

Automatiser la gestion de la rémunération variable pour doper la productivité et réduire les coûts

A large, stylized graphic of the letters 'IBM' in a bold, sans-serif font. The letters are composed of horizontal bands of two shades of blue: a dark blue and a lighter, vibrant blue. The 'I' is solid dark blue. The 'B' is split vertically, with the left half being dark blue and the right half being light blue. The 'M' is split vertically, with the left half being dark blue and the right half being light blue.

Alors que les entreprises revoient leurs stratégies de rémunération pour s'adapter aux dernières évolutions du climat économique et des affaires, la rémunération variable est devenue une priorité pour de nombreux professionnels. Les entreprises s'efforcent de réduire les erreurs, les paiements excessifs et les efforts requis pour gérer les processus de rémunération, et essaient en parallèle de mettre en œuvre de nouveaux plans de commissions pour encourager les comportements recherchés. Lorsque les plans de rémunération sont gérés à l'aide de feuilles de calculs compliquées et disparates, et que les structures organisationnelles, les territoires et les programmes changent constamment, il devient difficile d'avoir une vision simple et exacte des sommes distribuées.

Selon une étude menée récemment par Varicent, une filiale d'IBM, 75 % des entreprises de 1 000 à 2 500 salariés calculent leurs commissions à l'aide de feuilles de calcul (parfois en association avec d'autres solutions), et 90 % d'entre elles admettent ne pas être satisfaites de cette méthode¹. Le problème des feuilles de calcul est qu'il s'agit d'un processus manuel, lent et sujet à erreurs. Lorsque la direction générale souhaite examiner et modifier les plans de rémunération variable, les coûts d'administration montent en flèche avec l'arrivée de nouveaux processus manuels et feuilles de calcul supplémentaires qui viennent s'ajouter à un système central de rémunération défaillant.

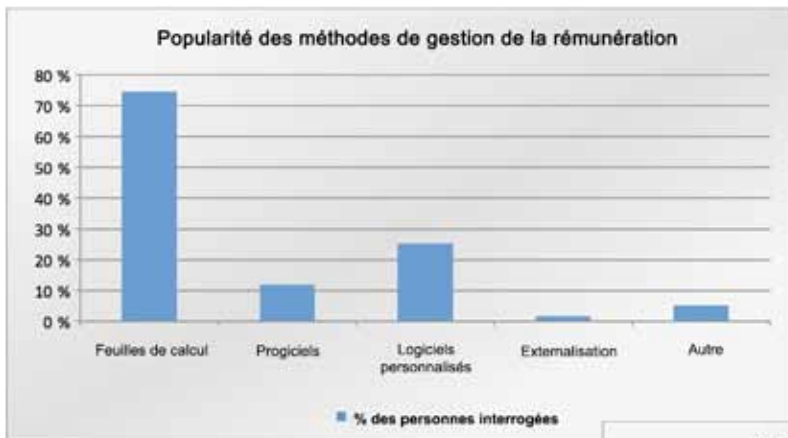


Figure 1 : 75 % des entreprises de 1 000 à 2 500 salariés utilisent des feuilles de calcul pour gérer leurs plans de rémunération variable.



Figure 2 : 90 % des bénéficiaires qui n'étaient pas satisfaits de leur rémunération utilisaient des feuilles de calcul.

Accélérer, simplifier et optimiser la rémunération variable

Les entreprises de toutes tailles et de tous secteurs déploient à présent des applications ICM (Incentive Compensation Management) en vue d'automatiser les calculs et les processus de gestion des rémunérations variables. Le simple fait de supprimer les manipulations manuelles et la confusion liée aux feuilles de calcul se traduit immédiatement par une diminution du temps, du coût et du risque associés à la majorité des processus de rémunération variable. Un autre bénéfice vient encore s'y ajouter : le fait de livrer au moment voulu des données de rémunération plus exactes et fiables aux vendeurs, aux responsables et aux directeurs d'une entreprise permet à ces derniers de ne plus perdre leur temps à manipuler les données en tous sens, afin de pouvoir se consacrer davantage aux ventes et aux clients. Ainsi, les responsables obtiennent non seulement des résultats plus précis et des statistiques commerciales plus complètes, mais ils peuvent également appréhender directement le lien entre la rémunération et la performance pour mieux comprendre et guider le comportement des collaborateurs.



Figure 3 : Avec des données plus précises et plus complètes sur les ventes et les rémunérations, la direction peut effectuer de meilleures analyses et stimuler la performance commerciale.

Comment automatiser ?

Les avantages de l'automatisation apparaissent lorsqu'on déroule le processus de rémunération :

- **Collecte des données** – Pour calculer les primes et les commissions, il faut tout d'abord collecter les commandes ou les résultats des ventes ainsi que les informations personnelles des collaborateurs éligibles au système de rémunération variable. En général, ces informations sont stockées dans des sources de données multiples et disparates, ce qui nécessite une collecte et une consolidation manuelle. L'automatisation permet non seulement de collecter et combiner ces données plus rapidement et précisément, mais également de vérifier que les informations provenant des commerciaux, de la finance et des ressources humaines sont bien à jour.
- **Calcul de la rémunération variable** – Les gestionnaires du plan utilisent souvent une procédure longue et rigoureuse pour vérifier l'exactitude des calculs pour chaque période et après chaque modification dans une feuille de calcul. L'automatisation de cette étape permet de réaliser des économies supplémentaires sur les paiements excessifs ainsi que sur les tâches manuelles de contrôle des erreurs et de réconciliation.
- **Distribution des rémunérations** – La création et l'édition de relevés de commissions personnalisés est un processus particulièrement chronophage. Les systèmes traditionnels basés sur les feuilles de calcul évitent ces tâches en ne fournissant qu'un minimum d'informations. L'élimination de ces tâches fastidieuses permet de fournir aux collaborateurs des détails sur leur rémunération jusqu'au niveau de la transaction, ce qui permet de minimiser les conflits relatifs aux paiements et la comptabilité parallèle.
- **Workflows** – La signature des plans, les processus d'approbation, les enquêtes et la gestion des litiges ne passent plus par courrier électronique ou par téléphone. Les documents sont au contraire centralisés et acheminés automatiquement vers les collaborateurs concernés. Autre avantage de l'automatisation de ce processus, la traçabilité de chaque événement renforce la transparence et la conformité.

Avec Cognos Incentive Compensation Management, les entreprises peuvent réduire de façon spectaculaire les coûts liés à l'administration des ventes, mieux ajuster leurs capacités commerciales aux cibles et booster les performances de leurs équipes de vente.



Figure 4 : L'automatisation du calcul des rémunérations variables permet de personnaliser les relevés de commissions et de les détailler jusqu'au niveau de la transaction.

Construire pour l'avenir

Au-delà des bénéfices à court terme qui motivent généralement l'automatisation des processus associés à la rémunération variable, les applications ICM proposent également une forte valeur sur le long terme. Parce que les calculs sont établis à partir de composants simples et faciles à utiliser, les gestionnaires du plan de rémunération peuvent modifier facilement et rapidement les indicateurs du trimestre ou du semestre à venir. En outre, les responsables commerciaux disposant d'une vision complète et validée des performances et des primes versées, ils peuvent prendre les mesures cruciales pour encourager les collaborateurs à adopter un comportement aligné avec les objectifs stratégiques de l'entreprise.

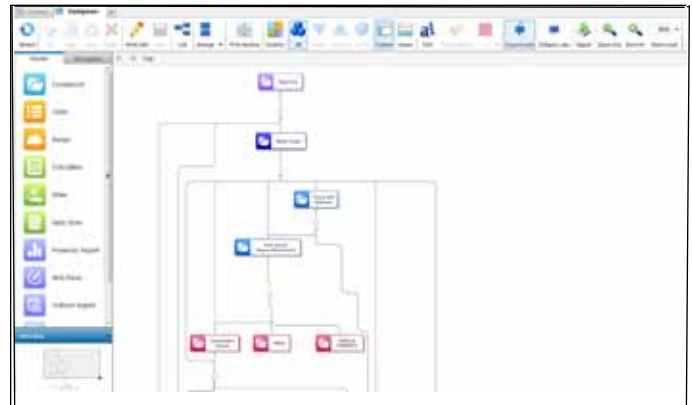


Figure 5 : Les gestionnaires peuvent rapidement ajuster les mesures de performance en fonction des opportunités marché qui se présentent car ils disposent d'un affichage intuitif de la structure du plan de rémunération et des calculs.

Prenez le contrôle de vos rémunérations avec Cognos ICM

Au moment où la réduction des coûts et l'efficacité du personnel sont des priorités, l'automatisation du traitement des rémunérations variables assure un rendement plus élevé dans un délai raccourci. L'élimination des erreurs de calcul dues aux traitements manuels diminue le trop payé et génère des liquidités immédiates pour l'entreprise. La productivité augmente de façon spectaculaire non seulement pour les équipes en charge des rémunérations et avantages, mais également pour les collaborateurs qui perçoivent un salaire variable, puisque les rémunérations versées sont validées et traçables. Plus important encore, on peut établir un lien direct entre la performance et la rémunération pour analyser et améliorer les plans de rémunération variable.

A propos de Varicent, une filiale d'IBM

Pionnier de la gestion des rémunérations variables et de la performance commerciale, Varicent, une filiale d'IBM, offre des solutions novatrices pour les départements financiers, informatiques, commerciaux et ressources humaines des entreprises les plus performantes dans tous les secteurs. Les solutions Varicent permettent de rationaliser les procédures administratives, d'optimiser l'efficacité et de stimuler la performance commerciale. Varicent a été classé deux années consécutives parmi les cinq premiers de la liste PROFIT 100 des entreprises à croissance rapide du Canada par le magazine PROFIT, et a également été cité comme le meilleur vendeur dans le Ventana Research 2011 SPM Value Index.

En savoir plus

Pour en savoir plus sur les solutions IBM Varicent, consultez le site suivant : www.varicent.com



© Copyright IBM Corporation 2013

Compagnie IBM France
17 avenue de l'Europe
92275 Bois-Colombes Cedex

Produit aux Etats-Unis
Janvier 2013

IBM, le IBM logo et www.ibm.com, et Varicent sont des marques d'International Business Machines Corporation déposées dans de nombreuses juridictions à travers le monde. D'autres noms de produits et services peuvent être des marques commerciales d'IBM ou d'autres sociétés. Une liste actualisée des autres marques IBM est disponible sur le Web à la section « Copyright and trademark information » sur www.ibm.com/legal/copytrade.shtml

Les informations contenues dans ce document (y compris les références de devises OU de prix excluant les taxes applicables) sont correctes à la date de leur publication initiale et peuvent être modifiées par IBM à tout moment. Toutes les offres ne sont pas disponibles dans tous les pays.

LES INFORMATIONS CONTENUES DANS CE DOCUMENT SONT FOURNIES « EN L'ETAT », SANS AUCUNE GARANTIE, EXPRESSE OU IMPLICITE, Y COMPRIS TOUTE GARANTIE DE VALEUR MARCHANDE OU D'ADEQUATION A UN USAGE SPECIFIQUE ET TOUTE GARANTIE OU CONDITION D'ABSENCE DE CONTREFAÇON. Les produits IBM sont garantis conformément aux conditions de leur contrat de vente.

1 Varicent Variable Compensation Study 2009



Recyclable