

Les 6 étapes clés d'un rendez-vous de négociation idéal en négoce

🎯 Objectifs

Structurer un rendez-vous de négociation avec un fournisseur pour construire une relation gagnant-gagnant : sécuriser l'approvisionnement, négocier des conditions optimales et maximiser la valeur créée tout au long de la chaîne de négoce.

🔗 Comment s'en servir ?

Avant la négociation

- 01 **Introduction** : rappeler les objectifs du rendez-vous et instaurer un climat de confiance propice aux échanges.
- 02 **Contexte de la relation** : évaluer la dépendance mutuelle (qui dépend de qui, et à quel niveau), la santé financière des deux parties et l'historique de la relation.
- 03 **Bilan de l'année écoulée** : analyser les performances du fournisseur (évolution du marché, facteurs de coûts, comparatif concurrentiel) et de l'entreprise de négoce (ventes, marges, qualité de service), pour en tirer succès et axes d'amélioration.

Négociation

- 04 **Attentes et création de valeur** : clarifier ce que chaque partie attend de l'autre, et ce qu'elle peut lui apporter en retour — pour fixer des objectifs communs (croissance des volumes, sécurisation des achats, nouvelles gammes).

Attentes et capacités (Want x Have)	Entreprise de négoce	Fournisseur
ATTEND (WANT)	Prix compétitifs, disponibilité, rentabilité	Visibilité sur les volumes, engagements contractuels
REFUSE (DO NOT WANT)	Rupture d'approvisionnement, dépendance à un fournisseur unique, hausse de prix injustifiée	Baisser ses prix sans contrepartie, s'engager sur des volumes qu'il ne peut pas tenir
APPORTE (HAVE)	Volumes d'achat, visibilité sur ses besoins, engagement dans la durée	Capacité d'approvisionnement, qualité, conditions commerciales
NE PEUT PAS APPORTER (DO NOT HAVE)	Une visibilité totale sur les coûts de production du fournisseur, une marge de négociation illimitée	Une garantie absolue sur les volumes futurs, une totale transparence sur les besoins du client

- 05 **Répartition de la valeur** : structurer les conditions commerciales (tarifs, remises, délais de paiement), la stratégie de prix et marges, et les contreparties de chaque engagement (exclusivités, volumes garantis, services additionnels).
- 06 **Conclusion et engagements** : récapituler les engagements oraux, les faire valider et formaliser par contrat, puis mettre en place un suivi des indicateurs pour en garantir l'exécution.

💡 À retenir

Un rendez-vous de négociation réussi suit une progression : poser le contexte de la relation, dresser un bilan partagé, clarifier les attentes de chacun, puis seulement négocier la répartition de la valeur. Arriver directement sur les prix, sans être passé par ces étapes, prive les deux parties des leviers qui rendent un accord vraiment équilibré.

🔗 **Astuce** — la matrice de dépendance (étape 2) oriente souvent toute la suite de la discussion : elle montre, avant même de parler prix, qui a le plus intérêt à préserver la relation.

