



BREVET DE TECHNICIEN SUPERIEUR / SESSION 2017 (BTS BLANC)

FILIERE

Gestion Commerciale

EPREUVE :

Management de la Force de Vente

Durée de l'épreuve : 3 Heures

Coefficient de l'épreuve : 3

CAS IVOIRE MODELE

1^{ère} Partie

La société IVOIRE MODELE située à Treichville, avenue 16, rue 12, est spécialisée dans l'importation des vestes. Ce secteur étant très concurrentiel, m. ALLO, Directeur Général, compte jouer sur la qualité de ses produits et la motivation de sa force de vente.

La société IVOIRE MODELE prévoit pour cette année, une vente totale de 50.000 vestes dont 20.000 vestes hommes ; la vente de veste enfant est une fois et demie inférieure à celle des femmes. Les informations concernant l'achat des vestes vous sont fournies en annexes 1. Pour la revente, le Directeur commercial de cette entreprise vous donne les renseignements en annexe 2.

TRAVAIL A FAIRE :

1. Déterminer le prix d'achat hors taxe de la société IVOIRE MODELE ;
2. Déterminer ses prix de vente hors taxe ;
3. Déterminer son chiffre d'affaires prévisionnel ainsi que sa marge brute globale.

2^{ème} Partie

La force de vente d'IVOIRE MODELE comprend actuellement 12 commerciaux couvrant le territoire national. Pour redynamiser ses activités, m. YAO, Directeur Commercial, estime que :

- Chacun des commerciaux travaille 8 heures par jour dont 1 h 30 mn non consacrées à la vente
- Perd 30 mn par jour dans sa voiture pour la lecture de ses rapports. Le portefeuille clients de la société se compose de 2.600 clients dont 500 gros clients ; les petits clients sont une fois et demie supérieurs aux moyens clients.
- Les gros clients sont visités 2 fois par mois, les clients moyens sont visités 3 fois par trimestre et les petits clients 1 fois par bimestre. Le temps moyen d'une visite est de 2 heures.

TRAVAIL A FAIRE :

1. Déterminer la taille optimale de la force de vente ;
2. Rédiger une lettre à adresser au directeur général pour justifier le recrutement de futurs commerciaux (nombre d'année d'expérience, diplôme);
3. Quelle structure convient à cette force de vente ? justifier ;

IVOIRE MODELE souhaite assurer une formation des nouveaux vendeurs par un cabinet spécialisé.

4. Donner les avantages et les inconvénients pour elle ;
5. Citer quatre sources de recherche de candidature ;
6. Citer trois (3) moyens de recrutement ;
7. IVOIRE MODELE désire recruter des VRP exclusifs.
 - a) Dire quelles sont les conditions pour bénéficier de ce statut ?
 - b) Donner les avantages et les inconvénients pour IVOIRE MODELE

3^{ème} Partie

Pour cette année, les données sur l'activité réalisée par ses quatre meilleurs vendeurs sont présentées en annexe 3.

TRAVAIL A FAIRE

1. A l'aide des indicateurs et ratios d'activité, apprécier le travail des vendeurs ;
2. Proposer d'éventuelles solutions visant à améliorer leur efficacité.
3. Pour un meilleur suivi des représentants, il vous est demandé de proposer un tableau de compte rendu de visite ;
4. Calculer la rémunération de chaque vendeur ;
5. Porter un jugement sur le système actuel de rémunération et dégager ses avantages pour les vendeurs et pour l'entreprise ;
6. Proposer des modifications à ce système de rémunération.
7. Citer les autres formes de rémunération.

Annexe 1 : la gamme de produits et leur prix d'achat à l'import

- Les vestes enfants arrivent au prix DDP de 21.000 FCFA
- Les vestes hommes et femmes arrivent au prix DDP à 25.000 FCFA
- TVA : 20%

Annexe 2 : information sur les vestes de la société IVOIRE MODELE

VESTES	Coefficient multiplicateur	Taux de marge (%)	Taux de marque (%)
FEMMES	1,3		
HOMMES		15	
ENFANTS			20

Annexe 3 :

A.

Éléments	BOLOU	FOFFI	ZON	DIA
Ancienneté	15 ans	10 ans	5 ans	5 mois
Nombre de contacts téléphonique	90	110	70	120
Nombre des visites effectuées	60	80	40	60
Nombre de commandes	60	80	40	60
Nombre de rendez-vous	45	50	32	30
Chiffre d'affaires en milliers de francs	15.500	17.500	9.000	6.000
Remises accordées en milliers de francs		600	500	200

- B.** Chaque commercial perçoit un fixe mensuel de 100.000 FCFA et une commission sur le chiffre d'affaires à calculer de la manière suivante :

Tranches de chiffre d'affaires	Taux de commission (%)
< 5.000.000	0,5
5.000.000 à 7.500.000	2,5
7.500.000 à 10.000.000	2
10.000.000 à 12.000.000	1,5
> 12.000.000	1