

NÉGOCIATION

CONTRACTUELLE

ÉPISODE 2

- CONNAITRE L'AUTRE -



**Derrière toute politique
contractuelle efficace, il y a la
connaissance.**

***Celle de son partenaire, de ses attentes, de ses
pratiques.***



1

Ce partenaire peut être tant le **client** que le **prestataire/fournisseur**,

Qui évolue dans un **marché** spécifique, a une **activité** précise et a, lui-même un **cadre légal** d'action.

Entrer en négociation sans tenir compte de ces trois éléments peut considérablement **ralentir le processus**, voir **réduire votre crédibilité**.

Demandez à votre boulanger de vous servir une pièce de viande et appréciez sa réaction.



- 2** Ce partenaire a des **attentes légitimes**, des **besoins spécifiques**, une **marge de manoeuvre plus ou moins large**.

Personne ne trouve agréable de dire "non" dans une négociation. S'informer sur ces trois points permettra de **réduire le nombre de "non" prononcés** et facilitera l'aboutissement des négociations.

Demander, sans tenir compte de l'inflation, des tarifs identiques à l'année précédente, par exemple, peut être déraisonnable.



3 Les pratiques commerciales sont largement **encadrées légalement**. Celles-ci permettent de maintenir un **marché concurrentiel sain, des encadrements de prix, etc.**

Toutefois, l'encadrement laisse de la **place à la liberté de commerce**. Les conditions commerciales prévues contractuellement **pourront différer tant qu'elles ne sont pas contraires**.

Je ne peux pas demander à mon prestataire de me vendre à perte. Toutefois, j'ai toute liberté de négocier le prix de son bien ou de sa prestation.



Connaître son partenaire est indispensable en cas de négociation contractuelle. C'est une question de **sécurité juridique**, volonté de contracter, **pratique commerciale saine**.

Brûler ses étapes revient à :

- Ne pas s'assurer les **meilleures conditions**
- **Être désavantagé** par rapport à ses concurrents
- Accepter des **conditions déraisonnables**
- Augmenter le **risque d'inexécution contractuelle**

Comment l'éviter ?



- 1 Travailler avec le **service commercial** qui connaît le partenaire;
- 2 Effectuer les recherches nécessaires sur les **pratiques du marché**;
- 3 Mettre en place une **méthode de suivi** des pratiques commerciales.



*Et si vous le souhaitez, **vous faire supporter par un avocat !***



Avez-vous aimé ?



Likez ;)



Commentez :)



Abonnez-vous :D

**Vous retrouverez
cette capsule ici**



<https://www.kherbouche-avocat.fr/>

