

Préparer une négociation : limites, questions, concessions

Cette fiche prolonge le compte rendu « Négociier : ni compromis, ni combat ». Elle prépare un rendez-vous, un salon, une visite d'atelier ou une commande : vos limites, vos questions, ce que vous pouvez céder, puis le déroulé de l'entretien. La dernière page se recopie pour chaque négociation.

1 Votre seuil et votre solution de rechange

Votre seuil est le prix en dessous duquel vous ne descendez pas. Le webinaire le situait à 15 % au plus sous votre cote, à peu près la moyenne de vos trois dernières ventes rapportée au format (pour établir vos prix, voir l'article « Fixer ses prix »). Certaines limites ne sont pas monétaires : des conditions d'exposition, une exclusivité. Formulez-les avant le rendez-vous, pas pendant.

Votre meilleure solution de rechange est ce que vous ferez si l'accord ne se fait pas : garder l'œuvre pour une autre exposition, la proposer ailleurs, choisir un autre projet. Elle sert d'étalon : une proposition meilleure que votre solution de rechange se discute, une proposition moins bonne se refuse sans regret. Elle vous dit aussi si votre seuil est réaliste. Faites le même travail pour l'autre partie : celui qui a le moins à perdre en partant est en position de force.

D'OÙ VIENT LA NOTION

Roger Fisher et William Ury, *Getting to Yes*, 1981, chapitre 6 (en anglais, BATNA : *Best Alternative To a Negotiated Agreement*) ; traduit sous le titre *Comment réussir une négociation*, Seuil, 1982. Pour trouver votre solution de rechange, ils proposent trois opérations : dresser la liste de ce que vous pourriez faire sans accord, rendre concrètes les pistes les plus sérieuses, puis choisir la meilleure.

Vos solutions de rechange

Listez-les, rendez-les concrètes, entourez la meilleure.

.....

.....

.....

.....

Celles de l'autre partie

Où d'autre trouverait-il ce qu'il cherche ? Que perd-il sans accord ?

.....

.....

.....

.....

2 Votre plan de découverte

Dès que quelqu'un s'intéresse à votre travail, vous entrez dans un entretien de découverte. Son but : que ce ne soit pas vous qui parliez le plus. Cherchez les besoins que la personne exprime et ceux qu'elle n'exprimera pas. Ne vous fiez pas à votre intuition : ayez vos questions prêtes, puis réécrivez-les avec vos mots dans la feuille de la partie 5.

Avec un acheteur

Pour comprendre	Questions possibles
Le premier contact	« Qu'est-ce que cela vous évoque ? »
Ce qu'il voit	« Que voyez-vous dans cette œuvre ? »
Son rapport à l'art	« Qu'est-ce qui vous plaît dans l'art ? Quelle place a-t-il dans votre vie ? »
Le besoin derrière le mot	Redoublez la question : « De quoi parlez-vous quand vous dites “beau” ? », « Qu'est-ce que décorer, pour vous ? »
Sa projection	« Où la verriez-vous chez vous ? À qui pourrait-elle plaire ? »
Son engagement	« Vous souhaitez l'acquérir ? », puis « Quand voulez-vous venir la chercher ? »

Avec un galeriste ou un diffuseur

« Quel est votre historique de ventes ? » « Quelle commission, quelle exclusivité, pour combien de temps ? » « Où et à quel prix les œuvres seront-elles affichées ? » « Sur quel volume de ventes pouvez-vous vous engager ? »

Avec un commanditaire

« Qu'attendez-vous précisément de l'œuvre ? » « Où sera-t-elle montrée ? Sera-t-elle reproduite ? » (cession de droits) « Combien d'esquisses, combien d'étapes de validation ? » « Quel calendrier de paiement ? »

3 Votre grille de concessions

Gardez des leviers qui n'affectent pas la perception de la qualité de l'œuvre. Mieux vaut échanger un service qu'accepter un prix ridicule. Une remise est une récompense, pas un dû : elle s'obtient contre un engagement. Cochez ce que vous acceptez de céder, chiffrez-le, notez la contrepartie demandée.

Ce que vous pouvez céder	Ce qu'il vous en coûte (argent, temps)	Ce que vous demandez en échange
☐ Paiement en plusieurs fois, ou différé		
☐ Livraison offerte		
☐ Cadre offert		
☐ Cadeau de compensation		
☐ Un service, plutôt qu'une baisse		
☐ Une œuvre plus accessible de votre gamme		
☐ Diffuseur: exclusivité plus longue, commission plus basse		
☐ Professionnel: petite baisse contre un volume de ventes		

Prix différent, expérience différente: si vous baissez vraiment, que retirez-vous? (l'acheteur vient chercher l'œuvre, la prend sans cadre...)

LIMITES DE REMISE: REPÈRES DU WEBINAIRE, JANVIER 2023

Seuil : 15 % au plus sous votre cote. **Jamais plus de 15 à 20 %** : au-delà, l'acheteur conclut que le vrai prix est celui que vous lui faites, et mieux vaut offrir l'œuvre ou faire un troc. **Visite d'atelier** : une remise de l'ordre de 15 % est attendue. **En ligne**, quand l'acheteur propose son prix : 10 % au plus. **Galerie** : 10 % au plus si vos prix sont publics, 15 % au plus sinon ; au-delà, proposez d'autres œuvres. **Exclusivité** : à un diffuseur qui demandait un mois à 50 % de commission, le webinaire suggérait de proposer trois ou quatre mois à 35 ou 40 %. **Litige** : une réduction de 100 à 200 € au plus, contre un paiement immédiat. Ce sont des ordres de grandeur, pas des règles : le webinaire de 2021 sur les prix retenait 10 % au plus pour un geste commercial.

4 Le déroulé de l'entretien

- 1 Avant.** Remplissez la feuille de la partie 5. Prévoyez des œuvres plus accessibles de votre gamme, au besoin sorties d'un carton. Fixez le rendez-vous dans les dix jours ; au-delà d'un quart d'heure de retard, proposez de le décaler. Une demande de prix par message ? Proposez un appel plutôt qu'un chiffre sans contexte.
- 2 Ouvrir.** Sur un salon, attendez que la personne s'approche, à un mètre environ, puis posez une question ouverte.
- 3 Découvrir.** Laissez l'autre parler plus que vous. Accordez-vous d'abord sur un constat (ce qu'il voit), puis faites-le se projeter. Redoublez chaque affirmation. Regardez votre interlocuteur, laissez des silences, acquiescez, reformulez.
- 4 Rassurer, après la manifestation d'intérêt.** Seulement alors, mobilisez ce qui rassure l'achat : certificat d'authenticité, expositions passées, œuvre inédite, facilités d'achat, histoire de l'artiste et de l'œuvre. Aucun de ces arguments n'est la raison de l'achat.
- 5 Faire confirmer.** Posez la question d'engagement : faites dire clairement que la personne souhaite acquérir l'œuvre, puis réglez le concret (quand, comment). Si elle répond « pas tout de suite », vous saurez la relancer.
- 6 Répondre à une demande de remise.** Ne justifiez pas le prix, ne dites ni que c'est cher ni que ce n'est pas cher : faites de la pédagogie (votre manière de créer, vos carnets). Une objection qui n'est qu'une excuse : laissez partir, sans contre-argumenter. Une objection fondée : reformulez, complétez l'information, ou proposez une concession de la partie 3. Bannissez le « mais ».
- 7 Conclure ou garder le lien.** Pour une commande, un devis signé avant de commencer (en 2023 : 25 % à la commande, le solde à la fin). Recueillez un mail ou un compte Instagram. Si l'objectif prioritaire échoue, visez le secondaire : qu'avez-vous appris ?

5 Votre feuille de négociation

Avec qui, où, quand; œuvre(s) concernée(s)

Vous: prix affiché, seuil, limites

Votre plancher, et les conditions refusées.

L'autre partie: ce qu'elle cherche

Ses attentes connues, et celles à découvrir.

Votre meilleure solution de rechange

Ce que vous ferez si l'accord ne se fait pas.

Sa solution de rechange probable

Ce qu'elle fera sans vous.

Objectif prioritaire

Objectif secondaire

Trois questions de découverte, avec vos mots

Deux concessions et leurs contreparties

Une œuvre de repli dans votre gamme

Si vous baissez: ce que vous retirez

Après: ce qui a été convenu

Ce que vous avez appris

Prochaine étape, date de relance

Le compte rendu complet du webinaire : lacondamine.org/ressources-artistes/articles/negocier/