

LES ÉTUDES INDEMNISÉES

Aujourd'hui, les lignes bougent

- La crise nous a ouvert les yeux sur notre modèle économique.
- Notre filière porte le sujet des frais d'études indemnisés à bout de bras.
- Nos chiffres d'affaires se sont effondrés, il est urgent de changer les règles du jeu...
- Cette évolution est risquée mais c'est maintenant ou jamais !

Une prise de conscience partagée



L'intervention de l'agence Blacklemon su BFM business



Cette dynamique inédite est un RDV que nous ne pouvons pas manquer.

Les AO combien ça coûte?

4 500

stands
mis en appel
d'offres.

34%

(en CA).

C'est le taux de
réussite sur les
prospects

26%

des exposants
lancent un appel
d'offres.

Entre
13 500
et **30 000**
projets rendus
pour ces 4500
stands.

Un coût
de rendu à perte de
38 M€
pour 3 concurrents
84 M€
pour 6.

9%
du CA de la profession.
C'est l'impact
des appels d'offres
supérieur à
3 agences.

Résultats sondage participation aux AO Privés

98%

des consultations
demandent des travaux
spécifiques

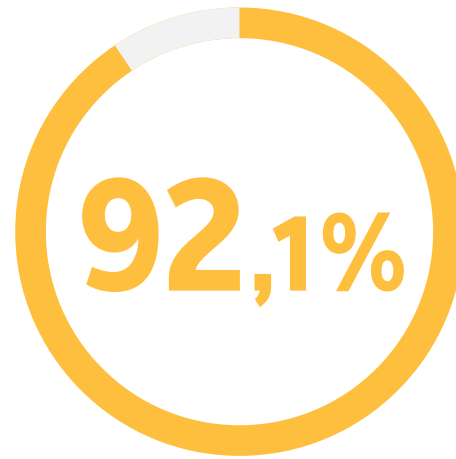
76,5%

d'entre elles
ne font pas l'objet
d'indemnisation

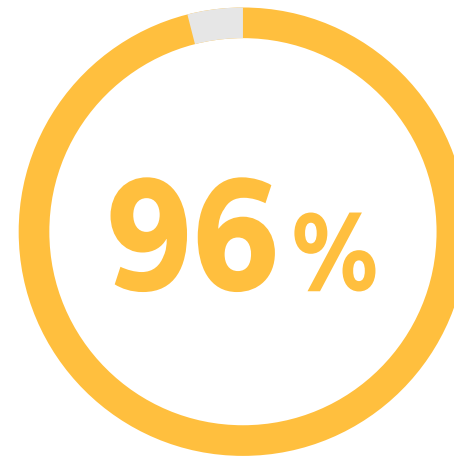
82,3%

des AO privés
ne prévoient pas
de 1^{er} tour de sélection
basé uniquement
sur les candidatures.

Résultats sondage participation aux AO Privés



des agences pensent
qu'il est important de prévoir
une indemnité pour les candidats
non retenus



des agences de design pensent
qu'il est temps de facturer
les honoraires liés aux livrables
en réponse aux AO privés

Conclusion

**Nous devons construire ensemble
de nouvelles règles !**

Pourquoi mettre en place ces indemnités ?

- Parce qu'on est prêt et que **les mentalités évoluent**
- Parce que la **prise de conscience est partagée**
- Parce que notre travail à **de la valeur**
- Parce que la situation économique **l'impose**

MAIS AUSSI

- **Pour se mettre en règle** avec la législation

À qui parle-t-on d'indemnités d'études ?

Il faut en parler à tout le monde et tout de suite.

Un travail de sensibilisation auprès de nos clients, prospects, confrères et commerciaux.

Et **soyons pédagogues...**

**Comment annoncer
à son prospect / client
que nous demandons
désormais des indemnités ?**

- Notre modèle économique **ne fonctionne plus**
- Un **mouvement national** milite pour un système plus juste aujourd'hui
- Le but n'est pas de s'enrichir
- **Une juste contribution**

Comment poser le dialogue et débat avec le prospect/client?

En posant nous-même des questions sur le sujet...

*Avez-vous entendu parler des études payantes,
ou de l'indemnisation des études ?*

*Avez-vous pensé à une indemnisation des études
pour les perdants ?*

Avez-vous la volonté de recevoir des études pertinentes ?
(éviter les concours de beauté)

En posant nous-même des questions sur le sujet...

Comment avez-vous fait la sélection des agences ?

(sélection en amont sur dossier, avant de lancer l'étude).

***Pourquoi remettez vous en concurrence un prestataire
dont vous êtes satisfait***

***Est-ce que vous savez que les réponses aux Appels d'offres
Publics seront dorénavant indemnisées***

**Quelles sont les principales objections
de nos clients/prospects?**

Exemple de traitement d'objections :

- **Je n'ai pas prévu ces indemnités dans mon appel d'offres je ne peux pas les intégrer**
 - Proposer de l'intégrer dans le budget global du stand.
 - Avez-vous pensé déjà de faire un appel à candidature avant de lancer les projets.
- **Vous êtes la seule agence à me le demander?**
 - Dans ce cas, les indemnités n'auront qu'un très faible impact sur votre budget global
 - Vous n'avez pas consulté une agence du LEADS, alors?
- **Ces indemnités sont trop élevées**
 - Nous pouvons proposer un livrable moins abouti, demandant moins de temps d'étude mais vous permettant de vous projeter et d'avoir un budget pour sélectionner votre agence.

Exemple de traitement d'objections :

- **J'aurai à payer trop d'indemnités**
 - Seriez vous d'accord pour que nous travaillions sur un avant-projet, avant de lancer une étude complète pour limiter nos coûts mutuels?
- **Si je ne veux pas payer cette indemnité, vous ne voulez plus répondre?**
 - Nous pouvons proposer un livrable moins abouti, nécessitant moins de temps d'étude, mais rassurez vous cette contribution est limitée.
Elle n'a pas pour but de gagner de l'argent.

Comment sont calculées ces indemnités?

La règle de

3

AGENCES

- Afin que 2 agences perdantes soient indemnisées.
- La 3^e, gagnante, intègre cette indemnité dans sa prestation globale

3

CONDITIONS DE CONCOURS

- Un brief clair
- Un Délai correct
- Un budget clairement annoncé

3

LIVRABLES

Diminuer ou augmenter la qualité des livrables en fonction du profil client et ce qu'il est prêt à payer...

- **Niveau 1** (Avant projet)
- **Niveau 2** (Projet)
- **Niveau 3** (Projet animé)

Le calcul

Le calcul de l'indemnité se fait en jour / h par rapport au travail à accomplir.

On se base sur un forfait jour de conception,
dégrevé de 20 % selon la fiche technique n°30 de la commande publique
sur le montant de dédommagement des livrables

**On conseille un simulateur pour évaluer le temps passé
selon le budget client**

Simulateur de calcul d'indemnités d'études

Ce simulateur a pour objectif de déterminer une proposition de montant d'indemnité, en cas de participation infructueuse à un Appel d'Offres Public ou Privé

La base du Calcul s'effectue selon 3 critères :

- Le Coût : Jour/homme de votre entreprise
- Le Niveau de Livrables que vous allez proposer lors de votre réponse à l'appel d'offres

Définition du coût Jour/homme :

Il est la représentation chiffrée dans votre entreprise, du coût d'un graphiste ou d'un concepteur pour un jour de travail
On parle d'indemnité d'étude, on retient donc 80% du montant réel de votre coût Jour/homme, en ce référant aux préconisations de la commande publique : Fiche technique numéro 30

Définition des Livrables :

On le sait, Le niveau de livrables peut être modulé, il permet d'être en cohérence avec le brief et le budget, et permet au client également de choisir le coût de son investissement projet

On peut déterminer 3 niveaux de Livrables :

Livrables NIVEAU 1 : «Avant-projet» : implantation, 1 croquis ou rough ou 1 élévation et Un budget «grandes masses»

Livrables NIVEAU 2 : «Classique» : Imagerie 3D, Plans Élévations et devis détaillé

Livrables : NIVEAU 3 PREMIUM : Imagerie 3D, Plans Élévations, devis détaillé, Film, animation 360°, Planches échantillons

Simulateur de calcul d'indemnités d'études

EXEMPLE Avec une Base Jour/homme à 450€. H.T. 800€. H.T.									
EXEMPLE DE BASE CALCUL (MODIFIABLE)	JOUR /HOMME : Base en €.H.T.								
BASE CALCUL SUIVANT LIVRABLES en €. H.T.	400	800	1200						
LIVRABLES	Niveau 1	Niveau 2	Niveau 3						
BASE CALCUL en mode Indemnités	400 * 80%	800 * 80%	1 200 * 80%						
	320	640	960						
SIMULATION INDEMNITE	Suivant LIVRABLES			Impact dans budget Client			TEMPS PASSE ESTIME (modifiable)		
Suivant Tranche Budget	Livrables niv 1	Livrables niv 2	Livrables niv 3	Tranche Budget	Livrables Niveau 1	Livrables Niveau 2	Livrables Niveau 3	Tps estimé en jour Homme	Dont Tps de modif intégré
inf 15 000	320,00	640,00	960,00	inf 15 000	2,13%	4,27%	6,40%	1	0
inf 30 000	800,00	1 600,00	2 400,00	inf 30 000	2,67%	5,33%	8,00%	2,5	0,5
inf 50 000	1 120,00	2 240,00	3 360,00	inf 50 000	2,24%	4,48%	6,72%	3,5	0,5
inf 100 000	1 600,00	3 200,00	4 800,00	inf 100 000	1,60%	3,20%	4,80%	5	1
sup 100 000	1 920,00	3 840,00	5 760,00	sup 100 000	1,92%	3,84%	5,76%	6	1,5
Puis par tranche de 25 K€ : 1 Jour suppl									
	Budget	Nbre de tranche suppl.		BASIC	MOYEN	PREMIUM	% Budget		
Exemple de Calcul pour un Budget Sup à 100K€:	150 000	2		2 560,00	5 120,00	7 680,00	5,12		

**Être indemnisé,
c'est s'engager...**

**En contrepartie de cette indemnité,
qui n'a pas pour but de gagner de l'argent mais bien de ne pas en perdre,
les agences du LEADS s'engagent à :**

- Répondre à l'appel à projet
- Respecter le délai
- Considérer le budget

Tissons un lien de confiance avec le client, montrons-lui notre fiabilité.

Conclusion

**La pédagogie est essentielle. C'est un travail de longue haleine.
Rappelons-nous qu'on a de la valeur.
Soyons pertinents, patients et nous serons gagnants...**

11 agences appliquent déjà ces nouvelles règles :

activise



GALIS®



IDEE FIXE
STAND+ARCHITECTURE COMMERCIALE

L'AS DECORS
Agencement Stand Design



**Rejoignez-nous,
faisons bouger les lignes
ensemble maintenant !**

Coluche a dit: « Moins on est de fous, plus il y a de riz »