



## Rêves de « génération Y »

DE L'AUTONOMIE. C'est ce qui aujourd'hui motive la grande majorité des commerciaux (58 %) pour exercer leur profession, d'après le cabinet de recrutement Uptoo. Pour ces candidats, en majorité des moins de 35 ans, l'indépendance et la possibilité de gérer son temps de travail sont devenues des attentes clés. A contrario, seulement 15 % des sondés se déclarent attirés par un « encadrement fort », perçu comme un moyen de « flicage » et non comme une source de progression.

« Les commerciaux de la génération Y n'ont pas besoin d'une autorité trop écrasante, analyse Didier Perraudin, dirigeant d'Uptoo. Pour être motivés, ils ont besoin d'échanges avec leur management, une bonne ambiance et aussi de se sentir reconnus. » Côté salaire, les commerciaux

interrogés attendent une hausse en changeant de job. Mais au-delà des questions de rémunération, « la déshumanisation des rapports dans l'entreprise est l'une des principales causes de départ », selon Uptoo.

Toutes catégories confondues, les sondés occupent un poste en moyenne trois ans. Ce sont les commerciaux les plus diplômés (bac + 5) qui restent le moins longtemps (deux ans par entreprise). Tout le monde se les arrache, et la majorité des employeurs n'ont pas encore trouvé la bonne formule pour les retenir. Conclusion du cabinet : un management plus « participatif » consistant à faire remonter les idées de la base, dans un modèle d'adhésion et non de contrainte, contribuerait sans doute à garder les meilleurs plus longtemps. ■

B. A.