

Motiver, rémunérer et piloter un réseau de vendeurs à domicile

En bref — Éclairer Nadia Ferhat sur un nouveau barème de commissions, chiffrer le challenge de printemps et piloter le secteur à partir de son tableau de bord semestriel.

Parcours :

1. Barème actuel et barème par tranches (Q1)
2. Coût et effets du nouveau barème (Q2)
3. Motiver sans contraindre (Q3)
4. Challenge de printemps (Q4)
5. Tableau de bord du semestre (Q5)
6. Réunion d'équipe et entretien individuel (Q6)

Titulaire d'un BTS NDRC, vous êtes animateur(trice) des ventes chez Cuisine & Vous, sur le secteur Bouches-du-Rhône et Vaucluse.

Cuisine & Vous (SAS, siège à Avignon, 46 salariés) conçoit et vend des ustensiles de cuisine haut de gamme : poêles et casseroles fabriquées en France, couteaux, robots, accessoires de pâtisserie. L'entreprise vend uniquement à domicile, lors d'ateliers culinaires organisés chez des hôtes qui invitent leurs proches. Les ateliers sont animés par 2 300 conseillers culinaires, vendeurs à domicile indépendants (VDI) mandataires : ils prennent les commandes au nom de Cuisine & Vous, qui livre, facture et encaisse, et perçoivent une commission. Votre secteur compte 133 conseillers ; vous rendez compte à la directrice régionale, Nadia Ferhat.

Nadia Ferhat veut « récompenser davantage les meilleurs » en remplaçant la commission unique de 24 % par un barème progressif. Elle vous demande votre avis, puis le bilan du premier semestre 2027.

Première mission : faire évoluer la rémunération

Le document 1 présente le barème envisagé, le document 2 la répartition des conseillers actifs.

Question 1 :

Calculez la commission mensuelle de trois conseillers réalisant 1 800 €, 3 500 € et 5 200 € de chiffre d'affaires HT, avec le barème actuel puis avec le barème par tranches. Montrez, sur l'exemple d'un chiffre d'affaires de 2 050 €, pourquoi un barème par paliers créerait un effet de seuil.

Ressources : [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 2 :

Calculez le coût mensuel des commissions de l'ensemble des conseillers actifs avec chaque barème et l'écart pour un conseiller moyen de chaque groupe. À partir de quel chiffre d'affaires mensuel le nouveau barème devient-il plus favorable au conseiller ? Concluez et proposez un barème plus motivant.

Ressources : [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 3 :

Proposez d'autres leviers de motivation, financiers et non financiers. Que peut faire l'entreprise, et que ne peut-elle pas faire, vis-à-vis de conseillers indépendants ? Pourquoi la prime de parrainage doit-elle dépendre des ventes de la filleule ?

Ressources : [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#) · [Fiche ressource – Statut du VDI et droit de la vente directe](#)

Document 1 : le barème de commissions envisagé

Barème	Règle
Barème actuel	24 % du chiffre d'affaires HT du mois
Barème proposé (par tranches)	22 % sur la part du chiffre d'affaires mensuel HT jusqu'à 2 000 € ; 25 % sur la part comprise entre 2 000 et 4 000 € ; 28 % sur la part au-delà de 4 000 €

Dans un barème par tranches, chaque taux s'applique à la seule part du chiffre d'affaires comprise dans sa tranche. Dans un barème par paliers, le taux du palier atteint s'applique à tout le chiffre d'affaires.

Document 2 : les conseillers actifs selon leur chiffre d'affaires

Chiffre d'affaires mensuel HT du conseiller	Conseillers actifs	Chiffre d'affaires mensuel moyen du groupe
Moins de 2 000 €	54	1 200 €
De 2 000 à 4 000 €	22	2 700 €
Plus de 4 000 €	8	4 600 €
Total	84	

Répartition des conseillers actifs selon leur chiffre d'affaires mensuel moyen en 2026.

Deuxième mission : animer et piloter le secteur

Le document 3 présente le challenge de printemps, le document 4 le tableau de bord du premier semestre.

Question 4 :

Calculez le chiffre d'affaires supplémentaire visé par le challenge, la marge supplémentaire, le résultat de l'opération, son retour sur investissement et la hausse minimale qui couvre son coût. Proposez des règles qui motivent aussi les nouveaux conseillers.

Ressources : [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 5 :

Complétez le tableau de bord : solde des effectifs, taux d'activité, ateliers par conseiller actif, chiffre d'affaires par atelier, chiffre d'affaires cumulé et taux d'atteinte de l'objectif semestriel. Le challenge a-t-il atteint son but ? Commentez.

Ressources : [Fiche ressource – Animer et piloter un réseau](#) · [Fiche ressource \(bloc 2\) – Pilotage, tableaux de bord, budgets](#)

Question 6 :

Préparez la réunion d'équipe de juillet (ordre du jour, messages, supports) et l'entretien avec Sophie Arnaud, dont l'activité a fortement baissé.

Ressources : [Fiche ressource \(bloc 2\) – Communication managériale, performance et motivation](#) · [Fiche ressource – Motiver, rémunérer et évaluer un réseau de vendeurs](#)

Document 3 : le challenge de printemps

Challenge de printemps 2027 (1er mars - 31 mai)	Données
Chiffre d'affaires HT du secteur de mars à mai 2026	520 000 €
Objectif	+ 12 % par rapport au printemps 2026
Dotations	Week-end gastronomique pour les trois conseillers qui progressent le plus (3 600 €), coffrets de couteaux pour ceux qui atteignent + 12 % (2 100 €), soirée de remise des prix (1 200 €), communication (600 €)
Coût total	7 500 €
Taux de marge sur coûts variables (après commissions et cadeaux des hôtesses)	30 %

Document 4 : tableau de bord du premier semestre 2027

Mois (2027)	Recrutements	Départs	Conseillers en fin de mois	Conseillers actifs	Ateliers	Chiffre d'affaires HT
Janvier	6	3	136	82	330	148 500 €
Février	8	4	140	85	345	160 080 €
Mars	7	5	142	93	410	193 520 €

Mois (2027)	Recrutements	Départs	Conseillers en fin de mois	Conseillers actifs	Ateliers	Chiffre d'affaires HT
Avril	6	6	142	91	395	182 490 €
Mai	5	4	143	94	415	192 560 €

Juin	4	7	140	86	350	156 450 €
Semestre	36	29			2245	1 033 600 €

Objectif du premier semestre 2027 : 1 080 000 € HT. Sophie Arnaud, conseillère depuis 2022, animait en moyenne six ateliers par mois en 2026 ; elle n'en a animé que deux en juin.