

# Attraction et rétention des employés à commission

## Appel à tous Rapport des résultats

Cet appel à tous concerne l'attraction et la rétention des employés à commission. Voici un aperçu des questions posées :

- Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?
- Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de déterminer les meilleurs moyens d'attirer les employés à commission?
- Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de déterminer les meilleurs moyens de retenir les employés à commission?
- Etc.

Nombre de répondants : 82

Cet appel à tous a eu cours du 3 au 13 avril 2012.



## Résumé

- Parmi les répondants, 17,07 % indiquent que leur entreprise emploie des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement.
- La consultation des employés ayant le même profil et les mêmes conditions d'emploi a fait partie des activités mises en place par l'entreprise de 53,85 % des répondants comme moyen de connaître les meilleures façons de retenir leurs employés.
- 70,59 % des répondants ont identifié l'offre d'un programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (*bonus volume*) comme ayant un impact positif sur la capacité de leur entreprise à attirer des employés à commission parmi les plus performants.

## Note de l'éditeur

Reproduction, diffusion et distribution, intégrales ou partielles, par quelque procédé que ce soit, interdites sans l'autorisation de l'Ordre des conseillers en ressources humaines agréés.

Le résumé et les réponses à l'appel à tous, telles que transmises, ne sauraient exprimer en aucun cas l'opinion de l'Ordre. De plus, il ne s'agit ni d'un avis juridique ni d'un quelconque conseil.

Publié en version électronique en mai 2012.

1200, avenue McGill College

Bureau 1400

Montréal (Québec) H3B 4G7

(514) 879-1636 - info@portailrh.org

## Compilation des résultats – Nombre de répondants

### 1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?

OSBL	3	3,66 %
Entreprise privée	66	80,49 %
Organisme public	9	10,98 %
Organisme parapublic	4	4,88 %
Nombre de répondants	82	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

### 2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?

Oui	14	17,07 %
Non	68	82,93 %
Nombre de répondants	82	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

### 3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de déterminer les meilleurs moyens d'attirer les employés à commission?

Oui	5	22,73 %
Non	17	77,27 %
Nombre de répondants	22	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

### 4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.

Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire.	5	55,56 %
Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché.	4	44,44 %
Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.	7	77,78 %
Autre, précisez.	1	11,11 %
Nombre de répondants	9	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

#### 4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire », veuillez préciser.

Pour obtenir les réponses, veuillez consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

### 5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de déterminer les meilleurs moyens de retenir les employés à commission?

Oui	7	38,89 %
Non	11	61,11 %
Nombre de répondants	18	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

## Compilation des résultats – Nombre de répondants

6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.

Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire.	3	37,50 %
Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché.	3	37,50 %
Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.	7	87,50 %
Autre, précisez	0	0,00 %
<b>Nombre de répondants</b>	<b>8</b>	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS - PAR RÉPONDANT.

- 6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire », veuillez préciser.

Pour obtenir les réponses, veuillez consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS - PAR RÉPONDANT.

7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à attirer les employés à commission les plus performants.

Marchés en pleine expansion	5	29,41 %
Marchés en développement	7	41,18 %
Qualités et disponibilités des produits et services	8	47,06 %
Réputation de l'entreprise sur son marché	14	82,35 %
Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe	2	11,76 %
Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement	5	29,41 %
Réputation d'employeur de choix	9	52,94 %
Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide	3	17,65 %
Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché	10	58,82 %
Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes ( <i>bonus volume</i> )	12	70,59 %
Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission	8	47,06 %
Versement bimensuel des primes de commissionnement	2	11,76 %
Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.	5	29,41 %
Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs	7	41,18 %
Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs	6	35,29 %
Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i> , relations d'affaires, etc.)	6	35,29 %
Pourcentage du temps consacré au travail administratif	4	23,53 %
Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires	2	11,76 %
Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.)	4	23,53 %
Opportunités de carrière	9	52,94 %
Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu	8	47,06 %
Autre, précisez	0	0,00 %
<b>Nombre de répondants</b>	<b>17</b>	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS - PAR RÉPONDANT.

## Compilation des résultats – Nombre de répondants

8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à retenir les employés à commission les plus performants.

Marchés en pleine expansion	5	31,25 %
Marchés en développement	5	31,25 %
Qualités et disponibilités des produits et services	8	50,00 %
Réputation de l'entreprise sur son marché	10	62,50 %
Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe	5	31,25 %
Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement	5	31,25 %
Réputation d'employeur de choix	4	25,00 %
Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide	3	18,75 %
Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché	7	43,75 %
Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes ( <i>bonus volume</i> )	9	56,25 %
Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission	8	50,00 %
Versement bimensuel des primes de commissionnement	2	12,50 %
Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.	4	25,00 %
Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs	8	50,00 %
Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs	6	37,50 %
Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i> , relations d'affaires, etc.)	6	37,50 %
Pourcentage du temps consacré au travail administratif	2	12,50 %
Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires	3	18,75 %
Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.)	3	18,75 %
Opportunités de carrière	7	43,75 %
Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu	6	37,50 %
Autre, précisez	0	0,00 %
<b>Nombre de répondants</b>	<b>16</b>	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS - PAR RÉPONDANT.

## Compilation des résultats – Nombre de répondants

### 9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour attirer les employés à commission?

Affichage à l'interne	2	12,50 %
Site web de l'entreprise	6	37,50 %
Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc.	7	43,75 %
Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche	8	50,00 %
Recommandation d'un employé (programme de recommandation) sans incitatif pécuniaire s'il y a embauche	2	12,50 %
Bannière à l'extérieur de votre entreprise	0	0,00 %
Chasseur de têtes/firme de placement	6	37,50 %
Foire d'emploi universitaire/collégiale	0	0,00 %
Foire d'emploi ouverte à tous	1	6,25 %
Journaux	1	6,25 %
Médias sociaux	7	43,75 %
Autre, précisez	2	12,50 %
Nombre de répondants	16	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS - PAR RÉPONDANT.

### 10. Taille de l'entreprise

Moins de 100 employés	18	29,03 %
101 à 500 employés	30	48,39 %
501 à 1000 employés	6	9,68 %
1001 à 5000 employés	5	8,06 %
5001 employés et plus	3	4,84 %
Nombre de répondants	62	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS - PAR RÉPONDANT.

## Compilation des résultats – Nombre de répondants

### 11. Secteur d'activité

Agriculture, foresterie, pêche et chasse (11)	1	1,61 %
Commerce de détail (44-45)	9	14,52 %
Commerce de gros haute technologie (41b)	0	0,00 %
Commerce de gros pharmaceutique (41a)	1	1,61 %
Construction (23)	6	9,68 %
Extraction minière et extraction de pétrole/gaz (21)	0	0,00 %
Transport et entreposage (48-49)	0	0,00 %
Services publics (22)	1	1,61 %
Soins de santé et assistance sociale/communautaire	0	0,00 %
Soins de santé et assistance sociale/hôpitaux (62)	1	1,61 %
Administrations publiques - fédérales (91)	0	0,00 %
Administrations publiques - municipales (91b)	1	1,61 %
Administrations publiques - provinciales (91a)	2	3,23 %
Administrations publiques - sociétés d'état (91c)	0	0,00 %
Fabrication autres (31-33)	9	14,52 %
Fabrication haute technologie (31-33b)	2	3,23 %
Fabrication pharmaceutique (31-33a)	0	0,00 %
Arts, spectacles et loisirs	0	0,00 %
Autres services - associations (81a)	0	0,00 %
Autres services - syndicats (81)	1	1,61 %
Autres services (sauf admin. publiques) (81b)	0	0,00 %
Commerce de gros autres (41)	4	6,45 %
Finance et assurances (52)	5	8,06 %
Gestion de sociétés et d'entreprises (55)	0	0,00 %
Hébergement et services de restauration (72)	2	3,23 %
Industrie de l'information et culturelle (51)	1	1,61 %
Services administratifs - services d'emploi (56)	0	0,00 %
Services administratifs autres (56b)	0	0,00 %
Services d'enseignements/gestion (61)	0	0,00 %
Services d'enseignements/professeur (61a)	0	0,00 %
Services immobiliers, location et bail (53)	1	1,61 %
Services professionnels - autres services (54b)	1	1,61 %
Services professionnels - bureau avocats (54a)	0	0,00 %
Services professionnels - services conseils (54)	8	12,90 %
Retraité	0	0,00 %
Sans emploi	0	0,00 %
Sans objet	6	9,68 %
<b>Nombre de répondants</b>	<b>62</b>	

Vous pouvez également consulter la section COMPILATION DES RÉSULTATS – PAR RÉPONDANT.

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>Moins de 100 employés (18 répondants)</p>
	<p>1 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Oui</li> <li>3. Non</li> <li>5. Oui</li> <li>6. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</li> <li>7. Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu                     <ul style="list-style-type: none"> <li>Marchés en pleine expansion</li> <li>Réputation de l'entreprise sur son marché</li> <li>Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché</li> <li>Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>)</li> <li>Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.</li> <li>Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs</li> <li>Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs</li> <li>Pourcentage du temps consacré au travail administratif</li> <li>Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.)</li> <li>Opportunités de carrière</li> </ul> </li> <li>8. Marchés en pleine expansion                     <ul style="list-style-type: none"> <li>Réputation de l'entreprise sur son marché</li> <li>Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement</li> <li>Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>)</li> <li>Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.</li> <li>Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs</li> <li>Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs</li> <li>Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.)</li> <li>Pourcentage du temps consacré au travail administratif</li> <li>Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.)</li> <li>Opportunités de carrière</li> <li>Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</li> </ul> </li> <li>9. Site web de l'entreprise                     <ul style="list-style-type: none"> <li>Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc.</li> <li>Médias sociaux</li> </ul> </li> <li>11. Finance et assurances (52)</li> </ol>
	<p>2 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Services professionnels - autres services (54b)</li> </ol>
	<p>3 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisme public</li> <li>2. Non</li> <li>11. Commerce de détail (44-45)</li> </ol>
	<p>4 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Construction (23)</li> </ol>
<p>5 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Sans objet</li> </ol>	



Questions	Répondants	
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p>	6 -	<p>1. OSBL</p> <p>2. Non</p> <p>11. Autres services - syndicats (81)</p>
<p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p>	7 -	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Fabrication autres (31-33)</p>
<p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p>	8 -	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Services immobiliers, location et bail (53)</p>
<p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p>	9 -	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Services professionnels - services conseils (54)</p>
<p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p>	10 -	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Services professionnels - services conseils (54)</p>
<p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p>	11 -	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>3. Non</p> <p>11. Commerce de gros pharmaceutique (41a)</p>
<p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p>	12 -	<p>1. Organisme public</p> <p>2. Non</p> <p>11. Administrations publiques - municipales (91b)</p>
<p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	13 -	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Construction (23)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>14 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>5. Oui</p> <p>6. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</p> <p>7. Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.</p> <p>8. Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires Marchés en pleine expansion Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.</p> <p>9. Médias sociaux Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc. Chasseur de têtes/firme de placement</p> <p>11. Fabrication autres (31-33)</p>
	<p>15 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Fabrication haute technologie (31-33b)</p>
	<p>16 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Services professionnels - services conseils (54)</p>
	<p>17 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Fabrication autres (31-33)</p>
	<p>18 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Sans objet</p>
<b>101 à 500 employés (30 répondants)</b>	
	<p>19 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Commerce de détail (44-45)</p>

Questions	Répondants	
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>20 -</p>	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Oui</p> <p>4. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</p> <p>5. Oui</p> <p>6. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</p> <p>7. Réputation de l'entreprise sur son marché Opportunités de carrière Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.)</p> <p>8. Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires Opportunités de carrière Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</p> <p>9. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche</p> <p>11. Finance et assurances (52)</p>
	<p>21 -</p>	<p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Commerce de détail (44-45)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>22 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Non</p> <p>5. Oui</p> <p>6. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</p> <p>7. Réputation de l'entreprise sur son marché Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Opportunités de carrière Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</p> <p>8. Réputation de l'entreprise sur son marché Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Opportunités de carrière Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.)</p> <p>9. Agence de recrutement Site web de l'entreprise</p> <p>11. Commerce de gros autres (41)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>23 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Oui</li> <li>3. Non</li> <li>4. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</li> <li>5. Non</li> <li>7. Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Réputation d'employeur de choix Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Pourcentage du temps consacré au travail administratif Opportunités de carrière</li> <li>8. Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Opportunités de carrière Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</li> <li>9. Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) sans incitatif pécuniaire s'il y a embauche Journaux</li> <li>11. Construction (23)</li> </ol>
	<p>24 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Fabrication autres (31-33)</li> </ol>
	<p>25 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Construction (23)</li> </ol>
	<p>26 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Sans objet</li> </ol>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>27 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>3. Non</p> <p>5. Non</p> <p>7. Réputation de l'entreprise sur son marché Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>)</p> <p>8. Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc. Opportunités de carrière Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs</p> <p>9. Chasseur de têtes/firme de placement Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche</p> <p>11. Commerce de gros autres (41)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>28 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>3. Non</li> <li>5. Non</li> <li>7. Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.) Marchés en pleine expansion Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc.</li> <li>8. Marchés en pleine expansion Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission</li> <li>9. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche Chasseur de têtes/firme de placement Médias sociaux</li> <li>11. Services professionnels - services conseils (54)</li> </ol>
	<p>29 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>3. Non</li> <li>11. Services professionnels - services conseils (54)</li> </ol>
	<p>30 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Fabrication haute technologie (31-33b)</li> </ol>
	<p>31 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Agriculture, foresterie, pêche et chasse (11)</li> </ol>
	<p>32 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Services professionnels - services conseils (54)</li> </ol>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p><b>33 -</b></p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Non</p> <p>5. Non</p> <p>7. Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission</p> <p>8. Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.)</p> <p>9. Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche Médias sociaux</p> <p>11. Fabrication autres (31-33)</p> <hr/> <p><b>34 -</b></p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Commerce de gros autres (41)</p> <hr/> <p><b>35 -</b></p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Services professionnels - services conseils (54)</p> <hr/> <p><b>36 -</b></p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Commerce de détail (44-45)</p> <hr/> <p><b>37 -</b></p> <p>1. Organisme public</p> <p>2. Non</p> <p>11. Administrations publiques - provinciales (91a)</p> <hr/> <p><b>38 -</b></p> <p>1. Organisme parapublic</p> <p>2. Non</p> <p>11. Services publics (22)</p> <hr/> <p><b>39 -</b></p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Non</p> <p>4. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché.</p> <p>5. Non</p> <p>6. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire.</p> <p>7. Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Réputation de l'entreprise sur son marché Réputation d'employeur de choix</p> <p>8. Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide Réputation de l'entreprise sur son marché Réputation d'employeur de choix</p> <p>9. Chasseur de têtes/firme de placement</p> <p>11. Hébergement et services de restauration (72)</p>



Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>40 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Oui</li> <li>3. Non</li> <li>5. Non</li> <li>7. Réputation de l'entreprise sur son marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Versement bimensuel des primes de commissionnement Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Pourcentage du temps consacré au travail administratif Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.) Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu Opportunités de carrière</li> <li>8. Pourcentage du temps consacré au travail administratif Réputation de l'entreprise sur son marché Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Versement bimensuel des primes de commissionnement</li> <li>9. Médias sociaux Affichage à l'interne Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche</li> <li>11. Finance et assurances (52)</li> </ol>
	<p>41 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisme public</li> <li>2. Non</li> <li>11. Sans objet</li> </ol>
	<p>42 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Fabrication autres (31-33)</li> </ol>
	<p>43 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Oui</li> <li>3. Non</li> <li>5. Non</li> <li>7. Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Versement bimensuel des primes de commissionnement</li> <li>8. Réputation de l'entreprise sur son marché Qualités et disponibilités des produits et services</li> <li>9. Affichage à l'interne références de nos clients/fournisseurs</li> <li>11. Construction (23)</li> </ol>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p>	<p>44 -</p> <p>1. Entreprise privée 2. Non 11. Services professionnels - services conseils (54)</p>
<p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p>	<p>45 -</p> <p>1. Entreprise privée 2. Non 11. Sans objet</p>
<p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p>	<p>46 -</p> <p>1. Organisme public 2. Non 3. Non 11. Fabrication autres (31-33)</p>
<p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p>	<p>47 -</p> <p>1. Entreprise privée 2. Non 11. Fabrication autres (31-33)</p>
<p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>48 -</p> <p>1. Entreprise privée 2. Non 11. Commerce de gros autres (41)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>501 à 1000 employés (6 répondants)</p> <p>49 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Non</p> <p>5. Non</p> <p>7. Marchés en pleine expansion Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc. Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires</p> <p>8. Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Opportunités de carrière Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc. Marchés en pleine expansion Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</p> <p>9. Site web de l'entreprise Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) sans incitatif pécuniaire s'il y a embauche Chasseur de têtes/firme de placement</p> <p>11. Industrie de l'information et culturelle (51)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>50 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisme public</li> <li>2. Oui</li> <li>3. Non</li> <li>4. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</li> <li>5. Oui</li> <li>6. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</li> <li>7. Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Opportunités de carrière Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>)</li> <li>8. Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</li> <li>9. Site web de l'entreprise Sites web spécialisé dans l'emploi tels que Jobboom, Workopolis, etc.</li> <li>11. Sans objet</li> </ol> <hr/> <p>51 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisme public</li> <li>2. Non</li> <li>11. Administrations publiques - provinciales (91a)</li> </ol> <hr/> <p>52 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Commerce de détail (44-45)</li> </ol> <hr/> <p>53 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Organisme parapublic</li> <li>2. Non</li> <li>11. Soins de santé et assistance sociale/hôpitaux (62)</li> </ol> <hr/> <p>54 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Fabrication autres (31-33)</li> </ol> <hr/> <p>1001 à 5000 employés (5 répondants)</p> <hr/> <p>55 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Hébergement et services de restauration (72)</li> </ol> <hr/> <p>56 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entreprise privée</li> <li>2. Non</li> <li>11. Commerce de détail (44-45)</li> </ol>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>57 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Non</p> <p>5. Non</p> <p>7. Qualités et disponibilités des produits et services Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Opportunités de carrière</p> <p>8. Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités et disponibilités des produits et services Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs</p> <p>9. Médias sociaux Site web de l'entreprise Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche</p> <p>11. Commerce de détail (44-45)</p> <hr/> <p>58 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Commerce de détail (44-45)</p> <hr/> <p>59 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Construction (23)</p> <hr/> <p><b>5001 employés et plus (3 répondants)</b></p> <hr/> <p>60 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>11. Commerce de détail (44-45)</p> <hr/> <p>61 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Oui</p> <p>3. Oui</p> <p>4. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché.</p> <p>5. Oui</p> <p>6. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire.</p> <p>6.a. Compétiteurs</p> <p>7. Marchés en pleine expansion Marchés en développement Réputation d'employeur de choix Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission</p> <p>8. Marchés en développement Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Structure technologique disponible à distance permettant la tenue de réunions et/ou communications avec les collègues et gestionnaires</p> <p>9. Site web de l'entreprise Chasseur de têtes/firme de placement Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche</p> <p>11. Finance et assurances (52)</p>

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p> <p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>62 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Organisme parapublic</li> <li>Oui</li> <li>Oui</li> <li>Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire.</li> <li>4.a. Par l'entremise d'un sondage de l'Ordre des conseillers en RH</li> <li>Oui</li> <li>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.</li> <li>6.a. Par l'entremise d'un sondage de l'Ordre des conseillers en RH</li> <li>Réputation de l'entreprise sur son marché Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Réputation d'employeur de choix Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Autres avantages tels que voiture fournie, allocation de voiture, remboursement des frais de déplacement, etc. Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.) Opportunités de carrière</li> <li>8. Marchés en pleine expansion Marchés en développement Répartition/division des territoires à développer par chaque membre de l'équipe Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Programme de rémunération incluant un mécanisme d'avance sur commission Versement bimensuel des primes de commissionnement Activités de reconnaissance régulières pour souligner les meilleurs vendeurs Concours internes - prix prestigieux à gagner pour les meilleurs vendeurs Qualités de leadership des gestionnaires des équipes de vente (disponibilité, <i>coaching</i>, relations d'affaires, etc.) Réseau social permettant aux employés de rester en contact régulier (Facebook, etc.) Opportunités de carrière Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu</li> <li>9. Recommandation d'un employé (programme de recommandation) avec incitatif pécuniaire s'il y a embauche Foire d'emploi ouverte à tous Médias sociaux</li> <li>11. Finance et assurances (52)</li> </ol>
	<p>Pas de réponse (20 répondants)</p>
	<p>63 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Entreprise privée</li> <li>Non</li> </ol>
	<p>64 -</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Entreprise privée</li> <li>Non</li> </ol>

Questions	Répondants
1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?	65 - 1. Organisme public 2. Oui 3. Oui 4. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire. 4.a. Benchmark avec des entreprises de niveau international dans le secteur de la haute technologie ou un compétiteur
2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?	
3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d' <u>attirer</u> les employés à commission?	66 - 1. Entreprise privée 2. Non
4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.	
4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire », veuillez préciser.	67 - 1. Entreprise privée 2. Non
5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?	68 - 1. Entreprise privée 2. Non
6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.	
6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire », veuillez préciser.	69 - 1. Entreprise privée 2. Non 3. Oui 4. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.
7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.	
8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.	70 - 1. Entreprise privée 2. Non
9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?	71 - 1. Organisme public 2. Non
Secteur d'activité	
	72 - 1. Entreprise privée 2. Non
	73 - 1. Organisme parapublic 2. Non
	74 - 1. Entreprise privée 2. Non
	75 - 1. Entreprise privée 2. Non
	76 - 1. Entreprise privée 2. Non
	77 - 1. OSBL 2. Non 4. Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire. Consultation de firmes de recrutements spécialisées dans ce marché. Consultation des employés ayant le même profil et/ou conditions d'emploi.
	78 - 1. OSBL 2. Non

Questions	Répondants
<p>1. Dans quel type d'organisation travaillez-vous?</p> <p>2. Votre organisation comprend-elle des employés rémunérés à 100 % sur la base du commissionnement?</p> <p>3. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens d'<u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>4. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique d'attraction? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>4.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p> <p>5. Votre entreprise a-t-elle entrepris une ou plusieurs activités lui permettant de <u>déterminer</u> les meilleurs moyens de <u>retenir</u> les employés à commission?</p> <p>6. Parmi les activités suivantes, quelles sont celles qui ont été mises en place par votre entreprise dans une optique de rétention? Sélectionnez toutes les réponses qui s'appliquent à votre entreprise.</p> <p>6.a. Si vous avez sélectionné, parmi vos réponses, l'énoncé « <i>Consultation des entreprises œuvrant dans un environnement similaire</i> », veuillez préciser.</p>	<p>79 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>3. Non</p> <p>5. Non</p> <p>7. Marchés en pleine expansion Marchés en développement Qualités et disponibilités des produits et services Réputation de l'entreprise sur son marché Ententes de collaboration entre les membres des équipes de développement Réputation d'employeur de choix Processus de traitement des ventes et commissions – optimal et rapide Programme de rémunération à la commission compétitif sur le marché Programme de rémunération incluant un taux de commissionnement bonifié à l'atteinte d'un certain niveau de ventes (<i>bonus volume</i>) Pourcentage du temps consacré au travail administratif Possibilités de perfectionnement continu pour améliorer la performance et le revenu Opportunités de carrière</p>
<p>7. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>attirer</u> les employés à commission les plus performants.</p>	<p>80 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p> <p>3. Non</p> <p>5. Non</p>
<p>8. Dans la liste ci-dessous, identifiez tous les éléments qui, selon vous, ont un impact sur votre capacité à <u>retenir</u> les employés à commission les plus performants.</p>	<p>81 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p>
<p>9. À votre connaissance, quelles sont les trois meilleures sources de recrutement pour <u>attirer</u> les employés à commission?</p> <p>Secteur d'activité</p>	<p>82 -</p> <p>1. Entreprise privée</p> <p>2. Non</p>



