

Présenter votre proposition

Une approche personnelle est toujours souhaitable, et encore mieux si vous pouvez disposer d'un intermédiaire ou de quelqu'un qui connaît un dirigeant de l'entreprise et qui peut vous appuyer dans vos démarches ou même vous présenter à la direction.

Si c'est possible, faites-vous une priorité d'avoir un contact personnel au moment de présenter votre proposition écrite. Durant la rencontre, insistez sur votre engagement à fournir de réels avantages et indiquez clairement votre ouverture à la négociation. Bien sûr, soyez courtois en tout temps.

Si vous êtes dans l'incapacité d'avoir une rencontre personnelle et que vous avez fait parvenir une proposition écrite, faites un suivi téléphonique dans la semaine qui suit, afin de vous assurer qu'on a bien reçu votre document. À cette occasion, soyez prêts à répondre à toute question.

Lorsque vous êtes en mesure de faire une présentation personnelle aux dirigeants de l'entreprise ou de faire un suivi téléphonique après avoir déposé votre proposition, assurez-vous de :

- avoir une copie imprimée de votre proposition pour l'entreprise de même qu'une copie pour vous-même;
- avoir fait les calculs et avoir en main la valeur des bénéfices proposés, de manière à pouvoir répondre clairement à toute question. Soyez ouverts et honnêtes dans les discussions qui concernent les questions d'argent ou la valeur à attribuer aux bénéfices. Ayez une idée du point jusqu'où vous pouvez aller dans la négociation avant de diminuer la valeur du partenariat;
- faire preuve de flexibilité, mais ne vous sentez pas obligé de donner une réponse ou de consentir à un changement si vous avez besoin davantage de temps pour réfléchir;
- demander un délai, tout en fixant une date limite, avant de répondre à une requête de l'entreprise que vous jugez inacceptable – comme de placer leur logo sur la scène, par exemple – et, pendant ce temps, tâchez d'imaginer une solution alternative;
- toujours résumer, en conclusion de la rencontre, les actions sur lesquelles vous vous êtes entendus et de confirmer les délais pour poser ces actions.

Après la rencontre

Après la rencontre, faites un suivi en plaçant un appel téléphonique ou en expédiant un courriel de remerciements et, du même coup, résumez votre compréhension des points sur lesquels vous vous êtes entendus. Ensuite, commencez à poser les actions sur lesquelles vous vous êtes entendus.

En cas de refus

- Essayez d'obtenir leur réaction, essayez de savoir si vous pouvez les approcher encore dans l'avenir.
- Si l'interaction est tout de même positive, réfléchissez à la pertinence de les ajouter à vos listes d'invitations. Les circonstances changent rapidement et il y aura peut-être une ouverture dans un avenir rapproché.
- Dans certains cas, certains artistes ou organisations artistiques ayant éprouvé des difficultés à faire accepter leurs projets par un cadre de l'entreprise, ont constaté que, après que cette personne ait été mutée ailleurs, une nouvelle approche avait été couronnée de succès.
- Dans d'autres cas, des artistes et des organisations artistiques ayant développé d'excellentes relations avec un cadre de l'entreprise ne sont jamais parvenus à faire accepter des partenariats, essentiellement parce que ce genre d'entente n'entraîne pas dans les priorités de l'entreprise ; par

ailleurs, ce cadre ayant accepté un poste dans une autre entreprise, les artistes et les organisations artistiques ont vu leur cause profiter d'un défenseur de taille pour défendre les propositions de partenariat dans cette nouvelle entreprise.

En cas de succès

- Assurez-vous que votre proposition a été mise à jour pour inclure tout changement, particulièrement les détails concernant la manière et le moment où le partenariat sera évalué.
- Soumettez votre proposition comme base à la rédaction d'une entente de partenariat.
- Ajoutez immédiatement les personnes-clef de l'entreprise à votre liste d'invitation ; assurez-vous qu'une invitation personnelle leur parvienne lors de votre prochain événement ou organisez expressément à leur intention une visite d'atelier ou une invitation à une répétition.