

<b>BREVET DE TECHNICIEN SUPÉRIEUR</b> <b>Conseil et Commercialisation de Solutions Techniques</b>
--

**E5 - MANAGEMENT DE L'ACTIVITÉ  
TECHNICO-COMMERCIALE**

**SESSION 2023**

**Durée : 4 heures**  
**Coefficient : 4**

**Matériel autorisé :**

L'usage de la calculatrice avec mode examen actif est autorisé.  
L'usage de la calculatrice sans mémoire, « type collègue » est autorisé.

**Tout autre document est interdit.**

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.  
Le sujet se compose de 16 pages, numérotées de 1/16 à 16/16.

# Société SOLYGOM

**Consignes générales : les calculs nécessaires pour répondre aux questions devront être intégralement portés sur la copie.**

**NB : bien qu'inspirées d'un cas réel, pour des raisons de simplification et de confidentialité, les données chiffrées et les mises en situation sont fictives.**

## Contexte et problématique professionnels

L'île de La Réunion est située dans l'ouest de l'Océan Indien, à l'est de l'Afrique, dans l'hémisphère sud. Elle constitue à la fois un département et une région d'outre-mer français (DROM). D'une superficie de 2 512 km<sup>2</sup>, sa population au 1<sup>er</sup> janvier 2022 était de 868 800 habitants. Selon certaines projections, l'île devrait franchir la barre du million d'habitants à l'horizon 2030.



Avec un parc automobile de presque 400 000 véhicules dans l'île de La Réunion début 2021, les pneus usagés sont rapidement devenus un problème incontournable pour l'environnement et les acteurs du marché. En effet, en France, la loi qui encadre le sort des pneus usés est très stricte.

Le groupe SOLYNVEST spécialisé dans le négoce, créé en 1986, fonde en 2004 l'entreprise SOLYVAL, première société de la zone Océan Indien à récupérer et valoriser les pneus usagés.

Chaque année, plus de 6 000 tonnes de pneus usagés sont transformées en galettes de pneus. 40 % des galettes sont revalorisées en granulats. Le reste (60 %) est exporté vers l'Asie.

Face aux contraintes écologiques grandissantes, le groupe SOLYNVEST a créé en 2019 l'entreprise SOLYGOM avec l'objectif de valoriser les galettes de pneus non exportées. Un process industriel permet de fabriquer une gamme de produits moulés destinés à la fois aux collectivités, aux professionnels comme aux particuliers : les dalles amortissantes et les pavés autobloquants.



La distribution aux particuliers s'appuie sur la mise en place d'un réseau de revendeurs sur toute l'île. Avec cette gamme, SOLYGOM s'investit dans l'économie circulaire. Les produits revendiquent une identité locale, une valeur verte et une qualité technique certaine.

## Votre place dans la société

La gamme de produits SOLYGOM est diffusée via un réseau de points de vente partenaires sur toute l'île. Technico-commercial ou technico-commerciale, votre mission consiste à développer la vente de ces produits dans le réseau : vous accompagnez les distributeurs avec la mise en place d'actions commerciales.

Votre travail portera sur deux missions :

- L'analyse des ventes du réseau de distribution et l'animation du réseau
- Le recrutement d'un technico-commercial ou technico-commerciale animateur de réseau

## **Première mission : l'analyse des ventes du réseau de distribution et l'animation du réseau**

Les produits SOLYGOM « dalles amortissantes » et « pavés autobloquants » destinés aux particuliers sont commercialisés sur toute l'île grâce à un réseau de points de vente partenaires.

Votre direction vous demande, dans un premier temps, d'évaluer les résultats du réseau de distribution de SOLYGOM.

1.1. Présenter dans un tableau de bord les indicateurs pertinents de la performance du réseau de distribution et analyser les résultats (le détail des calculs des indicateurs est à présenter sur un segment).

Votre travail d'analyse met en avant les résultats commerciaux insuffisants de certains segments de distributeurs par rapport aux objectifs fixés.

1.2. Présenter des actions d'animation permettant de dynamiser ces segments de distributeurs. Préciser les objectifs, les différentes animations, et les outils à mobiliser.

L'outil d'étude quantitative en format tableur mis à disposition du réseau actuellement utilisé est jugé utile par les revendeurs car simple d'utilisation, mais très incomplet. Votre direction vous charge de proposer des axes d'amélioration.

1.3. Apprécier en quoi l'outil est utile pour les revendeurs. Déterminer quelles sont les fonctionnalités à ajouter pour s'intégrer dans un véritable parcours client digital.

## **Deuxième mission : le recrutement d'un technico-commercial ou technico-commerciale animateur ou animatrice de réseau**

Consciente du développement important de ce marché, la direction souhaite recruter un technico-commercial ou technico-commerciale dont la mission consistera à animer les secteurs EST et SUD de l'île de La Réunion.

La direction vous demande de la conseiller dans sa démarche de recrutement et de formation.

2.1. Rédiger la fiche de poste correspondante.

2.2. À partir du chiffre d'affaires prévisionnel de l'ensemble des distributeurs pour 2023, estimer la rémunération mensuelle potentielle du nouveau technico-commercial ou de la nouvelle technico-commerciale. Apprécier la pertinence de ce mode de rémunération.

2.3. Proposer le contenu détaillé de la formation technique à dispenser au nouvel arrivant ou à la nouvelle arrivante.

## Liste des annexes

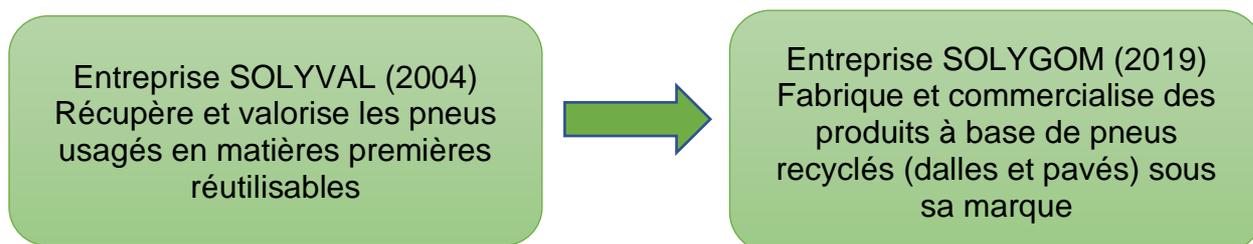
Annexe 1	Présentation de SOLYGOM et du groupe SOLYNVEST	Page 5
Annexe 2	Réseau de distribution des produits SOLYGOM	Page 6
Annexe 3	Résultats par segment et objectifs de chiffre d'affaires	Page 7
Annexe 4	Article « Les défis de l'animation d'un réseau de distribution »	Page 8
Annexe 5	Process de fabrication des dalles amortissantes	Page 9
Annexe 6	Fiche technique « dalle amortissante »	Page 10
Annexe 7	Fiche technique « connecteurs »	Page 11
Annexe 8	Préconisations de pose, outillage et entretien	Pages 12 et 13
Annexe 9	Comparatif « dalle amortissante » SOLYGOM et « dalle béton »	Page 14
Annexe 10	Outil d'étude quantitative	Page 15
Annexe 11	Conditions salariales chez SOLYGOM et cahier des charges pour le recrutement	Page 16

## Annexe 1 - Présentation de SOLYGOM et du groupe SOLYNVEST

À l'origine spécialisé dans le commerce et le négoce, le groupe SOLYNVEST est composé de trois pôles principaux : le négoce, le recyclage et la fabrication. Le dirigeant du groupe, Johnny LAW-YEN, est très impliqué dans les instances régionales, notamment dans le cadre du développement économique, environnemental, et social. Il a très rapidement conduit le groupe à se développer autour des activités liées à l'économie circulaire, l'écologie et la transition énergétique.

Générateur d'emploi local, le groupe compte aujourd'hui une unité de recyclage de pneus réunionnais en matières premières (SOLYVAL), et une unité de production et de commercialisation de produits finis (SOLYGOM).

### Groupe SOLYNVEST (1986)



Fabrication 100% locale à partir de matières premières issues de La Réunion



Matière première issue de la filière recyclage pneus du territoire



Produits normés et certifiés par des laboratoires européens

#### Les objectifs du groupe SOLYNVEST

- Développer l'économie circulaire à La Réunion en valorisant les déchets de pneus.
- Créer de la valeur, exporter et pérenniser la filière de recyclage.
- Être un exemple pour d'autres microrégions et territoires insulaires.
- Mettre sur le marché des matières réintégrant le cycle de production dans le respect des lois et de l'environnement.
- Réduire le bilan carbone en diminuant l'impact du transport sur la filière.

#### SOLYGOM

- Capital social : 10 000 €
- CA 2021 : 1 500 000 €
- Marque et enseigne : **SOLYGOM**
- Effectif de 8 employés dont 3 technico-commerciaux :
  - Un responsable commercial en charge des marchés publics,
  - Un Technico-Commercial en charge des professionnels,
  - Un Technico-Commercial en charge de développer la gamme « particuliers » sur toute l'île par l'intermédiaire d'un réseau de points de vente partenaires.



Disponible sur le site Solygom [www.solygom.re](http://www.solygom.re) (consulté le 13 juillet 2022), adapté par les auteurs

## Annexe 2 - Réseau de distribution des produits SOLYGOM

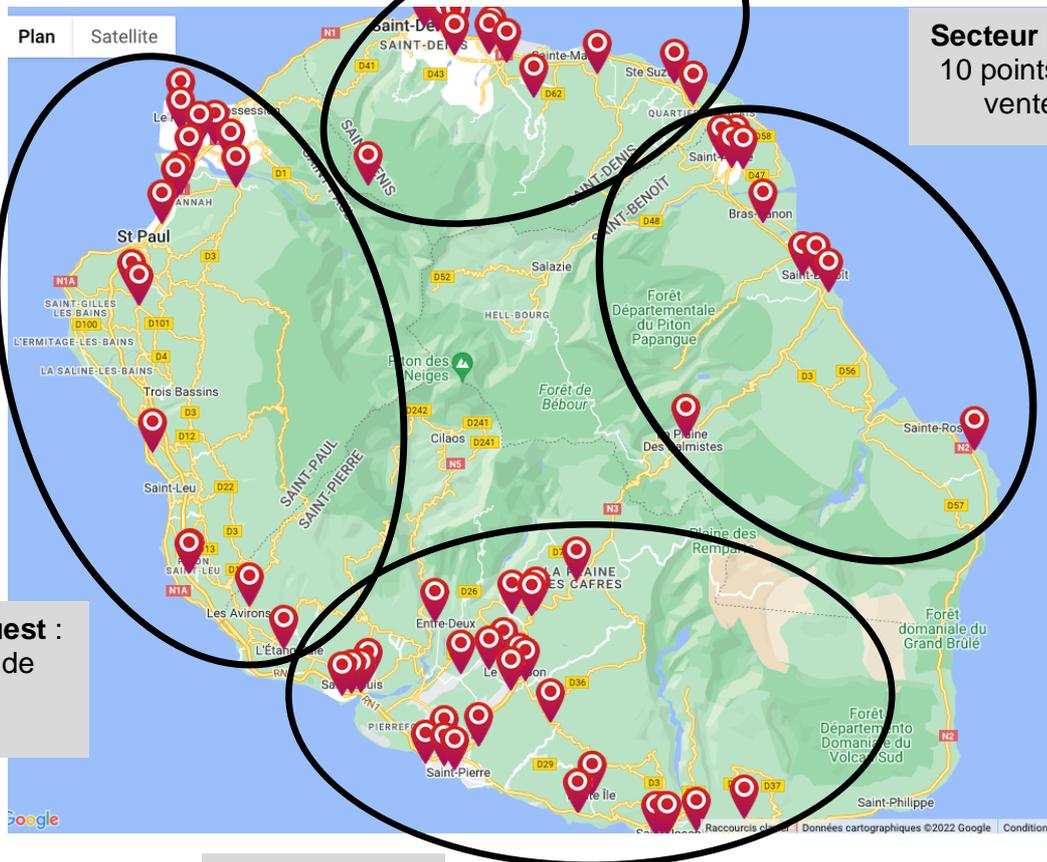
Le réseau de distribution de SOLYGOM est composé de 63 points de vente, organisés en 4 secteurs géographiques.

**Secteur Nord :**  
10 points de vente

**Secteur Est :**  
10 points de vente

**Secteur Ouest :**  
19 points de vente

**Secteur Sud :**  
24 points de vente



### 4 catégories ou segments de distributeurs

<b>GSB<sup>1</sup></b> <i>14 points de vente</i> Leroy Merlin Weldom Mr. Bricolage	<b>Jardineries</b> <i>24 points de vente</i> Jardicane Gamm Vert Autres	<b>Quincailleries Indépendantes</b> <i>16 points de vente</i>	<b>Autres GSS<sup>2</sup></b> <i>9 points de vente</i>
--	---	--	---

Disponible sur le site Solygom [www.solygom.re](http://www.solygom.re) (consulté le 13 juillet 2022)

<sup>1</sup> GSB : Grande Surface de Bricolage

<sup>2</sup> GSS : Grande Surface Spécialisée

### Annexe 3 - Résultats par segment et objectifs de chiffre d'affaires

#### Chiffre d'affaires (CA), coût de revient des marchandises vendues et objectifs pour l'année 2022 pour les produits « pavé autobloquant » et « dalle amortissante »

Segments	Objectifs CA 2022	CA réalisé 2022	Coûts de revient
<b>GSB</b>	225 000€	120 000€	84 100€
<b>Jardineries</b>	125 000€	124 300€	83 700€
<b>Quincailleries</b>	60 000€	26 000€	18 850€
<b>Autres GSS</b>	10 000€	9 000€	6 300€

On prendra CA mensuel = CA annuel / 12

#### Répartition du CA par secteur géographique

Secteur	Part dans le CA
Nord	23 %
Ouest	27 %
<b>Sud</b>	33 %
<b>Est</b>	17 %

#### Objectifs de CA pour 2023

Les objectifs fixés pour 2023 sont ambitieux car les retours du terrain font apparaître une réelle demande. Toutefois, les vendeurs du réseau disent être freinés dans leurs ventes en raison d'un manque de soutien commercial et souhaitent également être mieux accompagnés d'un point de vue technique.

Segments	Objectifs 2023
<b>GSB</b>	+ 25 % du CA 2022
<b>Jardineries</b>	Report de l'objectif 2022
<b>Quincailleries</b>	+ 30 % du CA 2022
<b>Autres GSS</b>	+ 20 % du CA 2022

Source : les auteurs

Gérer un réseau de distribution peut s'avérer complexe. [...]. Voici 5 enjeux auxquels nous sommes confrontés lorsqu'on anime un réseau de revendeurs [...] :

**Communiquer avec son réseau de distribution** : [...] Communiquer directement auprès des vendeurs finaux permet de [...] faire la différence lorsqu'ils devront proposer un produit. Ils penseront en effet à vous, avant de penser à vos concurrents. C'est pour cela qu'une bonne animation de votre réseau commercial est plus qu'importante. Les nouvelles technologies constituent un excellent moyen pour communiquer avec votre réseau. Le digital vous permet de toucher tout le monde et d'assurer une connexion permanente avec votre réseau [...]

**Se différencier de ses concurrents sur son animation de réseau commercial** : Gardez en tête que vos différents distributeurs sont sans cesse sollicités par des marques concurrentes. L'un des principaux défis de l'animation de réseau est donc de réussir à se différencier. Pour cela, éloignez-vous de ce qui ne fonctionne jamais, mais aussi d'une animation trop conventionnelle. [...]

**Former correctement les commerciaux sur ses offres** : [...] vos prestataires externes doivent être formés à vos offres. En effet, ils ne vendent pas seulement votre produit et sont parfois amenés à promouvoir ou conseiller des offres de marques concurrentes. En formant vos revendeurs sur vos offres, vous vous assurez qu'ils ne donneront pas d'informations erronées sur vos produits et qu'ils représenteront bien votre marque. [...] N'oubliez pas de mettre à disposition différents outils pour faciliter le travail de vos distributeurs : échantillons de vos produits, publicités sur le lieu de vente [...] ; argumentaires de vente ; simulateurs de prix/grilles de tarifs ...

**Connaître ses commerciaux pour établir une relation de confiance** : La connaissance de ses réseaux de distributeurs est un véritable levier pour animer vos réseaux. [...] elle vous permettra d'ajuster votre discours, de connaître leur problématique, leurs clientèles, leurs motivations et leurs freins vis à vis de vos produits. [...] Il faut également évaluer leur potentiel : est-ce qu'ils connaissent déjà correctement vos produits ? Ont-ils les moyens matériels et financiers pour promouvoir vos offres ? En prenant en compte ces éléments, vous serez en mesure d'établir une segmentation et de constituer des typologies de revendeurs. Montrer que vous connaissez vos revendeurs est également une marque de reconnaissance pour ces derniers et auront plus facilement confiance en vous.

**Animer efficacement l'activité business en impliquant les commerciaux** : Il est nécessaire d'impliquer et d'engager l'ensemble des acteurs du réseau en instaurant un partenariat gagnant-gagnant. Et cela, sur la durée, en aidant votre réseau à développer son business. L'un des meilleurs alliés à l'animation de réseau est le challenge. Mais pour être efficace, il doit répondre à certaines règles. Tout d'abord, les objectifs doivent être personnalisés [...] et doivent suivre l'historique des ventes du revendeur, ses résultats, sa localité, son ancienneté dans le réseau, son volume de vente, son chiffre d'affaires etc. [...] Enfin, la communication et les animations doivent être régulières pour faire vivre le challenge sur la durée. Le plus efficace est de passer par une plateforme d'animation commerciale 100 % digitalisé [...]. Elle permet d'automatiser les animations et suivre les résultats en temps réel. Elle sera donc un véritable outil de stimulation de la force de vente et de pilotage.

Disponible sur le site de l'agence du groupe Loyalty Company : [www.muse-motivation.fr](http://www.muse-motivation.fr)  
(Consulté le 13 juillet 2022)

## Annexe 5 - Process de fabrication des dalles amortissantes

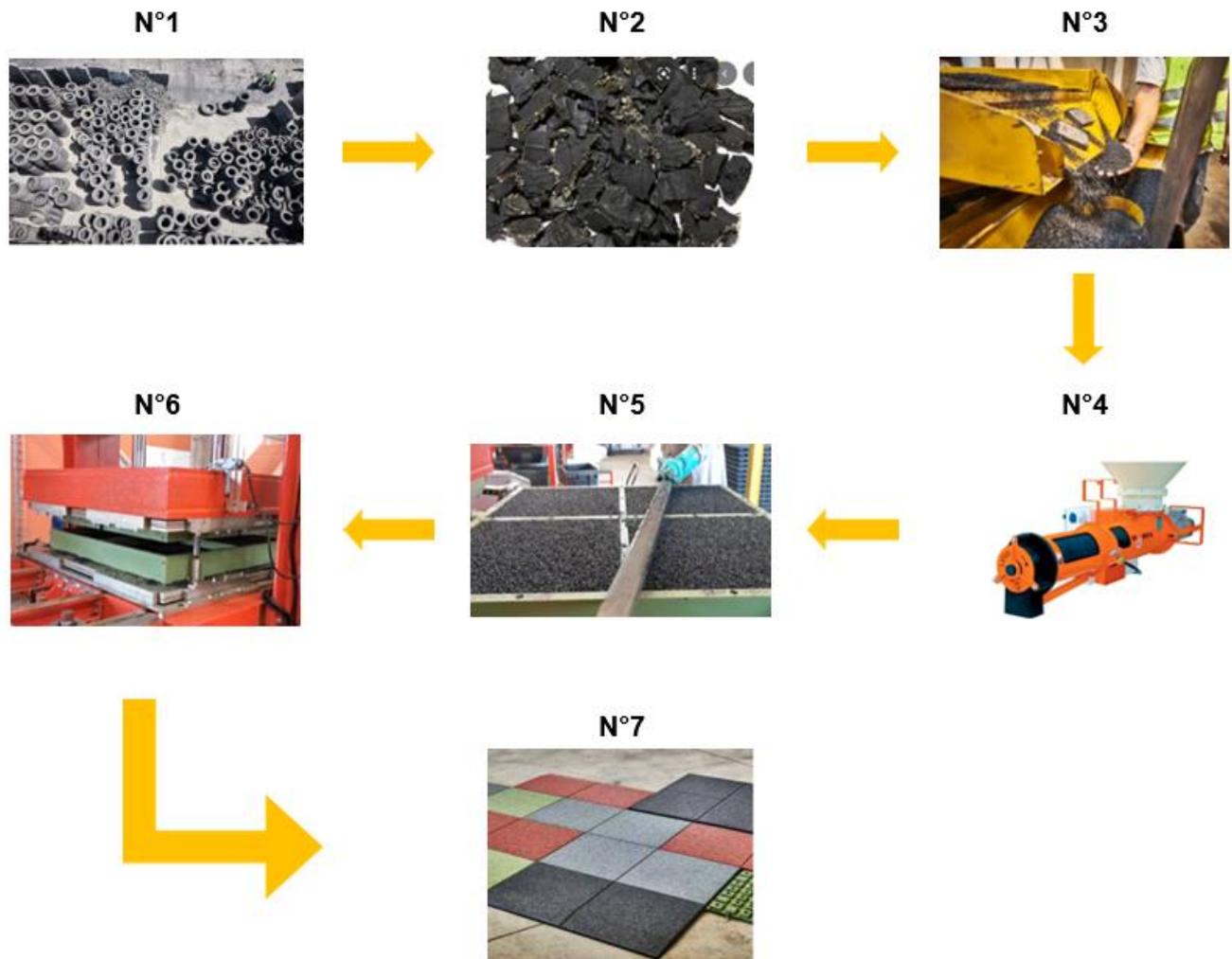
Le process de fabrication des dalles commence par la récupération des pneus usagés (N°1). Ils sont ensuite déchiquetés en galettes de pneus (quelques cm<sup>2</sup>) (N°2). Enfin, les galettes obtenues sont broyées plus finement en granulats et passent sur des tapis roulants qui procèdent au tri de la matière (N°3).

Les parties en acier et en géotextile entrant dans la fabrication des pneus sont écartées à l'aide d'un aimant et d'un ventilateur pour être recyclées de leur côté. Restent alors les granulats de caoutchouc SBR (Styrène Butadiène Rubber) qui vont entrer dans la composition des futures dalles amortissantes ou des pavés autobloquants.

Les granulats sont introduits dans un malaxeur (N°4) et mélangés à une résine colorée qui sert de liant (cette colle à base de polyuréthane est fabriquée en France sous licence allemande). Le mélange est étalé dans des moules de différentes formes et de différentes tailles et épaisseurs en fonction des pièces à réaliser (N°5).

Ensuite, une presse vient appliquer une pression de 100 à 150 bars et la température du mélange est portée à 100°C (N°6). Grâce à l'association de la haute pression et de la haute température, on obtient une grande cohésion des produits finis (N°7).

### Procédé de fabrication des dalles amortissantes



Disponible sur [www.solygom.re](http://www.solygom.re) (Consulté le 13 juillet 2022), adapté par les auteurs

# DALLE AMORTISSANTE



**SOLYGOM**  
TRANSFORMER. INNOVER. AMÉNAGER.

Nos dalles amortissantes SOLYGOM vous permettent d'aménager en toute sécurité les aires de jeux, de sport ainsi que les espaces de vie. Leur matière en caoutchouc sécurise les usagers en limitant les traumatismes en cas de chute. Les dalles sont amortissantes, selon la norme EN 1177, et vous permettent d'aménager un espace extérieur perméable. Ses picots facilitent l'écoulement de l'eau. De plus elles résistent aux intempéries et aux UV.

### Utilisations variées :

- Les aires de jeux : les parcs, les écoles, les crèches/garderies, préaux.
- Les espaces de santé : zones pour la rééducation.
- Maisons de retraite et EHPAD.
- Les espaces sportifs : terrains de street workout, parcours de santé...
- Zones extérieures diverses : allées, coursives, préaux, balcons, terrasses...
- Vous pouvez ceinturer votre zone en dalles amortissantes avec les bordures souples ou les dalles-bord SOLYGOM.



## CARACTÉRISTIQUES

Composition : caoutchouc recyclé et colle polyuréthane

	<b>Dimensions</b>	1000 x 1000 mm - 500 x 1000 mm - 500 x 500 mm		
	<b>Épaisseur</b>	40 mm	50 mm	60 mm
	<b>kg/m<sup>2</sup></b>	25 kg	31,25 kg	37,5 kg
	<b>HIC**</b>	135 cm	148 cm	168 cm
	<b>Densité</b>	0,85 kg/dm <sup>3</sup>		
	<b>Couleurs</b>	Rouge brique, vert tendre, gris, noir brut et chocolat		
	<b>Option</b>	Finition EPDM 1cm d'épaisseur		

\*\* HIC Head Injury Criterion (HCC Hauteur de Chute Critique en français). Le HIC des dalles choisies doit être supérieur ou égal à la hauteur de chute libre du jeu (indiquée sur les notices des jeux).

## NORMES

- HAP US EPA 8270 : Conforme
- NF EN 71-3 (norme jouet) : Conforme
- NF EN 12616 (perméabilité) : 267 mm/h
- EN ISO 5470-1 (résistance à l'usure) : Conforme
- NF EN 13746 (variation dimensionnelle après EC/AC) : Conforme



## CONSEILS PRATIQUES

Se pose sur un sol à niveau : dalle béton, carrelage, lit de sable ...  
Se découpe facilement avec une scie sauteuse avec une lame bois.

Pour apporter de la stabilité au sol, il est conseillé d'utiliser des connecteurs en plastique SOLYGOM

Entretien : ne pas utiliser de produit corrosif sauf finition EPDM<sup>3</sup>

La couche EPDM<sup>3</sup> apporte une compatibilité satisfaisante avec les fluides hydrauliques, les cétones, l'eau chlorée et une excellente résistance à l'oxydation, aux intempéries, à la lumière et au froid.

## LES PLUS PRODUITS

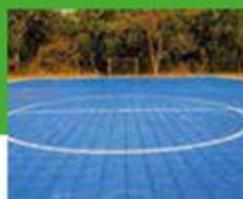


- Souplesse et confort du sol
- Antidérapant
- Drainant
- Sécurité
- Facilité de pose et de découpe
- Interchangeable
- Anti-vibration
- Isolant phonique



**DISPONIBLE EN POINTS DE VENTE**  
DIMENSION :  
500x500x40mm  
1000x1000x40mm

## LE PRODUIT



[www.solygom.re](http://www.solygom.re)  
Tel. : 0262 388 878 - [contact@solygom.re](mailto:contact@solygom.re)

Disponible sur [www.solygom.re](http://www.solygom.re) (Consulté le 30 juin 2022)

<sup>3</sup> EPDM\* = Ethylène Propylène Diène Monomère, membrane de finition/protection.

# CONNECTEURS






TRANSFORMER, INNOVER, AMÉNAGER

Les connecteurs en plastique permettent de maintenir les dalles entre elles. La mise en place de connecteurs est possible à partir de 40 mm d'épaisseur.

CARACTÉRISTIQUES	
Composition : Plastique	
 <b>Conditionnement</b>	Sachet de 16 unités

CONSEILS PRATIQUES
Une pose en quinconce renforce la stabilité du sol, cela est possible seulement sur les dalles de dimension de 1000*500 et 1000*1000mm



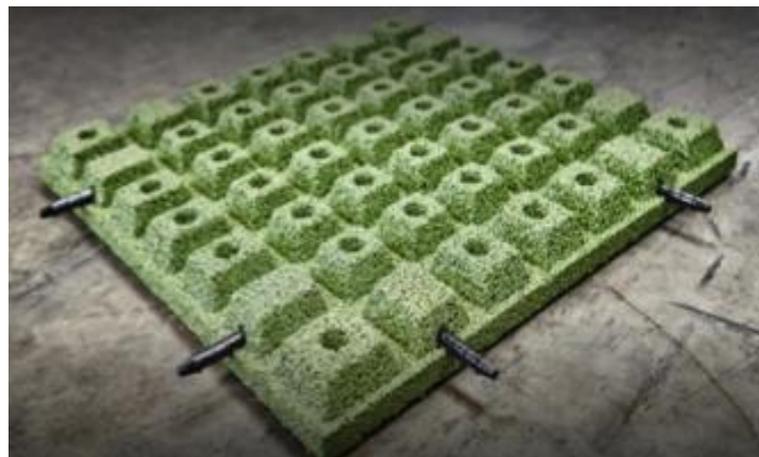
## LES PLUS PRODUITS

+

• Meilleure stabilité

Quantitatif moyen : on utilise un sachet de connecteurs par m<sup>2</sup> de dalles amortissantes

***Exemple d'insertion des connecteurs dans une dalle 500 x 500 (mm)***



Disponible sur [www.solygom.re](http://www.solygom.re) (Consulté le 30 juin 2022)

## Annexe 8 - Préconisations de pose, outillage et entretien

La pose des dalles amortissantes SOLYGOM se fait sur un sol parfaitement plat grâce à la forte perméabilité (267 mm/h) de la structure en SBR (Styrène Butadiène Rubber).

### Mise en œuvre sur sol FINI (sol bétonné ou carrelé)

Les dalles peuvent donc être posées directement sur du carrelage, sur un sol bétonné.



### Mise en œuvre sur sol BRUT (pose sur lit de sable)

- Creuser le sol sur une profondeur de 8 cm
- Après avoir posé un géotextile\* sur le sol, étaler une couche uniforme de 3 cm d'épaisseur de sable
- Les dalles\*\* seront posées directement sur le sol et solidarisées entre elles par des connecteurs.



\* Le géotextile est une protection textile synthétique perméable posée au sol pour séparer l'ouvrage du sol brut. Il doit être remonté de 10 cm sur les bords, **il faut donc prévoir 10 cm de plus de chaque côté** (Exemple pour une surface d'1 m x 2 m, prévoir un géotextile 1,20 m x 2,20 m).

\*\*Pour tenir compte des pertes dues aux coupes, **on prévoit de prendre en pratique 10 % de dalles en plus.**

## Outillage

### [La découpe à portée de main]

Fabriqués à partir de caoutchouc recyclé réunionnais, nos produits sont simples à découper ✂️

Rapide et facile, utilisez vos outils habituels 🧰

- ✅ Cutter
- ✅ Scie à mains
- ✅ Scie circulaire
- ✅ Scie sauteuse lame en bois

👉 Allée, terrasse, plage de piscine, zone de jeux...  
Agencez vos espaces selon vos envies : rouge, vert, gris, noir et chocolat 😊



## Entretien

### Comment nettoyer les produits de Solygom ? 🍷

Nous vous donnons quelques conseils pour avoir les bonnes pratiques de nettoyage : 😊

👉 Le matériel nécessaire :

- ✅ Un aspirateur/souffleur
- ✅ Un balai à frange
- ✅ Un chiffon doux
- ✅ Un jet d'eau (à plus de 20 cm de la dalle)

👉 Les produits d'entretien :

- ✅ Neutres
- ✅ Dilués dans de l'eau

⚠️ **Attention :**

Ne pas utiliser de produits corrosifs

**Annexe 9 - Comparatif « dalle amortissante » SOLYGOM et « dalle béton »**

CARACTERISTIQUES	DALLE AMORTISSANTE SOLYGOM	DALLE BETON
Dimensions (cm)	50 x 50 x 4	50 x 50 x 4
Masse d'une dalle (kg)	6,25	22
Antidérapant	Oui	Non
Aspect drainant, perméabilité (NF EN 12616)	Oui (267mm/h)	Non (35 mm/h)
Sol amortissant (Conforme NF EN 1177)	Oui	Non
Résistance à l'usure (EN ISO 5470-1)	Oui	Oui
Prix au m <sup>2</sup> (en €)	60	41,90
Pose	Sur Sol FINI (Sol bétonné, carrelé)  Sur Sol BRUT avec lit de sable  <b>Pose horizontale</b>	Sur lit de sable   <b>Pose avec pente 2%</b>
Découpe	Cutter, scie à mains, Scie sauteuse	Disqueuse
Résistance aux UV	Oui (couche EPDM)	Oui
Réaction au feu*	C	A1
COV**	A+	A+
Isolant phonique	Oui	Non
Conformité réglementation REACH***	Conforme	Sans objet

**\* Classement au feu Euro classe :**

- A1 et A2 : non combustible ;
- B : faiblement combustible ;
- C : combustible ;
- D : très combustible ;
- E : très inflammable et propageur de flamme.

\*\*COV : Référence à la directive n°2004/42/CE relative à la réduction des émissions de Composés Organiques Volatils.

\*\*\* REACH est un règlement européen (règlement n°1907/2006) entré en vigueur en 2007 pour sécuriser la fabrication et l'utilisation des substances chimiques dans l'industrie européenne.

Disponible sur [www.solygom.re](http://www.solygom.re) (consulté le 17 août 2022), adapté par les auteurs

## ANNEXE 10 - Outil d'étude quantitative

L'outil utilisé actuellement dans le réseau est un calculateur de quantités de dalles et de consommables, qui prend en compte le type de pose, via des menus déroulants. Il est basé sur une feuille de calcul de tableur.

Pour l'utiliser, le vendeur doit :

- Sélectionner le type de sol dans le menu déroulant « **Sol Existant** »,
- Renseigner la longueur et la largeur de la surface à couvrir,
- Choisir la dimension des dalles dans le menu « **Choix des Dalles amortissantes** »

### Outil actuel

Outil de dimensionnement projet client Solygom	
Sol Existant	BRUT
	BRUT FINI
Dimensions de la Terrasse	
Longueur (m) à renseigner	
Largeur (m) à renseigner	
Calcul de la surface (m <sup>2</sup> )	=C8*C9
Choix des Dalles Amortissantes	Type 1 - 500x500 (mm)
	Type 1 - 500x500 (mm) Type 2 - 1000x500 (mm) Type 3 - 1000x1000 (mm)
Calcul du nombre de Dalles au m <sup>2</sup>	=SI(C12="Type 1 - 500x500 (mm)";1/(0,5*0,5);SI(C12="Type 2 - 1000x500 (mm)";1/(1*0,5);SI(C12="Type 3 - 1000x1000 (mm)";1/(1*1);""))
ETUDE QUANTITATIVE	
Calcul de la Surface Géotextile (m <sup>2</sup> )	=SI(C4="BRUT";(C8+0,2)*(C9+0,2);"Non Requis")
Calcul du Volume Sable (m <sup>3</sup> )	=SI(C4="BRUT";(C8)*(C9)*0,03;"Non Requis")
Calcul du Nombre de Dalles Amortissantes à commander	=ARRONDI.SUP(SI(OU(C4="BRUT";C4="FINI");(C8)*(C9)*C15;"");0)
Calcul du Nombre de Sachets de Connecteurs à commander	=ARRONDI.SUP(SI(OU(C4="BRUT";C4="FINI");(C8)*(C9)*1;"");0)

Source : les auteurs

## Annexe 11 : Conditions salariales chez SOLYGOM et cahier des charges pour le recrutement

### Les conditions salariales du service commercial

#### Grille salariale à l'embauche au 1<sup>er</sup> janvier 2023

	Technico-Commercial sédentaire Bac + 2	Technico-Commercial itinérant Bac + 2	Attaché technico – commercial Bac + 2
Salaire net mensuel	1900 €	1800 €	1900 €
Prime sur objectif	Oui	Oui	Oui
Commissions sur CA <sup>4</sup>	Non	Oui	Non

#### Systemes de primes et de commissions

- Les commissions sont calculées par tranche<sup>5</sup>

De 0 à 5000 € de CA	1,5 %
De 5001 à 10000 € de CA	2 %
De 10001 à 15000 € de CA	2,5 %
Au-delà de 15001 € de CA	3 %

- Les primes

	Primes individuelles
Mensuelles	Sur objectif : 150 € pour objectif atteint

#### Cahier des charges pour l'embauche d'un technico-commercial ou technico-commerciale « animateur ou animatrice de réseau »

L'entreprise SOLYGOM recrute un technico-commercial ou une technico-commerciale. Idéalement diplômé ou diplômée bac + 2, de formation technique et commerciale, sous l'autorité du responsable commercial, son rôle sera d'animer le réseau de distribution des zones Est et Sud de l'île, et d'y développer les ventes des produits « dalles amortissantes » et « pavés autobloquants ».

Nos fondamentaux : l'implication, l'esprit d'équipe, la force de proposition, le professionnalisme, le sens du service et du contact avec le client et la maîtrise des outils numériques. De nombreux déplacements sont à prévoir, l'autonomie et le sens de l'organisation sont indispensables. Nous prenons en compte également la motivation pour le poste et pour l'entreprise.

Les conditions sont celles d'un technico-commercial itinérant.

Rémunération : fixe, commissions, primes et avantages en nature (véhicule de société et smartphone).

#### Règles de calcul pour les commissions et les primes du technico-commercial « animateur de réseau »

On attribue au technico-commercial la totalité du CA réalisé chez les distributeurs des zones Est et Sud.

Pour estimer la rémunération lors de l'embauche, on considère que les objectifs fixés sont atteints.

Source : les auteurs

<sup>4</sup> CA : Chiffre d'affaires

<sup>5</sup> Les 5000 premiers euros ont une commission calculée sur la base de 1,5% du CA.