Le barème et le challenge des Cuirs de Mourèze

Les Cuirs de Mourèze, SAS de 17 salariés installée à Clermont-l'Hérault (Hérault), fabriquent des sacs, des portefeuilles et des ceintures en cuir. L'entreprise les vend lors de réunions à domicile animées par 85 conseillères, vendeuses à domicile indépendantes payées à la commission sur le chiffre d'affaires HT de leurs réunions.

Florian Massabuau, directeur commercial, étudie le barème de commissions par tranches proposé par la direction financière, puis fait le bilan du challenge de printemps organisé en mars et avril 2026.

Complétez les annexes 1 et 2, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : rémunération des conseillères

- Aujourd'hui : taux unique de 21 % du chiffre d'affaires HT mensuel.
- Barème par tranches proposé : 18 % jusqu'à 1 000 € de chiffre d'affaires HT mensuel, 22 % de 1 000 € à 2 500 €, 27 % au-delà de 2 500 €. Chaque taux s'applique à la seule part du chiffre d'affaires comprise dans sa tranche.

Document 2 : les conseillères selon leur chiffre d'affaires mensuel (moyennes de janvier à septembre 2026)

Profil	Conseillères	Chiffre d'affaires HT mensuel moyen par conseillère
Débutantes et occasionnelles	40	700 €
Régulières	35	1 800 €
Très actives	10	3 600 €

Document 3 : le challenge de printemps 2026

Élément	Données
Période	mars et avril 2026
Chiffre d'affaires HT de mars et avril 2025 (référence)	240 000 €
Objectif du challenge	+ 15 % par rapport à la référence
Chiffre d'affaires HT réalisé en mars et avril 2026	268 800 €
Coût du challenge (dotations, soirée de remise des prix, communication)	5 600 €
Taux de marge sur coûts variables	35 % du chiffre d'affaires HT

Le taux de marge sur coûts variables est la part du chiffre d'affaires qui reste à l'entreprise une fois payés les produits, les commissions et les cadeaux des hôtesses. On considère que toute la hausse du chiffre d'affaires est due au challenge.

Annexe 1 (barème proposé : arrondir les montants au centime, le taux à une décimale)

Question	Réponse
Commission mensuelle d'une conseillère régulière avec le barème proposé (€)	
Commission mensuelle d'une conseillère très active avec le barème proposé (€)	
Chiffre d'affaires mensuel à partir duquel le barème proposé devient plus favorable que le taux unique (€)	
Taux moyen de commission du réseau avec le barème proposé (%)	

Annexe 2 (challenge de printemps 2026 : arrondir les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Taux d'atteinte de l'objectif du challenge (%)	
Marge supplémentaire produite par le challenge (€)	
Retour sur investissement du challenge (%)	
Hausse des ventes qui suffisait à couvrir le coût du challenge (€)	

Questions d'analyse

La direction financière veut appliquer le barème proposé dès janvier 2027. Que doit lui répondre Florian ?

☐ Ne pas l'adopter tel quel : les débutantes et les régulières, soit 75 conseillères sur 85, y perdent ; garder par exemple 21 % jusqu'à 1 000 € pour que personne n'y perde
☐ L'adopter : il réduit le coût des commissions de 1 100 € par mois pour l'entreprise et récompense davantage les 10 conseillères très actives, qui y gagnent
☐ L'adopter, mais sous la forme d'un barème par paliers aux mêmes taux, plus simple à expliquer : chaque conseillère touche le taux de sa tranche sur tout son chiffre d'affaires

Justification :

Pour le challenge d'automne, quel règlement Florian doit-il retenir ?

☐ Verser une prime pour chaque nouvelle recrue parrainée, quelles que soient ses ventes, et publier chaque semaine le nombre de recrues de chaque marraine pour faire grandir le réseau
☐ Récompenser par un séjour offert les trois conseillères qui réaliseront le plus gros chiffre d'affaires sur la période et publier le classement général chaque semaine
☐ Fixer un objectif de progression par catégorie (débutantes, confirmées), récompenser toutes celles qui l'atteignent et publier les résultats chaque semaine

Justification :