

# COMPORTEMENT À ADOPTER POUR ÊTRE UN MEILLEUR CLIENT

(tiré de Caron-Bouchard et Renaud, 2001)

## Relations

- Cultiver l'honnêteté
- Être enthousiaste
- Être franc quand vous n'aimez pas le concept ou l'idée
- Être humain (réagir comme une personne et non comme une entreprise)
- Être prêt à admettre votre hésitation
- Donner à l'agence publicitaire le sentiment qu'elle est responsable
- Se soucier d'être un bon client

## Direction/gestion

- Ne pas isoler les cadres des créateurs : les créateurs travaillent mieux quand les objectifs ne sont pas filtrés par des intermédiaires
- Fixer des objectifs en ce qui a trait à l'échéancier et à la qualité de service
- Au besoin changer de collaborateur, pas d'agence publicitaire
- Veiller à ce que l'agence ne réalise pas de profits indus

## Production

- Éviter les changements de dernière minute (petits détails ou coquilles)
- Être conscient du coût des changements (en termes de temps et d'argent)
- Ne pas changer le concept en cours de production

## Médias

- Comprendre les aspects économiques de la production
- Comprendre l'importance d'une bonne planification et des délais requis pour la production et la diffusion
- Éviter d'intervenir dans les relations que l'agence entretient avec les médias
- Éviter l'étroitesse d'esprit
- Assurer le suivi du dossier
- Inviter les créateurs à participer à votre projet dès le départ

## Recherche

- Partager l'information
- Favoriser la participation de l'agence aux projets de recherche

## Création

- Établir vos exigences et ne pas vous immiscer dans les décisions qui relèvent strictement du domaine créatif
- Chercher l'idée conductrice
- Ne pas hésiter à demander que le meilleur produit scriptovisuel ou audiovisuel possible soit créé

