

Animer et évaluer un réseau de revendeurs

En bref — Faire le bilan 2026 des douze revendeurs du Sud-Est, en tirer un plan d'animation pour 2027 et préparer un challenge et un entretien de suivi.

Parcours :

1. Tableau de bord des revendeurs (Q1)
2. Effet de la formation (Q2)
3. Segmentation du réseau (Q3)
4. Plan d'animation annuel (Q4)
5. Challenge de printemps : coût et rentabilité (Q5)
6. Entretien avec un revendeur en difficulté (Q6)

Titulaire d'un BTS NDRC, vous êtes animateur(trice) du réseau Sud-Est chez Kalyo, à Salon-de-Provence.

Kalyo (SAS, 52 salariés, 9,4 millions d'euros de chiffre d'affaires HT en 2026) conçoit et fabrique du mobilier d'extérieur haut de gamme : tables, salons, bains de soleil en aluminium et en teck certifié. L'entreprise ne vend pas aux particuliers : ses produits sont distribués par un réseau sélectif de 64 revendeurs agréés (magasins de meubles, jardineries haut de gamme, piscinistes) et recommandés par des prescripteurs (paysagistes, architectes, hôtels). Vous animez les 12 revendeurs du Sud-Est et rendez compte au directeur du réseau, Hugo Mercier.

Janvier 2027 : Hugo Mercier vous demande le bilan du réseau Sud-Est et vos propositions d'animation pour l'année.

Première mission : évaluer le réseau

Le document 1 rassemble les résultats 2026 des douze revendeurs.

Question 1 :

Calculez, pour chaque revendeur, l'évolution de son chiffre d'affaires, son taux d'atteinte de l'objectif et le taux de transformation des demandes de devis transmises par Kalyo ; calculez les mêmes indicateurs pour l'ensemble du réseau.

Ressources : [Fiche ressource - Animer et piloter un réseau](#) · [Fiche ressource - Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 2 :

Comparez le taux de transformation des revendeurs formés en 2026 et celui des autres. Que concluez-vous ?

Ressources : [Fiche ressource - Animer et piloter un réseau](#)

Question 3 :

Répartissez les revendeurs en trois groupes (moteurs, à développer, à risque) selon des critères explicites et proposez une action prioritaire pour chaque groupe.

Ressources : [Fiche ressource - Animer et piloter un réseau](#) · [Fiche ressource \(bloc 2\) - Pilotage, tableaux de bord, budgets](#)

Document 1 : tableau de bord 2026 du réseau Sud-Est

Revendeur	Ville	CA 2025	CA 2026	Objectif 2026	Demandes de devis transmises	Devis signés	Formation 2026
Maison & Jardin Aixois	Aix-en-Provence	410 000 €	452 000 €	440 000 €	96	38	Oui
Côté Terrasse	Marseille	380 000 €	361 000 €	400 000 €	88	22	Non
Salon Jardin Design	Salon-de-Provence	280 000 €	302 000 €	310 000 €	60	24	Oui

Revendeur	Ville	CA 2025	CA 2026	Objectif 2026	Demandes de devis transmises	Devis signés	Formation 2026
Aubagne Extérieurs	Aubagne	250 000 €	245 000 €	260 000 €	52	15	Non
Les Jardins de	Toulon	390 000 €	424 000 €	410 000 €	84	34	Oui

Toulon							
Piscines Azur	Fréjus	350 000 €	328 000 €	370 000 €	72	18	Non
Var Habitat	Hyères	380 000 €	428 000 €	400 000 €	78	33	Oui
Riviera Outdoor	Nice	520 000 €	588 000 €	560 000 €	120	52	Oui
Antibes Déco	Antibes	350 000 €	352 000 €	380 000 €	80	26	Non
Mobilier Sud	Avignon	240 000 €	262 000 €	270 000 €	48	19	Oui
Terrasses du Luberon	Cavaillon	170 000 €	158 000 €	180 000 €	36	9	Non
Garrigue Paysage	Nîmes	180 000 €	260 000 €	200 000 €	40	18	Oui
Total		3 900 000 €	4 160 000 €	4 180 000 €	854	308	

Deuxième mission : animer le réseau

Le document 2 présente les attentes du directeur du réseau.

Question 4 :

Construisez le plan d'animation 2027 du réseau : actions (formation, réunion, communication, outils, visites, événements), calendrier, indicateurs de suivi.

Ressources : [Fiche ressource – Animer et piloter un réseau](#) · [Fiche ressource \(bloc 2\) – Communication managériale, performance et motivation](#)

Question 5 :

Calculez le chiffre d'affaires du printemps 2026, le chiffre d'affaires supplémentaire visé, le coût du challenge, la marge supplémentaire et le retour sur investissement. Proposez des règles qui donnent une chance à tous les revendeurs.

Ressources : [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#) · [Fiche ressource – Animer et piloter un réseau](#)

Question 6 :

Préparez l'entretien avec le gérant de Piscines Azur : diagnostic chiffré, causes à explorer, objectifs, plan d'action, suivi. Que pouvez-vous lui demander, et que ne pouvez-vous pas lui imposer ?

Ressources : [Fiche ressource \(bloc 2\) – Communication managériale, performance et motivation](#) · [Fiche ressource – Droit de la distribution et des réseaux](#)

Document 2 : note du directeur du réseau

Note d'Hugo Mercier. « Le printemps (mars à mai) réalise environ 30 % des ventes annuelles. Je souhaite un challenge des revendeurs : un voyage à Milan, au salon du meuble, pour les deux meilleurs (6 000 €), une PLV spéciale (2 400 €) et une prime de 2 % sur le chiffre d'affaires réalisé au-delà de celui du printemps 2026. Objectif : + 8 % sur le printemps. Notre taux de marge sur coûts variables est de 38 %. Préparez aussi le rendez-vous avec Piscines Azur, dont les ventes baissent. »