

## Accords "gagnants-gagnants"

Type 1 Un accord que chacune des parties estime simplement préférable à l'absence d'un accord.

*Exemple: En principe n'importe quelle transaction d'achat et de vente d'un bien ou d'un service*

Type 2 Amélioration monodimensionnelle d'un accord de Type 1.

*Exemple: Un vendeur et un acheteur potentiel sont en principe d'accord. Le vendeur est cependant beaucoup plus près de ses sous que l'acheteur. Dans les limites de la zone d'accord possible, les parties fixent un prix qui est proche du point de rupture de l'acheteur.*

Type 3 Optimisation multidimensionnelle d'un accord, de telle sorte qu'il soit le plus avantageux possible pour les deux parties = réel accord „gagnant-gagnant“!

*Exemple: Un acheteur et un vendeur concluent le meilleur accord possible en tenant compte de tous les intérêts en présence: prix, garantie, délai de livraison, éventuelles transactions futures, etc.*

D'après: Gerald B. Wetlaufer, *The Limits of Integrative Bargaining*, The Georgetown Law Journal, Vol. 85, 1996, pages 369 - 394