

Comment créer de la valeur en négociation

1. Exploiter les différences entre les parties

- * L'une des parties possède des vis, l'autre des boulons
- * Les deux parties aiment les fruits et les légumes, mais l'une aime les fruits plus que les légumes et vice-versa
- * Les deux parties font des prévisions différentes
- * L'une des parties aime prendre des risques, l'autre pas
- * L'une des parties est pressée, l'autre pas

2. Tirer parti de similitudes non-concurrentes

- * Deux entreprises qui livrent chacune des produits congelés aux mêmes supermarchés (l'une livre des glaces, l'autre des légumes surgelés) décident de combiner leurs entrepôts et leurs camions de livraison.

3. Faire des économies d'échelle

- * Réduire les coûts unitaires en accroissant le volume d'affaires
- * Se servir des ressources disponibles pour satisfaire des besoins additionnels différends.

4. Améliorer le processus même de la négociation

- * Réduire les coûts et la durée de la négociation
- * Réduire la possibilité pour une partie d'abuser l'autre
- * Veiller à la cohérence des moyens mis en oeuvre pour orienter le comportement futur des parties ("incentives")

Source: Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello, *Beyond Winning – Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, The Belknap Press of Harvard University Press, 2002