

Sélectionner et recruter des revendeurs agréés

En bref — Étendre le réseau de revendeurs agréés de Kalyo dans le Sud-Est : repérer les zones mal couvertes, sélectionner les candidats et les convaincre.

Parcours :

1. Couverture du territoire et potentiel (Q1)
2. Critères de sélection et cadre juridique (Q2)
3. Grille de sélection des candidats (Q3)
4. Préparation du premier entretien (Q4)
5. Proposition économique au revendeur (Q5)
6. Contrat et plan d'intégration (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.

Hugo Mercier veut recruter deux revendeurs en 2027 pour couvrir les zones où Kalyo est absente ou trop peu présente. Il vous confie l'étude et les premiers contacts.

Première mission : repérer les zones et sélectionner les candidats

Vous disposez des données du réseau par département (document 1) et de la grille de sélection appliquée à quatre candidats de l'Hérault (document 2).

Question 1 :

Calculez, pour chaque département, le chiffre d'affaires de Kalyo pour 1 000 maisons avec jardin. En retenant le niveau moyen des départements qui comptent au moins deux revendeurs, estimez le potentiel de l'Hérault et le manque à gagner dans le Gard. Où recruter en priorité ?

Ressources : [Fiche ressource – Réseaux de partenaires et prescription](#) · [INSEE – statistiques et études](#)

Question 2 :

Rédigez les critères de sélection d'un revendeur agréé et rappelez les conditions qui rendent un réseau de distribution sélective licite. Que peut-on interdire, et que ne peut-on pas imposer, à un revendeur agréé ?

Ressources : [Fiche ressource – Réseaux de partenaires et prescription](#) · [Fiche ressource – Droit de la distribution et des réseaux](#)

Question 3 :

Calculez la note sur 20 de chaque candidat de l'Hérault et proposez les deux revendeurs à recruter. Justifiez le rejet éventuel d'un candidat.

Ressources : [Fiche ressource – Réseaux de partenaires et prescription](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

Document 1 : le réseau Kalyo dans le Sud-Est et le potentiel des départements

Département	Maisons avec jardin	Piscines privées	Revendeurs Kalyo	CA Kalyo 2026 HT
Bouches-du-Rhône	380 000	95 000	4	1 360 000 €
Var	310 000	120 000	3	1 180 000 €
Alpes-Maritimes	190 000	85 000	2	940 000 €

Département	Maisons avec jardin	Piscines privées	Revendeurs Kalyo	CA Kalyo 2026 HT
Vaucluse	140 000	38 000	2	420 000 €
Gard	220 000	52 000	1	260 000 €
Hérault	290 000	68 000	0	0 €

Alpes-de-Haute-Provence	55 000	9 000	0	0 €
-------------------------	--------	-------	---	-----

Document 2 : grille de sélection et notes des candidats

Critère de sélection	Pondération
Surface et qualité d'exposition	25 %
Image et positionnement	25 %
Compétences (vente conseil, livraison, SAV)	20 %
Emplacement et zone de chalandise	15 %
Solidité financière	15 %

Candidat (Hérault)	Surface et qualité d'exposition	Image et positionnement	Compétences	Emplacement et zone de chalandise	Solidité financière
Maison & Terrasse (Montpellier)	5	4	4	5	3
Jardins d'Oc (Béziers)	3	4	5	4	4
Piscines du Littoral (Sète)	4	3	3	4	5
Discount Jardin (Lunel)	4	1	2	3	4

Notes de 1 à 5 attribuées après une visite de chaque magasin. Discount Jardin vend surtout du mobilier en résine à petit prix.

Deuxième mission : convaincre et intégrer les nouveaux revendeurs

Le premier rendez-vous avec le gérant de Maison & Terrasse est fixé ; le document 3 présente la proposition économique type.

Question 4 :

Préparez ce premier entretien : objectifs, questions de découverte, arguments « partenaire » (ce que Kalyo apporte au revendeur), engagements attendus du revendeur.

Ressources : [Fiche ressource \(bloc 1\) – Préparer la négociation](#) · [Fiche ressource – Réseaux de partenaires et prescription](#)

Question 5 :

Pour le revendeur, calculez le taux de marque sur la gamme Kalyo, la marge de la première année, la contribution de la gamme après charges, le chiffre d'affaires à partir duquel la gamme devient rentable et le coût du mobilier d'exposition. Concluez.

Ressources : [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#) · [Fiche ressource \(bloc 1\) – Calculs commerciaux du négociateur](#)

Question 6 :

Listez les clauses essentielles du contrat de distribution sélective et proposez le plan d'intégration du nouveau revendeur sur ses trois premiers mois.

Ressources : [Fiche ressource – Droit de la distribution et des réseaux](#) · [Fiche ressource – Animer et piloter un réseau](#)

Document 3 : la proposition économique type

Proposition économique type pour un nouveau revendeur (première année)	Valeur
Ventes Kalyo prévues, au prix de vente public HT	180 000 €
Coefficient appliqué au tarif revendeur (prix de vente public conseillé)	1,9
Mobilier d'exposition à acheter (valeur au tarif revendeur)	24 000 €
Remise accordée sur le mobilier d'exposition	30 %

Charges du revendeur liées à la gamme Kalyo	Montant annuel
Espace d'exposition (120 m ² à 85 € le m ² par an)	10 200 €
Temps d'un vendeur formé (0,5 équivalent temps plein)	21 000 €
Livraison et service après-vente (3 % du CA)	5 400 €