

**Relations presse, la vérité sur la prospection, les tarifs et les contrats**

**Prénom**

**Nom**

**Dénomination de votre agence/structure**

**Votre fonction**

**Votre téléphone**

*Le code a 10 caractères.*

**Votre e-mail**

**Âge**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> de 20 à 35 ans | <input type="checkbox"/> de 36 à 50 ans |
| <input type="checkbox"/> de 51 à 65     | <input type="checkbox"/> 66 ans et plus |

**Ancienneté dans le métier des relations presse**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> 5 ans et moins | <input type="checkbox"/> de 6 à 10 ans  |
| <input type="checkbox"/> de 11 à 20 ans | <input type="checkbox"/> de 21 à 30 ans |
| <input type="checkbox"/> 31 ans et plus |   |

**Votre agence**

**Année de création de l'agence**

**Effectif total tous statuts inclus (TNS, salariés, apprentis, stages)**

**Précisez la répartition en effectifs**

Dirigeants	<input type="text"/>
Salariés	<input type="text"/>
Alternance ou Stage	<input type="text"/>
Autres	<input type="text"/>

**Votre CA (n-1) concernant uniquement votre prestation RP**

**Quel est le positionnement de votre agence ? Vos domaines d'interventions ?**

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> Généraliste                          | <input type="checkbox"/> Spécialisée en Relations Presse |
| <input type="checkbox"/> Spécialisée en Relations Publiques   | <input type="checkbox"/> Spécialisée en événement        |
| <input type="checkbox"/> Spécialisée en communication globale | <input type="checkbox"/> Autres                          |

**Votre agence est positionnée sur un autre domaine, pouvez-vous préciser lequel :**

**Quels sont les outils/services proposés par votre agence ?**

- |  |  |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Les relations médias (presse écrite, audiovisuelle, Internet) | <input type="checkbox"/> L'événementiel  |
| <input type="checkbox"/> La communication interne                                      | <input type="checkbox"/> La communication de crise                                   |
| <input type="checkbox"/> La communication financière                                   | <input type="checkbox"/> Le lobbying   |
| <input type="checkbox"/> La publicité  | <input type="checkbox"/> l'édition   |
| <input type="checkbox"/> Le web et les services associés (site, contenu, blog)         | <input type="checkbox"/> Le mécénat  |
| <input type="checkbox"/> Le sponsoring   | <input type="checkbox"/> La formation (media training, communication de crise, etc.) |
| <input type="checkbox"/> Le marketing direct   | <input type="checkbox"/> Autres  |

**Etes-vous adhérents à l'une de ces associations et/ou syndicats professionnels ?**

<input type="checkbox"/> Non	<input type="checkbox"/> Syndicat national des Attachés de Presse et Conseillers en Relations Publiques (SYNAP)
<input type="checkbox"/> Information Presse et Communication	<input type="checkbox"/> SYNTEC Conseil en Relations Publiques
<input type="checkbox"/> AACC	<input type="checkbox"/> ANAE
<input type="checkbox"/> Autres	

**Qu'attendez-vous d'une association et/ou d'un syndicat professionnel ?**

<input type="checkbox"/> Informations pratiques sur le secteur	<input type="checkbox"/> Défense de la déontologie et de l'éthique
<input type="checkbox"/> Réunions et formations	<input type="checkbox"/> Réflexion sur l'évolution du métier et force de proposition sur des changements
<input type="checkbox"/> Meilleure représentativité de son secteur auprès des différentes instances	<input type="checkbox"/> Transmission d'appels d'offres
<input type="checkbox"/> Autres	

*Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

**Vous attendez autre chose d'une association et/ou d'un syndicat professionnel, pouvez-vous préciser :**

**Prospection**

**Comment réalisez-vous votre prospection commerciale pour les Relations Presse ?**

<input type="checkbox"/> Cellule commerciale dédiée	<input type="checkbox"/> Vous-même
<input type="checkbox"/> Prestataire extérieur	

*Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

**A quelle fréquence menez-vous vos actions commerciales ?**

<input type="checkbox"/> Deux fois par semaine et plus	<input type="checkbox"/> Une fois par semaine
<input type="checkbox"/> Une à trois fois par mois	<input type="checkbox"/> Deux à cinq fois par semestre
<input type="checkbox"/> Une fois par semestre et moins	

**Classez par ordre croissant d'efficacité les moyens que vous mettez en oeuvre (de 1 à 10) :**

<input type="checkbox"/> Publicité	<input type="checkbox"/> Mailing/E-mailing/Phoning
<input type="checkbox"/> Site internet	<input type="checkbox"/> Prestataire extérieur (exemple : prise de RDVs par téléphone)
<input type="checkbox"/> Participation à des salons professionnels	<input type="checkbox"/> Réponses aux appels d'offre
<input type="checkbox"/> Appartenance à un réseau international d'agences de Relation Presse	<input type="checkbox"/> Réseau (recommandation clients, bouche-à-oreille, journalistes, fournisseurs,...)
<input type="checkbox"/> Rémunération d'apporteurs d'affaires (relations, journalistes, agences de publicité, ...)	<input type="checkbox"/> Autres

*Ordonnez 10 réponses.*

**Quels sont les principaux obstacles rencontrés couramment dans votre prospection ?**

<input type="checkbox"/> Méconnaissance des Relations Presse	<input type="checkbox"/> Pas ou peu d'intérêt pour les Relations Presse
<input type="checkbox"/> Trop cher en regard des enjeux	<input type="checkbox"/> Insuffisamment de budget à consacrer
<input type="checkbox"/> Difficultés économiques	<input type="checkbox"/> Mauvaise identification, par le client, de ses besoins
<input type="checkbox"/> Des écarts de tarifs très importants entre confrères	<input type="checkbox"/> Autres

*Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

**En fonction de quels critères décidez-vous de répondre à un appel d'offre ou une sollicitation ?**

<input type="checkbox"/> Pas de critère, je réponds à tous les appels d'offre	<input type="checkbox"/> Taille de l'entreprise et CA
<input type="checkbox"/> Cahier des charges précis	<input type="checkbox"/> Niveau de budget potentiel
<input type="checkbox"/> Connaissance personnelle du prospect	<input type="checkbox"/> Avoir déjà travaillé avec le prospect
<input type="checkbox"/> Avoir une expertise dans le secteur du prospect	<input type="checkbox"/> Etre recommandé auprès du prospect
<input type="checkbox"/> Faible nombre d'agences contactées pour l'appel d'offre	

*Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

**Pouvez-vous dire dans quelle mesure vous êtes en accord avec les affirmations suivantes : pas du tout d'accord, plutôt pas d'accord, d'accord, et tout à fait d'accord. Les compétitions lancées par les entreprises ont plutôt pour objectif :**

	Pas du tout	Plutôt pas	Plutôt	Tout à fait
De réduire les coûts internes de réalisation en relations presse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De professionnaliser leur politique de relations presse	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De répondre à une insatisfaction de l'agence en place	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
De faire un "tour" du marché en termes de prix, de taille de structure	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D'obtenir à peu de frais, des approches stratégiques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Sur cinq propositions commerciales réalisées, combien en gagnez-vous ?**

<input type="checkbox"/> 5/5	<input type="checkbox"/> 4/5
<input type="checkbox"/> 3/5	<input type="checkbox"/> 2/5
<input type="checkbox"/> 1/5	

**En cas d'échec lors d'une compétition, pensez-vous que le travail lié à votre recommandation devrait être rémunéré ?**

<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Pas systématiquement
<input type="checkbox"/> Non	

**Si oui, sur quelle base tarifaire ?**

<input type="checkbox"/> Forfait	<input type="checkbox"/> % du budget
----------------------------------	--------------------------------------

**Si vous pensez, qu'en cas d'échec d'une compétition, le travail lié à votre recommandation doit être rémunéré au forfait, précisez :**

**Si vous pensez, qu'en cas d'échec d'une compétition, le travail lié à votre recommandation doit être rémunéré en pourcentage du budget final, précisez :**

**Contrat**

**Comment votre agence établit-elle le plus souvent sa proposition budgétaire ?**

<input type="checkbox"/> Estimation du budget mobilisable par le client	<input type="checkbox"/> Temps passé forfaitisé : honoraires mensuels, trimestriels, annuels
<input type="checkbox"/> Temps passé réel par action ou projet proposé	<input type="checkbox"/> Commission sur les frais de prestataires complémentaires
<input type="checkbox"/> Prime/budget sur résultats obtenus	

*Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

**Votre agence établit sa proposition budgétaire en commissionnant sur les frais de prestataires complémentaires, pouvez-vous préciser le pourcentage :**

**Votre agence établit sa proposition budgétaire par prime/budget sur résultats obtenus, pouvez-vous préciser le calcul :**

**Accepteriez-vous, si votre client le demandait, d'être rétribué aux résultats ?**

<input type="checkbox"/> Oui	<input type="checkbox"/> Non
------------------------------	------------------------------

**Quelle est la part (% du CA) de vos clients qui sont liés par un contrat à votre agence ?**

**Quelle est la durée de vos contrats commerciaux ?**

<input type="checkbox"/> Ponctuelle	<input type="checkbox"/> Annuelle
<input type="checkbox"/> Pluriannuelle	

**Précisez, quelle est la part de votre chiffre d'affaires liée à des contrats :**

	Moins de 5%	De 6 à 15%	De 16 à 30.	de 31 à 50%	de 51 à 75%	76% et plus
Ponctuels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Annuels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pluriannuels	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Quel est le budget annuel (HT) moyen alloué par vos client pour la gestion de leurs Relations Presse (une réponse par catégorie) ?**

	15 000 euros et moins	de 15 001 à 30 000 euros	de 30 001 à 50 000 euros	50 001 euros et plus
Campagne Grand Public produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Campagnes Grand Public corporate - institutionnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Campagnes B to B services, produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Campagnes B to B corporate - institutionnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Quel est le budget moyen alloué par vos clients pour la gestion d'une campagne ponctuelle (max 6 mois) de relations presse (hors édition & frais techniques) ? (1 seule réponse par catégorie)**

	Moins de 2 500 euros	de 2 501 à 5 000 euros	de 5 001 à 10 000 euros	de 10 001 euros à 20 000 euros	20 001 euros et plus
Campagne Grand Public produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Grand Public corporate	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Campagne B to B services, produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Campagne B to B corporate - institutionnelle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**Quels sont les principaux services clients avec lesquels vous êtes en relation ?**

<input type="checkbox"/> Communication corporate/produit	<input type="checkbox"/> Relations Extérieures/relations presse
<input type="checkbox"/> Publicité	<input type="checkbox"/> Marketing
<input type="checkbox"/> Commercial	<input type="checkbox"/> Finance
<input type="checkbox"/> Achats	<input type="checkbox"/> Direction générale
<input type="checkbox"/> Autres	

*Vous pouvez cocher plusieurs cases.*

**Dans ces services, quel est le niveau hiérarchique de vos interlocuteurs principaux ?**

<input type="checkbox"/> PDG/Directeur	<input type="checkbox"/> Responsable de service
<input type="checkbox"/> Chargé du service	<input type="checkbox"/> Assistant
<input type="checkbox"/> Autres	

**Dans quelle mesure selon vous, les relations presse sont-elles stratégiques pour vos clients dans :**

	Pas du tout	Plutôt pas	Plutôt	Tout à fait
La communication des produits/services de mes clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La communication corporate/institutionnelle de mes clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
La communication financière de mes clients	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vos clients ont bien compris l'intérêt des relations presse dans leur politique de communication	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

**D'après vous, quels sont les outils et domaines d'intervention, les secteurs ou types d'entreprises porteurs pour les Relations Presse pour les prochaines années ?**

**Si vous souhaitez être parmi les premiers destinataires des résultats de cette étude, indiquez votre adresse mail :**

**Merci d'avoir participé à l'enquête.**