

Etude Elecio Consulting – Février 2013

Quelles rémunérations pour attirer et fidéliser les talents commerciaux au Maghreb ?

Abstract

Dans le cadre de notre activité de Chasse de tête / recrutement sur la zone Méditerranée et en particulier pour des postes à pourvoir au Maghreb, nous avons identifié un intérêt des acteurs économiques à suivre les évolutions des rémunérations dans un contexte très rapidement évolutif à partir de données réelles qui ne soient pas des déclarations d'intention ou des estimations.

Nous avons eu la volonté de partager notre expérience et notre connaissance accumulée de 2010 à 2012 sur cette question des rémunérations, au travers des missions de recrutement / chasse de tête qui nous ont été confiées.

Objectif de l'étude

Notre objectif avec cette étude est d'éclairer la problématique des rémunérations dans la fonction commerciale dans les trois pays du Maghreb (Maroc, Algérie, Tunisie) en détaillant le profil des candidats retenus par les entreprises, c'est-à-dire en précisant pour un type de poste proposé, le profil des candidats, la rémunération actuelle, rémunération souhaitée..., et en les faisant « parler » sur leur perception des opportunités proposées par les entreprises: attrait des candidats pour les opportunités offertes au plan personnel, professionnel et au plan de la rémunération. Nous faisons également des constats sur la meilleure manière d'attirer les talents commerciaux et tirons des enseignements sur les politiques de rémunération aujourd'hui pratiquées dans les pays du Maghreb dans les entreprises qui veulent recruter les meilleurs talents.

L'échantillon de l'étude

L'étude synthétise des informations sur des candidats basés au Maghreb essentiellement mais aussi dans d'autres pays (Canada, France...) qui ont postulé pour des opportunités localisées au Maroc, en Algérie ou en Tunisie et ouvertes pendant la période 2009- 2012 et issus de secteurs très variés. Parmi les 14 principaux secteurs d'activité d'origine des candidats: Industrie électrique, promotion immobilière, énergie, grande distribution, informatique, hébergement web, industrie agro alimentaire, télécommunications (services et équipement), construction, automobile, ingénierie, industrie chimique, administration... Ces candidats qui ont été présélectionnés par Elecio Consulting sur la base des critères définis avec les clients et dont la candidature a été validée par nos clients. L'étude porte sur un panel d'une soixantaine de candidats, sélectionnés en Short List parmi une population d'environ 450 candidats, qui ont été approchés directement par nos consultants ou qui ont répondu à nos annonces. Un certain nombre de ces candidats ont reçu des propositions d'embauche et parmi eux certains ont été embauchés.

L'étude donne des informations portant sur la rémunération actuelle des candidats et met en évidence leurs attentes en matière de niveau et de nature de rémunération. Les éléments indiqués peuvent servir de points de repères aux responsables chargés des politiques de rémunération en particulier pour la période post crise.

Table des matières

Introduction

Objectif de l'étude	1
L'échantillon de l'étude.....	3
Sources et méthode	4
Interprétation des résultats sur la rémunération	4
Remerciements.....	4

Les résultats pour le Maghreb

Les résultats globaux.....	5
Les commerciaux	7
Les managers commerciaux	9

Les résultats par pays

Le Maroc	12
L' Algérie.....	20
La Tunisie.....	26

<i>Analyse comparée maghreb</i>	33
---------------------------------------	----

Les enseignements

Comment attirer les talents commerciaux	36
Les politiques de rémunérations des entreprises	37

<i>Conclusion</i>	37
-------------------------	----

<i>Auteurs et contacts</i>	39
----------------------------------	----

Tarif unitaire: 390,00 Euros HT (3900, 00 DHS)

Nous contacter : contact@elecio.fr ; 06 83 70 66 91.