

Les bénéfices pour le commanditaire

Le gain de temps

Cette nouvelle démarche a pour vocation de fournir aux commanditaires toutes les informations dont ils ont besoin afin de trouver la structure la plus adaptée à leur projet. Le choix d'un prestataire, **fondé sur des éléments rationnels** plutôt que sur des critères esthétiques **devient plus rapide et objectif.**

Un budget équivalent

Éprouvée dans les secteurs de l'architecture et du design, cette démarche **n'engendre aucun frais supplémentaire** et suggère **une nouvelle répartition du budget.**

De plus, cette pratique concourt à une relation équilibrée entre tous les acteurs et à un développement économique durable.

Un travail de qualité

Après concertation entre les deux parties, les commanditaires **bénéficieront des conseils de professionnels** qui s'impliqueront dans une stratégie de communication qu'ils auront conçue avec leur client.

De leur côté, les prestataires bénéficieront d'une reconnaissance et **disposeront des moyens nécessaires à un travail de qualité.**



RÉSEAU
DES PROFESSIONNELS
DU NUMÉRIQUE
EN POITOU-CHARENTES

16, rue des Trois Rois - 86000 POITIERS
T. 05 49 03 17 76 - F. 05 49 03 02 18
www.spn.asso.fr - contact@spn.asso.fr

Initiative pour de meilleures pratiques de la commande graphique

Aujourd'hui, la collaboration entre prestataires de service d'un côté et commanditaires de l'autre se révèle faussée. La raison ?

Les professionnels de la communication doivent transmettre à leurs clients des maquettes graphiques... Avant même d'avoir pu exercer leur rôle de conseil.

L'initiative portée par le réseau des professionnels du numérique (SPN) et ouverte à tous, a pour ambition d'améliorer les relations entre des acteurs économiques irrémédiablement liés les uns aux autres.

Une autre façon de travailler existe : choisir une agence avec ses références plutôt qu'une simple proposition graphique sans « briefing » préalable.

Dans la méthode que nous vous proposons, **les commanditaires comme les prestataires, conscients des enjeux, s'appliquent à faire évoluer leurs pratiques.**

Initiative
COM'

Commanditaires ou prestataires, aidez-nous à faire évoluer les pratiques en soutenant cette action sur www.initiative-com.org
Sur le site, vous trouverez la liste de nos soutiens, des documents types en téléchargement et des nouvelles de cette initiative.

Comment améliorer les pratiques des commanditaires ?

La sélection sur dossier

Dans ce mode de travail, les commanditaires opèrent systématiquement **une sélection sur dossier pour ne retenir qu'un seul prestataire**. Ce mode de sélection convient à la plupart des consultations.

Maquettes dédommagées

Lorsque la nature du projet le nécessite, une demande de maquette peut être envisagée.

- 1/ Dans ce cas, les commanditaires opèrent d'abord **une présélection sur dossier pour ne retenir que 3 prestataires**.
- 2/ Suite à un entretien, **les 3 prestataires produisent une maquette**.
- 3/ Les commanditaires **dédommagent alors les 2 prestataires non retenus**.

En rémunérant ces propositions, les commanditaires reconnaissent le coût et la qualité du travail réalisé et permettent également aux petites structures, disposant de faibles capacités financières, de mieux répondre à leur commande.

Comment améliorer les pratiques des prestataires ?

Des devis plus transparents

Associées dans l'élaboration de la stratégie de communication, les prestataires s'appliquent à apporter les meilleurs conseils à leurs clients. Plus impliquées, ils s'exprimeront en tant que force de proposition. Cette position de principe se traduira par un **devis détaillé poste par poste**. **Le coût des éventuelles options** apparaîtra également sur chaque proposition commerciale. Le commanditaire, ayant connaissance de la valeur de chaque poste pourra plus facilement affiner sa commande.

Proposition détaillée

En l'absence de maquette, les prestataires s'attachent à fournir **plus d'informations dans leurs réponses**. Ils remettent donc à leurs commanditaires un dossier présentant la **méthodologie de travail, un rétro-planning, le profil des intervenants** qui travailleront sur le projet, ainsi que **des références**. Un bon dossier vaut parfois mieux qu'une maquette et mentionner toutes les options possibles permet de se distinguer de la concurrence.