CORRECTION DM DU 01/12/2014 « KARCHER »

1. Identifiez les composantes de la rémunération d’un commercial dans l’entreprise   
   Kärcher. (4 PTS)

La rémunération d’un commercial dans l’entreprise Kärcher se compose pour **deux tiers d’une partie fixe** et pour **un tiers d’une partie variable**. La partie variable est **individualisée** et attribuée en fonction d’objectifs **quantitatifs et qualitatifs**.

2.Démontrez que la politique de rémunération des commerciaux chez Kärcher est   
individualisée. (4 PTS)

La politique de rémunération des commerciaux chez Kärcher est individualisée car elle s’appuie sur des **objectifs quantitatifs :**

* **Historique des ventes**
* **Ancienneté**
* **Indice de richesse vive par département**

**Objectifs qualitatifs**

* **Forces et faiblesses de chaque commercial:**
* **Qualité de conduite d’un plan d’action trimestriel**
* **Entretien du vehicules utilitaires mis a disposition**
* **Agencement des produits dans les magasins**

1. L’individualisation des salaires mise en place dans cette entreprise repose-t-elle sur des critères objectifs et équitables. Justifiez votre réponse. (4 PTS))

Les critères utilisés par cette entreprise pour individualiser les salaires sont objectifs car ils sont **nombreux vérifiables et reposent sur des critères précis**. Ils sont équitables car ils tiennent compte **des particularités du commercial et du secteur dont il a la charge et des specificités géographiques**. Par exemple on tient compte de la différence entre un département peu dynamique (la Creuse) et dynamique comme l’Ile de France.

1. Pourquoi l’entreprise a-t-elle besoin d’expliquer à chaque commercial le calcul de sa   
   rémunération ? (4 PTS)

L’entreprise a besoin d’expliquer à chaque commercial le calcul de sa rémunération pour qu’il n’y ait pas de mauvaise surprise, ni de contestation possible. De plus, ce système pouvant entraîner des différences de rémunération entre les commerciaux ;. **Il s’agit pour les salariés de comprendre et d’accepter des différences de salaires pouvant aller jusqu’+/- 15%**

1. Le système de rémunération de cette entreprise vous paraît-il motivant ? Justifiez votre réponse. (4 PTS)

**Ce système paraît motivant car il semble équitable. De plus, l’entreprise assure à ses commerciaux un bon salaire en donnant à chacun la chance de réussir**. En effet, le système de rémunération s’appuie sur des critères objectifs qui tiennent compte des caractéristiques personnelles du vendeur et du potentiel de son secteur géographique.

**Toutefois cela peut engendrer des rivalités entre les commerciaux les plus performants et ceux qui le sont moins** (parce qu’ils n’ont pas la meme disponibilité responsabilité familiales et célibataire) ce qui engendrer des tensions voire du stress. D’autre part l’entreprise doit **veiller au bien etre au travail**. **(‘motivation intrinsèque)** Cette rivalité peut nuire au bien etre pour les commerci aux moins performant. Il pourrait être judicieux **d’introduire des mécanismes de rémunération variable basés sur la performance collective** (comme la participation ou l’intéressement.) de l’ensemble des commerciaux pour atténuer cette rivalité