

→ conférence

Construire un système de rémunération performant et évolutif pour vos commerciaux

12 et 13 octobre 2005



Édito

Les attentes des commerciaux ont changé, **celles des entreprises** également. La principale cause ? un contexte économique difficile, fluctuant, une concurrence exacerbée, des clients frileux...

Aujourd'hui, un des objectifs du directeur commercial est de construire un système de rémunération adapté au contexte économique actuel et facilement modifiable.

Comment sont prises en compte ces données dans la mise en place **d'un système de rémunération** motivant ? Quels sont les **éléments fondamentaux** à respecter pour mobiliser vos commerciaux ? Comment **faire évoluer votre système** avec l'adhésion de tous ? Quels sont les **facteurs-clés de réussite** ?

C'est pour répondre à toutes ces questions que le **magazine Action Commerciale** organise les 12 et 13 octobre prochains une conférence sur la construction et l'évolution d'un système de rémunération. Illustrée par des exemples concrets et des études de cas, cette formation vous apportera conseils et idées-clés pour mettre en place **LE système de rémunération** qu'il vous faut.

Très cordialement,

Emmanuelle Angibaud
Chef de produit conférences

Organisé par

**AC
TION**
commerciale
LE MAGAZINE DES PROFESSIONNELS COMMERCIAUX

→ conférence

Construire un système de rémunération performant et évolutif pour vos commerciaux

Programme

→ Mercredi 12 octobre 2005

Construire un système de rémunération performant

Animé par Laurent Termignon, associé chez Hewitt Associates

8h30

Accueil

9h00-12h30

Les éléments fondamentaux d'un système de rémunération motivant

- Fixe / variable : quelle proportion par fonction et selon les grands secteurs d'activité
 - Quel montant minimum pour le fixe ?
 - À partir de quel seuil une rémunération variable devient-elle motivante ?
 - Périodicité de calculs et de versement des primes sur objectifs
 - Critères d'attribution de la part variable :
 - critères quantitatifs / qualitatifs
 - nature de l'acte générateur
 - quelle est la tendance ?
- Rémunération individuelle / collective ?
- Moyenne de rémunération de quelques fonctions selon les secteurs d'activité
- Avantages et inconvénients des différents critères

Avec Renaud Daussy, directeur commercial de Global Knowledge, et Cyrille Guillard, directeur commercial France Belux de GE Healthcare-Accessories and Supplies.

14h00-15h30

Les autres composantes d'un système de rémunération

- Les outils de la motivation : concours, challenge, stock-option, intéressement, participation...
- Les avantages en nature : logement, repas, bureautique nomade, véhicule de fonction...
Les « In » et les « Out ».

Avec Dominique Palacci, P-dg de StimOnLine, et Thierry Bouillet, directeur des ventes de Mapa Spontex.

16h00-17h30

Les attentes des commerciaux

- Quels critères sont les plus motivants du point de vue des commerciaux
- La place de la rémunération parmi ces critères
- Le dialogue entre les commerciaux et leurs managers

Avec Yvelise Lebon, directeur de l'Unité Marketing et Commercial à la Cegos, et Yves Duranton, directeur d'études à la Cegos.

→ Jeudi 13 octobre 2005

Faire évoluer son système de rémunération

Animé par Frédéric Bonneton, associé-gérant chez MCR Consultants

8h30

Accueil

9h00-12h30

Évaluez et faites évoluer votre système de rémunération

- Faites l'audit de votre système de rémunération en vous posant les bonnes questions
- Pourquoi et à quelle fréquence faire évoluer le dispositif de rémunération
- L'adapter à l'évolution du contexte de l'entreprise, la concurrence, au marché...
- Savoir concilier les attentes et la motivation des forces de vente avec vos enjeux économiques
- Quels sont les enjeux et les objectifs de cette évolution ?
- Étapes à suivre et facteurs-clés de réussite
 - Formuler et simuler le nouveau système
 - Adapter les contrats de travail
 - Informer et impliquer les forces de vente
 - Mesurer l'efficacité du nouveau système
 - Corriger et adapter
 - Quelles sont les difficultés à prévoir et comment y faire face ?

Avec David Lerman, co-fondateur d'Excentive, et Yves Cadio, directeur commercial de Leaseplan.

14h00-16h00

Le cadre juridique à respecter pour faire évoluer votre système de rémunération en toute sécurité

- Établir un contrat de travail qui permette de faire évoluer le mode de rémunération
- Clause de révision, de quotas, d'objectifs, d'indexation, de mobilité, de non-concurrence. Quels sont les avantages, les limites et l'impact de telles clauses sur les commerciaux ?
- Le statut particulier des VRP
- Le cadre juridique des avantages en nature, des primes
- Le remboursement des frais : qu'en dit la loi ?
- Modalités de rupture de contrat en cas d'insuffisance de résultats

Avec Arnaud Doumenge, avocat, responsable du département droit social chez Lamartine Conseil.

16h30-17h30

Séance de clôture

Séance d'échange entre les participants et les intervenants.

→ Intervenants

- **Frédéric BONNETON**, MCR Consultants
Spécialiste en stratégie de rémunération liée à la performance.
- **Thierry BOUILLET**, Mapa Spontex
Produits de nettoyage grand public et professionnel.
- **Yves CADIO**, Leaseplan
Agence de location de véhicule longue durée, financement et leasing automobile.
- **Renaud DAUSSY**, Global Knowledge
Entreprise de formations IT.
- **Arnaud DOUMENGE**, Lamartine Conseil
Société d'avocats.
- **Yves DURANTON**, Cegos
Conseil en management par les compétences.
- **Cyrille GUILLARD**, GE Healthcare – Accessories and Supplies
Branche de General Electric company, spécialisée dans les équipements de santé.
- **Yvelise LEBON**, Cegos
Conseil en management par les compétences.
- **David LERMAN**, Excentive
Éditeur de logiciels de gestion de la rémunération individualisée.
- **Dominique PALACCI**, StimOnLine
Agence conseil en animation des réseaux et stimulation des forces de vente.
- **Laurent TERMIGNON**, Hewitt Associates
Cabinet conseil en ressources humaines.

→ Objectifs

- Identifier les composantes d'un système de rémunération.
- Comprendre les attentes des commerciaux en termes de rémunération.
- Savoir évaluer son dispositif.
- Élaborer un nouveau système.
- Maîtriser les risques juridiques encourus.

→ Profils des participants

Directeur commercial, directeur des ventes, directeur marketing et commercial, directeur des ressources humaines, responsable du recrutement, responsable du personnel, directeur de PME, ces journées sont pour vous.

Et plus généralement toute personne associée à la définition et l'évolution du système de rémunération des commerciaux.

Dates et lieu

**Mercredi 12 octobre 2005
et jeudi 13 octobre 2005**

Hôtel Golden Tulip
37, place René Clair
92100 Boulogne Billancourt
Tél. : 01 49 10 49 10
www.goldentulip-parispscltd.com

Accès

En voiture :

- Grands axes à proximité :
- Périphérique sortie
Porte de Saint-Cloud
 - A13 tunnel de Saint-Cloud sortie
Boulogne
 - N118 Pont de Sèvres
puis N10 Pont de Sèvres
 - A6 et A10 Porte d'Orléans

En métro :

- Ligne 9, Pont de Sèvres /
Mairie de Montreuil,
arrêt Porte de Saint-Cloud,
sortie G.Lafond.

Prendre direction :

- Quartier du Point du Jour,
Stade Pierre de Coubertin

Inscription et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :
Action Commerciale
Emmanuelle Angibaud
13, rue Louis Pasteur
92100 Boulogne Billancourt
Tél. 01 46 99 97 74
Fax. 01 46 99 97 71
E-mail : eangibaud@actionco.fr

Paiement

- Par chèque à l'ordre d'Éditialis
- Par virement
(*joindre l'ordre de virement*) :
Banque Hervet
N° de compte : 008316V0670
Clé RIB : 97
Banque : 30 368
Code Guichet : 00083

Merci de préciser le titre de la formation et le nom du stagiaire.

Conditions générales de vente

Conditions d'inscription

Les frais d'inscription par participant comprennent la formation, les pauses-café, les déjeuners et les documents pédagogiques. Dès réception de votre inscription, nous vous ferons parvenir une convocation ainsi qu'une facture tenant lieu de convention de formation simplifiée. En cas de prise en charge par un organisme payeur, il vous convient de vous assurer des démarches à suivre et de la bonne fin du paiement par celui-ci. Toute admission à la formation est soumise à un règlement préalable.

Paiement

- Par chèque, à l'ordre d'Éditialis
- Par virement
(*joindre l'ordre de virement*)

Merci de préciser le titre de la formation et le nom du stagiaire

Conditions d'annulation

Toute annulation doit nous parvenir par écrit. Pour toute annulation reçue 15 jours avant la date de la formation, 100 € HT de frais de dossier seront retenus. Pour toute annulation survenant entre 15 jours et le début de la formation, les frais seront dus en totalité. Dans ce cas, le stagiaire peut se faire remplacer par une personne de la même entreprise. Ces conditions sont également valables pour toute personne absente le jour de la formation et non remplacée.

Report et modification

Les organisateurs se réservent le droit de reporter la manifestation, de modifier le lieu de son déroulement ou le contenu de son programme si, malgré tous leurs efforts, des circonstances indépendantes de leur volonté les y obligent.

Les informations qui vous sont demandées sont nécessaires pour que votre inscription puisse être traitée par nos services.

Conformément à la Loi informatique et liberté du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'opposition, d'accès, de modification, et de suppression des données vous concernant. Sauf opposition de votre part, vos coordonnées pourront faire l'objet d'une cession, d'une location ou d'un échange avec d'autres sociétés. Si vous ne le souhaitez pas, vous pouvez envoyer un courrier à :
Éditialis - 13, rue Louis Pasteur
92100 Boulogne Billancourt.

→ Bulletin d'inscription

Coupon à photocopier et à retourner dûment complété, accompagné de votre règlement à :

Action Commerciale – Emmanuelle Angibaud – 13, rue Louis Pasteur – 92100 Boulogne Billancourt

Tél. 01 46 99 97 74 – Fax. 01 46 99 97 71 – Email : eangibaud@actionco.fr

www.actionco.fr/conferences/remu2005

Oui, je m'inscris aux deux jours de conférence **« Construire un système de rémunération performant pour vos commerciaux »** **des 12 et 13 octobre 2005**

Frais d'inscription par participant pour les deux jours (+TVA 19,6%)

Tarif normal : 1 350 € HT, soit 1 614,6 € TTC

Tarif abonné* : 1 245 € HT, soit 1 489,02 € TTC

* Je m'abonne à **Action Commerciale** (le magazine des directeurs commerciaux) et je profite, dès à présent, du tarif spécial abonné. Ci-joint mon règlement, à part, de 105 € TTC.

Réduction sur inscriptions multiples :

2^e inscrit : -20%

3^e inscrit et plus : nous consulter au 01 46 99 97 74

Organisme agréé au titre de la formation professionnelle – n°11920651392

Le stagiaire

Mme Mlle M.

Nom : Prénom :

Fonction :

Société :

Adresse :

CP : Ville :

Tél. : Fax :

E-mail :

Secteur d'activité (*code NAF*) :

Nombre de salariés :

0 à 9

10 à 49

50 à 199

200 à 499

plus de 500

Coordonnées de facturation (*si différentes ou prise en charge par votre organisme de formation*)

Raison sociale :

Fonction :

Adresse :

CP : Ville :

Le contact

Mme Mlle M.

Nom : Prénom :

Tél. : Fax :

E-mail :

Fait à,
le

Signature et cachet de l'entreprise