Diagnostic de situation de négociation

**1. Le contexte de la négociation**

- L’agence est sur un marché porteur et a peu de concurrence.

Le photographe idem.

- Pour la situation de vente nous serons en Face à face dans le studio de photo du photographe. L’ambiance sera conviviale. Les acteurs de la négociation seront le chef de projet de l’agence et un photographe réputé.

**2. Les enjeux de la négociation**

- Les enjeux institutionnels pour l’agence est de valoriser l’image de l’agence en travaillant avec le meilleur photographe.

- Les enjeux du prestataire sont de devenir un partenaire de l’agence à terme pour d’autre dossier.

- L’enjeux personnels du chef de projet est de devenir un négociateur référent en termes d’achat d’art.

- L’enjeux du photographe est de développer un volume d’affaire grâce à sa forte notoriété.

**3. Les objets de la négociation**

Les objets de la négociation sont le prix, la cessions des droits d’auteur et la qualité.

**4. Les acteurs de la négociation**

ll n’y a pas d’asymétrie de compétence entre les acteurs de la négociation.

L’agence est qualifiée de catégorie A pour le photographe.

L’agence dépend du prestataire.

Il n’y a pas de différence de notoriété ou d’image entre les acteurs.

Aucun des acteurs est en difficulté économique.

**5. La marge de manœuvre**

Pour l’agence : - Hypothèse Haute est de 10 000€

- Hypothèse Basse est de 16 000€

Le photographe : - Hypothèse Haute est de 20 000€

- Hypothèse Basse est de 14 000€

La MESORE : 14 000€ avec un contrat de 2 ans.

**6. Le champ de négociation**

**Position agence**

Hypothèse haute

10 000€

Hypothèse basse

16 000€

Champ de négociation

2000€

**Position prestataire**

Hypothèse haute

20 000 €

Hypothèse basse

14 000 €

**Dialogue**

L’agence entre dans le studio de photographie du prestataire.

Agence : Bonjour madame, je souhaiterai voir avec vous quelques points concernant notre partenariat suite au   
 rendez-vous que j’ai eu avec mon client. Il s’agirait de parler du prix de la prestation, de la cession des droits

d’auteur et de la post-production, afin que nous nous accordions sur toutes les modalités, si vous n’y voyez

pas d’inconvénient.

Prestataire : Bonjour, je comprends tout à fait votre demande et je préfère également travailler dans de bonnes   
 conditions.

Agence : Si vous le voulez bien, j’aimerais parler du prix avec vous car mon client à un budget restreint.

Prestataire : Ne vous inquiétez pas, j’ai des forfaits adaptables à la demande du client.

Il y a 4 forfaits différents avec un nombre de photo précis en fonction du prix.

Agence : Mais quels sont vraiment les prix car il faut que je puisse satisfaire mon client.

Prestataire : Si vous le voulez bien, nous reviendrons dessus plus tard, vous aviez également des questions sur la

cession des droits d’auteur et ma grille tarifaire n’a pas changé depuis notre dernière affaire.

Agence : Très bien cependant pourriez-vous me donner votre prix pour la prestation.

Prestataire : Tout compris : cession des droits d’auteur, post production et shooting cela vous reviendrais à 20 000€

Agence : Vous avez parlé de la post production mais comprend-elle les retouches ?

Prestataire : Oui tout à fait.

Agence : Cela me paraît trop élevée, pourriez-vous faire un geste commercial étant donné que nous sommes fidèles.

Prestataire : Je peux vous proposer une remise de 20% ce qui reviendrait à 16 000€

Agence : J’apprécie votre geste mais mon client n’a pas un tel budget

Prestataire : Je suis désolé je ne peux pas baisser davantage le prix de la prestation.

Agence : Dans ce cas j’ai une autre proposition à vous faire.

Prestataire : Si cette proposition peut nous accorder, je vous écoute.

Agence : Je vous propose un contrat d’une durée de 2 ans où nous nous engageons à s’adresser à vous pour chaque

dossier nécessitant des photos d’égérie.

Prestataire : Cela me paraît intéressant, mais quel est la contrepartie ?

Agence : Effectivement, nous aimerions avoir un forfait de 12 000 € :

Prestataire : Je vous propose 14 000 est l’affaire est close.

Agence : Cela me va je prépare le contrat dans les plus brefs délais. Je reviendrai vers vous après en avoir discuté   
 avec mon client.

Prestataire : C’est parfait, merci de vous être déplacé, je suis content d’avoir fait affaires avec vous, bonne journée, à

bientôt.

**Scénario**

Le chef de projet entre dans le studio photo et s’approche du photographe.

Ils se saluent et le chef de projet commencent à parler des points qu’il souhaite aborder : prix, cessions des droits d’auteur et post production.

La négociation commence au niveau du prix, puis le photographe demande à y revenir plus tard en bifurquant sur la cession des droits d’auteur.

Le chef de projet est satisfait de la cession des droits d’auteur mais souhaite connaître le prix pour son client. Le photographe répond alors avec un prix très élevé pour le chef de projet, qui lui demande s’il est possible de faire un geste commercial.

Après réflexion, le photographe lui propose une remise de 20% sur le prix initial mais cela reste malgré tout trop élevé. Le chef de projet propose alors une solution de repli, qui est accepté après une brève discussion par le prestataire.

Le chef de projet conclut et les deux acteurs se saluent pour conclure l’affaire.