

# Les Journées RÉMUNÉRATION DES COMMERCIAUX ET FRAIS PROFESSIONNELS

*Mardi 17 octobre 2006  
Mercredi 18 octobre 2006*

## *Conférences-débats*

Mettez en place  
un système de  
rémunération  
performant pour  
vos commerciaux

*Jeudi 19 octobre 2006*

## *Séminaire*

Optimisez  
la gestion  
de vos frais  
professionnels



### *Avec l'expertise de :*

Anne Faraut, Hay,  
Lamartine Conseil,  
MCR Consultants, Urssaf.

### *Et les témoignages de :*

Ajilon, Esselte, Fenwick,  
ITS Seevia Group,  
Telecom Italia.

Organisé par



## Conférences-débats

# Mettez en place un système de rémunération performant pour vos commerciaux

Mardi 17 octobre 2006

## IDENTIFIEZ LES ÉLÉMENTS-CLÉS D'UN SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION MOTIVANT

Journée animée par Bernard Marty, consultant expert chez Hay Group

9h00 - 12h30

### Rémunération et motivation : Les secrets d'une alchimie réussie

- Définir les niveau et mode de rémunération : les facteurs-clés  
Posez-vous les bonnes questions.
  - Quel est le profil de vos commerciaux ?
  - Quel est le cycle et le type de vente ?
  - Dans quel secteur d'activité évoluent-ils ?
- Quelques chiffres par fonction et secteur d'activité
- Fixe / variable : le bon dosage
- Comment déterminer le variable en fonction des objectifs que vous souhaitez atteindre ?
- Variable et objectifs
  - Comment fixer les objectifs ?
  - Périodicité de calculs et de versement des primes sur objectifs
  - Quelles sont les modalités d'attribution du variable ?
- Quand la rémunération joue le collectif
- Comment répondre à une demande d'augmentation individuelle au cours d'un entretien annuel ?
- Rémunération et motivation du back office
- Rémunération et stratégie Grands Comptes

14h00 - 18h00

### Quatre systèmes de rémunération à la loupe

Olivier Langlois, président de Esselte

- La société
  - Fabricant et distributeur de fournitures de bureau
  - 60 millions d'euros de CA
  - 223 salariés

- Le système de rémunération  
La part variable est trimestrielle et oscille entre 25 et 30 % selon le niveau de responsabilité.
  - Critères quantitatifs (marge ou chiffre d'affaires, selon la fonction et le résultat d'exploitation de l'entreprise).
  - Critères qualitatifs (nombre de visites, qualité du reporting...).
  - Une part collective et une part individuelle.
  - Des challenges individuels.

Philippe Mulot, directeur des ventes de Fenwick

- La société
  - Fabricant et distributeur de chariots élévateurs
  - 553 millions d'euros de CA
  - 2 000 salariés dont une centaine de vendeurs
- Le système de rémunération  
Dans un souci d'équité, le variable de base est identique pour tous les commerciaux.
  - Il représente 2/3 du salaire et est basé sur un objectif quantitatif de chariots élévateurs à vendre.
  - Il est complété de bonus ou malus, fonctions des services complémentaires vendus ou non et de la qualité de la vente.
  - La rémunération est plafonnée.

David Laurent, directeur des opérations commerciales et business développement de ITS Seevia Group

- La société
  - SSII spécialisée dans l'intégration de progiciels d'administration systèmes et réseau, l'infogérance, et l'exploitation de systèmes d'information
  - 37 millions d'euros de CA
  - 400 personnes dont une vingtaine de commerciaux
- Le système de rémunération  
La rémunération est basée sur un système incitatif.
  - À objectif atteint, la part variable oscille entre 30 % et 50 % de la rémunération totale en fonction du niveau de responsabilité et de l'ancienneté.
  - Le variable, non plafonné, est calculé sur la marge brute.
  - Le taux de commissionnement peut fortement augmenter en cas de dépassement des objectifs.
  - Les avantages en nature sont également un axe de motivation des commerciaux (voiture de fonction, voyage d'incentive, etc.).

Thomas Martin, directeur du département force de vente d'Ajilon

- La société
  - Spécialiste en externalisation commerciale et gestion de projets
  - 39,5 millions d'euros de CA
  - 75 salariés permanents auxquels s'ajoutent notamment 150 commerciaux terrain
- Le système de rémunération  
La principale caractéristique de ce système est que la rémunération des commerciaux varie à chaque mission.
  - La part variable oscille entre 25% et 50% de la rémunération globale.
  - Elle est basée sur un objectif quantitatif de nombre de ventes à effectuer.
  - La part qualitative représente entre 5% et 10% et repose sur la fiabilité du reporting, le respect des délais, du matériel, etc.



Mercredi 18 octobre 2006

## FAITES ÉVOLUER VOTRE SYSTÈME DE RÉMUNÉRATION

Journée animée par Frédéric Bonneton, associé chez MCR Consultants

9h00 - 10h30

### Le cadre juridique

- 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
- Modalités de rupture de contrat en cas d'insuffisance de résultats
- Peut-on modifier les objectifs sans l'accord du commercial ?

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



11h00 – 12h30

### Comment faire évoluer votre système de rémunération

- Faire l'audit de votre système
- Pourquoi et à quelle fréquence faire évoluer le dispositif de rémunération ?
- Quelles sont les difficultés à prévoir et comment y faire face ?
- Comment concilier les attentes et la motivation des forces de vente avec vos enjeux économiques ?
- Quels sont les enjeux et les objectifs de cette évolution ?
- Faut-il impliquer les commerciaux dans la redéfinition du système ?
- Comment faire adhérer vos commerciaux ?

*Avec le témoignage de Matthieu Mertian, directeur des ventes division Entreprises de Telecom Italia.*

14h00 – 16h00

### Les étapes à suivre et les 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

16h30 – 18h00

### Table ronde

Questions/réponses avec la salle



## Séminaire

# Optimisez la gestion de vos frais professionnels

Jeudi 19 octobre 2006

## OPTIMISEZ LA GESTION DE VOS FRAIS PROFESSIONNELS

Journée animée par Anne Faraud, avocate-fiscaliste

9h00 – 12h30

### Us et coutumes en matière de frais de déplacement

- **Frais de déplacement : quelles opportunités et quels risques en matière sociale et fiscale ?**
  - Qualification et analyse des différents types de frais de déplacement.
  - Forfaitaire ou sur frais réels, quel mode de remboursement choisir ?
  - Qu'est-ce qu'un avantage en nature et quelles sont les obligations déclaratives ?
  - Comment valoriser les avantages en nature ?
  - Quels sont les plafonds à ne pas dépasser ?
- **Les frais d'hébergement**
  - Les risques fiscaux et Urssaf.
  - Comment utiliser efficacement les cartes de fidélité, chèques-cadeaux, promotions et politiques tarifaires des chaînes hôtelières ?
- **Les frais d'outils technologiques (téléphone mobile, PC portable, Pocket PC, BlackBerry, ...)**
  - Les risques fiscaux et Urssaf.
  - Les difficultés majeures : fixer les limites de consommation et éviter les excès dans l'utilisation.
- **Tour d'horizon des frais d'entreprise**
  - Les frais hors déplacement.
  - Les frais de relations publiques.
  - Les frais de management.
- **Le cas particulier de la prospection commerciale internationale**
  - Le nouveau régime des expatriés issu de la loi de finances rectificative pour 2005.
  - Le crédit d'impôt export.

- Les astuces à mettre en place pour optimiser les frais de déplacement de vos commerciaux

*Avec l'intervention de Bertrand Usé, Mission de Conseil et de Contrôle des Hauts-de-Seine, Urssaf.*

14h00 – 16h00

### Frais de véhicules et fiscalité

- **Les frais de véhicules : véhicule d'entreprise ou véhicule du salarié ?**
  - Les risques fiscaux et Urssaf spécifiques aux frais de véhicules.
  - Avantages et inconvénients des différents modes de gestion.
  - Comment choisir le système de gestion le plus sûr et le plus avantageux pour votre société ?
  - Comment changer de système sans démotiver vos commerciaux ?
- **Optimiser votre fiscalité automobile**
  - Quelles sont les modifications apportées par la loi de finance 2006 ?
  - Quel est le régime fiscal pour la TVA sur les véhicules d'entreprise ?
  - La redevance versée par le salarié permet-elle d'échapper à l'avantage en nature ?
  - Les pièges à éviter et les opportunités d'optimisation.

16h30 – 18h00

### Comment prévenir et gérer les contrôles fiscaux et Urssaf

- Les outils et moyens de contrôle à mettre en place pour se prémunir.
- Pourquoi un contrôle fiscal est-il déclenché : les causes externes et les causes internes.
- Qui participe au contrôle ?
- Quels sont les documents et les pièces à fournir ?
- Quelles sont les étapes d'un contrôle ?
- Comment gérer une notification de redressement ?
- Quand et comment engager une procédure contentieuse ?



## Les experts

**Frédéric Bonneton,**  
associé chez MCR Consultants.  
*Spécialiste en stratégie de rémunération liée  
à la performance.*

**Arnaud Doumenge,**  
avocat – responsable du département  
droit social, Lamartine Conseil.  
*Société d'avocats.*

**Anne Faraud,**  
avocate-fiscaliste.

**Bernard Marty,**  
consultant Expert chez Hay Group.  
*Cabinet conseil en ressources humaines.*

**Bertrand Usé,**  
mission de Conseil et de Contrôle  
des Hauts-de-Seine, Urssaf.

## Les témoins

**Olivier Langlois,**  
président de Esselte.  
*Fabricant et distributeur de fournitures  
de bureau.*

**David Laurent,**  
directeur des opérations commerciales  
et business développement  
de ITS Seevia Group.  
*SSI spécialisée dans l'intégration  
de progiciels d'administration systèmes  
et réseau, l'infogérance, et l'exploitation  
de systèmes d'information.*

**Thomas Martin,**  
directeur du département force de vente  
d'Ajilon.  
*Spécialiste en externalisation des services  
et gestion de projets.*

**Matthieu Mertian,**  
directeur des ventes division Entreprises  
de Telecom Italia.  
*Opérateur Télécom.*

**Philippe Mulet,**  
directeur des ventes de Fenwick.  
*Fabricant et distributeur  
de chariots élévateurs.*

## Vous êtes concernés

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



## Objectifs

- Identifier les composantes d'un système de rémunération motivant.
- Savoir évaluer son dispositif.
- Élaborer un nouveau système.
- Maîtriser le cadre juridique.
- Apprendre à optimiser la gestion des frais professionnels.



## Informations pratiques

### Dates et lieu

Mardi 17, mercredi 18  
et jeudi 19 octobre 2006

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

Tél. : 01 49 10 49 10  
Fax : 01 46 08 27 09  
E-mail : H6188@accor.com

### Inscriptions et renseignements

Retournez votre bulletin complété à :

Éditional – Les Journées Rémunération  
et Frais professionnels  
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/Remu2006](http://www.actionco.fr/Conferences/Remu2006)

# 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-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.

### Moyens de paiement

- Par chèque à l'ordre d'Éditialis
- 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

2 personnes : -10 % sur la 2<sup>e</sup> inscription  
3 personnes et plus : nous consulter au 01 46 99 97 74  
ou [formation@editialis.fr](mailto:formation@editialis.fr)

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

- Les trois jours pour 2 150 € HT (soit 2 571,40 € 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)



**COMPRIIS 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.

Pour vous inscrire, photocopier ce formulaire.

### 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 :  
Éditialis - 13, rue Louis Pasteur  
92513 Boulogne Billancourt Cedex*