

---

## INTRODUCTION

« Nous sommes à l'âge de la négociation. » L'assertion du politiste William Zartman (1976) est confirmée chaque jour, partout dans le monde : la négociation, comme mécanisme de résolution de conflit, de prise de décision et de définition des règles, est une activité sociale devenue légitime et quotidienne. Et ce, quelque soit son domaine d'emploi :

- dans les rapports interpersonnels, avec des négociations dans le couple, entre parents et enfants ou entre collègues de travail. Objectif : décider du lieu de destination des vacances, du montant de l'argent de poche ou du tour de parole ;

- dans les rapports d'échanges marchands, avec des négociations entre acheteurs et vendeurs, ou sous-traitants et donneurs d'ordre. Les fusions entre firmes industrielles ou de services, dans le secteur de la pharmacie, de l'automobile ou du numérique, ont attiré l'attention, ces dernières années, sur ce type de négociations, discrètes mais intenses ;

- dans les rapports sociaux, avec les négociations dites « collectives », au niveau des entreprises (négocier un accord salarial), des branches professionnelles (négocier une nouvelle grille de classifications des emplois dans le secteur hospitalier) ou au niveau interprofessionnel (comme les négociations périodiques, en France, de la convention Unedic pour l'indemnisation des chômeurs) ;

- enfin, dans les rapports internationaux, avec la négociation diplomatique, entre États (pour régler les conflits africains dans la région des Grands Lacs), entre puissances régionales (l'Europe et les États-Unis, s'efforçant, au début des années 2000, de régler « la guerre de la banane ») ou entre États et mouvements nationaux (en Irlande ou en Palestine).

La négociation se banalise ; elle devient « ordinaire » et se met à la portée de tous ; le champ du négociable s'étend aux affaires courantes. La négociation devient ainsi un principe *légitime* de régulation sociale (comme production

de règles, et comme production d'accords à propos de ces règles). Elle tend également à être tenue pour un mécanisme *efficace* de régulation, permettant l'expression et la résolution des différends, la participation des contractants à la définition du contrat, ou encore, par le biais d'échanges d'arguments, la production et l'entretien d'un dialogue, donc d'un lien social.

Activité banale, la négociation est cependant peu étudiée, du moins dans les travaux universitaires de langue française, en comparaison de ceux produits en Amérique du Nord. Aux États-Unis ou au Canada, cette littérature occupe plusieurs rayons sur les étagères des bibliothèques. Depuis l'article fondateur de John Nash (1950), *The Bargaining Problem*, utilisant les modèles de la théorie des jeux et définissant une « solution » avantageuse aux négociateurs, se sont accumulées nombre d'études explorant les différentes dimensions du rapport de négociation, principalement dans le champ des négociations collectives de travail et des relations diplomatiques. Les premiers travaux de recherche issus de cette tradition se sont focalisés sur le résultat des négociations, en s'intéressant fort peu au *processus* qui y conduit et par une approche très « marchande » du phénomène (d'où l'emploi récurrent du terme de *bargaining*, marchandage, et l'attrait pour les matrices de gains et les courbes d'utilités). De même, a été longtemps négligée la question du *contexte* dans lequel ces négociations s'inscrivent.

D'où cette *sociologie de la négociation*, aussi attentive au *comment* (la façon dont les individus négocient) qu'au *pourquoi* du recours à cette activité, aussi diserte sur la question des négociateurs (leur nombre, leur qualité, leur expérience) que sur leur représentativité (avec les problèmes du mandat, du dilemme du négociateur et de la légitimité du compromis). Une première édition de cet ouvrage est parue aux éditions La Découverte, en 2002, dans la collection « Repères ». Cette seconde édition, tout en gardant le même plan et le même objectif – fournir quelques repères à la compréhension de l'activité de négociation – a été enrichie : ajouts de nouvelles sections, concernant des thèmes ne figurant pas, ou peu, dans l'édition originale (les émotions, les *turning points*, l'éthique, le secret, etc.), mais aussi présentation ou approfondissement de notions nouvelles (comme celle de « système-négociation »), ou encore, compléments et exemples apportés à des raisonnements trop rapidement esquissés dans le petit ouvrage d'origine. À cela se sont ajoutés des études de cas, de manière à proposer au lecteur et à la lectrice une analyse sociologique concrète, à partir de situations de négociation, quotidiennes (acheter un appartement), fréquentes dans les organisations (négocier un plan de restrictions budgétaires dans une municipalité au Québec), ou emblématiques (la crise des missiles de Cuba en 1962).

Trois grandes parties organisent le propos : d'abord, en première partie, la présentation du champ notionnel, des principaux concepts et des théories disponibles (chapitres 2, 3, 4, 5 et 6), puis, dans une deuxième partie, l'examen des trois registres où la négociation se déploie : entre individus (chapitre 7) ; au

sein d'une même organisation (chapitre 8), et entre organisations (chapitre 9), enfin, dans une dernière partie, plusieurs études de cas. En liminaire, quelques interrogations : qu'est-ce que négocier ? Pourquoi négocier ? Comment cette activité est-elle étudiée ? (chapitre 1).