

# REVENDEUR AGREE

Agent commercial / Commerce spécialisé

Artisan peintre, plâtrier, enduiseur



SAJADE les principales qualités

- \* Réparable
- \* Transformable
- \* Réutilisable
- \* Anti statique
- \* Anti allergique
- \* Anti UV
- \* Hygro-régulateur
- \* Isolant thermique
- \* Isolant phonique
- \* Anti feu
- \* Décors illimités
- \* Economique



GROUPE JaDecor<sup>®</sup> GmbH

## **LE REVENDEUR AGREE**

Véritable colonne vertébrale de JaDecor© France, le revendeur représente le maillon le plus important du circuit de distribution avec la force de vente éventuelle.

Le revendeur peut être artisan du bâtiment ou commerçant

Sa mission est essentiellement commerciale. Sans vente il n'y a pas de mise en œuvre, toutefois ses interventions se limitent en majeure partie à des contacts sur un secteur restreint ou il réside. Les secteurs ont été déterminés en fonction du nombre de ménages et de leur pouvoir d'achats respectifs.

Un Département peut regrouper un ou plusieurs secteurs selon les potentiels de réalisations.

Les ventes de produits peuvent être complétées par la mise en œuvre des produits **Sajade©** et Coverit sur les chantiers. Seul des applicateurs formés sont susceptibles de mettre en œuvre **toutes les possibilités** offertes par la **Sajade©** et Coverit. Ils peuvent faire partie de la structure du concessionnaire ou être indépendant.

Afin de lui permettre une rentabilisation optimale, le revendeur bénéficie tout comme ses partenaires de l'ensemble de la force de **JaDecor©** France, formation, logistique et assistance administrative.

L'investissement financier réduit permet au revendeur de démarrer son activité avec le maximum d'avantage.

Le revendeur exerce son activité de manière non exclusive. Il pourra éventuellement bénéficier du statut d'artisan en bénéficiant des avantages liés à ces professions :

Protection de son patrimoine privé

Financements et subventions préférentielles (selon départements)

Administration allégée

Etc.

Le revendeur dépendra de son Concessionnaire (actuellement Jadecor France assume le rôle de concessionnaire). Son statut peut être celui d'artisan auto entrepreneur ou de gérant de société si son activité est conforme à la législation en vigueur.

Devenir revendeur agréé chez **JaDecor©** France implique un investissement minimal **et remboursable** \*.

- Matériel d'exposition et démonstration\*
- Documentations acquis chez Jadecor ou chez votre propre imprimeur après approbation des visuels et textes de Jadecor
- Formation gratuite en nos locaux ou sur site (remboursement des frais)

## **LES PRESTATIONS ET OUTILS DISPONIBLE**

**a) Matériel d'exposition** (voir également kits type)

### SAJADE & SIJADE

- Eventail d'échantillons réels SAJADE et SIJADE
- Panneaux 500 x 600 SAJADE (peuvent également être réalisé par le partenaire)
- Lot de composants et colorants
- Lot d'échantillons 50 x 50 pour test et démo
- Malette marketing
- Autres suggestions possibles

### COVERIT

- Plaquettes triptyque échantillons en vrais KROMYA
- KROMYA BOX
- Echantillons des colorants
- Autres suggestions possibles

### JaDeStone

- Echantillons des décors
- Autres suggestions possibles

**b) Documentations**

- Flyers
- Dépliant triptyque
- Prospectus
- Catalogues
- CDs
- etc..

**Tout produit d'exposition ou de démonstration acquis est intégralement remboursé au partenaire sous forme de remise complémentaire de 10% sur les ventes utilisateurs**

### c) Formations

Nous dispensons nos formations gratuitement en nos locaux à Perpignan. Les formations spécifiques en usine en Allemagne ou en Italie sont liés à des frais de déplacement.

Si vous le souhaitez ces formations peuvent également être organisés dans vos locaux à votre charge.

Exemple de formations :

- Formation aux produits et techniques (indispensable)
- Formation à l'outil de travail administratif (conseillé)
- Formation Marketing, approche du marché (conseillé pour débutants)
- Autres suggestions possible

Ces stages peuvent être effectués par un revendeur, son conjoint ou ses salariés autant de fois qu'il le désire.

### d) Assistance de JaDecor© France

(Technique, Comptabilité, Marketing, Publicité, Communication, Juridique, ...)

### c) Mission principale du revendeur

Le revendeur peut actuellement

- Proposer de nouveaux revendeurs (prime de 250,- € à signature)
- Vendre directement des produits aux utilisateurs
- Mettre en œuvre des produits
- Communiquer avec le marché de son département en concertation avec le concessionnaire

**Nota:** *Après avoir recruté ou participé au recrutement de 5 nouveaux partenaires locaux réalisant le volume d'affaire préconisé, il peut prétendre au rôle de Concessionnaire selon les disponibilités Il garde, si possible, ses propres recrues dans sa nouvelle structure*

### **Exemple de résultats pouvant être escomptés par un Département**

<b>CONCESSION DEPARTEMENTALE</b>		
<b>Production Propre</b>		
20 m <sup>2</sup> * 188 Chantiers	3760 m <sup>2</sup>	1139 Sachets
PA MOYEN	14,79 €	55 610 €
PV MOYEN PRODUIT	25,95 €	97 572 €
PV MOYEN POSE	16,00 €	60 160 €
<b>CA MOYEN</b>	<b>41,95 €</b>	<b>157 732 €</b>
<b>MARGE MOYENNE</b>	27,16 €	<b>102 122 €</b>
Ristourne quantitative*	5%	2 781 €
<b>MARGE TOTALE</b>		<b>104 902 €</b>

\*Dépassement Objectif de 1000 Sachets an