1) Quelles sont les conditions à respecter pour adopter une structure par secteurs géographiques ? *(2 points)*

Pour mettre en place une structure de force de vente par secteurs géographiques, l'entreprise doit veiller à respecter les conditions suivantes :

- **Un équilibre de la charge de travail :** Les secteurs géographiques doivent être découpés de manière à ce que la charge de travail (nombre de clients, potentiel de vente) soit équitablement répartie entre les vendeurs.
- **Une homogénéité des zones :** Les zones doivent être compactes pour limiter les temps et les coûts de transport inutiles.
- **Une adaptation aux spécificités du marché :** La structure convient mieux lorsque les produits sont standardisés et que les clients ont des besoins homogènes ne nécessitant pas d'expertise technique trop pointue par secteur.

2) Expliquer les avantages de cette structure *(2 points)*

- **Réduction des frais et du temps de déplacement :** En limitant les zones d'intervention de chaque vendeur, les trajets sont optimisés et moins longs.
- **Meilleure connaissance du terrain et proximité :** Le vendeur devient un expert de sa région, connaît parfaitement ses clients locaux et tisse des relations de proximité durables.
- **Responsabilisation et évaluation aisée :** Chaque vendeur est unique responsable des performances réalisées sur son secteur, ce qui facilite le calcul de sa productivité et l'attribution des objectifs.
- **Absence de conflits internes :** Pas de chevauchement ou de concurrence directe entre commerciaux de la même entreprise sur un même territoire.

3) Calculer le nombre de visites que peut réaliser un vendeur par an pour chaque région *(4 points)*

A. Calcul du temps de travail disponible par an :

- **Nombre de semaines de travail nettes :**

  Semaines totales (52) - Congés payés (5) - Formations (2) = 45

- **Nombre de jours de présence totale :**

  45 semaines x 5 jours/semaine = 225 jours

- **Jours consacrés au travail administratif :** Un lundi sur deux, soit :

  45 semaines / 2 = 22,5 jours administratifs/an

- **Jours de présence sur le terrain (visites et déplacements) :**

  225 jours - 22, 5\ jours = 202,5 jours/an

- **Nombre d'heures totales de travail sur le terrain :**

  202,5\ jours x 8 heures/jour = 1 620 heures/an

B. Déduction du temps de déplacement par région :

Temps de déplacement (en heures) = Distance parcourue par an (km) /Vitesse moyenne (km/h)

- **Région Nord :** 35 000 /50 = 700 heures
- **Région Sud :** 30 000/ 60 = 500 heures
- **Région Est :** 40000 / 50 = 800 heures
- **Région Ouest :** 36 000 / 40 = 900 heures

C. Temps disponible uniquement pour les visites (face-à-face client) :

Temps visites = 1 620 heures - Temps de déplacement

- **Région Nord :** 1 620 - 700 = 920 heures
- **Région Sud :** 1 620 - 500 = 1120 heures
- **Région Est :** 1 620 - 800 = 820 heures
- **Région Ouest :** 1 620 - 900 = 720 heures

D. Nombre de visites réalisables par un vendeur (Durée d'une visite = 15 min = 0,25 h) :

Nombre de visites = Temps visite /Durée d'une visite (0,25 h)

- **Région Nord :** 920 /0,25 = 3 680 visites/an
- **Région Sud :** 1120 /0,25 = 4 480 visites/an
- **Région Est :** 820/0,25 = 3280 visites/an
- **Région Ouest :** 720/0,25} = 2880 visites/an

4) Déterminer le nombre optimal de vendeurs pour chaque région *(4 points)*

A. Calcul du nombre de visites exigées (charge de travail requise) :

Visites exigées = Nombre de clients x Fréquence de visite

- **Région Nord :** 1 500 x 2 = 3000 visites
- **Région Sud :** 2500 x 2 = 5000 visites
- **Région Est :** 2200 x 3 = 6 600 visites
- **Région Ouest :** 3 800 x 2 = 7600 visites

B. Calcul du nombre de vendeurs nécessaires :

Nombre de vendeurs = Visites exigées / Capacité de visites d'un vendeur

- **Région Nord :** 3000 /3 680 = 0,81 1 vendeur *(le secteur est couvert par 1 vendeur, il est en sous-charge légère).*

- **Région Sud :** 5000 /4480 = 1,11 1 vendeur *(ou 2 vendeurs si l'on souhaite alléger, mais 1 vendeur peut couvrir l'essentiel avec un léger dépassement ou optimisation).*
- **Région Est :** 6600 /3280 = 2,01 2 vendeurs
- **Région Ouest :** 7 600 /2880= 2,63 3 vendeurs

(Au total, l'entreprise aurait besoin d'environ 7 vendeurs pour couvrir l'ensemble des zones de manière optimale, alors qu'elle n'en possède que 4 actuellement).

5) Quelles solutions peut-on apporter au manager pour assurer une gestion efficace de sa Force de Vente (FDV) dans chaque région ? *(3 points)*

- **Réajuster les effectifs ou redécouper les secteurs :** Recruter de nouveaux commerciaux (notamment pour les régions de l'Est et de l'Ouest qui sont en surcharge) ou réattribuer les portefeuilles clients.
- **Optimiser les tournées grâce aux outils numériques :** Utiliser des logiciels de géolocalisation et d'optimisation de tournées pour réduire les kilomètres parcourus et donc le temps de déplacement.
- **Digitaliser une partie de la relation (Phoning / E-commerce) :** Assurer un suivi à distance (télévente) pour les clients à faible potentiel afin de réserver les visites physiques aux clients stratégiques.
- **Mettre en place un système de motivation et de suivi (CRM) :** Suivre les indicateurs clés de performance (KPI), fixer des objectifs clairs et adapter les plans de rémunération variable pour stimuler l'efficacité de l'équipe.