

# GRILLE D'AUTO-DIAGNOSTIC

## Performance du Commerce Itinérant

Évaluez la maturité digitale et commerciale de votre force de vente terrain

### COMMENT UTILISER CETTE GRILLE ?

Pour chaque critère, attribuez un score :

0 – Inexistant ou non pratiqué

1 – Partiel ou informel

2 – En place mais perfectible

3 – Mature et systématique

**Score maximum : 48 points (16 critères × 3)**

### POURQUOI CET AUDIT ?

Le commerce itinérant traverse une mutation profonde. Les équipes terrain les plus performantes combinent désormais proximité client et maîtrise des outils numériques.

**Cet auto-diagnostic vous permet de :**

- ✓ Identifier vos axes de progression prioritaires
- ✓ Comparer votre maturité aux standards du secteur
- ✓ Construire une feuille de route concrète

## INFORMATIONS ENTREPRISE

Entreprise :	_____	Date :	_____
Responsable :	_____	Nb commerciaux terrain :	_____
Secteur d'activité :	_____	Zone couverte :	_____

## GRILLE D'ÉVALUATION — 3 AXES, 16 CRITÈRES

CRITÈRE D'ÉVALUATION	DESCRIPTION	SCORE 0 à 3
<b>AXE 1 — ORGANISATION &amp; PROCESSUS INTERNES</b>		
<b>Planification des tournées</b>	Vos tournées sont planifiées à l'avance avec des objectifs clairs par secteur géographique.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>Gestion des commandes terrain</b>	Les commandes sont enregistrées en temps réel (non saisies manuellement a posteriori).	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>Suivi des stocks mobiles</b>	Chaque commercial itinérant dispose d'une visibilité sur ses stocks embarqués ou entrepôt.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>Reporting d'activité</b>	Les comptes rendus de visite sont structurés et remontés systématiquement.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>Gestion des relances clients</b>	Un processus de relance formalisé existe pour les clients inactifs ou prospects.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>AXE 2 — OUTILS NUMÉRIQUES &amp; DIGITALISATION</b>		
<b>Équipement des commerciaux</b>	Les commerciaux utilisent un outil numérique dédié sur le terrain (app, tablette, CRM mobile...).	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>CRM / Base clients</b>	Une base clients centralisée et à jour est accessible par toute l'équipe commerciale.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

Catalogue produits numérique	Le catalogue et les tarifs sont disponibles digitalement et mis à jour en temps réel.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Synchronisation back-office	Les données terrain se synchronisent automatiquement avec l'ERP ou le système de gestion.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Signature électronique / bons de commande	Les bons de commande ou devis peuvent être signés électroniquement sur le terrain.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
<b>📊 AXE 3 — PERFORMANCE COMMERCIALE</b>		
Taux de transformation visites/commandes	Vous mesurez et suivez le ratio visites effectuées vs commandes générées.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Panier moyen par client	Le panier moyen est suivi et piloté avec des objectifs définis par segment client.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Couverture sectorielle	Le taux de couverture du secteur géographique assigné est mesuré régulièrement.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Fidélisation & fréquence de visite	La fréquence de passage chez les clients actifs est optimisée et mesurée.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Objectifs individuels & tableaux de bord	Chaque commercial dispose d'objectifs clairs et d'un tableau de bord de suivi.	<input type="checkbox"/> 0 <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3

<b>NOTES &amp; OBSERVATIONS TERRAIN :</b>	<b>SCORE TOTAL</b> <hr style="border: 1px solid orange; width: 100px; margin: 0 auto;"/> / 48
<hr style="border: 0.5px solid #0070C0; margin-bottom: 5px;"/> <hr style="border: 0.5px solid #0070C0; margin-bottom: 5px;"/> <hr style="border: 0.5px solid #0070C0; margin-bottom: 5px;"/>	

## INTERPRÉTATION DE VOTRE SCORE

SCORE TOTAL	NIVEAU	INTERPRÉTATION & PROCHAINES ÉTAPES
0 – 15 pts	Débutant digital	Votre organisation repose encore largement sur des processus manuels. La digitalisation de base (CRM, prise de commande mobile) représente un levier de croissance immédiat et prioritaire.
16 – 30 pts	En transition	Vous avez amorcé la transformation mais des silos persistent. Concentrez-vous sur l'interopérabilité de vos outils et l'homogénéisation des pratiques terrain.
31 – 42 pts	Commercial connecté	Bonne maturité digitale. L'enjeu est d'optimiser les performances (analyse prédictive, automatisation des relances, optimisation des tournées).
43 – 48 pts	Excellence terrain	Vous êtes en avance sur votre secteur. Capitalisez sur la data pour affiner votre stratégie et explorer l'IA au service de vos commerciaux.

**🚀 PROCHAINE ÉTAPE RECOMMANDÉE**

Demandez un audit personnalisé avec un expert Calaotrade pour analyser vos résultats et échanger sur vos problématiques.