



Annexe A

Rubrique – Demande de partenaire de formation

Cette rubrique donne un aperçu général des critères d'évaluation des candidats ou des candidates. D'autres considérations peuvent s'appliquer.

Évaluation	Exemples d'indicateurs	Prochaine étape
<p>Faible</p> <p>La demande est incomplète et le demandeur ne semble pas avoir un potentiel élevé.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le résultat obtenu pour l'évaluation des risques liés au crédit correspond à la catégorie rouge (note de 1). L'information contenue dans le plan d'affaires est éparse ou incomplète. Des considérations importantes, des possibilités ou des publics cibles ont été omis dans l'analyse de marché. Il y a quelques lacunes évidentes en matière de planification et de soutien des opérations, de finances ou de service à la clientèle. Il manque de preuves ou de structure quant à la façon dont l'entreprise comblera une lacune dans la région ou répondra à un besoin unique du public cible. 	Refuser la demande.
<p>Bon</p> <p>La demande est complète et répond aux exigences minimales. Le demandeur démontre un potentiel pour un partenariat à long terme avec la Croix-Rouge et un potentiel de croissance allant de modéré à élevé.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le résultat obtenu pour l'évaluation des risques liés au crédit correspond à la catégorie jaune (note de 2). L'analyse du marché permet de cerner les principales lacunes et possibilités et de déterminer la façon dont le demandeur peut les combler. Le plan financier présente une analyse des coûts, les coûts de démarrage et un modèle de profits et pertes qui sont réalistes. Le demandeur démontre une aptitude pour la planification et l'appui relativement aux opérations, à l'équipement ou aux installations, à l'inscription, etc. Il ou elle respecte les principes fondamentaux, la mission et les programmes de la Croix-Rouge. 	Demander des renseignements supplémentaires ou passer à l'étape de l'entrevue.
<p>Excellent</p> <p>La demande est complète. Elle démontre une analyse et une recherche approfondies du marché, décrit clairement le marché cible et dénote un potentiel de croissance élevé.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Le résultat obtenu pour l'évaluation des risques liés au crédit correspond à la catégorie verte (note de 3). Le demandeur compte une clientèle ou un personnel bien établis et a fait ses preuves dans la prestation de programmes et de services de formation. Il ou elle possède des liens manifestes avec des marchés-créneaux ainsi que des régions, des clientèles ou des collectivités mal desservies. Il ou elle présente un plan clair, réaliste et viable de croissance ou de prestation durable du programme de formation interne. Il ou elle présente une stratégie de marketing unique ou bien élaborée. 	Passer à l'étape de l'entrevue.



	<ul style="list-style-type: none">• Il ou elle possède des politiques et une infrastructure bien élaborées pour appuyer les opérations, l'équipement et les installations de formation, l'inscription et les niveaux de service à la clientèle.• Il ou elle respecte les principes fondamentaux, la mission et les programmes de la Croix-Rouge.	
--	---	--