

# LES POINTS NÉGOCIABLES

Les Points négociables (PN) font partie des étapes de préparation d'une négociation. On peut considérer comme PN, tous éléments constitutifs d'un contrat Achats de biens ou services etc...

Quand on parle de CHECK LIST de négociation, il s'agit en fait de tous les points importants pour votre entreprise que vous souhaiteriez aborder lors de la négociation avec votre fournisseur.

## PN & PNA

### Négociation aux Achats



Tous les PNA sont des PN. Mais tous les PN ne sont pas forcément anticipés

#### DÉFINITION ET EXEMPLES

Check-list des points que vous souhaiteriez abordés le jour J de la négociation:

- Conditions de résiliations
- Durée et Prix
- Assurances, Pénalités, Résiliations
- Service AV, Maintenance, garanties
- Conditions de paiement...

#### POINTS NÉGOCIABLES ANTICIPÉS

- Ce sont des PN préparés et analysés à l'avance.
- Points que l'autre partie (le fournisseur) pourrait aborder lors de la négociation

#### IMPORTANCE DANS LA PRÉPARATION D'UNE NÉGOCIATION

Identifier tous les points importants d'un contrat en cours ou futur pour en faire:

- un objet de **Discussion**, d'**Ajustement** ou de **Concession** lors des négociations à venir

- Prioriser les sujets à négocier
- Préparer des arguments et concessions
- Bon équilibre entre ce qu'on peut donner et ce qu'on veut obtenir

#### RÔLE / AVANTAGE STRATÉGIQUE

- Clarifier l'ensemble des enjeux afin de mieux répondre aux objectifs de la négociation
- Éviter tout oubli des points de négociations indispensables
- Défendre ses intérêts sans se braquer sur le prix

- Éviter l'improvisation
- Gagner en confiance et en maîtrise
- Préparation d'une stratégie claire (BATNA, concessions, marges...)
- Adapter la tactique selon les objectifs de la relation fournisseur (court vs long terme)

# LES POINTS NÉGOCIABLES ANTICIPÉS

Les points négociables anticipés sont des points identifiés et analysés en Amont de la négociation lors de phase de préparation. Ces points identifiés sont des points que l'autre partie (càd votre fournisseur) pourrait aborder le Jour J de la négociation. Donc pour maximiser ses chances de réussite, on ne les dévie pas, on ne les néglige pas, on les ANTICIPE.

A l'échelle de la préparation d'une négociation, on peut assimiler les PNA (approche Pratique et Flexible) à une démarche d'analyse stratégique inspirée de l'équilibre de NASH (approche Théorique et Formelle) dans la théorie des jeux. On anticipe les comportements adverses pour maximiser sa propre efficacité, tout en recherchant une situation d'équilibre WIN WIN.

### POINTS NÉGOCIABLES (PN) VS POINTS NÉGOCIABLES ANTICIPÉS (PNA)

