

Négociation interne et externe

- Avant la négociation externe

- * Efforcez-vous de comprendre les points de vue et les intérêts des différents acteurs et groupes de pression dans votre propre camp.
- * Discutez au plan interne les intérêts fondamentaux de l'institution que vous représentez et les MESORE¹ de chacune des parties.
- * N'essayez pas d'obtenir un accord interne relatif à des positions que vous aurez à défendre durant la négociation externe.

- Durant la négociation externe:

- * Phase initiale

- Efforcez-vous d'établir une bonne relation de travail et un réel dialogue avec l'autre partie.
- Discutez les intérêts fondamentaux de chacune des parties et les préoccupations de leurs corps constituants respectifs.
- Explorez ensemble différentes options possibles et mutuellement bénéfiques, sans prendre d'engagements.
- Explorez ensemble différents critères de décision qui pourraient permettre de résoudre équitablement les conflits d'intérêts, sans prendre d'engagements.

¹ MESORE: MEilleure SOLution de REchange à un accord négocié (en anglais: BATNA / Best Alternative To a Negotiated Agreement)

* Phase intermédiaire: consultations internes

- Faites le point avec les différents intéressés dans votre propre camp au sujet de la phase initiale de la négociation externe.
- Obtenez une décision (négociée ou non) relative à ce qui, pour l'institution que vous représentez, n'est pas/plus négociable au plan interne.
- Elaborez avec les différents intéressés dans votre propre camp, dans les limites de ce qui reste négociable, les propositions d'amélioration susceptibles d'être présentées à l'autre partie.

* Phase finale

- Faites le point avec l'autre partie au sujet des consultations internes.
- Discutez ensemble les propositions de modification des options et des critères de décision considérés durant de la phase initiale.
- Déterminez ensemble les options que vous êtes prêts à retenir et les critères de décision dont vous pourriez vous servir afin de résoudre les conflits d'intérêts.
- Rédigez ensemble le projet d'accord final.
- Comparez le projet d'accord final à votre MESORE.
- Si le projet d'accord est plus attractif que votre MESORE, signez le. Si tel n'est pas le cas: proposez à l'autre partie de rouvrir la négociation afin d'améliorer le projet d'accord, ou poursuivez votre MESORE.

Sources: Fisher R. - Negotiating inside out: What are the best ways to relate internal negotiations with external ones. *Negotiation Journal*, January 1989 + Fisher R. and Davis W.: Authority of an agent – When is less better?, in *Negotiating on Behalf of Others – Advice to Lawyers, Business Executives, Sport Agents, Diplomats, Politicians and Everybody Else*, edited by Robert H. Mnookin and Lawrence Susskind, Sage Publications (1999)