Le plan de recrutement des Simples de Lure

Les Simples de Lure, SAS de 21 salariés installée à Forcalquier (Alpes-de-Haute-Provence), fabriquent des cosmétiques naturels (crèmes, baumes, huiles de soin) à base de plantes de la montagne de Lure. L'entreprise les vend uniquement lors de réunions à domicile animées par des conseillères, vendeuses à domicile indépendantes rémunérées à la commission.

En octobre 2026, Solène Gauffridy, animatrice du réseau, fait le bilan des douze derniers mois (octobre 2025 à septembre 2026), puis calcule le nombre de conseillères à recruter d'octobre 2026 à septembre 2027.

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

Document 1 : le réseau de conseillères d'octobre 2025 à septembre 2026

Indicateur	Valeur
Conseillères au 1er octobre 2025	110
Recrutements d'octobre 2025 à septembre 2026	53
Départs d'octobre 2025 à septembre 2026	33, dont 18 recrues de la période
Conseillères au 30 septembre 2026	130
Conseillères actives au 30 septembre 2026 (au moins deux réunions au cours des trois derniers mois)	78
Chiffre d'affaires HT d'octobre 2025 à septembre 2026	1 154 400 €

Pour simplifier, le chiffre d'affaires de la période est rapporté aux conseillères actives au 30 septembre 2026.

Document 2 : objectifs d'octobre 2026 à septembre 2027

- Chiffre d'affaires HT visé : 1 300 000 €, avec le même chiffre d'affaires par conseillère active.
- Taux d'activité : celui du 30 septembre 2026.
- Départs : même taux de départ que sur la période précédente, appliqué à l'effectif du 30 septembre 2026.

Annexe 1 (bilan du réseau : arrondir les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Taux de rotation des conseillères (%)	
Taux de rétention des conseillères (%)	
Taux de rétention des recrues (%)	
Taux d'activité au 30 septembre 2026 (%)	

Annexe 2 (besoins d'octobre 2026 à septembre 2027 : arrondir les nombres de conseillères à l'unité supérieure)

Question	Réponse
Conseillères actives nécessaires	
Effectif à atteindre (conseillères)	
Départs prévus (conseillères)	
Recrutements nécessaires	

Questions d'analyse

Au vu des taux de rétention, sur quoi Solène doit-elle porter l'effort en priorité ?

☐ Sur l'intégration des recrues : marraine désignée dès l'arrivée, première réunion dans le premier mois, points réguliers pendant trois mois
☐ Sur le volume de recrutement : doubler le budget des annonces, organiser des réunions d'information chaque mois et verser une prime de parrainage par recrue
☐ Sur les conseillères confirmées, qui assurent l'essentiel des ventes : prime d'ancienneté dès deux ans, cadeau à chaque anniversaire, mise à l'honneur en réunion

Justification :

Si le taux d'activité passait de 60 % à 65 %, avec le même chiffre d'affaires visé et les mêmes départs prévus, combien de recrutements faudrait-il ?

☐ 6 recrutements
☐ 45 recrutements
☐ 52 recrutements

Justification :