Le plan d'animation du réseau des Ateliers Fargier

Les Ateliers Fargier, entreprise de 26 salariés installée à Lamastre (Ardèche), fabriquent des ruches, des cadres et du petit matériel apicole. Leurs produits sont vendus par 32 revendeurs indépendants de l'Ardèche, de la Drôme et du Gard : magasins agricoles, jardineries et apiculteurs-revendeurs. Les ventes se concentrent au printemps, quand les apiculteurs préparent leurs ruches.

Ninon Chabanis, animatrice du réseau, prépare le plan d'animation 2027 et ses rendez-vous avec les revendeurs.

Pour chaque situation, choisissez la bonne réponse.

Ninon dispose de 45 journées de visite par an pour 32 revendeurs. Comment doit-elle les employer ?

☐ Visiter en priorité les revendeurs avec lesquels la relation est la plus facile, pour les fidéliser, et adresser aux autres la lettre mensuelle et l'accès à l'extranet
☐ Réserver les visites aux revendeurs qui pèsent le plus ou dont les ventes décrochent, et toucher tout le réseau par l'extranet, la lettre mensuelle et des modules de formation en ligne
☐ Répartir les 45 journées également entre les 32 revendeurs, par souci d'équité, et appeler au téléphone ceux qu'elle n'a pas pu voir dans le trimestre

Justification :

Quand programmer la formation des équipes des revendeurs à la nouvelle ruche isolée « Hivernale » ?

☐ En octobre, au moment des bilans
☐ En avril, au cœur de la saison
☐ En février, avant la saison

Justification :

Quels indicateurs Ninon doit-elle associer à ces actions du plan pour en mesurer l'effet ? (plusieurs réponses)

☐ Réunion annuelle de janvier : taux de participation des revendeurs
☐ Bilans individuels d'automne : taux d'atteinte des objectifs
☐ Formation de février : nombre d'heures de formation dispensées
☐ Challenge de printemps : montant des dotations distribuées

Justification :

Un magasin agricole de Saint-Agrève demande aux Ateliers Fargier de financer la moitié d'une campagne de publicité locale. Que lui répondre ?

☐ Accepter en liant l'aide à un engagement mesurable : exposition d'une gamme minimale, participation à la formation, transmission des ventes
☐ Refuser par principe : la publicité locale relève du revendeur, chef d'entreprise indépendant qui en garde le bénéfice, et non du fabricant
☐ Accepter sans condition, pour fidéliser ce magasin et montrer au réseau que les Ateliers Fargier soutiennent la communication locale de leurs revendeurs

Justification :

Le challenge de printemps des revendeurs coûterait 5 100 €. Au printemps 2026, les Ateliers Fargier ont vendu pour 150 000 € HT à leurs revendeurs ; leur taux de marge sur coûts variables est de 34 %. À partir de quelle hausse des ventes le challenge devient-il rentable ?

☐ 34 %
☐ 10 %
☐ 3,4 %

Justification :

Les ventes de produits Fargier du magasin Le Rucher d'Anduze reculent de 9 % alors que le réseau progresse de 5 %. Comment Ninon ouvre-t-elle l'entretien de suivi ?

☐ « Vos ventes reculent de 9 % quand le réseau progresse de 5 % : qu'observez-vous dans votre magasin ? »
☐ « Vos ventes reculent de 9 % quand le réseau progresse de 5 % : vous êtes le moins performant du réseau, il faut réagir vite. »
☐ « Vos ventes reculent de 9 % quand le réseau progresse de 5 % : voici le plan d'action que j'ai préparé, à appliquer dès lundi. »

Justification :

Un revendeur vend la ruche « Hivernale » 12 % moins cher que le prix de vente conseillé. Que peut faire Ninon ?

☐ Réduire sa remise de 12 % pour compenser l'écart, jusqu'à ce qu'il revienne au prix de vente conseillé
☐ Exiger qu'il remonte son prix au niveau conseillé, sous peine de suspendre ses livraisons de ruches
☐ Lui rappeler le prix conseillé et ses arguments, sans pouvoir lui imposer un prix de revente

Justification :

La direction décide de ne plus travailler avec un revendeur gardois, partenaire depuis douze ans, dont les ventes stagnent. Comment procéder ?

☐ Cesser les livraisons dès la semaine suivante, la décision de la direction suffisant à mettre fin à douze ans de partenariat
☐ Lui annoncer par lettre recommandée la fin du partenariat dans un mois, comme à un revendeur recruté l'an dernier
☐ Lui notifier la fin du partenariat par écrit, avec un préavis conforme au contrat et adapté à douze ans de relation

Justification :