



**Université Abdelmalek Essaâdi**  
**Ecole Nationale de Commerce et de Gestion**  
Adresse : B.P.1255 Tanger Principal - Maroc. Fax : 039 31-34-93  
Tel : 05 39 31 34 87 / 88 / 89 Fax: 05 39 31-34-93  
Site web : [www.encgt.ma](http://www.encgt.ma)

## Examen de Gestion de la Force de Vente

Enseignant : Abdelhamid NECHAD

Durée : 1h00

### Exercice 1: 10 points

L'entreprise VISICO commercialise depuis deux ans des montures de lunettes auprès d'opticiens, de pharmacies, de parapharmacies et de grossistes. Pour développer son marché, elle utilisait des forces de vente supplétives, dans une stratégie de conquête. A partir du mois prochain, elle va réorganiser son activité et monter une structure commerciale propre pour fidéliser et assurer un suivi de ses clients.

Désormais, 20 commerciaux seront chargés, sur le territoire national, de la vente des produits VISICO auprès de 8000 prospects. Dans 3 ans, VISICO devrait compter une trentaine de commerciaux dans ses rangs afin de grossir le portefeuille des nouveaux prospects.

### Questions :

- 1) Pourquoi VISICO met-elle en place une nouvelle organisation 2 ans après avoir lancé ses produits ?
- 2) Quels sont les avantages pour une entreprise d'utiliser une force de vente propre ?
- 3) Quelles sont les conséquences managériales et financières de cette nouvelle organisation ?

### Exercice 2 : 10 points

La société TOUTEVENT veut modifier le système de rémunération de ses commerciaux et propose les éléments ci-après.

Fixe 1500 € par mois (12 fois par an).

Commissions 4% du chiffre d'affaires jusqu'à la réalisation de l'objectif annuel.

En cas de dépassement de l'objectif, la commission passera à 7% (au lieu de 4%) .

Les charges sociales sont estimées à 540 € environ par mois et par commercial.

Les frais de déplacement sont évalués à 400 € sur 11 mois.

L'entreprise estime qu'il est possible d'avoir une force de vente intégrée, si son coût ne dépasse pas 10% du chiffre d'affaires annuel.

### Travail à réaliser:

- 1) Calculer l'objectif global minimum en chiffre d'affaires annuel que cette entreprise doit fixer à ses commerciaux pour rendre viable son système de rémunération.
- 2) Sachant que l'objectif fixé par l'entreprise est de 455 000, calculer le coût de la force de vente quand le CA est de 350 000 € puis 520 000 €.