



LES DIFFERENTS TYPES DE NEGOCIATIONS

Synthèses de réflexions de l'A.P.M.

Experts FAVI : Les Commerciaux

On distingue les techniques :

- du SALAMI : le problème est saucissonné en plusieurs points, qui sont négociés les uns après les autres sans marche arrière possible, ni remise en cause des points acquis (Démarche typiquement Latine)
- du FAUX PIVOT : les discussions sont concentrées sur un point secondaire que l'on fait passer pour le point central, et faute d'obtenir satisfaction sur ce point on se «contente» d'obtenir toute satisfaction sur un point considéré comme secondaire par la partie adverse (Technique plutôt Asiate)
- du DONNANT, DONNANT, : «Je te donne ceci si tu me donnes cela ! » (négociation entre Israël et les Palestiniens)
- de la GLOBALISATION : «Il n'y aura d'accord sur rien tant qu'il n'y a pas d'accord sur tout » (négociations type GATT)
- des QUATRE MARCHES : le négociateur présente deux scénarios catastrophes intolérables pour lui comme pour l'autre, puis il propose une troisième marche plus équilibrée, en gardant en réserve comme position d'ultime repli une quatrième marche
- des PETITS PAS : avec à chaque pas des dates butoirs agrémentées de quelques ultimatums (type Kissinger dans les négociations de camp David)
- de L'ENCERCLEMENT type jeu de Go (voir fiche N° 9) : le négociateur ou plutôt LES négociateurs placent des jalons qui ne sont pas importants en eux-mêmes mais qui reliés en un réseau connu d'eux seuls, assureront l'obtention du ou des objectifs réels
- de L'ELARGISSEMENT : qui consiste à trouver une autre solution, solution qui ne peut se générer que par une démarche de négociation *d'un autre type*.

On peut en effet distinguer trois grands types de négociation :

- 1) GAGNANT/PERDANT (ou baiseur / baisé), on ne dévoile pas toutes ses cartes par crainte de l'autre ; moyennant quoi on ne peut exploiter toutes les possibilités offertes par la situation et cela se termine généralement par un PERDANT/PERDANT (Comportement typiquement Latin)
- 2) GAGNANT/GAGNANT : on met tout sur la table sans arrière-pensée, et en possession de tous les éléments on finit alors par trouver la solution parfaite qui arrange les deux parties (démarche anglo-saxonne)
- 3) GAGNANT/GAGNANT/GAGNANT : la discussion a été tellement riche qu'une part a pu être dégagée pour la cité, la collectivité, la citoyenneté (démarche écolo hippy typique des sociétés californiennes)

Réflexions en vrac :

- « Il faut rendre réels les rapports de forces potentiels sans manifester d'arrogance »
 - « Il faut connaître la vision du monde de l'autre, la nôtre n'étant pas universelle »
 - « Il faut négocier en tacticien du quotidien, guidé par une vision à long terme »
 - « La négociation n'est pas un combat, mais un effort collectif pour faire gagner les deux parties. Il ne faut pas chercher à faire perdre l'autre »
 - « La clé de la réussite est de mettre momentanément, entre parenthèses, ses propres solutions et de s'informer sur les préoccupations de l'autre »
 - « On quitte une bonne négociation comme on quitte un bon livre, avec nostalgie »
 - « En Islam, le temps est une valeur accordée et dominée par Dieu. Et Dieu a tout le temps »
 - « Au Japon, l'opinion rapide est perçue comme une façon violente d'avaler la pensée de l'autre »
 - « L'Américain joue au poker (possibilité de bluffer), l'Anglais joue au bridge (langage codé), le Français est fait pour jouer à la Belote (tendance à dire ce qu'il pense) »
 - « La première qualité du négociateur est l'empathie »
 - « C'est la créativité en général qui permettra de trouver la ou les solutions originales »
 - « L'art de persuader consiste autant en celui d'agrèer qu'en celui de convaincre »
- B. Pascal
- P.Valéry
- Lao TSEU

Enfin de l'éternel Auguste DETOEUF :

- « Plus un contrat règle d'éventualités prévues, plus il crée de danger pour le cas où il s'en produit d'imprévues »
- « Pensez toujours que l'homme avec qui vous discutez est plus intelligent que vous, mais qu'il a moins de volonté »
- « Ne croyez pas qu'un homme qui fabrique mal fabriquera bien parce qu'il aura un contrat serré »
- « On appelle cahier des charges un volume destiné à définir une commande, qui est établi par l'acheteur et dans lequel tout est prévu sauf la bonne foi du vendeur »

Dans ce domaine comme dans bien d'autres, il faut :

un maximum de bonne foi,
un minimum de bon sens,
beaucoup de bonne volonté,
un peu de bonne humeur.

Et il faut toujours faire en sorte que notre interlocuteur, quelle que soit la négociation, et quelle que soit son issue, nous aime plus après, qu'avant !