

Tu demandes encore son budget à ton client ? Erreur de débutant

Frédéric Le Pennec · 30 décembre 2024



Demander le budget à un client peut te faire perdre l'initiative dès le début de la négociation. Apprends à gérer l'ancrage pour défendre la valeur de ton offre et cadrer l'échange.

Si tu as l'habitude de demander directement le budget à ton client, il est temps de revoir ta stratégie. Cette question, qui semble plutôt intelligente sur le moment, peut en réalité te faire perdre le contrôle de la négociation.

Si tu es business manager de société de conseil ou recruteur d'un cabinet de recrutement, maîtriser l'art de l'ancrage est essentiel pour orienter les discussions vers des solutions gagnant-gagnant, sans compromettre la valeur de ton travail ou celle de tes consultants ou candidats.

Voyons ensemble les pièges de cette erreur classique et les solutions pour reprendre la main.

Demander le budget : une approche qui te met en position de faiblesse

Lorsque tu demandes au client : *"Quel est votre budget pour cette mission ?"*, tu abandonnes immédiatement une partie de ton pouvoir de négociation. Le chiffre qu'il te donne, qu'il soit réaliste ou non, devient l'ancre psychologique autour de laquelle toute la discussion va s'articuler.

Prenons un exemple classique : tu es business manager de société de conseil et un client te sollicite pour un consultant senior sur un projet prioritaire. Tu lui demandes son budget, et il répond : *"500 euros"*

par jour." Que se passe-t-il alors ? Ce chiffre s'impose comme référence, même s'il est loin de ce qui serait plutôt la norme pour ce type de prestation, par exemple 700 euros. Et tu te retrouves à essayer de faire le grand écart entre la demande et le budget. Bonne chance !

Il arrive, bien sûr, que le budget annoncé par le client corresponde à peu de chose près à tes prévisions. Dans ce cas, l'ancrage joue moins un rôle problématique. Par exemple, si le client déclare un budget de 650 euros par jour et que tu comptais proposer un consultant à 700 euros, la discussion reste fluide. Tu peux alors justifier ton tarif légèrement supérieur en mettant en avant la valeur ajoutée de ton profil : son expertise, son expérience sectorielle ou encore les bénéfices tangibles qu'il apportera au projet.

Mais soyons honnêtes : cette situation idéale reste rare. La plupart du temps, le budget annoncé est bien éloigné de ce que tu visais.

Comment gérer la question du budget ?

Alors, comment faire pour avoir le budget si on ne peut pas le demander ? Voici deux approches à privilégier :

Premier cas : alors que tu ne lui as pas demandé, **le client avance son budget en premier** (le petit malin connaît sûrement la technique de l'ancrage). Analyse-le objectivement. Ne prends pas ce chiffre comme une contrainte immuable, mais comme une simple information à intégrer dans ta réflexion, et dont tu vas évaluer la pertinence, comme ce cas où un client m'a demandé un consultant ayant cinq ans d'expérience sur une technologie vieille... de deux ans !

Compare-le aussi aux attentes exprimées par le client. Si le budget est trop bas par rapport au profil demandé, explique-lui calmement que des ajustements sont nécessaires, soit sur le profil recherché, soit sur le budget, voire parfois les deux. Par exemple :

- *"Avec ce budget, il faudra envisager un consultant avec un peu moins d'expérience ou des compétences moins spécialisées.", ou*
- *"Pour un profil correspondant exactement à vos attentes, nous serions plus sur des honoraires autour de 750 euros par jour."*

Si tu ne le fais pas tout de suite, le client actera que tu es d'accord. Et s'il refuse de revoir ses attentes ou son budget, sois ferme, courtois et ouvert :

"Dans ces conditions, je ne pourrai malheureusement pas répondre à votre besoin. Je reste bien sûr à votre disposition si vos critères évoluent."

Cela peut sembler dur, mais il vaut mieux laisser passer une opportunité mal dimensionnée que de brader ton offre, ou de perdre ton temps en vain. Tu adoptes ainsi une attitude de partenaire vis-à-vis de ton client en lui disant quand quelque chose n'est pas possible. Là où un sous-traitant se contenterait de disparaître.

Deuxième cas : **fixe l'ancrage toi-même** en proposant un tarif dès le départ et avant ton client. Cette approche demande une bonne connaissance de ton marché (ce qui reste quand même la base en négociation), mais elle te permet de garder l'initiative. Si tu sais qu'un consultant senior dans tel domaine vaut entre 700 et 800 euros par jour, positionne-toi directement avec un tarif justifié et

transparent. Par exemple, après avoir bien qualifier le besoin de ton client :

"Pour ce type de mission, je serai sur un investissement de 750 euros par jour pour un consultant avec une expérience confirmée sur des projets similaires et qui pourra vous apporter des résultats rapidement. Est-ce que c'est l'ordre de grandeur que vous aviez en tête ?"

Et même s'il te dit "non", l'ancrage est fait et tu obliges ton client à ajuster sa perception autour de ta proposition, plutôt que de te forcer à t'aligner sur ses attentes initiales, souvent biaisées.

Conclusion : maîtrise ton rôle de négociateur

Demander le budget à ton client, c'est lui laisser la main dans une discussion où tu devrais être celui qui fixe le cadre puisque tu es du côté "ressources". En connaissant ton marché et en maîtrisant l'art de l'ancrage, tu peux orienter tes négociations vers un terrain qui valorise réellement la qualité de tes prestations.

Souviens-t'en la prochaine fois que tu auras envie de poser la question qui te tue.