

COÛTS COMMERCIAUX

565 euros la visite, salaire compris !

Les coûts liés aux forces de vente sont en légère hausse, selon une étude de la Cegos.

■ **Le panorama 2006** de la fonction commerciale, publié par la Cegos à partir d'un panel de 137 entreprises de plus de 200 salariés, met en lumière les coûts directement liés à cette fonction de l'entreprise. Selon l'étude, ils représentent en moyenne 7,5 % du chiffre d'affaires généré par les sociétés interrogées. Ce ratio a progressé d'un point en quatre ans. Un vendeur réalise en moyenne 5,4 millions d'euros de chiffre d'affaires en effectuant 413 visites par an. Selon la Cegos, le prix complet d'une visite tourne aux alentours

de 565 euros. Un client actif « coûte » à l'entreprise environ 3 800 euros en frais commerciaux à l'année, lorsque l'on ajoute le salaire chargé du vendeur, ses dépenses de fonctionnement et les investissements publi-promotionnels s'y rattachant. ■ **YVES DOUGIN**

FRAIS ANNUELS POUR UN COMMERCIAL

Frais de mission et déplacement	15 600 euros
Coûts véhicules	9 300 euros
Frais informatiques	3 100 euros