

Checklist

Choisir la meilleure agence éditoriale (sans se tromper)

Rédaction du brief

- Je produis un cahier des charges clair et précis qui répond à toutes les questions :
 - Qui sommes-nous ? (Nom de l'entreprise, produit ou service, équipe, culture, valeurs)
 - Quel est notre environnement ? (Marché, concurrents, clients, offres)
 - Comment communiquons-nous aujourd'hui ? (Canaux, résultats, actions déjà menées)
 - Quel est notre objectif ? (Contexte, attentes et objectifs chiffrés, cible)
 - Quels sont les cadres de la mission ? (Budget, délai)
- Je détaille le cas pratique (si cas pratique il y a).

Identification de liste d'agences et diffusion du brief

- Je pré-sélectionne quelques agences (3-4 agences pas plus).

Deux astuces pour trouver des agences éditoriales :

1. demander des recommandations en postant une publication sur LinkedIn ou en demandant directement à vos contacts avec quelles agences ils travaillent ou s'ils connaissent des agences de qualité.
2. faire une recherche sur Google et faire un tour sur le site des agences qui ressortent dans les résultats. Ainsi vous aurez une idée du périmètre d'action et de la qualité de leur travail.

- Je finalise ma liste et contacte les différentes agences.
- Je partage mon cahier des charges aux agences pré-sélectionnées.
- Je laisse la magie opérée jusqu'à la date butoir.

Rencontre/Visio avec les agences en lice

- Je programme des créneaux de présentation avec les différentes agences (en moyenne 45 min et 15 min de questions)
- Je passe chacune des agences au « tamis » en réalisant un tableau comparatif simple qui intègre un barème de 1 à 10 pour noter chaque critère :

	Agence 1	Agence 2	Agence 3
Spécialiste ou généraliste	Généraliste	Spécialiste	
Savoir-faire dans le domaine	7	6	
Connaissance du secteur	7	6	
Compréhension du brief			
Clarté de la proposition			
Capacité à aller plus loin			
Rapport qualité / prix			
Sens de l'écoute			
Feeling de l'équipe			
Etc.			

Sélection de la meilleure agence éditoriale

- Je contacte l'agence qui m'a le plus convaincu et je remercie les autres en leur livrant des retours constructifs.