



[Spécial USA] Commercial et millionnaire : the American Dream ?

Publié le 05/12/2016 par Laure Tréhorel

Être commercial est sans doute plus risqué aux États-Unis qu'en France, en l'absence de sécurité de l'emploi. Une prise de risque compensée sur la fiche de paye, dont le montant est sensiblement plus élevé...

" Un commercial coûte très cher aux États-Unis ! " Laurent Ruben, fondateur et dg de French Accelerator, cabinet spécialisé dans l'accompagnement des start-up tricolores aux USA, n'en démord pas. " Leurs salaires fixes peuvent grimper jusqu'à 150 000 dollars annuels [soit plus de 137 000 euros, NDLR] pour un commercial expérimenté exerçant en Californie ", affirme-t-il. Un sales manager touche, quant à lui, entre 90 000 et 100 000 dollars de fixe par an. " Avec un salaire mensuel pouvant atteindre 8000 dollars,



le commercial est l'un des employés les mieux payés de l'entreprise... en particulier les commerciaux grands comptes ", souligne Kim Henderson, SVP Global Sales au sein du groupe de recrutement américain Hays.

Des différences culturelles

Comment expliquer ces envolées salariales ? En partie par des habitudes locales, comme l'explique Lucas Saintot, business developer chez Volubilis Imports, importateur de vins en Californie : " La plupart des commerciaux ont dû contracter de



Recevez notre newsletter hebdomadaire comme près de 15 000 autres managers commerciaux

Mon email

Ok

Livres blancs

Fichiers

Formations

Services

très lourds prêts, et cela sur l'ensemble de leurs études, même avec des diplômes modestes. Ne serait-ce que pour cette raison, leur niveau de salaires est supérieur à celui des commerciaux français. En outre s'ajoute un coût de la vie en général plus élevé aux États-Unis ", explique-t-il.

Par ailleurs, de son regard de commercial français, Lucas Saintot, installé aujourd'hui depuis plus d'un an en Californie, souligne également une particularité de la société américaine : " Ici, tous les managers et commerciaux visent au minimum les 100 000 \$ de salaire, ce qu'ils appellent les "six figures". Autrement dit un salaire à six chiffres ! Sans oublier une très forte pression sociétale : un bon parti aux USA, c'est quelqu'un qui gagne bien sa vie. "

Autre élément explicatif, la mobilité des commerciaux outre-Atlantique. " Le turnover des commerciaux est féroce aux États-Unis. Alors qu'en France, les collaborateurs, qu'ils soient d'ailleurs commerciaux ou non, ont tendance à se plaindre facilement mais sans nécessairement amorcer un changement ", suggère Laurent Ruben. Et de préciser : " Les commerciaux américains n'ont quant à eux aucun scrupule à frapper à la porte de l'entreprise voisine afin de voir si l'herbe y est plus verte. " Il faut dire que la législation américaine rend les commerciaux plus libres de leurs mouvements. L'absence de préavis fait que du jour au lendemain, un commercial peut quitter son employeur. " Deux ans d'ancienneté, c'est déjà beaucoup ici ", confirme Laurent Ruben. Conséquence : un turnover élevé qui devient une composante impactante sur les rémunérations des commerciaux afin de tenter de les retenir.

Ces villes américaines où les commerciaux sont le mieux payés:

Ville	Salaire annuel total**	Salaire fixe	Commission
San José (CA)	127500	75000	40000
San Francisco (CA)	100000	60000	35000
Boston (MA)	98000	55000	33000
New York City (NY)	97236	60000	30000
Los Angeles (CA)	90000	55000	30000
Washington (DC)	90000	55000	30000
Houston (TX)	85500	50000	25000
Bridgeport (CT)	85000	50000	30000
Boulder (CO)	85000	50000	35500
Dallas-Fort Worth (TX)	84000	55500	28000

* toutes catégories de commerciaux, à l'exclusion de ceux du retail.
 ** salaire médian, en \$.
 Source: Glassdoor, 2015



EXPLORE EXPLORE
 EXPLORE conçoit des solutions de data comportementales BtoB à haute valeur ajoutée pour vous permettre [...]

penelope **Pénélope**
 Créé en 1971, le groupe Pénélope est l'un des principaux acteurs sur les marchés de l'accueil visiteurs [...]

groupe editialis **EDITIALIS**
 Editialis exerce son activité dans les secteurs de l'information professionnelle plurimedia (Editialis [...])

RÉFÉRENCEZ-VOUS

LES SERVICES ACTIONCO.FR



Évaluez votre salaire

Évaluez gratuitement votre rémunération et obtenez votre positionnement par rapport au marché.



Magazine

Novembre - Janvier 2017

Lire le magazine

LES PLUS LUS

- [Fiche métier] Qu'est-ce qu'un directeur commercial ?

L'importance du variable

" Aujourd'hui, encore plus qu'avant, on observe aux États-Unis que les commerciaux sont rémunérés à la commission et aux bonus ", souligne Kim Henderson (Hays). A minima, les commerciaux sont rémunérés avec 50 % de salaire fixe et 50 % de variable. " Il est assez rare de voir des commerciaux uniquement payés sur commission, à part quelques exceptions dans le secteur des cosmétiques ou encore du Web. Mais les parts de variable sont assez élevées, 50 % ou plus ", soutient Kim Henderson.

Si les niveaux de variables diffèrent aux États-Unis, leurs méthodes de calcul aussi s'écartent des pratiques françaises. " Dans la majorité des cas, le premier et parfois l'unique critère est un objectif de chiffre d'affaires ", explique Kim Henderson, qui déroule ensuite les autres critères utilisés : " le bénéfice, la prospection (nombre de nouveaux contrats), et enfin le cross selling ". La particularité : tous ces indicateurs sont parfaitement mesurables. " Les chiffres ne mentent pas. Cela garantit une certaine objectivité dans l'attribution des variables ", explique encore l'experte de Hays.

Des critères très quantitatifs, mais également individualistes. " À 95 %, les critères sont propres à chaque commercial. Les pratiques collectives en matière de rémunération restent rares... Cela évite les comportements de "planqués" ", estime Kim Henderson. Néanmoins, les rares fois où les objectifs sont qualitatifs, " cela concerne généralement des petits comptes, sur des critères de type : "rencontrer x personnes décisionnaires pour signer un contrat" ".

Outre ces caractéristiques des systèmes de rémunération, les directeurs commerciaux américains les revoient plus régulièrement qu'en France. " Dans la majorité des cas, les politiques de rémunération des commerciaux sont révisées chaque année, afin de garantir leur efficacité ", témoigne Kim Henderson. Là où en France, le système est rarement revu en dessous des trois ans dans les meilleurs des cas !

L'effet booster du "stretch goal"

Si fixer des plafonds est une pratique courante chez les directeurs commerciaux français, " leurs homologues américains sont des habitués du "stretch goal" ", affirme Laurent Ruben. Ainsi, 78 % des entreprises américaines ne plafonnent pas leur système d'attribution du variable (The Alexander Group, 2016), offrant à leurs commerciaux l'opportunité de doubler, tripler, voire quadrupler leur commission s'ils dépassent les objectifs. Et même dans les cas où les commerciaux ne sont payés qu'à la commission, " s'il se bouge et réalise de belles ventes, le commercial américain peut devenir millionnaire ! ", conclut Lucas Saintot.

En chiffres

- 2 [Fiche métier] Qu'est-ce qu'un responsable du développement ?
- 3 Certificat qualité de l'air: quelle vignette pour ma voiture ?
- 4 Quand Orange Business Services réinvente l'acte de vente de ses commerciaux
- 5 Réussir ses prises de rendez-vous téléphoniques

Formations

Paris du 12/12/2016 au 13/12/2016

ROI Selling: concaincre avec l'argument financier

Organisée par Comundi

[Consulter toutes les formations](#)

SONDAGE

Vos commerciaux sont-ils rétribués sur les ventes réalisées via internet?

- oui
 non

[Voter](#)

[VOIR LE RÉSULTAT](#)

- 91 % des entreprises prévoient une révision du système de rémunération des commerciaux en 2016, le plus important travail portant sur une révision des variables.
- 62,9 % des entreprises US prévoient une augmentation des salaires fixes des commerciaux, d'une hausse médiane de 3 %.
- 85,4 % des entreprises américaines intègrent le CA comme indicateur de mesure principal de la performance dans le calcul des salaires des commerciaux.
- 76,9 % des entreprises utilisent 3 indicateurs-clés ou moins pour calculer le variable des commerciaux.

(Source : The Alexander Group, 2016)