

# Relation agences et prestataires

Les recos pour une collaboration réussie !

Chères Cheffes de projets,

Tous les jours, nous devons faire preuve d'agilité, de créativité, de responsabilité : faisons en sorte que nos relations soient les plus bienveillantes possibles. Nous sommes tous engagés sur un même chemin, alors plus que jamais la solidarité entre nous doit primer.

Ce guide pratique vous donnera les clés qui nous permettront de tous gagner en confort de travail.

## Reco n°1

### Considérez votre prestataire comme un partenaire

Votre prestataire n'est pas un concurrent ou un fournisseur lambda, c'est avant tout un partenaire conscient de la valeur ajoutée de l'agence. Il n'est pas là pour vous court-circuiter et a comme vous un seul objectif : la satisfaction du Client final.



## Reco n°2

### Restez fidèle à votre prestataire

La mise en concurrence ne doit pas être systématique. Si vous avez déjà un rapport de confiance avec un prestataire : privilégiez et maintenez une relation pérenne pour obtenir des réponses plus rapides et plus efficaces !



## Reco n°3

### Motivez votre prestataire

Limitez au maximum le nombre de prestataires en compétition !

Si 3 agences sont interrogées par un annonceur et que chacune d'entre elles interroge plus de 2 prestataires, leurs chances de remporter l'appel d'offre sont moins grandes.



## Reco n°4

### Privilégiez la transparence !

Communiquez le nom du client, les attentes budgétaires pour cette prestation, le nombre de prestataires en compétition : pour une réponse pertinente, toutes ces informations sont précieuses, si vous êtes en mesure de les fournir dans le respect de vos engagements de confidentialité.



## Reco n°5

### Laissez le temps à votre prestataire d'être créatif !

Intégrez votre prestataire le plus tôt possible à votre projet afin qu'il ait du temps pour imaginer, échanger, et vous proposer la meilleure alternative. Ainsi seront évités les devis "pour hier".



## Reco n°6

### Appuyez-vous sur l'expertise de votre prestataire !

Pour les bienfaits du projet final, votre prestataire peut vous accompagner dans les discussions avec votre client : un échange direct peut être décisif pour la réussite d'un événement. Tout le monde gagnera en efficacité !



## Reco n°7

### Vous ne sélectionnez pas un prestataire ?



Faites-le lui savoir ! Lui expliquer pourquoi, c'est encore mieux : cela lui permettra de savoir comment améliorer sa réponse si vous décidez à nouveau de le consulter.

## Reco n°8

### N'oubliez pas : votre signature vous engage !

Soyez attentifs aux Conditions Générales de Vente (CGV) : elles contiennent des informations importantes sur les conditions de facturation, de report, d'annulation...



## Reco n°9

### Maîtrisez la chaîne de vos prestations !

Le prestataire avec lequel vous signez est responsable et doit assumer ses obligations légales (assurance, législation spécifique à son activité). S'il sous-traite, vous devez en être informé.



## Reco n°10

### Soyez vigilants à la communication autour de votre événement

Si vous autorisez le prestataire à communiquer autour de votre événement, validez ses éléments de langage, vérifiez qu'il respecte les engagements de confidentialité et assurez-vous qu'il mentionne bien votre agence et votre client. Il est important de mettre la qualité de votre travail commun en valeur !

