

Pour être sûr de recevoir nos courriels, veuillez ajouter l'adresse industry@casource.cica.ca dans votre carnet d'adresses.
Si vous désirez des instructions sur la façon de procéder, veuillez [cliquer ici](#).

Contact entreprise



Pleins feux sur *le marketing de votre entreprise*

Octobre 2009

[Abonnement/Désabonnement](#) • [English](#)

Pour accéder au site Web d'un commanditaire, cliquez sur le logo de ce dernier.



Dans le présent numéro

- [Recommandations en marketing direct pour survivre à la récession](#)
- [Évaluation de la performance dans les services professionnels](#)
- [Maximisation des mesures en ligne pour améliorer le marketing](#)
- [Cinq conseils pour utiliser efficacement les médias sociaux](#)
- [Principes fondamentaux de marketing durable](#)
- [Programmes efficaces de marketing par courriel](#)

Si les liens fonctionnent mal, veuillez [cliquer ici](#)
pour accéder à la version en ligne de *Contact entreprise*.

Pour consulter la politique de l'ICCA en matière de protection des renseignements personnels, allez à www.icca.ca.

Recommandations en marketing direct pour survivre à la récession

Les budgets de marketing et de publicité sont souvent les premières victimes des compressions lorsqu'il s'agit de «faire baisser les frais fixes». Certains éléments de votre marketing mix peuvent toutefois vous aider à survivre à la crise. L'Association canadienne du marketing propose 10 moyens tactiques pour aider votre entreprise à réaliser des économies, notamment l'établissement d'un plan marketing bien réfléchi et documenté, l'élimination des envois en double, la focalisation sur le client et l'optimisation de vos atouts. (Publication en anglais)

www.the-cma.org/?WCE=C=47|K=229023

Évaluation de la performance dans les services professionnels

Pour bien comprendre les clients, il importe que le cabinet de services professionnels soit bien au fait de l'état des travaux et de la relation avec les clients. Il faut toutefois s'assurer d'utiliser le bon outil ainsi que les techniques appropriées qui conviennent aux services professionnels. Charles H. Green, fondateur et chef de la direction de Trusted Advisor Associates, indique quelques-unes des choses que vous devez savoir sur les enquêtes de satisfaction de la clientèle. Il fait valoir qu'il n'y a pas de substitut à l'interaction continue et directe avec le client. (En anglais)

trustedadvisor.com/cgreen.articles/12/Client-Satisfaction-Surveys-Yea-or-Nay

Maximisation des mesures en ligne pour améliorer le marketing

L'analytique Web, qui constitue à la fois l'art et la science de mesurer l'activité des utilisateurs sur votre site Web, peut faire beaucoup plus pour votre entreprise qu'un simple dénombrement des visiteurs. Cet outil peut vous aider à évaluer l'efficacité de vos messages marketing, à repérer les nouveaux visiteurs et à établir des profils d'utilisateurs. Un article paru dans le Financial Post vous montre comment vous pouvez utiliser l'analytique Web afin d'améliorer la qualité de l'ensemble de vos activités marketing, en ligne ou non. (En anglais)

www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/articles/social_media.htm?WT.mc_id=CICA_FR_0001_0055

Cinq conseils pour utiliser efficacement les médias sociaux

L'intégration des médias sociaux dans votre stratégie marketing vous aide à garder le contact avec vos clients actuels et potentiels ainsi qu'avec vos fournisseurs, vos collègues et autres parties prenantes. La Banque de développement du Canada présente un bref aperçu des médias sociaux, y compris les avantages que procurent ces sites, et donne cinq précieux conseils pour en faire une utilisation efficace.

www.bdc.ca/fr/my_project/Projects/articles/social_media.htm?cookie%5Ftest=2

Principes fondamentaux de marketing durable

Sustainable Insight, une publication trimestrielle du cabinet KPMG, est consacré à un sujet important, à savoir le marketing durable. Le numéro de janvier 2009 traite de la manière dont les sociétés peuvent mettre en relief leurs produits et leurs services aux clients, tout en adoptant des principes de marketing responsables. (En anglais)

www.kpmg.com/Global/IssuesAndInsights/ArticlesAndPublications/Pages/Sustainable-Insight-Jan-2009.aspx

Programmes efficaces de marketing par courriel

Une deuxième édition du guide complet sur le marketing numérique a été publiée en 2007 par le *Digital Marketing Council* de l'Association canadienne du marketing. Ce guide présente tous les éléments d'un chemin critique pour votre programme de marketing numérique et fournit de nombreux liens utiles vers des ressources en ligne. (En anglais)

www.the-cma.org/?WCE=C=47|K=226953

[Return to top](#)

Consultez les archives de *Contact entreprise*

Visitez le site Web des archives de *Contact entreprise* pour accéder aux versions PDF des numéros antérieurs.

www.cica.ca/index.cfm/ci_id/25048/la_id/2.htm

[Retour au début](#)

Vos commentaires et suggestions sont les bienvenus. Nous vous invitons à les adresser à industry@cica.ca

Contact entreprise : Focus est un bulletin électronique consacré à des sujets d'intérêt particuliers. Il est publié par l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) à l'intention des CA en entreprise. Les renseignements qui y sont présentés sont fournis à titre d'information seulement et ne sont pas nécessairement cautionnés par l'ICCA.

Si vous ne souhaitez plus recevoir ce bulletin ou si vous l'avez reçu par erreur, [cliquez ici](#).



**L'Institut Canadien
des Comptables Agréés**

277, rue Wellington Ouest
Toronto (Ontario) M5V 3H2 Canada
Tél. : 416-977-3222
Télec. : 416-204-3414

Rédaction

Cairine Wilson
Vice-présidente
Services aux membres

Nicholas Cheung, CA
Directeur de projets, Nouveaux services de
certification

Édition

Diane Marshall

Conception et production

Mark Hinkley

Traduction

Services linguistiques de l'ICCA

© 2009 ICCA