

Entreprise : (Pour l'ensemble du questionnaire, joindre toutes les annexes jugées utiles)

1) Type de partenariat :

- Franchise Concession Autre :

2) Membres dans le réseau (nombre) :

3) Dans quelle phase se trouve le réseau ?

- Lancement Croissance Maturité Déclin

4) Qu'elle est la stratégie du réseau ?

- Internationalisation Essaimage Repositionnement Pénétration prospection

5) Quelles sont les conditions d'accès au réseau ?

- Financières :

Droit d'entrée : / Redevance (en %) : / autre :

- Matérielles :

- Humaines/compétences :

6) Y'a-t-il un document d'information précontractuel ? Non oui (prévoir en annexe un exemplaire)

7) L'enseigne accueil-t-elle un animateur réseau ? Non Oui

- Si oui, à quelle fréquence ?

8) Quelles sont les outils d'animation mobilisés ? (Moyens utilisés et efficacité)

- Information :

.....

.....

- Communication :

.....

.....

- Formation :

.....

.....

- Stimulation :

.....

.....

EVALUATION DES PERFORMANCES DU RESEAU

Il s'agit de comparer ce qui est fait par l'ensemble du réseau et ce qui est fait par le partenaire dans lequel vous effectuez le stage.

9) Le partenaire est-il en conformité avec le concept :

- Au niveau des produits et service proposés ? Oui Non
 - o Si non, pour quelle(s) raison(s) ?
- Les normes sont-elles respectées :
 - o Marque Oui Non
Si non, pour quelle(s) raison(s) ?
 - o Identité visuelle Oui Non
Si non, pour quelle(s) raison(s) ?
 - o Cible Oui Non
Si non, pour quelle(s) raison(s) ?
 - o Politique de prix Oui Non
Si non, pour quelle(s) raison(s) ?

LES MODES DE CONTROLE :

Il s'agit d'étudier et d'analyser les différents moyens de contrôle utiliser dans le réseau par la tête du réseau.

10) Qualitatifs

- Audit de qualité ? Oui Non
Si oui, analyse du résultat :
- Sondage/enquête de satisfaction Oui Non
Si oui, analyse du résultat :
- Visite d'un client mystère Oui Non
Si oui, analyse du résultat :
- Reporting Oui Non
Si oui, analyse du résultat :
- Rapport comparatif entre membres du réseau Oui Non
Si oui, analyse du résultat :

11) Quantitatifs (Analyse des Chiffre d'affaires, Compte de résultat, Marge, Valeur ajoutée, EBE,.....)

.....

.....

.....