****

**Négociation pour la signature d’un contrat de distribution de votre Armagnac bio chez Macy’s (USA)**

**Côté exportateur : M. Hébert.**

**Producteur du Gers, vous avez élaboré un Armagnac bio reconnu en France et chez les spécialistes. C’est un produit exceptionnel, haut-de-gamme, très fin.**

Vendu 58 € HT prix public en France, vous estimez que cela pourrait se vendre $100 HT aux USA, c’est-à-dire 85 € HT.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Coût de production** | **Prix centrale achat Macy’s** | **Prix détaillant** | **Prix public HT** |
| **France** | 15 € |  | 35 € | 58 € |
| **Votre estimation pour les USA** | 20 € | 35 € | 55 € | 85 € ($100) |

Vous avez pris contact par e-mail avec la responsable spiritueux de la centrale d’achat Macy’s et avez eu l’impression qu’elle était réceptive à votre produit. Vous lui avez envoyée une bouteille. Elle souhaite vous rencontrer à New-York. Pour vous, l’opportunité est immense.

Vous vous fixez un objectif de prix de vente de **35 €** DAT New-York.



**Côté importateur : Mme Mogul.**

**Magasins Macy’s.**

Vous êtes Mme Mogul, la responsable spiritueux de la centrale d’achat Macy’s, première chaine de grands magasins américaine.

Vous avez été approchée par e-mail par M. Hébert, un français du Gers, qui vous propose de commercialiser son Armagnac dans les rayons spiritueux Macy’s.

Vous considérez l’Armagnac comme un produit à fort potentiel. A ce jour les magasins Macy’s ne proposent pas d’Armagnac en permanence, ce qui est un manque alors que Macy’s se porte de plus en plus vers les produits raffinés, rares et haut-de-gamme.

M. Hébert vous a envoyé une bouteille de son Armagnac bio que vous avez testée. Vous êtes satisfaite de la présentation et du goût.

Vous pensez que ce produit aurait sa place dans les rayons Macy’s. D’autre part, le bio est un atout et correspond à la nouvelle clientèle de Macy’s.

Vous imaginez un prix de vente public d’environ $90-$100 HT.

Vous souhaiteriez importer 10 000 bouteilles pour commencer. La politique Macy’s impose des marges confortables : **vous vous fixez un prix d’achat de 22 € maximum.** Vous savez qu’au-delà il faudra le justifier auprès de votre direction...

**Vous savez que vous êtes en position de force pour négocier. En même temps il vous faut ce produit, et vous comptez bien conclure la discussion positivement.**

