

LES JOURNÉES RÉMUNÉRATION ET FRAIS PROFESSIONNELS DES COMMERCIAUX

Mardi 13 novembre 2007
Mercredi 14 novembre 2007

Conférences-débats

Adopter un mode
de rémunération motivant
progressif et équitable
pour vos commerciaux

Jeudi 15 novembre 2007

Séminaire

Maîtriser la fiscalité
des frais professionnels
de vos commerciaux pour
une meilleure gestion

Vos intervenants :

- Ariane Systems
- Avens Lehman & Associés, Avocats...
- Carglass
- Cabinet PDGB
- Club Med
- Europarts
- JMR Consulting
- MCR Consultants
- Towersperrin
- Xerox

Mardi 13 novembre 2007

Conférences-débats

Adopter un mode de rémunération motivant progressif et équitable pour vos commerciaux

9h00-12h30

SUR QUELLES BASES CONSTRUIRE VOTRE NOUVEAU SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION ?

Analyser précisément les caractéristiques de la situation actuelle

- Identifier la nature et la composition de l'activité de votre force de vente (*type d'organisation, business model, types de commerciaux*)
- Déterminer dans quelle dynamique d'activité se trouve votre entreprise : pénétration de nouveaux marchés, croissance et conquête, stabilisation et fidélisation, défense et protection
- Apprécier le degré de motivation actuel de votre force de vente et ses fragilités
- Évaluer le niveau compétitif de vos rémunérations
- Identifier dans quelle mesure les équipes périphériques concourent à la réussite commerciale

Placer vos recommandations d'évolution dans un cadre global

- Le modèle « Rétribution globale », un cadre cohérent de réflexion
- Définir les enjeux de développement à moyen terme et formaliser les messages de performance à communiquer à la force de vente
- Établir en conséquence les principes directeurs du système de rémunération

Les principales questions qui se posent

- Un système unique ou des systèmes différents ?
- Un fixe rassurant ou une rémunération variable stimulante ?
- Comment donner une visibilité sur la progression de carrière dans les métiers commerciaux ?
- Faut-il rétribuer le dépassement des objectifs ou la fiabilité ?
- Ne faut-il que du quantitatif ou bien faut-il tenir compte du qualitatif ?

Avec : **Éric Wuithier**, directeur associé Towersperrin

12h30-14h00

Déjeuner

14h00-16h00

IDENTIFIER LES DIFFÉRENTS TYPES DE RÉMUNÉRATION ET LEURS APPLICATIONS

Primes, Bonus, Commissions :

ajuster les composantes du revenu variable suivant la stratégie de votre entreprise

- Quel levier pour quel objectif ?
- À quelle fréquence verser ces revenus complémentaires ? Comment motiver les commerciaux et rendre vivant votre système de rémunération en cours d'année ?
- Comment pondérer les critères qualitatifs en rémunération (*satisfaction client, délai de réponse...*)
- Le quantitatif : prendre en compte les opérations sur le long terme, intégrer le respect des marges, la fidélisation de vos clients...

Rémunération Collective : insuffler la cohésion d'équipe

- Les composantes de la rémunération collective : intéressement, participation, PEE, prévoyance. Les rémunérations différées et leurs applications

ATELIER

Variable, les clés du calcul

Au cours de cet atelier, vous mettrez en place un système de rémunération fixe/variable selon des critères qualitatifs et quantitatifs et déterminerez des rémunérations « Packages » pour motiver et fidéliser vos commerciaux.

Avec : **Thierry Magin**, associé MCR Consultants

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Ariane Systems a opté pour un levier directement chiffré en euros, une prime automatiquement versée pour chaque collaborateur qui aboutit à un contrat. Comment cela s'applique-t-il ? Comment cela a-t-il été accueilli par les commerciaux ?

Laurent Cardot, Directeur-général d'**Ariane Systems** viendra décrire son nouveau mode de rémunération.

16h30-18h00

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Carglass, spécialiste de la réparation et du remplacement de vitrage automobile, a instauré une rémunération indexée sur un indicateur mesuré chaque mois : la satisfaction client ! Comment Carglass a mis en place un tel système pour traduire l'expérience client en données chiffrées ? Comment les commerciaux ont-ils perçu ce nouveau mode de rémunération ? En présence de **Samuel Avinel**, Directeur Commercial et Services Clients Carglass France.

Mercredi 14 novembre 2007

Conférences-débats

Donner de la flexibilité et de la souplesse à votre système de rémunération

9h00-12h30

FAIRE ÉVOLUER VOTRE GRILLE DE RÉMUNÉRATION

Salaires à la carte

- Comment gérer les demandes spécifiques de vos commerciaux ?
- Jusqu'à quel point individualiser les rémunérations ?
- Combien de packages mettre en place ?
- Comment gérer ce nouveau mode de rémunération ?

Réviser la rémunération de vos commerciaux

- Comment réagir face à des objectifs non atteints à mi-parcours ?
- Faut-il mieux réajuster ou maintenir le cap ?

Quels leviers actionner pour garder vos commerciaux sur le départ ?

- L'augmentation est-elle vraiment indispensable ?

Les nouveaux leviers de motivation de vos forces de vente

- Formation, perspective d'avancement à moyen terme : connaître ces systèmes de rémunération pour les utiliser de façon efficace.

La transparence des objectifs de vos collaborateurs

- Jusqu'à quel point cela peut-il être source de motivation ?

Avec : Jean-Marc Revereau, D-g de JMR Consulting viendra accompagné de Gilles Lucat, Directeur-général de Europarts pour expliquer la refonte de l'organisation commerciale du premier distributeur européen de pièces informatiques.

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Pour adapter le mode de rémunération à sa stratégie d'entreprise, le **Club Med** a repensé la rétribution de ses commerciaux : variable, transparence et suivi régulier des performances, le tout indexé au niveau de chaque agence.

Philippe de Saint-Victor, directeur commercial et marketing du Club Med viendra présenter son nouveau modèle de motivation des commerciaux.

12h30-14h00

Déjeuner

14h00-16h00

SÉCURISER VOTRE ENTREPRISE AU NIVEAU JURIDIQUE

Faire évoluer les rémunérations en toute sécurité juridique

Les principes de base

- Quels sont les principes de base à respecter ?
- L'égalité doit-elle être strictement appliquée ?
- Quels sont juridiquement les éléments du salaire ?

La procédure à suivre

- Faut-il préalablement consulter les représentants du personnel ?
- Comment organiser et tenir cette consultation ?
- Quelle démarche individuelle auprès des commerciaux ?

Les droits et obligations des commerciaux

- Vos commerciaux peuvent-ils rejeter les modifications du système de rémunération ?
- Comment gérer l'évolution des rémunérations ?

Les statuts particuliers

- VRP multcartes ou exclusifs : quelle législation entoure leur statut ?
- Ont-ils droit à une rémunération minimale ?
- Comment sécuriser les modifications de leur rémunération ?

Avec : Maître Jean-Marie Léger, avocat associé, Cabinet Avens

16h30-18h00

RETOUR D'EXPÉRIENCE

Xerox France continue de motiver ses commerciaux en misant sur une part de rémunération variable significative. Grâce à des systèmes de variables très étudiés et orientés à la fois sur la stratégie de ses business units mais aussi sur sa politique RH, Xerox aligne sa politique de rémunération sur ses objectifs de performance et de compétence. **Emmanuel Costa, Directeur du Département Motivation, en charge de la rémunération variable et de l'animation des ventes de Xerox France**, viendra vous faire part de son expérience et répondra à vos questions.

Jeudi 15 novembre 2007

Séminaire

Maîtriser la fiscalité des frais professionnels de vos commerciaux pour une meilleure gestion

9h00-12h30

Rappel des règles générales de déductibilité

- Quelle fiscalité suivant les types de rémunérations et le statut de vos commerciaux (*salariés, VRP...*) ?
- Quels sont les différents éléments de la rémunération déductibles pour l'entreprise et imposables pour le salarié ?

La déduction forfaitaire : fonctionnement et étendue d'application

- Quelle option exercer ?
- Frais réels ou déduction forfaitaire de 10 % ?

- Que recouvre la déduction forfaitaire de 10 % ?
- Incidence des allocations spéciales ou des remboursements de frais éventuellement perçus

Les principales catégories des frais professionnels : mode d'emploi

- Les frais de nourriture
 - Connaître les règles générales
 - Comment indemniser les repas hors du lieu de travail, lors d'un déplacement professionnel ?
 - Cas des titres restaurant
- Les déplacements professionnels :
 - Gérer les frais de transport domicile/travail
 - Quelle fiscalité pour le véhicule de l'entreprise et pour celle du salarié
 - Quelle fiscalité suivant le type de véhicule de tourisme ou véhicule utilitaire (*incidence de la Taxe sur la Voiture de Société*)
 - Le calcul des indemnités de déplacement
 - Qu'en est-il des autres moyens de transports ?
 - Les autres frais de déplacement

12h30-14h00

Déjeuner

14h00-16h00

- Les règles relatives aux avantages en nature et à leur évaluation : qu'est-ce que juridiquement un avantage en nature ?
 - L'avantage en nature nourriture
 - L'avantage en nature logement

- Les frais particuliers constituant une contrainte inhérente à l'emploi :
 - frais de mutation professionnelle,
 - frais de déménagement

- Comment gérer la fiscalité de vos expatriés ?
De vos commerciaux en prospection commerciale à l'étranger ?
 - Tous les frais sont-ils déductibles ?
 - Les frais de double résidence

- Les frais d'équipement technologiques

16h30-18h00

- Panorama de la jurisprudence récente des frais professionnels : modification des modalités de prise en charge des frais professionnels, déductibilités...

Avec : Maître Mathieu Le Tacon, cabinet PDGB

Les intervenants

- **Samuel Avinel,**
Directeur commercial et Service clients
Carglass

- **Laurent Cardot,**
Directeur-général
Ariane Systems

- **Emmanuel Costa,**
Directeur du département Motivation, en charge de la rémunération variable et de l'animation des ventes
Xerox France

- **Maître Mathieu Le Tacon,**
Avocat
Cabinet PDGB

- **Maître Jean-Marie Léger,**
Avocat associé
Cabinet Avens

- **Gilles Lucat,**
Directeur-général
Europarts

- **Thierry Magin,**
Associé
MCR Consultants

- **Jean-Marc Revereau,**
Directeur
Groupe JMR Consulting

- **Philippe de Saint-Victor,**
Directeur commercial et marketing
Club Med

- **Éric Wuithier,**
Directeur associé
Towersperrin

Vous êtes concernés

- Directeur commercial,
- Directeur des ventes,
- Directeur marketing et commercial,
- Directeur des ressources humaines,
- Responsable rémunération/paie,
- Directeur administratif et financier,
- Directeur de PME, gérant.

Objectifs

- Identifier les leviers de motivation performants pour vos commerciaux.
- Adapter un mode de rémunération en accord avec la stratégie de votre entreprise.
- Connaître la fiscalité inhérente aux frais professionnels pour une meilleure gestion.

Informations pratiques

Dates et lieu

Mardi 13, mercredi 14
et jeudi 15 novembre 2007

Hôtel Mercure Paris Porte de Saint Cloud
37, place René Clair
92100 Boulogne Billancourt

Inscriptions et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :

Éditialis – Les Journées Rémunération
et Frais professionnels des Commerciaux
Emmanuelle Angibaud
13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex

Tél. : 01 46 99 97 74

Fax : 01 46 99 97 71

E-mail : eangibaud@editialis.fr

www.actionco.fr/Conferences/Remu2007

Bulletin d'inscription

Convention de formation

Organisme de formation n° 119206 51392

Participant :

Nom :
Prénom :
Fonction :
Tél. : Fax :
E-mail :

Société :

Raison sociale :
Adresse :
Code postal :
Ville :
Nom du resp. formation :
Secteur d'activité (code NAF) :
Nombre de salariés :
 0 à 9 10 à 49 50 à 199
 200 à 499 + de 500

Le soussigné accepte les conditions d'inscription

Date :

Signature et cachet de l'entreprise :

Coordonnées de facturation (si différentes)

Société :
Nom :
Prénom :
Adresse :
Code postal : Ville :
Ci-joint mon règlement de € TTC (TVA 19,6 %).

CONDITIONS GÉNÉRALES DE VENTE

Conditions d'inscription

Les frais d'inscription par participant comprennent la formation, les pauses-cafés, 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.

Moyens de paiement

- Par chèque à l'ordre d'Éditional
- Par virement bancaire (*joindre l'ordre de virement*) à la Banque HSBC Paris Niel, compte n°30368 00083 008316V0670 97

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

Inscriptions multiples

-10% pour toute inscription avant le 12 octobre 2007
2 personnes : -10% sur la 2^e inscription
3 personnes et plus : nous consulter au 01 46 99 97 74 ou formation@editalis.fr
Pour vous inscrire, photocopier ce formulaire.

OUI, je souhaite m'inscrire aux Journées RÉMUNÉRATION ET FRAIS PROFESSIONNELS DES COMMERCIAUX

- Les trois jours
pour 2 150€ HT (soit 2571,40€ TTC)
- Les deux jours "Rémunération"
pour 1 450€ HT (soit 1 734,20€ TTC)
- La journée "Frais professionnels"
pour 850€ HT (soit 1 016,60€ TTC)



**COMPRIS DANS VOTRE INSCRIPTION,
1 AN D'ABONNEMENT AU MAGAZINE DE
VOTRE CHOIX !**

Merci de préciser les coordonnées du bénéficiaire de l'abonnement :

- Action Commerciale Chef d'Entreprise Magazine

Société :
Civilité : Nom :
Prénom :
Fonction :
Adresse :
Code postal : Ville :
Tél. :
Fax :
E-mail :

(obligatoire pour recevoir la newsletter Actionco.fr)

Votre abonnement prendra effet un mois après la formation.
Pour toute information, merci de contacter notre service abonnement au 01 49 60 10 39.
Offre valable pour tout nouvel abonnement en France métropolitaine. Si vous êtes déjà abonné, faites bénéficier de cette offre l'un de vos proches collaborateur ou l'une de vos relations. N'oubliez pas dans ce cas d'indiquer ses coordonnées ou d'agrafer sa carte de visite. Votre abonnement prendra effet 1 mois après la participation effective et règlement de la formation.

Conditions d'annulation

Toute annulation doit nous parvenir par écrit. Pour toute annulation reçue 15 jours calendaires 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 :

Éditional - 13, rue Louis Pasteur
92513 Boulogne Billancourt Cedex