

**APPEL A
MANIFESTATION
D'INTERET POUR LA
SELECTION DE
GROSSISTES**

CANAL+ RDC

2022

CONFIDENTIALITE

Aucune partie de ce document ne peut être révélée verbalement ou reproduite sans le consentement de CANAL+ RDC. Ce document, ses annexes associées et tous les attachements demeurent la propriété de CANAL+ RDC et devront lui être retournés à sa demande.

SOMMAIRE

Table des matières	
1. Présentation du document	3
2. Contexte business	3
a. Contexte	3
b. Place du grossiste dans le réseau CANAL+	3
c. Avantages d'un grossiste : un acteur majeur de la croissance de CANAL+ en RDC :	4
d. Zones ouvertes à la couverture par un grossiste	4
3. Grossiste : missions et attendus	6
a. Missions d'un grossiste : développer, gérer et animer un réseau de distribution	6
b. Conditions générales	7
c.1 Conditions juridiques	8
c.2 Conditions financières	8
c.3 Conditions commerciales	8
4. Manifestation d'intérêt : cahier des charges	9
a. Eléments business	9
b. Partie juridique & fiscale	9
c. Modalités de réponse à l'appel à manifestation d'intérêt	9
d. Planning complet	10
e. Questions et Explications	10
5. Critères d'évaluation	10



1. Présentation du document

Le présent document a pour but de résumer les principales missions, responsabilités et obligations liant un grossiste à CANAL + RDC dans le cadre de sa nouvelle organisation commerciale.

Le document présente les différentes étapes du processus de sélection des grossistes par CANAL + RDC ainsi que les éléments constitutifs du dossier de candidature à transmettre à CANAL + RDC pour quiconque souhaitant soumettre sa candidature.

CANAL + RDC ne requière des soumissionnaires au présent appel à manifestation d'intérêt l'engagement d'aucune dépense particulière. Toute dépense, charge ou frais engagé par un soumissionnaire dans le cadre du présent appel à manifestation d'intérêt restera à la seule charge de ce dernier et CANAL + RDC ne pourra se voir réclamer aucune somme de ce chef.

2. Contexte business

a. Contexte

Le Groupe CANAL+ est leader dans l'édition de chaînes premium et thématiques ainsi que dans la distribution d'offres de télévision payante. Dans le cadre de son développement à l'international et plus particulièrement en Afrique, CANAL+ a ouvert une filiale de distribution en République Démocratique du Congo en 2012 afin d'être toujours plus proche de ses clients. CANAL+ compte actuellement en République Démocratique du Congo plus de 400 points de vente et plus de 2800 points de recharge. CANAL+ offre à ses abonnés plus de 200 chaînes, radios et services couvrant un grand nombre de thématiques (sport, cinéma, séries, actualités...) à travers des bouquets allant de 10\$ à 85\$

Dans le cadre de la nouvelle organisation de son réseau de distribution en République Démocratique du Congo, CANAL+ RDC souhaite recruter des grossistes pouvant être présentes au Kongo Central (KC).

Le présent document a pour but d'informer les potentiels candidats et les amener à manifester leur intérêt en présentant leur structure et leur candidature

b. Place du grossiste dans le réseau CANAL+

Il existe différents canaux de distribution au sein du réseau de CANAL + RDC:

- Le réseau propre
 - o Ce sont les CANAL+ STORES, points de vente en propre de CANAL+RDC
- Le réseau tiers conquête enseigne
 - o Les boutiques enseignes : point de vente 100% CANAL+
 - o Ces boutiques sont gérées par des partenaires appelés « partenaire enseigne »
- Le réseau tiers conquête grossiste

- Les distributeurs agréés : point de vente ayant réservé un espace dédié à CANAL+ mais ne commercialisant pas exclusivement des offres et services CANAL+
- Ces distributeurs sont gérés par des partenaires appelés « partenaire grossiste conquête »
- Le réseau tiers recharge.
 - Ce sont les points de recharges. Ce réseau effectue des réabonnements uniquement aux différentes formules de programmes et services audiovisuels CANAL+.
 - Ces points de recharge sont gérés par des partenaires appelés « partenaire grossiste recharge »
- Le réseau tiers conquête grossiste VAD
 - Ce sont des agents commerciaux mis à disposition et géré par des partenaires appelés « partenaire grossiste VAD »
 - Ces agents commerciaux exécutent des prestations de distribution et de commercialisation des offres Canal+ à travers de la vente à domicile.

L'appel à manifestation d'intérêt a pour objet le réseau tiers conquête : identifier et recruter un ou plusieurs **partenaires grossiste VAD** et **partenaires grossiste Conquête**. Les premiers seront chargés de recruter et piloter un réseau d'agents commerciaux ou Vendeurs A Domicile (VAD) ; les seconds seront chargés de recruter et piloter un réseau de distributeurs agréés.

Les secteurs ouverts aux candidatures de **Grossiste VAD** sont détaillées ci-dessous :

- Cataractes 1
- Cataractes 2
- Bas-fleuve

Les secteurs ouverts aux candidatures de **Grossiste Conquête** sont détaillés ci-dessous :

- Cataractes 1
- Cataractes 2
- Bas-fleuve

Un partenaire grossiste n'a pas l'exclusivité du business sur la zone pour laquelle il aura été retenu. Ses activités cohabiteront avec les autres partenaires présents sur cette même zone.

- c. Avantages d'un grossiste : un acteur majeur de la croissance de CANAL+ en RDC :
 - Bénéficier d'un volume d'activités important et croissant, et d'une rémunération attractive
 - Etre un acteur majeur de la croissance de CANAL+ en RDC
 - Nourrir l'image de votre société en vous associant à une marque renommée et synonyme de qualité
 - Vendre un produit à forte valeur

d. Zones ouvertes à la couverture par un grossiste

Les zones ouvertes à la couverture par le **grossiste VAD** sont décrites ci-dessous.



REGIONS	DETAILS
KASANGULU	Villes de Kasangulu, secteurs de Kasangulu, secteur de Luila, secteur de Lukunga-Mputu
LUKULA	Commune de Lemba, Lukula, Nsioni
LUOZI	Commune de Lozi, secteurs de Kenge, Kimbanza, Kimumba, Kinkenge, Kivunda, Mbanza-Mona, Mbanza-Mwembe, Mbanza-Ngoyo, Mongo-Luala
MADIMBA	Communes de Kisantu et Madimba
MBANZA-NGUNGU	Communes de Kwilu-Ngongo, Lukala, Mbanza-Ngungu
MATADI	Ville de Matadi, Communes de Matadi, Mvuzi, Nzanza
SEKE-BANZA	Communes de Seke-Banza et Kinzau-Vuete
SONGOLOLO	Communes de Kimpese et Songololo
BOMA	Ville de Boma, communes de Nzadi, Kabondo, Kalamu
MOANDA	Commune de Moanda
TSHELA	Commune de Tshela

Les zones ouvertes à la couverture par le **grossiste conquête** sont décrites ci-dessous.

REGIONS	DETAILS
KASANGULU	Villes de Kasangulu, secteurs de Kasangulu, secteur de Luila, secteur de Lukunga-Mputu



LUKULA	<i>Commune de Lemba, Lukula, Nsioni</i>
LUOZI	<i>Commune de Lozi, secteurs de Kenge, Kimbanza, Kimumba, Kinkenge, Kivunda, Mbanza-Mona, Mbanza-Mwembe, Mbanza-Ngoyo, Mongo-Luala</i>
MADIMBA	<i>Communes de Kisantu et Madimba</i>
MBANZA-NGUNGU	<i>Communes de Kwilu-Ngongo, Lukala, Mbanza-Ngungu</i>
MATADI	<i>Ville de Matadi, Communes de Matadi, Mvuzi, Nzanza</i>
SEKE-BANZA	<i>Communes de Seke-Banza et Kinzau-Vuete</i>
SONGOLOLO	<i>Communes de Kimpese et Songololo</i>
BOMA	<i>Ville de Boma, communes de Nzadi, Kabondo, Kalamu</i>
MOANDA	<i>Commune de Moanda</i>
TSHELA	<i>Commune de Tshela</i>

3. Grossiste : missions et attendus

a. Missions d'un grossiste VAD: développer, gérer et animer un réseau de VAD

Les missions d'un grossiste VAD sont les suivantes :

- Aspect commercial :
 - Piloter et animer un réseau de VAD
 - Garantir l'atteinte des objectifs de performance fixés par CANAL+ RDC
 - Atteindre les objectifs de développement du réseau fixés par CANAL+ RDC
 - Transmettre les informations, les actualités, les promotions ..., relatives aux Offres CANAL+ à l'ensemble de ses VAD
 - Assurer la formation et la montée en compétence de l'ensemble du réseau de VAD à sa charge



- Aspect financier
 - Avoir un fond de roulement suffisant pour assurer le préfinancement de l'activité et l'exécution du business plan présenté (02 mois d'activité minimum)
 - Être en achat-comptant du matériel (décodeur, parabole, crédit CGA, et tout autre type de matériel)
 - Assurer la rémunération de son réseau de VAD, selon des délais et process convenus avec CANAL+ RDC
 - Aspect logistique
 - Assurer l'approvisionnement en matériels (kits complets) de son réseau
 - Assurer l'approvisionnement en éléments de visibilité de son réseau
 - Disposer d'un bureau et d'un espace adapté et suffisant de stockage du matériel
 - Aspect organisationnel
 - Engager et former une équipe permettant de mener à bien les missions définies ci-dessus
- b. Missions d'un grossiste conquête : développer, gérer et animer un réseau de distributeurs agréés

Les missions d'un grossiste conquête sont les suivantes :

- Aspect commercial :
 - Piloter et animer un réseau de distributeurs agréés
 - Garantir l'atteinte des objectifs de performance fixés par CANAL+ RDC
 - Atteindre les objectifs de développement du réseau fixés par CANAL+ RDC
 - Transmettre les informations, les actualités, les promotions ..., relatives aux Offres CANAL+ à l'ensemble de son réseau de distributeurs
 - Assurer la formation et la montée en compétence de l'ensemble du réseau de distributeurs dont il a la charge
- Aspect financier
 - Avoir un fond de roulement suffisant pour assurer le préfinancement de l'activité et l'exécution du business plan présenté (02 mois d'activité minimum)
 - Être en achat-comptant du matériel (décodeur, parabole, crédit point de vente, et tout autre type de matériel)
 - Assurer la rémunération de son réseau de distributeurs, selon des délais et process stricts
 - Acheter et disposer d'un stock tampon de matériels, correspondant à au moins 1 mois de vente de son sous réseau
- Aspect logistique
 - Assurer l'approvisionnement en matériels (kits complets) de son réseau
 - Assurer l'approvisionnement en éléments de visibilité de son réseau
 - Disposer d'un bureau et d'un espace adapté et suffisant de stockage du matériel
- Aspect organisationnel



- o Engager et former une équipe permettant de mener à bien les missions définies ci-dessus

c. Conditions générales

Remarques :

- Un soumissionnaire peut manifester son intérêt sur plusieurs secteurs
- Le soumissionnaire n'aura pas l'exclusivité de la commercialisation des différentes formules de programmes et services audiovisuels CANAL+ sur la zone sur laquelle il aura été retenu

Les conditions ci-dessous énumérées sont des conditions de validité de la manifestation d'intérêt. CANAL+ RDC se réserve le droit de rejeter les candidatures ou dossiers non conformes.

c.1 Conditions juridiques

- Ne pas être un distributeur concurrent de CANAL+
- Etre une société de droit congolais, dotée de la personnalité morale constituée sous forme de société commerciale (SARL, SA ou SAS). Cette condition exclut de la soumission, toute entreprise individuelle n'ayant pas une personnalité morale distincte de la personne physique
- Etre immatriculé au Registre du Commerce et du Crédit Mobilier
- Relever d'un régime d'imposition permettant de facturer et de déduire la TVA
- Etre à jour de ses obligations fiscales, tant déclaratives que contributives
- Les dirigeants du soumissionnaire ne doivent pas faire l'objet d'une condamnation civile, commerciale ou pénale, ni de mesure de privation de leurs droits civiques en cours ou durant les trois années précédant la date de la soumission
- Avoir une police d'assurance couvrant les risques professionnels
- Avoir un siège social et une adresse physique

c.2 Conditions financières

- Avoir des coordonnées bancaires
- Justifier d'une bonne santé financière,
- Justifier de la disposition de fonds couvrant quatre (4) semaines de chiffres d'affaires sur le secteur attribué

c.3 Conditions commerciales

- Avoir une expérience d'au moins deux (2) ans dans la distribution de produits et de services
- Avoir une bonne connaissance de la zone et justifier d'une bonne capacité d'implantation dans la zone choisie
- Disposer en ce moment ou s'engager à mettre en place une structure comprenant à minima un responsable du réseau de distribution, un financier et un logisticien
- Disposer d'une organisation logistique et de transport permettant le stockage, la gestion et la livraison des matériels et des éléments de visibilité sur son secteur d'activité ainsi que la gestion des retours dans le cadre de la mise en place d'un service après-vente
- Disposer d'un équipement informatique et d'une connexion Internet donnant l'accès à l'outil CGA permettant l'enregistrement des transactions

4. Manifestation d'intérêt : cahier des charges

Les dossiers de candidatures devront impérativement comporter les éléments business et documents juridiques et fiscaux listés ci-dessous.

a. Éléments business

- Présentation de l'entreprise :
 - Descriptif du domaine d'activité et ses réalisations, bilan d'activité des 2 dernières années
 - Références à contacter sur l'expérience de la structure dans le domaine de la distribution
 - Forme juridique et statuts
- Expositions des motivations de la candidature :
 - Pourquoi être grossiste CANAL+ RDC ?
 - Comment allez-vous recruter vos VAD ou vos Distributeurs agréés ?
- Présentation de l'organisation qui sera mise en place pour gérer l'activité
- Présentation d'un business plan à 1 et 3 ans incluant notamment :
 - Développement du réseau :
 - Lieux de déploiement ciblés
 - Recrutement agents commerciaux VAD ou distributeurs agréés
 - Le volume d'activité prévu : recrutements, réabonnements, parc, CA, commissions
 - Les investissements à prévoir : logistique, structurels (RH, bureaux...), animations, merch

b. Partie juridique & fiscale

Autres éléments à fournir :

- Copie du numéro RCCM
- Copie du numéro de l'Identification Nationale
- Numéro d'impôt
- Copie des statuts de l'entreprise
- Attestation de régularité fiscale en cours de validité
- Attestation de la police d'assurance
- Cartographie du réseau de distribution propre
- Références à contacter sur l'expérience de la structure dans le domaine de la distribution

c. Modalités de réponse à l'appel à manifestation d'intérêt

Les propositions sont à adresser par email aux adresses suivantes : AMI_KC@canal-plus.com;

Avec la mention « soumission pour représentation comme **Grossiste VAD** » ; OU pour « soumission pour représentation comme **Grossiste Conquête** ».

Le délai imparti pour la soumission des dossiers de candidature débute le lundi 03 octobre 2022 à 8h00 et se clôture le lundi 24 octobre à 18h00 délai de rigueur.



d. Planning complet

Dates	Actions
03/10/22 au 24/10/22	Dépôt des candidatures
25/10/22 au 27/10/22	Analyse des candidatures
28/10/22 et 31/10/22	Entretiens avec les candidats sélectionnés
01/11/22	Retour fait sur les entretiens
01/11/22 au 10/11/22	Pour un candidat retenu, signature du contrat, préparation et organisation démarrage activités
11/11/22	Démarrage des activités

e. Questions et Explications

Toute demande d'explication et de communication relative à cet appel à manifestation d'intérêt doit être adressée directement à la Direction des Ventes de CANAL+ RDC à l'adresse suivante : AMI_KC@canal-plus.com;

5. Critères d'évaluation

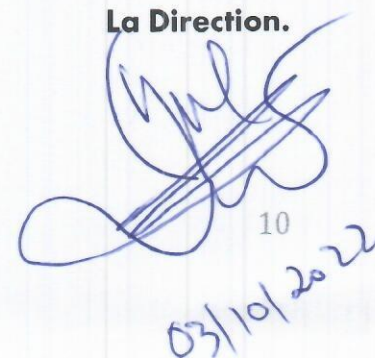
Les soumissionnaires seront évalués sur la base des critères ci-dessous et seront notés sur 20 selon le découpage suivant :

Conditions générales	Eléments d'appréciation	Note maximale affectée
Juridique et Organisation	Solidité Juridique et organisationnelle de la structure	5
Financier	Solidité financière	7
Commercial	Connaissance de l'activité de distribution, plan de développement et motivation	8

Les soumissionnaires ayant une note supérieure à 16/20 seront invités à présenter leur dossier dans les locaux de CANAL+ RDC.

Le dossier sera présenté aux équipes de CANAL+ RDC qui pourront interroger ces derniers sur les points nécessitant des éclaircissements.

La Direction.



10
03/10/2022