

Incrustation titre : les objectifs de négociation

Toute préparation de négociation débute par l'identification des points de désaccord que l'on décide de surmonter. On appelle cela un objectif de négociation.

Dans notre exemple du gâteau : Avoir faim tous les deux alors qu'il n'y a qu'une part de gâteau... est la cause de l'intérêt contradictoire. Si l'on veut surmonter cet intérêt contradictoire, cela se fera par le partage de la part de gâteau. C'est ça l'objectif de négociation.

Par construction, un objectif de négociation a toujours deux composantes :
La première : c'est sa nature ; Ce sur quoi nous devons nous entendre.

Incrustation : La NATURE de l'objectif

C'est l'objet du désaccord

Exemple achat : la réduction du prix de vente proposée, la compensation financière pour perte de ressource, l'élargissement du périmètre de la garantie.

Exemple vente : l'augmentation du prix de vente, l'allongement de la durée du contrat, la limitation de la remise de productivité.

Il doit être explicite : en effet comment s'entendre sur un point qui n'est pas connu, ou compris, de l'autre ?

Il sera nécessaire de le décomposer en éléments simples lorsque celui-ci est complexe, fait de différentes parties, afin d'identifier précisément les désaccords existants.

Exemple 1 : *Les pénalités de retard ne peuvent être négociées qu'à la condition que les parties sachent précisément sur quoi porte le désaccord. Est-ce le délai à partir duquel le retard demande réparation ou le taux qui s'appliquera en réparation du retard ; ou est-ce les deux ?*

Exemple 2 : *une remise conditionnelle ne peut être négociée que lorsque l'on distingue le taux applicable à chaque palier de chiffre d'affaires des paliers de chiffre d'affaires eux-mêmes.*

La liste des désaccords que les négociateurs vont tenter de surmonter, ceux-là mêmes qui feront l'objet de la négociation seront rassemblés dans un ordre du jour. C'est pour eux le moyen de formaliser les sujets à abordés lors de la négociation.

La deuxième composante de tout objectif de négociation est son niveau : c'est la position que l'on a sur la nature du désaccord.

Incrustation : le NIVEAU de l'objectif

Exemple : sur le prix, je veux 2€, sur la durée du contrat, je veux 3 ans. Sur le prix, l'autre veut 3 euros, sur, a durée du contrat, l'autre veut 5 ans.

Et c'est cet écart entre nos positions qui doit être comblé afin d'arriver à un accord. Pour cela il faudra introduire de l'élasticité sur les positions.

Exemple achat : Je veux obtenir de mon fournisseur une remise forfaitaire pour matériels défectueux idéalement de 2%, mais je serais prêt à ramener cette remise à 1%. J'ai ainsi introduit une élasticité de 1 point sur le niveau de ma demande.

Exemple vente : Je voudrais idéalement obtenir de mon client une augmentation du prix de vente de 10%, mais je serais prêt à la ramener à 5%. J'ai ainsi introduit une élasticité de 5 points sur le niveau de ma demande.

En conclusion, pour que les parties puissent s'accorder, il leur sera nécessaire de connaître la nature de leurs désaccords et leurs positions respectives. Car naturellement elles ne pourront s'entendre qu'en trouvant une position communément acceptable sur chaque objectif.