

ROMAIN DEVEZEAUX

ANIMATION DE RÉSEAU DE VENTE DIRECTE

BTS NDRC - ÉPREUVE E6
SESSION 2025

SOMMAIRE



- 1 Cadre de l'activité du réseau
 - Présentation générale du réseau et de l'entreprise
- 2 Analyse de l'activité réalisée au sein du réseau
 - Contexte
 - Diagnostic (swot, objectifs)
 - Animation
 - Méthodologie
 - Résultats
 - Préconisations

PRÉSENTATION GÉNÉRALE DU RÉSEAU ET DE L'ENTREPRISE

- Fondée en 2011 par Philippe Laurent
- SAS au capital de 100 000 €
- Offre commerciale
- Du marché au 3 boutiques physiques
- Vente majoritairement en B to C
- Distribution sélective



CONTEXTE

CA de 1 millions d'euros en 2023

Échelle nationale :

- part de la biscuiterie → 4,4 milliards d'€
- part de marché de l'entreprise → 0,023 %

Secteur palois :

- part de la biscuiterie → 18,24 millions d'€
 - part de marché de l'entreprise → 5,5 %
-

Création box abonnement annuel (quête d'innovation, de créativité)

Développement d'un réseau de vendeurs à domicile indépendants (VDI)

Mon rôle



DIAGNOSTIC

FORCES

- Entreprise locale et familiale
- **Artisanat de qualité**
- **Production artisanale, locale**
- Recettes uniques et secrètes, produits sur mesure
- 3 boutiques, commerce de proximité
- **Flexibilité du métier de VDI**

OPPORTUNITÉS

- **Produits locaux (CA de 10 milliards d'€)**
- Forte demande pour des produits de qualité et haut de gamme
- **Croissance du marché des box mensuelles (10% à 15% par an en France)**
- Expansion régionale
- **Valorisation du métier de VDI**
- **Possibilité de revenus complémentaires attractifs pour les VDI**

FAIBLESSES

- Notoriété locale
- Prix élevés car production artisanale
- Fait main: vitesse de production
- **Coût matière première**
- **Secteur très concurrentiel**
- **Forte autonomie requise pour les VDI**
- **Besoin de Former les VDI**

MENACES

- Dépendance à un réseau de vendeurs externes
- **Risque économique local**
- Concurrence accrue des géants du secteur
- Secteur très concurrentiel
- **Volatilité des prix des matières premières**
- Pouvoir d'achat en baisse
- **Motivation et autonomie variables**

Problématique : Comment diversifier le mode de distribution de l'entreprise grâce au lancement des box d'abonnement afin de participer à l'expansion de l'entreprise à l'échelle régionale ?



OBJECTIFS STRATÉGIQUES

- **Accroître notre réseau** de clientèle
- **Développer l'image de marque**
- **Augmentation du CA** grâce aux ventes en réunion
- **Prospecter de nouveaux VDI**
- **Organiser des rencontres**

ENTREPRISE

- **Renforcer son réseau social**
- **Profiter d'offres promotionnelles** unique
- **Participer à un moment convivial** avec son réseau social (amis, collègues,...)

HÔTE(SSE)

- Recevoir une **expérience de consommation unique**
- Participer à un **moment convivial entre amis**
- Participer à une **vente directe dans un environnement non commercial**

INVITÉ

- **Développer son réseau**
- **Générer des revenus complémentaires**
- **Renforcer ses compétences de vendeurs**

VDI



OBJECTIFS ANIMATION

QUANTITATIFS

- Ventes d'abonnements : **Vendre 5 abonnements** (62,5 % des invités)
- Taux de conversion : Atteindre un **taux de conversion de 50 %** (4 participants convertis)
- Ventes additionnelles : **Générer 3 ventes de produits supplémentaires** (37,5% des invités)
- Satisfaction des participants : Obtenir un **score de satisfaction de 90%**
- **Récolter 100 % des mails présents** pour suivi, relances, newsletter

QUALITATIFS

- **Créer une dynamique de fidélisation**
- Améliorer la connaissance produit
- **Valoriser l'image de l'entreprise**
- Promouvoir les valeurs de l'entreprise
- **Expérience interactive**
- **Valorisation produit**
- Dynamisme de l'animation
- **Respect de la réglementation et de l'éthique**



OBJECTIFS RECRUTEMENT

QUANTITATIFS

- **Recruter 3 VDI actifs**
- **Former 100 % des nouvelles recrues** dans un délai de 2 semaines
- Atteindre un **taux de transformation de 25 %** parmi les participants intéressés
- Obtenir un **taux d'activité de 66 %** (au moins 2 VDI ayant animé une réunion dans le moi suivant leur formation)

QUALITATIFS

- **Intégrer des profils motivés et alignés avec les valeurs de l'entreprise**
- **Assurer un accompagnement efficace** dès l'intégration
- **Créer une dynamique de réseau** conviviale et collaborative
- **Valoriser l'image de marque à travers** le discours et les pratiques des **VDI**
- **Respect de la réglementation et de l'éthique**

LES ACTEURS DE L'ANIMATION

Romain (Vendeur)



Mathilde (Hôtesse)



8 invités de l'Hôte(esse)



ANIMATION PHASE 1

- **Présentation de l'entreprise et de ses valeurs artisanales :**



QUALITÉ | AUTHENTICITÉ | PROXIMITÉ

- **Présentation de l'abonnement annuel :**

 6 cookies/mois → 100 €

 8 cookies/mois → 150 €

 12 cookies/mois → 230 €

 Bonus : box pour événements spéciaux + 10 % de remise en boutique

- **Atelier culinaire interactif :**



Fabrication de cookies & chocolats



Mise en valeur des ingrédients artisanaux



Fiches recettes offertes

ANIMATION PHASE 2



AMBASSADEURS DE
PRODUITS ARTISANAUX

HORAIRES FLEXIBLES

REVENU
COMPLÉMENTAIRE

- **Mise en avant du rôle de VDI :**

- **Échanges / Conseils VDI :**

- ➔ Présentation des avantages
- ➔ Réponses aux questions
- ➔ Distribution d'infos sur l'inscription & formation

- **Fin animation : moment-clé**

-  Prises de commande
-  Recueil des candidatures/ contacts futurs VDI
-  Collecte des mails
-  Échanges et retours spontanés des participants

MÉTHODOLOGIE ANIMATION

AVANT

J-30 : **Objectifs** → VDI, fidélisation, réseau

J-25 : **Rétroplanning + communication**

J-20 : **Invitations ciblées** → mails, relances

J-15 : **Supports prêts** → pitch, plaquettes, atelier

J-5 : **Logistique avec hôte** → lieu, ingrédients, matériel

PENDANT

- H-1 : **Accueil** + badges + programme
- H : **Présentation** entreprise & offre
- H+15 : **Atelier culinaire** → cookies, mise en valeur produits
- H+45 : **Dégustation** + détails abonnements
- H+90 : **Q/R + commandes**
- H+120 : **Clôture** + remerciements + lien participants

APRÈS

- S+1 : **Suivi commandes**
- S+3 : **Mail** remerciement + rappel abonnement
- S+7 : **Sondage satisfaction**

MÉTHODOLOGIE RECRUTEMENT

AVANT

- M-2 : **Profil idéal** → VDI ciblé
- M-2 : **Lancement recrutement**
- M-1 : **Réunion collective d'information**
- J-30 : **Entretiens individuels**
- S-2 : **Contrat & statut** → envoi partenariat + accompagnement administratif
- S-1 : **Kit de démarrage prêt** (livret VDI)

PENDANT

- S1 : **Formation initiale** → produits, vente, outils
- S2 : **Statut administratif** → URSSAF, micro-entreprise
- S2-S3 : **Vente terrain** → observation + co-animation avec l'alternante
- S4 : **Autonomie** → premières ventes en solo + suivi personnalisé

APRÈS

- S+1 : **Feedback ventes** → analyse + conseils personnalisés
- S+2 : **Réunion de suivi**
- M+1 : **Défis motivants** → challenges CA / réunions
- M+2 : **Cohésion d'équipe** → atelier, groupe réseau, brunch
- M+3 : **Évaluation & suite** → bilans + formations complémentaires



RÉSULTATS ANIMATION

QUANTITATIFS

- **4 abonnements vendus** (50% des invités)
- **Taux de conversion de 50%** (4 participants convertis)
- Ventes additionnelles : **4 ventes de produits supplémentaires** (50% des invités)
- Satisfaction des participants : Score obtenu de **satisfaction de 90%**
- **100 % des mails récoltés** des présents pour suivi, relances, newsletter

QUALITATIFS

- **Satisfaction des participants**
- **Amélioration de l'image de la marque**
- **Relations de confiance avec les hôtes et participants**
- **Promotion des valeurs de l'entreprise**
- **Respect de la réglementation et de l'éthique**



RÉSULTATS RECRUTEMENT

QUANTITATIFS

- **3 VDI recrutés** sur la période
- **100 % des VDI formés dans les délais**
- **2 VDI sur 3 ont animé leur première réunion** dans les mois suivant leur formation
- **Taux de transformation de 27 %**, légèrement supérieur à l'objectif
- **1 réunion en préparation avec la 3ème recrue**

QUALITATIFS

- **Bonne implication des VDI** dans leur mission
- **Compréhension claire de l'offre produit et des valeurs de la marque**
- **Premiers retours positifs de clients** après les animations
- **Début de création d'un esprit d'équipe** via un groupe d'échange interne
- **Respect de la réglementation et de l'éthique**

PRÉCONISATIONS

À MAINTENIR

Satisfaction client élevée et stable

Collecte des contacts complète et efficace

Formation complète et rapide des recrues

Qualité dossier support VDI

À DÉVELOPPER

Augmenter le taux de conversion

Renforcer l'interactivité des ateliers

Recrutement VDI

Mini-challenges dynamiques entre VDI

À METTRE EN PLACE

Boissons sucrées (producteur local)

Inviter des producteurs locaux

Organiser des réunions de coaching individuel régulières

Création d'un groupe de soutien (WhatsApp, Facebook)



MERCI DE M'AVOIR
ÉCOUTÉ