
TABLE DES MATIÈRES

Introduction 7

Partie I LES NOTIONS

Chapitre 1
LA NÉGOCIATION : REGARDS SUR UNE ACTIVITÉ SOCIALE 13

Caractéristiques et champs de la négociation 13

 Trois configurations structurelles 15

Encadré : Il vaut mieux négocier de bouche que par lettres... .. 17

Définir la négociation 18

« L'âge de la négociation » 21

 Pourquoi négocier? 21

 Notre époque est-elle celle de la négociation? 23

La négociation comme un objet d'études 25

 Ce que l'on sait, ce qu'on ignore, ce qu'il nous faut savoir... .. 25

 Amérique du Nord : une longue tradition d'études. 26

Encadré : L'enseignement de la négociationaux États-Unis 28

 France : un retard académique (en train de se résorber)? 29

Chapitre 2
UNE APPROCHE SOCIOLOGIQUE DE LA NÉGOCIATION 31

La négociation : une « action réciproque » 31

 Pourquoi une sociologie de la négociation? 36

**La négociation : un mode original
de résolution des conflits et de prise de décision** 36

 Le conflit : une forme de négociation. 36

Encadré : Négociation tacite : le « point focal » de Thomas Schelling 38

 Comment sortir du conflit? 39

 Le compromis : une grande invention! 40

Décider collectivement	40
<i>Encadré : Le modèle de choix conflictuel de Carl Stevens</i>	41
Typologies de la négociation	42
Régimes de composition et de négociation	43
Négociation de marchandage, valorielle ou de régulation?	45
Le « système-négociation »	47
Chapitre 3	
LES ACTEURS DE LA NÉGOCIATION	51
Des acteurs souvent complexes	51
Rationalité et émotions	53
Biais cognitifs en négociation	55
<i>Encadré : Un problème de formulation</i>	56
Genre, positionnement des acteurs et pratiques de négociation	58
Intérêts « intrinsèques » ou « instrumentaux »?	59
L'importance des enjeux	61
<i>Encadré : Le modèle de Sawyer et Guetzkow</i>	63
Le « pouvoir de négociation »	64
<i>Encadré : Concessions et résistance : le modèle de John Hicks</i>	67
Chapitre 4	
CONTEXTES ET RÈGLES DU JEU DE LA NÉGOCIATION	71
Contextes et « ordre négocié »	71
<i>Encadré : Anselm Strauss : l'hôpital et son ordre négocié</i>	72
L'étude des « contextes » : quelle valeur ajoutée?	74
Propriétés structurelles du contexte de négociation	74
Les relations de pouvoir	74
Le nombre de parties impliquées dans la négociation	75
Normes et valeurs des négociateurs	77
Expérience, stabilité et représentativité des négociateurs	77
La fréquence des rencontres	78
Les relations interpersonnelles entre les négociateurs	79
Le nombre et la nature des enjeux de la négociation	81
Le caractère public ou privé de la négociation	82
Les règles du jeu de la négociation	83
Quatre types de règles	83
<i>Encadré : Le modèle « Demandes/concession » de Dean Pruitt</i>	88
Éthique et négociation	88
<i>Encadré : Nelson Mandela et l'éthique en négociation</i>	90
Chapitre 5	
LES PROCESSUS DE NÉGOCIATION	93
Les processus de négociation : quelle est leur nature?	93

La négociation distributive (ND)	94
<i>Encadré : Fonctions d'utilités et espace de négociation.</i>	96
La négociation intégrative (NI)	97
Une négociation mixte!	98
La négociation basée sur les intérêts (NBI)	99
Getting To Yes	99
<i>Encadré : Wood est propriétaire d'une Bentley décapotable de 1927.</i>	101
Quatre principes fondamentaux	103
Négocier sur les intérêts : deux exemples	105
Une alternative à la négociation traditionnelle	107
Critiques de la NBI	108
Les processus de négociation : quel déroulement ? Quels résultats ?	110
Un <i>processus</i> de négociation	110
Trajectoires de négociation et « <i>turning points</i> »	113
Négociations de concessions ou « formule de négociation » ?	118
Mûrissement et « <i>readyness</i> »	120
Le négociable et le « non-négociable »	122
Des négociations enchevêtrées	123
Que « produit » une négociation ?	125

Chapitre 6

LES STRATÉGIES DE NÉGOCIATION

Choisir, préparer	127
Choisir une stratégie de négociation	127
<i>Encadré : « Stratégies », « techniques » et</i>	
<i>« tactiques » de négociation : un peu de vocabulaire.</i>	130
Préparer sa négociation	130
Échange, taux d'échange et pesée des préférences	131
Les apports de la théorie des jeux	134
<i>Encadré : Théorie des jeux et choix stratégiques : le « dilemme du prisonnier »</i>	139
Théorie des jeux : limites et points aveugles	140
<i>Encadré : Équilibre de Nash et « accord équitable » : le modèle d'Otomar Bartos.</i> ..	142

Partie II

LES CONFIGURATIONS

Chapitre 7

LA NÉGOCIATION INTERPERSONNELLE

<i>Encadré : Jean, sa femme, son directeur.</i>	149
Différences individuelles, traits de personnalité	
et comportement en négociation	152
<i>Encadré : l'approche chinoise de la négociation</i>	154
Les traits de personnalité	155
<i>Encadré : « Des qualités et de la conduite du négociateur »</i>	156
Négociation et relations interpersonnelles	157

<i>Encadré : Des négociations... conversationnelles</i>	158
<i>Encadré : Le comportement coopératif : un trait de personnalité ou un choix rationnel?</i>	161

Chapitre 8

LA NÉGOCIATION INTRA-ORGANISATIONNELLE	163
Qu'est-ce que la négociation intra-organisationnelle?	163
Mandat, mandants et mandataires	164
Pourquoi une négociation intra-organisationnelle?	166
<i>Encadré : Les jeux de négociation à deux niveaux : le modèle de Putnam</i>	168
À quoi sert cette intra-négociation?	169
L'intra-négociation : propriétés et caractéristiques	170
<i>Encadré : Francis Walder, Saint-Germain ou la négociation (1958)</i>	172
Comment se conclut une intra-négociation?	174

Chapitre 9

LA NÉGOCIATION INTER-ORGANISATIONNELLE	177
Principales propriétés structurelles des négociations entre organisations	178
Nombre de parties, règles et mandat	178
Secret, transparence et auditoires	181
Les figures du tiers	185
<i>Encadré : Médiateurs et « texte unique » : les négociations de Camp-David en 1978</i>	188
Pourquoi recourir à une médiation?	190
La négociation inter-organisationnelle bipartite	192
Une configuration de base, commode et datée	192
Des négociations devenues « stratégiques »?	195
La négociation inter-organisationnelle multipartite	197
La dynamique des coalitions dans les négociations multipartites	197
La gestion des processus de négociation multipartite	201

Partie III

ANALYSES DE CAS DE NÉGOCIATION

Introduction	209
Cas n° 1 : Planification stratégique d'une négociation : l'achat d'un appartement	211
Cas n° 2 : Une négociation interpersonnelle : partage des pourboires et respect des horaires de travail	221
Cas n° 3 : Une négociation intra-organisationnelle : « C'est cela, ce que j'appelle "trahir les gars"... »	229
Cas n° 4 : Une négociation inter-organisationnelle bipartite : la crise des missiles à Cuba (1962)	237

Cas n° 5 : Une négociation multipartite : restrictions budgétaires à la mairie de Belleville	249
<i>Conclusion</i>	259
<i>Bibliographie</i>	261