



Le Carreau

GUIDE — DIRECTION COMMERCIALE PARTAGÉE

Temps plein, partagé ou mixte : lequel pour vous ?

Recruter un directeur commercial en CDI est la réponse par défaut. Ce n'est pas toujours la bonne. Voici la grille de décision, chiffres à l'appui.

Avant de recruter un directeur commercial à plein temps, une seule question compte : **en avez-vous vraiment besoin maintenant — et pour cette charge ?** Entre le temps plein, la direction à temps partagé et une séquence mixte, le bon choix dépend de votre stade, pas d'une habitude. Commençons par le coût réel.

LE VRAI COÛT, ANNÉE 1

DIRECTEUR COMMERCIAL — CDI

≈ 135 k€

Salaire médian ~82 k€¹ × 1,45 de charges² ≈ 119 k€, plus ~16 k€ de recrutement³. Hors ~5 mois de montée en puissance⁵.

DIRECTION — TEMPS PARTAGÉ

≈ 83 k€

2 jours/semaine à 800 €/jour⁴. Sans coût de recrutement, sans ramp, et arrêtable quand la machine tourne.

À périmètre d'accompagnement voisin, l'écart la première année dépasse souvent **50 000 €** — avant même de compter le risque d'une erreur de casting sur un poste clé.

Trois situations, trois réponses

A — LA DIRECTION PARTAGÉE EST FAITE POUR VOUS SI...

Vous construisez encore votre machine de vente

TPE, PME ou startup ; un chiffre d'affaires à structurer ; vous (dirigeant) portez encore l'essentiel des ventes ; vous n'avez pas la taille pour un plein temps. Vous avez besoin d'un cap, d'une méthode et de faire monter l'équipe — pas d'une présence quotidienne.

Ce que vous obtenez : l'expertise d'un directeur commercial expérimenté, 1 à 3 jours par semaine, pour une fraction du coût d'un CDI.

B — LE TEMPS PLEIN SE JUSTIFIE SI...

La fonction est déjà pleine et pérenne

Une équipe commerciale déjà étoffée (au-delà de cinq ou six personnes) à manager au quotidien ; une présence terrain et client indispensable chaque jour ; une charge durable et à temps plein ; et la capacité à absorber le coût comme le risque d'un recrutement.

Le point de vigilance : à ce poste, une erreur de casting coûte de 50 à 200 % du salaire³. Le recrutement doit être irréprochable.

C — LA SÉQUENCE MIXTE SI...

Vous partez de zéro sur un poste clé

Commencez en temps partagé pour poser les fondations — stratégie, pipeline, pilotage, premiers recrutements — puis recrutez ensemble le directeur commercial permanent une fois la machine lancée, et installez-le. C'est le meilleur moyen de ne pas recruter un DC avant de savoir quel DC il vous faut.

L'intérêt : vous réduisez drastiquement le risque d'erreur de casting sur le poste le plus structurant de l'entreprise.

La grille de décision

VOTRE RÉALITÉ	LE FORMAT QUI COLLE
Vous vendez encore seul, l'équipe est à créer	Temps partagé (A)
Équipe en place mais résultats qui stagnent, personne ne pilote	Temps partagé (A)
Premiers clients signés, besoin d'un process reproductible	Partagé puis mixte (A → C)
Équipe > 5-6 personnes, management quotidien nécessaire	Temps plein (B)
Présence client/terrain requise tous les jours	Temps plein (B)
Poste de direction stratégique à créer, risque élevé	Séquence mixte (C)

La bonne séquence

Dans le doute, commencez léger. Le temps partagé pose les fondations sans vous engager durablement ni vous exposer au coût d'un recrutement raté. Quand la machine tourne — et seulement là — vous recrutez le bon profil, que vous saurez enfin définir précisément.

Un poste que personne n'arrive à pourvoir, ou des ventes à structurer ?

Quinze minutes pour cadrer votre enjeu. Je vous dis franchement si Le Carreau est le bon outil.

Choisir un créneau de 15 min

ou contact@lecarreau-executive.com · lecarreau-executive.fr

Sources

Les repères chiffrés de ce mémo renvoient à des références publiques.

- 1 **Salaire d'un directeur commercial — APEC, « Les salaires des cadres dans 111 familles de métiers » (2024).** Médiane de la famille direction commerciale ≈ 82 k€ brut/an ; fourchette des cadres ≈ 53-136 k€. → corporate.apec.fr
- 2 **Charges patronales (cadre) — URSSAF, barèmes 2026.** Le coût employeur d'un cadre atteint environ 1,45 à 1,55 fois le salaire brut. → urssaf.fr
- 3 **Coût de recrutement — SHRM.** Honoraires d'un cabinet externe : 15 à 25 % du salaire annuel ; coût complet de remplacement : 50 à 200 % du salaire selon la séniorité. → shrm.org
- 4 **TJM d'un profil de direction — baromètre Malt & Fédération du management de transition.** Les missions de direction se situent souvent entre 800 et 2 000 €/jour ; un directeur commercial à temps partagé se négocie en général 600-1 200 €/jour. → malt.fr
- 5 **Montée en puissance — The Bridge Group & Forrester.** Un recrutement met en moyenne ~5 mois à atteindre sa pleine productivité ; ce coût de ramp n'est pas chiffré ci-dessus, en faveur du CDI. → bridgegroupinc.com

Mémo fourni à titre pédagogique. Comparaison à périmètre d'accompagnement voisin ; une direction à temps partagé peut s'arrêter quand la machine commerciale tourne, là où un CDI engage durablement. © 2026 Le Carreau, SASU · RCS Paris 107 207 417 · Siège : 47 rue Vivienne, 75002 Paris.

À propos

Le Carreau — executive search & direction commerciale partagée.

Le nom vient d'une famille d'ouvriers de Fourmies, dans le Nord, où l'on usinait le verre : le carreau, ce socle solide et transparent sur lequel on bâtit sans tricher — et sur lequel Le Carreau met en lumière la valeur de ses clients. Fondé par Benjamin Bury, douze ans de direction commerciale B2B.

Le Carreau, SASU · RCS Paris 107 207 417 · Siège social : 47 rue Vivienne, 75002 Paris · lecarreau-executive.fr