

COMMENT RÉPONDRE À L'ENQUÊTE VIA UNE CONNEXION INTERNET

1. Télécharger le fichier-questionnaire au format excel/ à partir du site : entreprises.insee.fr

pavé de gauche « Répondre aux enquêtes »
choix « Contours de réseaux », **télécharger** le fichier-questionnaire

2. Enregistrer le fichier-questionnaire sur votre poste de travail

Ce questionnaire comporte trois "pages" dont une pour des commentaires éventuels.

3. Compléter le questionnaire et insérer en page 2 la liste des points de vente associés au réseau

Vous devez renseigner une ligne pour chaque point de vente membre de votre réseau.

Si votre entreprise est à la tête de plusieurs réseaux, vous pouvez remplir et déposer autant de questionnaires (autant de fichiers) que de réseaux.

4. Déposer le(s) fichier(s) excel/ via l'adresse suivante : entreprises.insee.fr

pavé de gauche « Répondre aux enquêtes »
choix « Contours de réseaux », **déposer** le questionnaire rempli (**site sécurisé**)
à l'aide des éléments (identifiant et mot de passe) figurant dans le courrier adressé.

L'enquête **Contours de réseaux** est reconnue d'intérêt général et de qualité statistique par le Conseil National de l'Information Statistique (CNIS). Elle est inscrite au programme des enquêtes à caractère obligatoire pour les entreprises. **Le secret des déclarations individuelles est rigoureusement garanti par la loi n° 51-711 du 7 juin 1951 modifiée** et seuls seront diffusés des résultats de nature statistique sur des ensembles d'entreprises.

Tout fichier *excel/* déposé sur le site sécurisé est immédiatement versé sur le site Insee et n'est accessible que par les personnes de l'Insee habilitées à exploiter l'enquête.

AIDE AU REMPLISSAGE DE LA PAGE 2 DU FICHIER-QUESTIONNAIRE

IDENTITÉ DU POINT DE VENTE – colonnes A, B et C

Ces colonnes concernent l'identification de chaque point de vente membre du réseau : enseigne, nom de l'établissement (personne physique ou raison sociale) et numéro SIRET.

Les points de vente de cette liste doivent être situés en France métropolitaine ou dans les DOM.

ADRESSE – colonnes D à G

Concerne la localisation du point de vente : numéro dans la voie, type de voie, nom de la voie, complément d'adresse éventuel, code postal, nom de la commune d'implantation.

TYPE DE POINT DE VENTE – colonne H :

Pour chaque établissement de la liste, il faut remplir avec le chiffre 1 ou 2.

LIEN AVEC LA TÊTE DE RESEAU – colonne I

Cette colonne permet d'indiquer le lien (contractuel ou financier) entre le point de vente et la tête de réseau.

Pour chaque établissement de la liste, il faut remplir avec le chiffre 1 à 9. **Pour vous aider**, vous trouverez ci-dessous quelques définitions.

LEXIQUE

Liste et signification des termes repérés par un * dans le questionnaire

<ul style="list-style-type: none"> • Adhérent à un groupement 	<p>Ce sont des points de vente d'entreprises juridiquement et financièrement indépendantes qui sont adhérents à un groupement. Ces entreprises se regroupent souvent, sous forme de coopérative, autour d'une centrale d'achat afin de bénéficier de conditions d'achats et de services.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Contrat de commission-affiliation 	<p>Ce sont tous les points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes de la tête de réseau, à laquelle ils sont reliés par un contrat de commission-affiliation. Dans le cadre d'un contrat de commission-affiliation, le commerçant n'est pas propriétaire de son stock (il ne choisit pas la marchandise et les prix de vente sont imposés). La propriété de la marchandise passe directement de la tête de réseau au client. Le commissionnaire-affilié est alors rémunéré à la commission.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Contrat de concession 	<p>Ce sont des points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes de la tête de réseau, à laquelle ils sont reliés par un contrat de concession. La concession est un contrat par lequel la tête de réseau délivre à un nombre de commerçants (concessionnaires) le droit de vendre un ou plusieurs produits. Le contrat de concession est basé sur la location d'une enseigne et la garantie d'une exclusivité territoriale pour le concessionnaire.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Contrat de franchise 	<p>Ce sont des points de vente d'entreprises juridiquement et financièrement indépendantes de la tête de réseau, à laquelle ils sont reliés par un contrat de franchise. Ils bénéficient notamment du savoir-faire et de l'enseigne du franchiseur dans le cadre d'un contrat de franchise. Les points de vente ou autres établissements concernés utilisent l'enseigne dans le cadre de relations contractuelles assorties de droits et d'obligations par rapport au franchiseur.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Corner 	<p>Partie d'un magasin appartenant à une entreprise et affecté par contrat à une autre entreprise qui l'utilise pour la vente de ses propres articles ou services. Il peut s'agir d'un rayon spécifique ou d'une partie de rayon concédé à une marque ou à une enseigne. Il donne généralement lieu à rétribution du point de vente. La mise en œuvre de cet espace ainsi que les produits ou services qui sont offerts à la clientèle sont définis contractuellement entre les deux entreprises.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Point de vente en propre (intégré) 	<p>Les points de vente en propre sont les magasins appartenant à l'entreprise tête de réseau ou à l'une de ses filiales.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Réseau 	<p>Ensemble de points de vente qui présentent des caractéristiques communes (vente de mêmes produits, offre de mêmes services) et qui sont coordonnés par une même entreprise, la tête de réseau.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Simple contrat de licence de marque 	<p>Ce sont des points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes de la tête de réseau, à laquelle ils sont reliés par un contrat de licence de marque exclusivement.</p> <p><i>Remarque : Si le contrat de licence de marque n'est pas exclusif mais par exemple, est associé à un contrat de franchise, les points de vente doivent alors être comptabilisés sous la catégorie contrat de franchise » (lien=2).</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Simple contrat de location gérance 	<p>Ce sont des points de vente d'entreprises juridiquement indépendantes de la tête de réseau, à laquelle ils sont reliés par un contrat de location-gérance exclusivement. La location-gérance est le contrat par lequel un propriétaire de fonds de commerce (la tête du réseau) les loue à des entreprises indépendantes.</p> <p><i>Remarque : Si le contrat de location-gérance n'est pas exclusif mais par exemple, est associé à un contrat de franchise, les points de vente doivent être comptabilisés sous la catégorie « contrat de franchise » (lien=2).</i></p>
<ul style="list-style-type: none"> • Tête de réseau 	<p>Entreprise qui coordonne le réseau et qui est propriétaire des droits relatifs au réseau.</p>