Réponse

1/ Type de mission :

Il s'agit d'une mission d'audit interne, axée sur l'analyse des procédures d'attribution des réductions aux clients. L'objectif est d'identifier les éventuels dysfonctionnements, les risques de fraude et les axes d'amélioration. On peut également parler de mission de contrôle interne.

2/ Risques potentiels du manque de procédures d'accord des réductions aux clients :

- **Perte de revenus :**
  - Des réductions excessives ou injustifiées peuvent entraîner une diminution des marges et du chiffre d'affaires.
- **Risque de fraude :**
  - L'absence de contrôle peut favoriser les abus, comme l'octroi de réductions fictives ou à des clients non éligibles.
  - Favoriser des accords non tracés avec des clients.
- **Inégalité de traitement des clients :**
  - L'absence de critères clairs peut entraîner des disparités dans l'attribution des réductions, ce qui peut nuire à la satisfaction et à la fidélisation des clients.
- **Manque de transparence :**
  - L'absence de procédures formalisées rend difficile le suivi et l'analyse des réductions accordées.
- **Erreurs comptables :**
  - Une mauvaise gestion des réductions peut entraîner des erreurs dans l'enregistrement des ventes et des créances clients.

3/ Mesures à mettre en place :

- **Établir une politique de réductions claire et formalisée :**
  - Définir les types de réductions (remises, rabais, ristournes), les critères d'éligibilité, les taux applicables et les conditions d'octroi.
  - Mettre en place des seuils d'approbation en fonction des montants de réductions.
- **Mettre en place un processus d'approbation rigoureux :**
  - Définir les personnes autorisées à accorder les réductions et les niveaux d'approbation requis.
  - Mettre en place un système de suivi des demandes de réductions et des approbations.

- **Mettre en place un système de suivi des réductions accordées :**
    - Enregistrer les réductions dans un registre ou un logiciel dédié, en indiquant le client, le montant de la réduction, la date, le motif, etc.
    - Effectuer des contrôles réguliers des réductions accordées pour détecter les anomalies.
- **Mettre en place des contrôles internes :**
    - Effectuer des rapprochements réguliers entre les réductions accordées et les ventes réalisées.
    - Mettre en place un système de contrôle des accès aux données relatives aux réductions.
    - Mettre en place des rapports réguliers sur l'évolution des réductions accordées.
- **Formation du personnel :**
    - S'assurer que le personnel commercial et comptable est formé aux procédures d'attribution des réductions.

En mettant en œuvre ces mesures, l'entreprise pourra mieux contrôler l'attribution des réductions, réduire les risques de fraude et améliorer sa rentabilité.