

Type	Exercice
Niveau	1
Durée estimée	1 h 30 à 2 h
Logiciel	Tableur
Domaine	Gestion commerciale
Thématique	Suivi de l'activité commerciale et calcul des rémunérations

Contexte professionnel

*L'entreprise **COURBOIS Peinture** emploie plusieurs représentants commerciaux chargés du développement des ventes auprès d'une clientèle professionnelle.*

La rémunération de ces collaborateurs est composée :

- *d'un salaire fixe ;*
- *d'une commission calculée sur le chiffre d'affaires réalisé.*

Le responsable commercial souhaite disposer d'un outil permettant :

- *d'enregistrer les performances commerciales ;*
- *de calculer automatiquement les commissions ;*
- *de suivre les rémunérations ;*
- *de produire des indicateurs de synthèse.*

Vous êtes chargé de construire cet outil de suivi.

Objectif Général

Compétence principale : Organiser et exploiter des données commerciales

Construire un outil de suivi commercial permettant :

- d'enregistrer les résultats des représentants ;
- de calculer automatiquement les commissions ;
- de suivre les rémunérations ;
- de produire des indicateurs de gestion

Compétences développées

Techniques	Méthodologiques
• Créer un tableau • Utiliser des formules • Utiliser les fonctions SOMME, MOYENNE, MAX, MIN, NB, NBVAL • Gérer plusieurs feuilles • Mettre en page un document	• Organiser des données • Vérifier des calculs • Contrôler la cohérence des résultats • Produire des indicateurs

Travail demandé

Étape 1 : Construction du tableau (voir annexe)

- Créer la feuille selon le modèle fourni.
- Saisir les données de base.

Étape 2 : Réalisation des calculs (voir message)

- Calculer les commissions.
- Calculer les salaires bruts.
- Calculer les indicateurs de synthèse.

Étape 3 : Présentation

- Mettre en page
- Vérifier le rendu final

Étape 4 : Gestion du classeur

- Renommer les feuilles de calcul.
- Créer les feuilles des autres mois.

Étape 5 : Analyse des résultats et conclusion (voir annexe)

Courriel reçu

De : Responsable commercial

Objet : Préparation du tableau de rémunération

Bonjour,

Voici les chiffres d'affaires réalisés par les représentants pour le mois de janvier.

Merci de préparer le tableau de suivi des rémunérations et des commissions selon les règles habituelles de gestion.

Cordialement,

Le responsable commercial

Représentant	Chiffre d'affaires	Représentant	Chiffre d'affaires
<i>Douis</i>	35 276 €	<i>Esmiol</i>	39 164 €
<i>Bensari</i>	29 940 €	<i>Sagniol</i>	28 157 €
<i>Caillard</i>	31 198 €		

Règles de gestions :**Calculer les commissions et les salaires**

- appliquer un taux de commission de **4 %** ;
- calculer la commission de chaque représentant ;
- calculer le salaire brut de chacun.

Produire des indicateurs avec des fonctions de tableur

- total des commissions avec **SOMME** ;
- moyenne des salaires bruts avec **MOYENNE** ;
- salaire le plus élevé avec **MAX** ;
- salaire le plus bas avec **MIN** ;
- nombre de représentants avec **NB** ou **NBVAL**.

Gérer l'affichage et la mise en page

- désactiver le quadrillage des cellules ;
- orienter le document en **mode Paysage** ;
- centrer le tableau horizontalement et verticalement ;
- compléter les en-têtes et pieds de page avec les informations demandées.

Gérer les feuilles du classeur

- nommer la première feuille **Janvier** ;
- créer cinq copies ;
- renommer les feuilles suivantes **Février, Mars**, etc. ;
- supprimer les données inutiles pour les mois suivants.

Finaliser le travail

- enregistrer le classeur sous le nom **COMMISSIONS** ;
- imprimer la feuille de janvier.

Annexe de travail

Modèle

	A	B	C	D	E	F	G
1				Mois de			
2	Calcul des rémunérations des représentants en €						
3				Taux de commission			
4							
5				Total commissions du mois			
6							
7	N°matricule	NOM	C.A. réalisé	Fixe	Commission	Salaire brut	
8	108	Douïs		1 100,00 €			
9	117	Bensari		1 300,00 €			
10	131	Caillard		1 100,00 €			
11	154	Esmiol		1 350,00 €			
12	168	Sagniol		1 250,00 €			
13							
14				Salaire moyen			
15				Salaire le plus élevé			
16				Salaire le plus bas			
17				Représentants			
18							

Analyse des résultats

À partir des informations calculées :

1. Quel représentant a réalisé le chiffre d'affaires le plus élevé ?
2. Quel salarié perçoit la rémunération la plus importante ?
3. Quel est le montant moyen des rémunérations ?
4. Quel est l'impact du taux de commission sur le salaire brut ?

Analyse du tableau

Quels pourraient être les informations supplémentaires à ajouter à ce tableau et comment cela se traduirait-il en termes de calculs ?

À retenir

Dans cette activité, le tableur permet :

- d'automatiser des calculs ;
- de produire des indicateurs ;
- de contrôler des informations ;
- de faciliter le suivi d'une activité commerciale.

Lien avec le système d'information

Cette activité illustre plusieurs fonctions d'un système d'information :

Dans l'exercice	Dans une entreprise
Saisie du CA	Collecte de données
Calcul des commissions	Traitement de l'information
Indicateurs	Pilotage
Impression	Communication de l'information

Conclusion

cette activité permet de comprendre comment des données commerciales sont collectées, transformées en informations, produisent des indicateurs et facilitent la prise de décision.
