La clientèle de la société est éparpillée sur tout le territoire national, elle est répartie en 3 catégories : (Épicerie, Hôtels-Restaurants et GMS). L'entreprise dispose ainsi de 3 équipes commerciales, chacune prend en charge une catégorie de clients.

I) Compte tenu de l'évolution du marché, vous devez déterminer le nombre de vendeurs nécessaire pour assurer un suivi optimum de tous les clients, sachant que votre objectif est de réaliser 11 340 visites par an.

La disponibilité de travail de votre équipe commerciale est la suivante :

- Les vendeurs consacrent 42 semaines par an aux visites clients. Ils travaillent du lundi au vendredi. Ils sont en réunion chaque lundi matin.
- Le temps du travail quotidien est de 9h, dont 1h30min est réservée au repas et tâches administratives.
- La durée moyenne de déplacement par jour est de 2h30min.
- Une visite dure (hors déplacement) en moyenne 1h15 min.

Travail à faire :

1. Quelle est la structure de FDV adoptée par la société ? Citer ses avantages
2. Calculer le nombre optimal de la FDV de l'entreprise.

II) Pour motiver ses vendeurs, la direction commerciale analyse constamment sa politique de rémunération pour qu'elle soit cohérente avec les salaires pratiqués sur le marché.

Ainsi, le mode de rémunération adopté par la société varie selon le niveau de qualification et l'ancienneté de chaque employé. Il comprend plusieurs éléments :

- **Salaire fixe mensuel :** 3 800 DH
- **Prime d'ancienneté :** le taux varie selon les années d'expérience

Année d'ancienneté	Taux de prime
À partir de 2 ans d'expérience	5% du salaire
[6 ans - 12 ans [	10% du salaire
[12 ans - 20 ans [	15% du salaire

20 ans et plus	20% du salaire

- **Rémunération variable :** elle comprend 3 volets
  - Commission : 2% du chiffre d'affaires réalisé ;
  - Prime d'objectif : 5 000 DH si le taux de réalisation d'objectif est entre 90% et 100%
  - 10 000 DH si le taux de réalisation d'objectif dépasse 100% ;
- **Avantages divers :**
  - Prime de panier de 25 DH par jour travaillé ;
  - Indemnité de déplacement de 1,5 DH par Km parcouru ;

Informations sur l'équipe de vendeurs représentants auprès des « GMS »

	vendeur 1	vendeur 2	vendeur 3
ancienneté	2 ans	6 ans	6 ans et 6 mois
CA annuel réalisé	800000	1100000	1600000
objectif annuel du CA	1000000	1200000	1200000
Jours travaillés par an	180	170	160
Distance annuelle parcourue en Km	10000	12000	11000

Travail à faire

3- calculer la rémunération annuelle de chaque vendeur

4- analyser le mode de rémunération adopté par la société en présentant ses avantages