Le tableau de bord des revendeurs de Poêles Vernadel

Poêles Vernadel, PME de 38 salariés installée à Crest (Drôme), fabrique des poêles à bois et à granulés. Elle ne vend pas aux particuliers : ses poêles sont vendus et posés par des revendeurs-installateurs indépendants, auxquels son site internet transmet les demandes de devis des particuliers de leur zone. Quentin Soubeyrand, animateur du réseau Drôme-Ardèche-Gard, suit six revendeurs.

En septembre 2026, au terme de la saison 2025-2026 (de septembre à août), il prépare le bilan de chaque revendeur et du réseau, puis les objectifs de la saison 2026-2027, calculés selon la méthode de l'entreprise.

Complétez l'annexe 1, puis répondez aux questions d'analyse.

Document 1 : résultats des six revendeurs (chiffre d'affaires HT de Poêles Vernadel avec chacun, saisons de septembre à août)

Revendeur	Ville	Chiffre d'affaires 2024-2025	Chiffre d'affaires 2025-2026	Objectif 2025-2026	Demandes de devis transmises	Ventes conclues sur ces demandes
Flammes du Diois	Die (Drôme)	180 000 €	198 000 €	195 000 €	64	26
Chaleur Bois Rovaltain	Valence (Drôme)	420 000 €	445 200 €	460 000 €	150	51
Feux de l'Eyrieux	Le Cheylard (Ardèche)	150 000 €	139 500 €	160 000 €	48	12
Calor'Helvie	Aubenas (Ardèche)	240 000 €	271 200 €	260 000 €	80	34
Foyer Cévenol	Alès (Gard)	310 000 €	322 400 €	335 000 €	110	33
Braises de l'Uzège	Uzès (Gard)	200 000 €	188 000 €	210 000 €	70	15

Document 2 : tableau de bord de la saison 2025-2026 (à compléter)

Revendeur	Évolution du chiffre d'affaires	Atteinte de l'objectif	Transformation des demandes
Flammes du Diois	+ 10,0 %	101,5 %	40,6 %
Chaleur Bois Rovaltain	+ 6,0 %	?	34,0 %
Feux de l'Eyrieux	– 7,0 %	87,2 %	25,0 %
Calor'Helvie	?	104,3 %	42,5 %
Foyer Cévenol	+ 4,0 %	96,2 %	30,0 %
Braises de l'Uzège	– 6,0 %	89,5 %	?
Réseau	?	96,6 %	32,8 %

Document 3 : méthode de fixation des objectifs de la saison 2026-2027

Objectif d'un revendeur = chiffre d'affaires de la saison 2025-2026 + 25 % de l'écart entre le potentiel de sa zone et ce chiffre d'affaires. Potentiel estimé par Poêles Vernadel (nombre de maisons chauffées au bois, ventes de référence des zones bien couvertes) : Feux de l'Eyrieux : 250 000 € ; Calor'Helvie : 300 000 €.

Annexe 1 (arrondir les pourcentages à une décimale)

Question	Réponse
Évolution du chiffre d'affaires de Calor'Helvie (%)	
Taux d'atteinte de l'objectif de Chaleur Bois Rovaltain (%)	
Taux de transformation des demandes transmises à Braises de l'Uzège (%)	
Évolution du chiffre d'affaires du réseau (%)	
Contribution de Chaleur Bois Rovaltain au chiffre d'affaires du réseau (%)	
Contribution de Calor'Helvie à la croissance du réseau (%)	
Objectif 2026-2027 de Feux de l'Eyrieux (€)	
Progression demandée à Feux de l'Eyrieux (%)	

Questions d'analyse

Le gérant de Chaleur Bois Rovaltain rappelle qu'il est le premier revendeur du réseau et demande à être classé parmi les partenaires « moteurs ». Dans quel groupe Quentin doit-il le classer ?

☐ Partenaire à développer : ses ventes progressent, mais il reste sous son objectif
☐ Partenaire à risque : il reste sous son objectif, ce qui fragilise sa place dans le réseau
☐ Partenaire moteur : c'est lui qui réalise le plus gros chiffre d'affaires du réseau

Justification :

Feux de l'Eyrieux, loin du potentiel de sa zone, reçoit un objectif ambitieux pour 2026-2027. Comment Quentin doit-il le présenter à son gérant ?

☐ Le lui notifier par courrier avec le détail du calcul : la méthode étant commune à l'ensemble des revendeurs, l'objectif n'a pas à être discuté
☐ Lui fixer plutôt la même progression qu'à Calor'Helvie, soit + 2,7 %, par équité entre les revendeurs et pour lui donner un objectif facile à accepter
☐ L'expliquer et le discuter en entretien, avec un plan d'accompagnement (formation des vendeurs, exposition, rappel des demandes sous 48 heures) et des objectifs qualitatifs

Justification :