



17 mars - 31 décembre 2025



I. Thème du challenge

Thème : formule 1

La Formule 1 partage de nombreux points communs avec la performance commerciale

- **Performance et Compétition** : chaque inspecteur commercial vise la meilleure performance, en optimisant son approche pour atteindre les objectifs fixés, voire les dépasser !
- **Réactivité et adaptabilité** : à l'image d'un Grand Prix, il faut savoir prendre un bon départ pour son année commerciale, maintenir un bon rythme et adapter ses propositions pour répondre au mieux aux besoins des entreprises ciblées.
- **Stratégie et multi-équipement** : la meilleure approche commerciale repose sur la vente des bons contrats, au bon moment, et en combinant plusieurs solutions (multi-équipement). En F1, une bonne stratégie de course implique le choix des pneus, la gestion du carburant, le temps passé aux stands...
- **Gestion des risques** : sport incontestablement extrême, les pilotes, les écuries et les propriétaires de circuit, poussés par la réglementation, maîtrisent mieux les risques liés à la compétition. Les équipes commerciales, comme les équipes support, doivent également étudier précisément les risques des professionnels du BTP pour adapter leurs propositions.
- **Un travail d'équipe** : l'inspecteur commercial est celui qui occupe le terrain mais il compte sur l'engagement de son équipe, et des équipes du siège, tel un pilote compte sur l'ensemble du staff de l'écurie pour l'amener à la victoire.

Le thème est retenu uniquement pour une communication interne. Il renvoie à un univers mythique, et chacun connaît quelques pilotes et/ou circuits emblématiques.



2. Participants

- **Public cible** : l'ensemble des agences commerciales du Réseau Direct IARD. Participent tous les inspecteurs et les assistants.
- **Équipes** : chaque équipe/écurie est constituée de l'ensemble des collaborateurs d'une agence commerciale ou d'un regroupement d'agences (en s'appuyant sur les secteurs pilotés par les Inspecteurs généraux).

Grenoble	Red Bull Racing	
Valence	McLaren	
Bourg - Dole	Aston Martin	
Mâcon - Saint Etienne	Mercedes	
Avignon - Digne - Gap	Alpine	
Villeurbanne	Racing Bulls	
Anncy - Chambéry	Ferrari	

Pour prétendre à un gain, le collaborateur doit être dans les effectifs de L'Auxiliaire à la clôture du challenge. En cas d'absence, ou d'arrivée en cours de challenge, le montant du gain sera proratisé.

3. Mécanisme du challenge >

Le challenge s'inspire des courses de F1.

Chaque équipe doit accumuler des points tout au long de la période définie. Des paliers sont définis, correspondant à des gains.

Les nombres de points à atteindre par équipe dépendent des objectifs commerciaux individuels communiqués pour l'année 2025. Un coefficient est appliqué afin d'équilibrer les seuils à atteindre.

Les points sont attribués :

- **Selon la souscription de contrats spécifiques :**
 - **Un produit « pole position »** : un nouveau contrat **Risques Sociaux** rapporte 10 points.
 - * 3 paliers définis

-> Sont comptabilisés les contrats RS souscrits par de nouvelles **entreprises (prospects) ou déjà clientes** de L'Auxiliaire.

- **Des produits secondaires en multi-équipement.** Les contrats des familles de **risques DAB et Auto** rapportent aussi des points. Sont exclus les contrats particuliers.
 - * Un contrat DAB rapporte 5 points
 - * Un contrats Auto rapporte 3 points
 - * 3 paliers définis



Règlement du challenge

-> Sont comptabilisés les contrats DAB et Auto souscrits par **des entreprises déjà clientes** de L'Auxiliaire.

	Points RS	Points DAB/Auto	Palier 1	Points RS	Points DAB/Auto	Palier 2	Points RS	Points DAB/Auto	Palier 3
Grenoble	120	52	172	180	104	284	240	156	396
Valence	120	52	172	180	104	284	240	156	396
Bourg-Dole	120	52	172	180	104	284	240	156	396
Mâcon-Saint Etienne	190	70	260	280	140	420	380	211	591
Avignon-Digne-Gap	190	70	260	280	140	420	380	211	591
Villeurbanne	210	76	266	310	156	466	410	234	644
Annecy-Chambéry	210	76	266	310	156	466	410	234	644

TABLEAU COMPLET - PALIERS RS ET MULTI-ÉQUIPEMENT EN NOMBRE DE POINTS

- **Des trophées supplémentaires seront attribués aux agences grâce à des boosters**
 - **Pit Stop / Arrêt aux stands**
- 3 récompenses individuelles, et **réservées aux Inspecteurs**, seront attribuées en fin de challenge :
 - Récompense pour l'affaire nouvelle « Risques Sociaux » dont la cotisation annuelle est la plus forte : **Prix du meilleur tour**
 - Meilleur taux de transformation RS 2025 (AN/projets créés) : **Prix du pilotage de précision**
 - Progression du taux de multi-équipement la plus forte : **Prix de la meilleure stratégie de course**

3. Règles et modalités

- **Calcul des points** : le barème de points est établi comme suit :

1 contrat RS	10
1 contrat DAB	5
1 contrat Auto	3

- Les projets « présentés » permettront d'avoir un nombre de points prévisionnels (les statuts des projets dans le CRM seront utilisés). Ce sont bien les points réellement acquis (contrats souscrits) qui seront pris en compte pour l'obtention de gains.
- **Validation des points** : les points seront validés grâce à la concrétisation des projets dans le CRM. Les statuts « signés » et « validés non signés » entre la date de début et la date de fin du challenge seront pris en compte. Les projets créés en 2025 avant la date de début du challenge seront intégrés. **Les dates de rédaction des contrats seront prises en compte.**
- **Limites et restrictions** : un minimum de souscription par équipe est indispensable pour l'obtention de gains. **L'atteinte du palier 1 en RS est indispensable pour déclencher toute récompense.** L'atteinte du seuil 1 en DAB/Auto seul n'est pas suffisant. Pour atteindre le palier supérieur, le nombre de points RS doit toujours être atteint.



4. Suivi

- **Tableaux de bord** : un tableau de suivi des performances sera créé et alimenté à partir des saisies CRM. Apparaîtront :
 - Les projets et contrats RS (nouveaux et « anciens » sociétaires)
 - Les projets et contrats Auto et DAB pour les sociétaires de L'Auxiliaire (multi-équipement uniquement)
- **Newsletter mensuelle** : envoyée à l'ensemble du réseau direct afin de suivre l'avancée des écuries dans ce Grand Prix.

5. Récompenses >

Sont proposés 3 niveaux de récompenses

• Récompenses d'équipe en fonction des points obtenus et palier atteint :

-> **Cartes cadeaux ILLICADO** => pour l'ensemble des collaborateurs de l'équipe / écurie.

Chaque collaborateur gagne le montant défini pour le palier atteint (le gain est proratisé pour les collaborateurs à mi-temps).

	Pallier 1	Pallier 2	Pallier 3
RS	70€	140€	210€
Multi-équipement	30€	60€	90€
Total	100€	200€	300€

• Récompenses individuelles pour les trois inspecteurs qui se distinguent sur trois performances :

- Récompense pour l'AN RS dont la cotisation annuelle est la plus forte
- Meilleur taux de transformation RS 2025 (AN/projets créés)
- Evolution du taux de multi-équipement la plus forte

-> **Wonderbox Sport et Aventure**

• Récompenses team building : l'écurie championne du Grand Prix (nombre de points le plus élevé, ramené par Inspecteur).

-> Un événement de team building sur une **piste de Karting**

• Récompenses booster « arrêt aux stands » :

-> Un **colis à partager envoyé** aux agences gagnantes.

• Hormis les récompenses « arrêt aux stands » qui seront remises au fil de l'eau, les gains seront distribués début 2026.



6. Responsabilité

- L'Auxiliaire se réserve le droit de modifier le présent règlement pour apporter toute précision jugée nécessaire.
- L'Auxiliaire ne pourra être tenu pour responsable si, pour des raisons indépendantes de sa volonté ou si les circonstances l'exigent, l'opération devait être écourtée, prolongée, reportée, modifiée ou annulée.
- Le challenge valorise la performance, mais celle-ci doit toujours être réalisée dans le respect des bonnes pratiques et de la conformité. Toute affaire souscrite doit répondre aux exigences de qualité et de rigueur attendues. Chaque agence commerciale est responsable des affaires souscrites dans le cadre de ce challenge.