



Négocier avec votre salle de cinéma, quelques recommandations

✚ Rappel 1.

Notre interlocuteur peut être soit l'exploitant lui-même, soit un gérant ou un directeur salarié.

Dans tous les cas, il s'agit d'un commerçant qui doit partager sa recette brute entre les taxes d'une part et sur l'hors taxes, rétribuer le distributeur pour moitié et couvrir ses charges de structure et de fonctionnement.

✚ Rappel 2.

Même si notre opération au profit de la FRC est généreuse et utile, rien n'oblige la salle de Cinéma de participer activement à cette action.

✚ Rappel 3.

Il nous appartient de toutes façons d'informer notre interlocuteur des buts de cette opération Nationale (pourquoi, pour qui,) et des résultats déjà engrangés (1 350 000 € en deux soirées) sur base de : 1 € gagné = 1 € investi directement dans la recherche sur les maladies du Cerveau, sans aucun prélèvement que ce soit, ni pour le Rotary, ni pour la FRC.

✚ Rappel 4.

Traditionnellement, le mardi est la soirée la plus creuse en terme de fréquentation pour les cinémas. Notre soirée privée, en avant première, le mardi 22 Janvier 2008, est donc un plus pour le cinéma concerné. Sans imposer quoi que ce soit au cinéma, négocier un tarif du type de celui accordé aux étudiants ou aux comités d'entreprises par exemple semble raisonnable.

En outre, il est intéressant de négocier l'utilisation d'un espace au sein du cinéma quand cela est possible pour organiser quelque chose à la sortie de la séance, instant privilégié de convivialité pour échanger avec les non Rotariens et les amis.

✚ Attention.

Ne pas négocier une occupation forfaitaire de sièges (la neige, les grèves, les aléas, ça existe) mais bien une facturation des seuls sièges occupés.