

ANNEXE B
DIRECTIVES SUR L'ÉVALUATION
D'UN PARTENAIRE POUR LA PUBLICITÉ ET
L'ÉLABORATION D'UNE ENTENTE

1. Tout d'abord, il faut se renseigner sur toutes les caractéristiques du partenaire éventuel.

Avant de négocier une entente, vous devez obtenir les renseignements suivants :

- la nature des produits et des services offerts par l'entreprise ou l'organisme,
- l'historique et l'appartenance de l'entreprise ou de l'organisme,
- les principes de l'entreprise ou de l'organisme et les noms des personnes avec qui vous ferez affaire,
- le niveau hiérarchique des employés de l'entreprise ou de l'organisme qui ont approuvé l'entente portant sur la publicité,
- le représentant ou l'agence responsable de la publicité ou des communications de l'entreprise ou de l'organisme,
- la raison pour laquelle l'entreprise ou l'organisme souhaite travailler avec des bibliothèques publiques,
- le programme, le service ou l'événement autour duquel l'entreprise ou l'organisme souhaite lancer la campagne publicitaire,
- les attentes du partenaire concernant le SBPNB et la FBPNB.

2. La deuxième étape devrait comporter des précisions au sujet de l'entente portant sur la publicité :

- la volonté de l'annonceur de conclure une entente à long terme,
- les engagements financiers pris pour la durée de l'entente,
- toutes les responsabilités et les engagements du SBPNB et de la FBPNB pour respecter les conditions de l'entente,
- l'approbation de l'entente a été obtenue d'une personne de l'entreprise ou de l'organisme ayant le pouvoir de la signer.

3. Une entente écrite ou une confirmation, fixant les conditions de l'entente, devrait comporter les éléments suivants :

- les buts et les objectifs de l'entente portant sur la publicité,
- les rôles et les responsabilités de tous les partenaires,
- un modèle de prestation précis qui énumère les activités et les échéanciers, le cas échéant,

ANNEXE B
DIRECTIVES SUR L'ÉVALUATION D'UN PARTENAIRE POUR LA PUBLICITÉ ET
L'ÉLABORATION D'UNE ENTENTE

POLITIQUE 1007

Page 2 de 2

- une explication de l'indemnisation des partenaires advenant une réclamation qui découle de l'entente,
- la façon de partager les résultats de l'entente,
- les conditions requises pour résilier l'entente.