|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Réflexion 2 - Savoir négocier efficacement | | |
| **Durée** : 15’ | *Homme avec un remplissage uni*ou*Deux hommes avec un remplissage uni* | Source |

**Travail à faire**

Après avoir lu le document, répondez aux questions suivantes :

1. Comment bien préparer une négociation ?
2. Le prix est-il le seul levier de négociation ?
3. Comment le négociateur doit-il se comporter pendant les discussions ?
4. Pourquoi, selon vous, faut-il formaliser rapidement un accord immédiat ?
5. Pourquoi l’article fait-il la distinction entre avant la négociation et en cours de négociation ?

**Doc.  Comment négocier efficacement avec un fournisseur ?**

*Source :* [*https://syxperiane.com/negocier-avec-un-fournisseur/*](https://syxperiane.com/negocier-avec-un-fournisseur/) *(extraits)*

### En amont de la négociation

#### Adoptez le bon état d’esprit : négocier efficacement demande****une solide préparation et une bonne mise en condition****. Elle suppose un état d’esprit de gagnant. Plus vous serez convaincu que l’issue de la négociation vous sera favorable, plus vos chances de succès sont fortes. Et l’inverse est aussi vrai !

#### L****istez vos besoins, puis transformez-les en objectifs**** à atteindre durant la négociation (prix à atteindre, concessions à obtenir…). Par exemple, si votre besoin est de réduire vos coûts logistiques de 10 %, votre objectif de négociation pourrait être de réduire les frais d’expédition de 20 %.

#### Renseignez-vous sur le fournisseur avec lequel vous allez négocier afin d’identifier ses forces et faiblesses ! Plus votre connaissance sur lui sera grande, plus votre argumentaire sera solide. Faites aussi le point sur ****son importance stratégique****: s’il est possible de commercer avec une autre entreprise ou que vous êtes un gros client du fournisseur actuel, alors vous aurez un avantage dans la négociation, si vous êtes « dépendant » de lui, vous aurez moins de marge de manœuvre.

#### Demandez des devis à des concurrents afin d’****obtenir une meilleure vision de l’offre globale**** et pouvoir situer votre partenaire actuel vis-à-vis des devis concurrents. S’ils sont plus intéressants, ****apportez les le jour J**** pour appuyer votre demande. Si l’astuce ne fonctionne pas à chaque fois, c’est un levier particulièrement efficace à activer régulièrement !

#### Préparez un argumentaire construit : une bonne préparation met toutes les chances de votre côté. Une fois que vous estimez avoir suffisamment d’éléments en votre possession pouvant faire pencher le rapport de force en votre faveur, ****triez-les par catégorie pour être capable de les restituer de façon cohérente**** au moment de négocier.

#### Identifiez d’autres leviers de négociation que le prix : si les prix d’achat sont généralement au cœur des négociations avec un fournisseur, ****d’autres alternatives existent****et permettent de faire avancer positivement une négociation (une baisse des frais d’expédition, des modalités de paiement plus avantageuses (délais), des livraisons accélérées…).

### Durant la négociation

#### Adoptez une posture courtoise : l’erreur classique dans une négociation est de****paraître trop sûr de vous ou à l’inverse, défaitiste****. Restez neutre, professionnel et courtois. Par ailleurs, gardez à l’esprit qu’une attitude positive (sans excès) peut détendre l’atmosphère et favoriser des échanges fructueux.

#### Évitez toute demande excessive : Si vos souhaits sont excessifs, vous risquez de renvoyer l’image d’un partenaire peu professionnel, de faire perdre du temps à tout le monde, et de repartir sans avoir obtenu quoi que ce soit. Pire, votre fournisseur peut même choisir de couper son partenariat avec vous pour s’orienter vers des entreprises qu’il estime plus sérieuses.

#### Jouez sur les compromis : Il est rarissime que des négociations se déroulent sans****au moins une ou deux contre-propositions des deux parties****. Bien souvent, vous ferez des concessions sur certains points ou reverrez vos objectifs initiaux à la baisse, ce qui est tout à fait normal. ****Cette dynamique “gagnant-gagnant” négociations.****

#### N’acceptez jamais la première proposition : ****Il est presque toujours avantageux de refuser la première offre**** et de renchérir avec une contre-offre plus avantageuse pour votre entreprise. ****Puisez dans les arguments préparés**** en amont pour essayer d’orienter la discussion dans la direction que vous souhaitez. Faites attention aux fournisseurs cherchant à jouer sur l’empathie et un registre émotionnel. ****Négocier est une démarche professionnelle où l’affect n’a pas sa place****.

#### Proposez une avance / paiement comptant si possible : si vous disposez de suffisamment de trésorerie, ****vous pouvez proposer un paiement comptant**** sur toute ou partie de la marchandise que vous cherchez à négocier. C’est un geste souvent apprécié par les fournisseurs qui peut apparaître comme un gage de bonne volonté.

#### Proscrivez les ultimatums, ****ne le mettez pas dos au mur**** avec des phrases définitives comme « je vous laisse jusqu’à lundi pour me répondre » ou « je n’irai pas au-delà de cette offre ». ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu’on vous fasse !

#### En cas d’accord immédiat, formalisez votre accord : un accord a été trouvé durant les échanges ? Surtout,****ne quittez pas la réunion sans en avoir formalisé la teneur**** ****: une poignée de main ou une garantie orale ne suffisent pas !.**** Seuls un accord écrit ou un devis signé ont une valeur officielle.

#### Ménagez-vous le temps de la réflexion : vous estimez avoir besoin de temps pour analyser la proposition formulée par votre fournisseur ? Alors, prenez-le et ****demandez un délai de réflexion****. Ça n’est pas un aveu de faiblesse.

**Réponses**

1. **Comment bien préparer une négociation ?**
2. **Le prix est-il le seul levier de négociation ?**
3. **Comment le négociateur doit-il se comporter pendant les discussions ?**
4. **Pourquoi, selon vous, faut-il formaliser rapidement un accord immédiat ?**
5. **Pourquoi l’article fait-il la distinction entre avant la négociation et en cours de négociation ?**