

# Creative Fair Play

Dans le secteur créatif, la coopération et l'externalisation sont deux choses essentielles. Le succès de votre collaboration – qu'elle soit temporaire, via des plateformes ou éventuellement via des intermédiaires – dépend fortement de l'équilibre entre toutes les parties. Voici nos sept meilleurs conseils pour travailler de manière fructueuse avec des créatifs indépendants.

Que vous soyez client, créatif indépendant ou les deux, voici un manifeste positif et accessible à tous. Il favorise un engagement mutuel et garantit des résultats durables.

## « Gratuit », ça n'existe pas.

Ne demandez rien gratuitement. Et ne travaillez pas gratuitement. Pas même comme test ou pour étoffer le portfolio du créateur. Personne ne demande à son boulanger ou à son avocat de travailler gratuitement. Dans le secteur créatif, une rémunération correcte est le meilleur moyen d'obtenir un travail de qualité, et ce durablement.

## Soyez fair-play lors des compétitions.

Trouver des collaborateurs par le biais d'une compétition peut être une bonne option, mais dans ce cas, prévoyez une compensation correcte pour les participants qui vous fournissent un travail. Récompensez le processus, pas les résultats. N'abusez pas non plus de la formule de compétition et utilisez des critères clairs pour attribuer le contrat.

## Organisez toutes les questions relatives à la propriété intellectuelle.

Sans un accord formel, l'auteur conserve tous ses droits d'auteur. Si vous souhaitez qu'il en soit autrement, vous devez conclure un accord avec l'auteur. En payant des royalties, le client garantit l'honnêteté et la transparence de la vente. De son côté, l'auteur garantit l'authenticité de son propre travail.

## Les bons accords font les bons amis.

Définissez bien le cadre, les objectifs, les groupes cibles, le calendrier, les délais et les compensations en cas de dépassement, le nombre de retours prévus en cas de correction ou modification, la répartition des frais et des tâches. Plus le briefing est clair, plus le résultat est précis.

Discutez également des conditions d'annulation. Sachez que les plates-formes d'emploi et les intermédiaires tels que les agents ou les recruteurs appliquent des conditions générales qui auront également une incidence sur vos propres contrats.

## Prévoyez des conditions raisonnables.

Pour être créatif, il faut une atmosphère de confiance et d'appréciation. Alors respectez les termes du contrat. Honorez le délai de paiement de 30 jours ou moins et respectez le budget prévu.

Astuce : une avance garantit un engagement mutuel, et ce dès le départ.

## Reconnaissez le travail d'un créatif indépendant.

Donnez-lui le crédit qu'il mérite. L'engagement du créateur n'en sera que renforcé et le client y gagnera en crédibilité.

## Respectez la liberté de chacun.

Un collaborateur qui a d'autres clients, même dans un secteur d'activités identique, est riche en expérience. Ne vous attachez donc pas trop aux contrats d'exclusivité. Bien sûr, restez loyal et discret par rapport aux connaissances que vous avez acquises au cours de votre collaboration. Le secret professionnel peut être protégé par une clause de confidentialité.



**Creative  
Fair Play**