

Comment éviter les tensions liées à *la* *Rémunération* *Variable ?*



65% du temps des vendeurs est consacré à des activités non génératrices de revenus.¹

Les demandes de renseignements sont chronophages, souvent complexes et frustrantes.

La plupart des questions sur les paiements commencent de manière assez innocente : un vendeur constate une anomalie, fait de la comptabilité en parallèle et envoie un e-mail à l'équipe chargée des rémunérations pour qu'elle examine la question. Mais une petite vague de demandes de renseignements peut rapidement se transformer en une tempête d'activités inutiles, car les administrateurs, les responsables commerciaux, les RH ainsi que d'autres personnes doivent intervenir pour aider à résoudre les problèmes, ce qui détourne tout le monde des tâches bien plus importantes.

En outre, à mesure que les entreprises se développent et font évoluer leurs plans de rémunération, le volume des demandes augmente en conséquence. Lorsque les administrateurs ne parviennent plus à gérer leurs tâches dû à un nombre croissant de demandes de renseignements et de révisions, ces derniers sont amenés à être plus fatigués et à commettre un plus grand nombre d'erreurs ce qui peut entraîner la perte de la confiance des vendeurs et des départs d'employés.

Même si une entreprise peut ajouter des effectifs ou mettre en place une solution ponctuelle comme un service d'assistance ou un système de suivi des problèmes, elle doit toujours investir beaucoup d'argent et de temps dans la formation, l'assemblage et l'intégration du processus de rémunération.

Ce processus manuel rend les changements difficiles étant donné que les plans ne sont pas ajustés aussi fréquemment qu'ils le devraient. Ainsi, l'efficacité de la stratégie globale de rémunération et l'atteinte des objectifs commerciaux de l'entreprise sont considérablement réduites.

En vous associant à Varicent, vous éliminerez les frictions du processus de rémunération.

Voici comment...

Qu'y a-t-il à l'intérieur



- 04** Visualiser et contrôler toutes les règles et données à un seul endroit
- 05** Fournir automatiquement des réponses instantanées - sans interruption
- 06** Résoudre les problèmes de données avant qu'ils ne deviennent des drames en aval
- 07** Si chaque demande d'un vendeur crée un tourbillon d'activités improductives

04 Visualiser et contrôler toutes les règles et données à un seul endroit

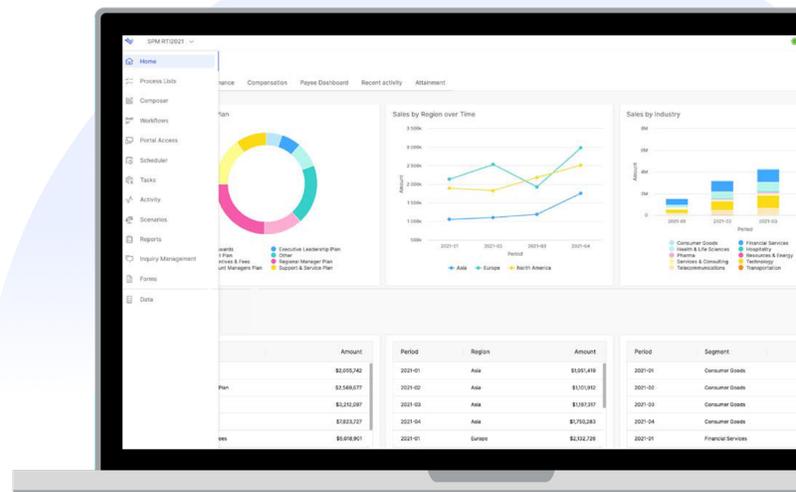
Lorsque les réponses aux questions à propos des règles de calcul sont cachées dans une "boîte noire" ou dispersées dans divers outils, cela prend trop de temps, d'effort et donc d'argent pour les trouver. Avec Varicent Incentive Compensation (ICM), vos administrateurs de la rémunération variable pourront facilement visualiser et contrôler toutes vos règles et données au sein d'un seul et même outil.

En effet, ICM associe Composer, une interface graphique spécifiquement conçue pour les utilisateurs métiers, à l'accès à toutes les règles de rémunération et à un modèle de données ouvert pour un contrôle et une transparence totale de l'ensemble des transactions.

Par exemple, vous pouvez répondre rapidement à des questions simples avec des rapports récapitulatifs qui couvrent des éléments tels que les calculs d'éligibilité et d'assiette, les splits, les ajustements, etc. Lorsque vous avez besoin de creuser un plus profondément, vous pouvez parcourir l'ensemble de votre processus de calcul étape par étape, en visualisant les détails à chaque étape pour identifier et résoudre les problèmes à la source, sans jamais quitter le système.

Vous êtes ainsi en mesure de stabiliser et de pérenniser nettement le processus d'administration. Vous répondez plus rapidement et en toute confiance aux demandes de renseignements et vous perdez moins de temps à chercher des réponses stratégiques pour influencer les objectifs globaux de l'entreprise.

ICM associe une interface utilisateur simple à un modèle de données ouvert pour une combinaison de facilité d'utilisation et de transparence



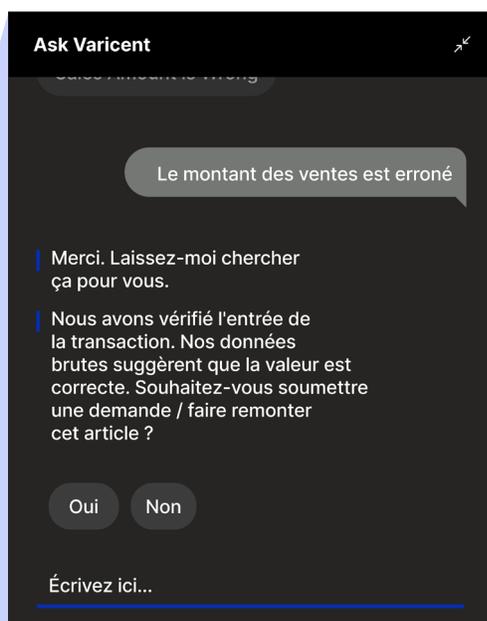
05 Fournir automatiquement des réponses instantanées – *sans interruption*

De nombreuses questions relatives aux calculs ont pour effet d'interrompre l'activité : les administrateurs modifient leurs priorités pour enquêter, les dirigeants doivent rassurer le personnel mécontent et les vendeurs génèrent leurs propres calculs, ce qui les détourne de leur principale activité génératrice de revenus.

Avec Varicent ICM, les principales parties prenantes peuvent poser leurs propres questions et y répondre, ce qui réduit considérablement le nombre de demandes de renseignements auxquelles votre équipe chargée de l'indemnisation doit répondre.

ICM comprend un chatbot alimenté par l'IA appelé "Ask Varicent". qui fournit des réponses instantanées en libre-service dans plusieurs langues. Ainsi, vous pouvez faire en sorte que les vendeurs se sentent motivés et pris en charge, tout en réduisant la charge de travail et certaines frustrations inutiles.

De ce fait, vous êtes en mesure d'encourager une culture de confiance qui, tout en maintenant le bon fonctionnement des activités commerciales, élimine les pratiques comptables parallèles qui peuvent s'enchaîner et entraîner des distractions. Ainsi, chacun est concentré sur le bon développement de l'entreprise.



Si une réponse automatique ne suffit pas, "Ask Varicent" transmettra la transcription complète du chat à un administrateur pour *un processus de résolution sans faille*.

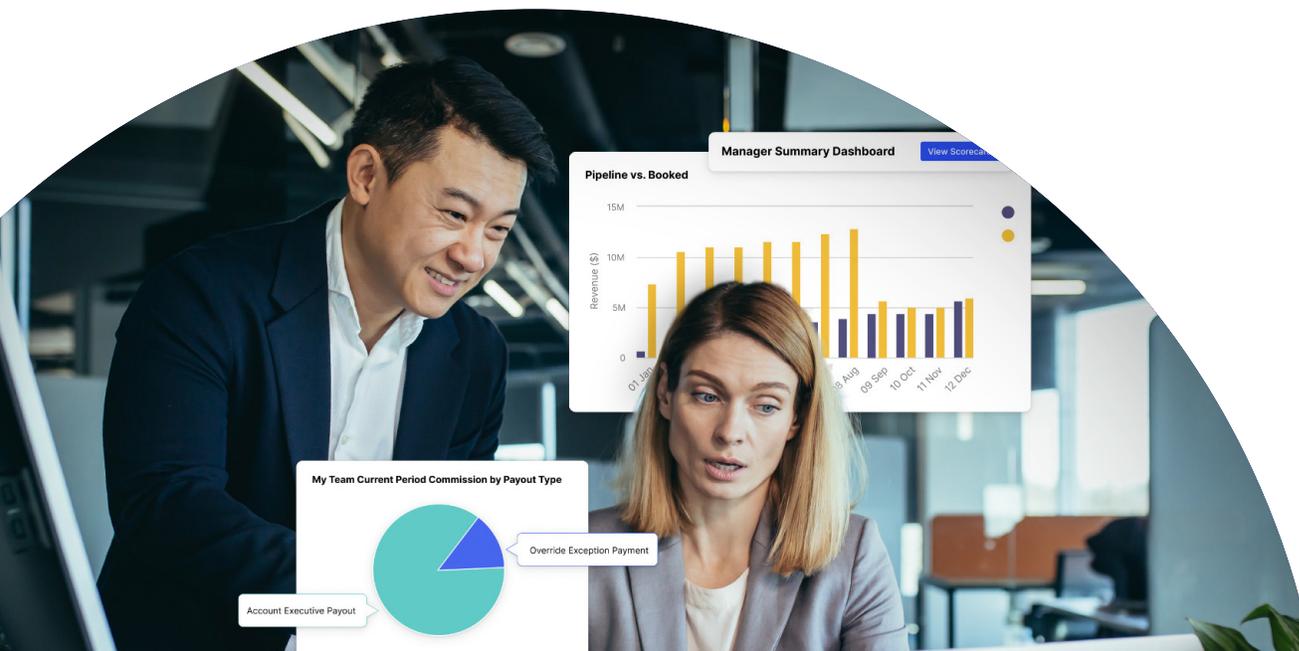
06 Résoudre les problèmes de données avant qu'ils ne deviennent des drames en aval

Des erreurs d'exactitude des données dans le processus de rémunération créent en aval de nombreux problèmes administratifs qui font perdre un temps précieux. Avec Varicent, vous identifierez et résoudrez les problèmes de manière proactive avant qu'ils ne le deviennent.

ICM utilise l'intelligence augmentée (AI) de Varicent pour valider automatiquement les données lors de l'ingestion et repérer les valeurs fausses pour une analyse plus approfondie. Par exemple, vous pouvez utiliser ces capacités d'IA pour découvrir les erreurs de conception des régimes, comme un plafonnement involontaire des paiements, ou pour résoudre des erreurs d'écriture, comme une date d'expédition antérieure à une date de réservation.

Vous éviterez dès lors les complications liées aux erreurs de données. Vous serez également en mesure d'assurer une paie juste et de garantir qu'aucun problèmes n'apparaîtra dans le futur.

Avec Varicent intelligence augmentée, vous pouvez utiliser les valeurs fausses à la fois pour *l'analyse historique* que pour *la maintenance préventive*.



07 Si chaque demande d'un vendeur crée un tourbillon d'activités improductives, vos incitations ne seront jamais en mesure de générer les performances commerciales attendues.

Avec Varicent ICM, vous tirerez parti de fonctionnalités telles qu'une interface métier-utilisateur transparente, un chatbot en libre-service et une intelligence augmentée pour supprimer les frictions du processus de rémunération. Par conséquent, vous allez :



Réduire les demandes de renseignements et répondre plus rapidement



Éliminer la "comptabilité fantôme" et les drames qui y sont liés



Gardez tout le monde concentré sur des travaux à plus forte valeur ajoutée

Forrester Research a constaté que les utilisateurs de la GIC ont reçu **90 % de demandes de compensation en moins** et **ont réduit de 60 % le temps consacré à la comptabilité reflet.**²

En savoir plus aujourd'hui



¹ "Why Sales Reps Spend Less Than 36% Of Time Selling (And Less Than 18% In CRM)," Krogue, Ken, Forbes, Jan 10, 2018.

² "The Total Economic Impact™ Of Varicent Sales Performance Management ", Forrester Research, janvier 2019.

About Varicent™

Varicent is an award-winning SaaS company that helps businesses fuel growth. Its suite of solutions support a company's entire revenue journey, from results-driven planning and predictability to growth. With Varicent, companies worldwide can set smarter goals and territories to maximize revenue potential. Varicent enables teams with AI-driven insights to make better decisions and outdo previous performance, and to create incentive strategies that motivate the right behaviors to achieve revenue goals. For more information, visit www.varicent.com.



Varicent, Varicent and design are trademarks or registered trademarks of Varicent in the USA, Canada, and other countries.