

Étudier le développement d'un réseau en franchise

En bref — Éclairer la décision de Kalyo d'ouvrir des boutiques en franchise : forme de réseau, obligations juridiques et rentabilité d'un projet de franchisé.

Parcours :

1. Comparer les formes de réseau (Q1)
2. Obligations du franchiseur et contrat (Q2)
3. Atouts, risques et conflits de canaux (Q3)
4. Prévisionnel du franchisé (Q4)
5. Seuil de rentabilité et marge de sécurité (Q5)
6. Intérêt pour Kalyo et recommandation (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.

La direction envisage de compléter le réseau de revendeurs par des boutiques « Kalyo Store » en franchise. Hugo Mercier vous associe à l'étude ; un premier candidat, à Perpignan, a présenté son prévisionnel.

Première mission : comprendre la franchise

Le document 1 présente le projet de formule « Kalyo Store ».

Question 1 :

Comparez, dans un tableau, la succursale, la distribution sélective, la concession et la franchise : propriétaire du point de vente, investissement de la tête de réseau, contrôle, rémunération de la tête de réseau.

Ressources : [Fiche ressource – Franchise et réseaux contractuels](#) · [Fiche ressource – Réseaux de distribution et relation producteur-distributeur](#)

Question 2 :

Quelles obligations Kalyo doit-elle respecter avant la signature d'un contrat de franchise ? Quels sont les éléments essentiels du contrat ?

Ressources : [Fiche ressource – Franchise et réseaux contractuels](#) · [Bpifrance Création – le contrat de franchise](#)

Question 3 :

Quels sont les atouts et les risques de la franchise pour Kalyo ? Comment éviter un conflit avec les revendeurs agréés existants ?

Ressources : [Fiche ressource – Franchise et réseaux contractuels](#) · [Fiche ressource – Réseaux de partenaires et prescription](#)

Document 1 : la formule « Kalyo Store »

Formule « Kalyo Store » (projet)	Conditions
Concept	Boutique de 250 m ² en centre-ville ou en zone commerciale haut de gamme, dans une ville sans revendeur Kalyo à moins de 50 km
Droit d'entrée	25 000 € HT
Redevance de fonctionnement	4 % du chiffre d'affaires HT

Formule « Kalyo Store » (projet)	Conditions
Redevance publicitaire	1,5 % du chiffre d'affaires HT
Durée du contrat	7 ans
Apports de Kalyo	Marque, concept d'agencement, savoir-faire (vente conseil, gestion, aménagement des terrasses), formation initiale de quatre

Deuxième mission : évaluer le projet d'un franchisé

Le candidat de Perpignan présente son prévisionnel (document 2).

Question 4 :

Établissez le compte de résultat simplifié de la première année : marge brute, redevances, charges fixes (dont amortissements), résultat avant impôt.

Ressources : [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#) · [Fiche ressource \(bloc 2\) – Pilotage, tableaux de bord, budgets](#)

Question 5 :

Calculez le seuil de rentabilité du franchisé et sa marge de sécurité. Le projet est-il solide ?

Ressources : [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Question 6 :

Calculez ce que ce franchisé rapporterait à Kalyo la première année : droit d'entrée, redevances et marge sur coûts variables réalisée sur les produits qu'il achète à Kalyo (30 % du prix facturé au franchisé). Formulez votre recommandation.

Ressources : [Fiche ressource – Franchise et réseaux contractuels](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Document 2 : prévisionnel du candidat de Perpignan

Prévisionnel de la première année d'un franchisé (Perpignan)	Montant
Chiffre d'affaires HT	720 000 €
Taux de marque moyen	45 %
Loyer et charges locatives	48 000 €

Prévisionnel de la première année d'un franchisé (Perpignan)	Montant
Salaires et charges sociales (gérant et deux vendeurs)	132 000 €
Autres charges (énergie, assurances, communication locale, divers)	42 000 €
Agencement de la boutique (amorti sur 7 ans)	180 000 €
Droit d'entrée (amorti sur la durée du contrat)	25 000 €