1. Rappeler les différentes tâches d'une équipe de vente

L'équipe commerciale assure plusieurs tâches essentielles au développement du chiffre d'affaires et à la fidélisation de la clientèle.

Les principales tâches sont :

1. **La prospection :** rechercher de nouveaux clients et identifier les clients potentiels.
2. **La préparation des visites :** collecter les informations sur les clients et préparer les arguments de vente.
3. **La prise de contact :** établir une relation avec le client et découvrir ses besoins.
4. **La présentation et la démonstration :** présenter les produits et leurs avantages.
5. **La négociation commerciale :** discuter des prix, des conditions de vente et répondre aux objections.
6. **La conclusion de la vente :** obtenir la décision d'achat et enregistrer la commande.
7. **Le suivi de la clientèle :** assurer le service après-vente et fidéliser les clients.
8. **Le reporting commercial :** transmettre les informations sur les visites, les ventes et les résultats obtenus.
9. **Les tâches administratives :** établir les documents commerciaux, préparer les rapports et assurer le suivi des commandes.

2. Calculer la taille optimale de la force de vente (FDV)

Données de l'exercice :

- Objectif annuel : 11 880 visites.
- Nombre de semaines de travail : 40 semaines/an.
- Nombre de jours de travail : 4,5 jours/semaine.
- Durée quotidienne de travail : 8 heures.
- Temps administratif : 1 heure/jour.
- Temps de déplacement : 1 h 30 min/jour.
- Durée moyenne d'une visite : 45 minutes.

Étape 1 : Calcul du temps disponible pour les visites par jour

Temps disponible = Temps de travail − Temps administratif − Temps de déplacement

= 8 h − 1 h − 1,5 h

= **5,5 heures par jour.**

Étape 2 : Calcul du nombre de visites par jour et par vendeur

Durée d'une visite = 45 minutes = 0,75 heure.

Nombre de visites = 5,5 / 0,75

= **7,33 visites par jour.**

Étape 3 : Calcul du nombre de jours de travail par an

Nombre de jours = 40 × 4,5

= **180 jours par an.**

Étape 4 : Calcul de la capacité annuelle d'un vendeur

Capacité annuelle = 7,33 × 180

= **1 320 visites par vendeur et par an.**

Étape 5 : Calcul de la taille optimale de la force de vente

FDV= Nombre total de visites souhaitées / Capacité annuelle d'un vendeur
FDV= 11 880 / 1 320 = 9
Résultat
La taille optimale de la force de vente est de 9 vendeurs.

3. Calculer la rémunération du mois de novembre de chaque vendeur

A. Rappel du système de rémunération

La société CUIRAM applique un système de rémunération composé de trois éléments :

- **Salaire fixe :** 4 000 DH par mois.
- **Commission :** calculée en fonction du chiffre d'affaires mensuel réalisé par chaque vendeur.
- **Prime sur objectif :** 5 % du chiffre d'affaires réalisé sur l'article B.

Barème des commissions :

Chiffre d'affaires mensuel	Taux de commission
Inférieur à 30 000 DH	1,5 %

De 30 000 à 50 000 DH	2,5 %
De 50 000 à 80 000 DH	3,5 %
Supérieur à 80 000 DH	5 %

Hypothèse de calcul : le taux correspondant à la tranche atteinte est appliqué à la totalité du chiffre d'affaires mensuel.

B. Calcul du chiffre d'affaires de chaque vendeur

Formule :

CA=(QA X PA)+(QBX PB)

Avec :

- Prix de l'article A = 700 DH.
- Prix de l'article B = 1 140 DH.

1. Vendeur Salim

Éléments	Calcul	Montant
CA article A	45 × 700	31 500 DH
CA article B	37 × 1 140	42 180 DH
CA total	31 500 + 42 180	**73 680 DH**

2. Vendeuse Nada

Éléments	Calcul	Montant
CA article A	28 × 700	19 600 DH
CA article B	60 × 1 140	68 400 DH
CA total	19 600 + 68 400	**88 000 DH**

3. Vendeuse Laila

Éléments	Calcul	Montant
CA article A	70 × 700	49 000 DH
CA article B	10 × 1 140	11 400 DH
CA total	49 000 + 11 400	**60 400 DH**

C. Calcul des commissions

Formule :

Commission=CA X Taux

Vendeur	CA total	Taux	Commission
Salim	73 680 DH	3,5 %	2 578,80 DH
Nada	88 000 DH	5 %	4 400 DH
Laila	60 400 DH	3,5 %	2 114 DH

D. Calcul des primes sur objectif

La prime correspond à 5 % du chiffre d'affaires réalisé sur l'article B.

Prime=CA B X 5 %

Vendeur	CA article B	Prime (5 %)
Salim	42 180 DH	2 109 DH
Nada	68 400 DH	3 420 DH
Laila	11 400 DH	570 DH

E. Calcul de la rémunération totale

Formule :

Rémunération=Fixe+ Commission +Prime

Éléments	Salim	Nada	Laila
Salaire fixe	4 000	4 000	4 000
Commission	2 578,80	4 400	2 114
Prime objectif	2 109	3 420	570
Rémunération totale	**8 687,80 DH**	**11 820 DH**	**6 684 DH**

4. Commenter ce système de rémunération

Le système de rémunération adopté par la société CUIRAM est un **système mixte**, qui combine un salaire fixe, une commission et une prime sur objectif.

Les avantages

1. **Sécurité financière :** le salaire fixe garantit au vendeur un revenu minimum mensuel.
2. **Motivation commerciale :** les commissions encouragent les vendeurs à augmenter leur chiffre d'affaires.
3. **Stimulation des ventes stratégiques :** la prime de 5 % sur l'article B incite les commerciaux à privilégier ce produit.
4. **Reconnaissance de la performance :** les vendeurs qui réalisent un chiffre d'affaires élevé bénéficient d'une rémunération supérieure.

5. **Alignement avec la stratégie commerciale :** le système permet à l'entreprise d'orienter les efforts de vente vers les produits prioritaires.

Les limites

1. Les vendeurs peuvent privilégier la quantité des ventes au détriment de la qualité du service.
2. Le système peut créer une concurrence excessive entre les commerciaux.
3. Les vendeurs peuvent négliger les produits moins rémunérateurs.
4. La rémunération ne tient pas nécessairement compte de la satisfaction et de la fidélisation des clients.

Conclusion

Le système de rémunération de CUIRAM présente un bon équilibre entre sécurité financière et motivation à la performance. Il permet de stimuler les ventes et d'orienter les efforts commerciaux vers l'article B.

Toutefois, il serait souhaitable de compléter ce système par des critères qualitatifs tels que la satisfaction client, la fidélisation et la qualité du suivi commercial.