



(/membre/emmacourtet)

L'animation de réseau post-Covid



()

Les choses ne seront jamais plus comme avant.... l'animation de réseau s'adaptera

La crise sanitaire actuelle a modifié nos comportements au quotidien et il en est de même pour les entreprises et leurs collaborateurs. Certains métiers ont dû s'adapter voire se réinventer. Il en est de même pour l'animation de réseau : dans quelle mesure et pour quels secteurs ? C'est ce que nous allons voir dans cet article.



Les fondamentaux de l'animation de réseau ne sont pas modifiés.

Il faut surtout les renforcer. Cela commence par la préparation de la visite. Alain Lagodié, consultant animation et formation de franchise chez Progressium énonce les différentes étapes de cette préparation :

- l'élaboration et l'analyse des tableaux de bord de l'activité du franchisé ;
- la mise en place des process d'accueil de la clientèle ;
- le référentiel point de vente ;
- la définition des objectifs de visite et des objectifs quantitatifs et qualitatifs pour le franchisé ;
- le compte rendu de visite

Ces points clés, pas toujours utilisés, doivent obligatoirement être travaillés par le franchiseur. Avant le Covid, les visites dites de courtoisie, n'avaient déjà pas de vraie valeur ajoutée. Aujourd'hui, il faut renforcer la rentabilité et l'efficacité des missions de cette fonction considérée comme un centre de coût, et la professionnaliser. Cela passe par des formations pour les têtes de réseau et les animateurs (trices) de réseau sur leur métier.

Ce qui va évoluer, c'est le choix entre des visites physiques et des "visites" en visio conférence

en ayant toujours à l'esprit de garder un contact indispensable avec les franchisés, sans pour autant dépenser des sommes importantes en frais de déplacement,

Les critères de choix vont se baser sur l'activité même du réseau : est-ce un commerce avec du stock, du merchandising, des collaborateurs qui impliquent du management ? Dans ce cas-là, la visioconférence ne peut être qu'un complément mais ne peut en aucun cas remplacer la visite physique. L'animateur pourra par exemple sur 6 visites à l'année, faire 4 visites physiques et deux visioconférences.

Par contre, si l'activité n'est pas du retail mais du conseil, effectué plutôt en agence, alors la répartition peut être inversée au profit de la visio. Alain Lagodié souligne que même en visioconférence, la visite devra être préparée, avec partage des documents. "L'animateur devra bien entendu se former pour bien maîtriser ces nouveaux modes de communication".



En conclusion, l'animation de réseau n'échappe pas à une réflexion sur son articulation. Celle-ci doit se faire à partir des bases de ce métier, sur ses fondations. Ensuite il faudra adapter ses pratiques en fonction des priorités du réseau, du franchisé et du secteur d'activité.

Vous souhaitez obtenir des conseils sur l'animation de votre réseau ?

[Notre contact](#)

(<https://www.progressium.fr/contact/>)

Alain Lagodié

Progressium

[#animation réseau \(/recherche?terms=animation%20r%C3%A9seau\)](#)

[#covid19 \(/recherche?terms=covid19\)](#)

[#bonnes pratiques \(/recherche?terms=bonnes%20pratiques\)](#)

[#crise sanitaire \(/recherche?terms=crise%20sanitaire\)](#)

6

Vous devez être connecté pour pouvoir commenter

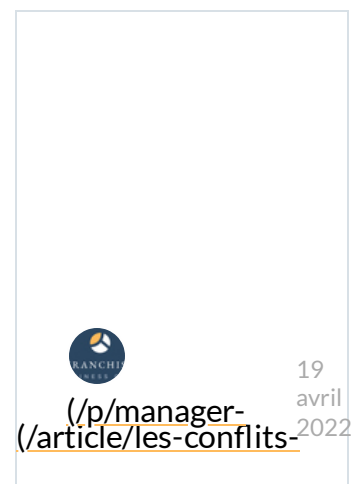
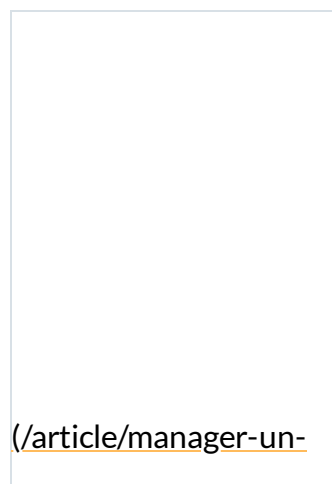
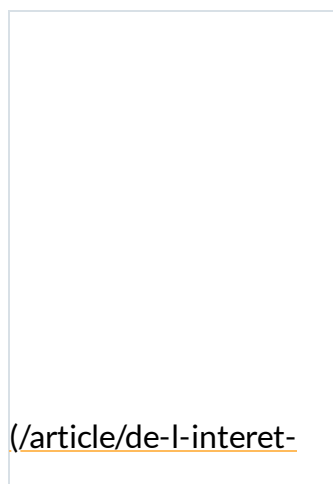
[Connexion \(\)](#)




Commenter



Recommandations d'article





 pou...e-franchise-de-
faire-evoluer-son-
(/membre/jeansamper)
concept-2-9-bis)

Article

**De l'intérêt
pour une
franchise de
faire évoluer
son concept 2/9
bis**

5 ♥


1  (/article/de-
l-interet-pour-
une-franchise-
de-faire-
evoluer-son-
concept-2-9-
bis)

 reseau faire-reussir-
ses-franchises-
(/membre/jeansamper)
webinar-le-10-mai)

Article

**Manager un
réseau. Faire
réussir ses
franchisés.
Webinar le 10
mai.**

1 ♥

2  (/article/manager-
un-reseau-faire-
reussir-ses-
franchises-
webinar-le-10-
mai)

dans-la-franchise-et-le-
commerce-en-reseau)
un-echange)

Document

**LES CONFLITS
DANS LA
FRANCHISE ET
LE COMMERCE
EN RÉSEAU**

... ..

2 ♥

2 

(/article/les-
conflits-dans-la-
franchise-et-le-
commerce-en-
reseau)



Mentions légales • Conditions générales d'utilisation • Politique de confidentialité (/confidentialite)

