



## LES CONSEILS SCALEPATH

### Construire une Organisation Commerciale qui Performe durablement

#### 1 Une organisation performante naît d'un modèle aligné sur la stratégie

- ▣ Une structure commerciale pertinente reflète les ambitions, la taille de l'entreprise et le type de comptes ciblés.
- ▣ Un modèle clair réduit les zones grises, fluidifie la prise de décision et renforce la responsabilité collective.
- ▣ La structuration se construit dès que l'entreprise vise une montée en puissance sur les comptes stratégiques.

#### 2 La clarté des rôles réduit les frictions et accélère l'exécution

- ▣ Une organisation gagne en vitesse quand chacun sait ce qu'il porte, ce qu'il décide et comment il contribue au résultat global.
- ▣ Les chevauchements de responsabilités créent lenteur, doublons et tensions internes évitables.
- ▣ La définition des rôles devient un pilier dès qu'une équipe agrandit sa couverture Grands Comptes.

#### 3 La gouvernance conditionne la qualité des décisions

- ▣ Une structure sans mécanismes de pilotage finit par laisser place à l'improvisation.
- ▣ La gouvernance donne un cadre, rythme l'exécution et sécurise la cohérence collective.
- ▣ Elle se déploie lorsque l'organisation cherche à aligner plusieurs fonctions autour des mêmes objectifs.

#### 4 Les processus commerciaux créent la répétabilité et le standard d'exécution

- ▣ Un processus clair transforme la performance individuelle en performance collective.
- ▣ La standardisation renforce la prévisibilité, améliore la transmission et facilite l'onboarding des nouveaux commerciaux.
- ▣ Les processus deviennent indispensables dès que la gestion de comptes devient complexe et multi-acteurs.

#### 5 Les rituels commerciaux cimentent l'alignement et la discipline d'exécution

- ▣ Une organisation progresse lorsqu'elle se voit, se parle, se synchronise.
- ▣ Les points de pilotage réguliers évitent la dérive, renforcent la transparence et catalysent la collaboration.
- ▣ Les rituels s'installent une fois que le volume d'opportunités et la cadence des deals nécessitent un suivi continu.

#### 6 La performance collective repose sur des indicateurs lisibles et partagés

- ▣ Les KPIs structurent les attentes, orientent les efforts et éclairent les décisions.
- ▣ Un tableau de pilotage commun aligne les équipes et réduit les interprétations divergentes.
- ▣ Les indicateurs deviennent nécessaires lorsque le management recherche visibilité et prévisibilité commerciale.

#### 7 Une organisation vivante s'adapte, apprend et évolue

- ▣ Aucune structure commerciale ne reste optimale sans ajustement dans le temps.
- ▣ Les feedbacks terrain et les retours opérationnels deviennent des ressources stratégiques.
- ▣ L'évolution continue s'ancre lorsque les comptes, le marché ou l'entreprise changent d'échelle.