
LETTRE D'INFORMATION

Mars 2016

Vous négociez, faites-le savoir !

Certaines décisions de justice ont cru devoir refuser à des mandataires la qualité d'agent commercial au prix d'une interprétation erronée de la mission de négociation qui caractérise l'agent, en particulier en énonçant que pour être agent commercial il faudrait avoir le pouvoir de faire varier les conditions commerciales du mandant, en particulier ses tarifs.

Cette fausse argumentation est un contresens juridique, historique et économique.

(v. « Négocier », publié sur notre site le 8 mars 2016 ;

v aussi. « Reconnaissance de la qualité d'agent commercial », revue L'Agent Commercial n°105, janvier-février 2014, et n°107, mai-juin 2014 par Maître Antoine Simon)

Négocier, c'est faire en sorte que l'offre du mandant reçoive une acceptation du client.

C'est discuter pour convaincre les prospects :

- du besoin qu'ils ont des produits ou services qui leur sont proposés,
- de choisir le mandant comme fournisseur plutôt que tel concurrent,
- de commander toute la gamme ou telles références,
- d'en commander un carton, une palette, un container...

Tant de choses qui caractérisent déjà la négociation en dehors même de toute diminution du prix.

Il est donc particulièrement important que, dans vos échanges avec le mandant et avec les clients, vous rendiez compte régulièrement et par écrit (pour en conserver la preuve) de l'accomplissement de ce travail de conviction.

Il convient de faire état, même succinctement :

- ↪ des visites faites aux prospects et clients,
- ↪ des propositions que vous leur avez transmises,
- ↪ de l'argumentation développée par vous,
- ↪ des objections des clients et des difficultés rencontrées,
- ↪ des réponses que vous y avez apportées,
- ↪ des éléments dont vous êtes parvenu à convaincre les clients,
- ↪ les points restant en suspens et les éventuelles suggestions faites par vous au mandant pour parvenir à une acceptation finale du client.

Vous valoriserez ainsi votre action de négociation. Le mandant pourra se convaincre de l'utilité de celle-ci.

Vous sécuriserez votre statut.