

PRÉFACE

« *Ours is an age of negotiation.* » L’assertion de William Zartman date de près de cinquante ans ; elle est plus que jamais d’actualité. Elle impose aux analystes une double tâche articulée : *penser* cette négociation généralisée, la conceptualiser d’une part, et *outiller* celles et ceux dont elle est le métier, d’autre part, se révélant une nécessité ou une façon de parvenir à leurs objectifs.

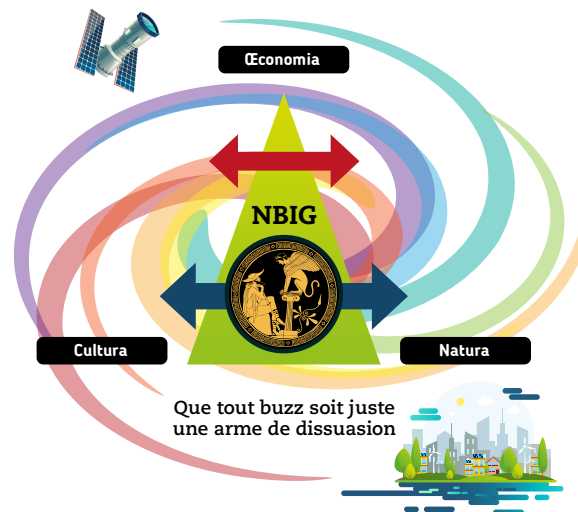
L’ouvrage de Julien Viau, Héra Sassi et Hubert Pujet répond à ce cahier des charges ; c’est là son premier mérite, et il est d’importance, tant il est urgent de renouer avec une certaine tradition française, qui s’est épanouie au XVIII^e siècle, quand les théoriciens de l’époque, de François de Caillères à Antoine Pecquet, forts de leur expérience de diplomates et de conseillers des princes, rédigeaient de précieux manuels sur *l’art de négocier*, diffusés et lus partout en Europe parce qu’il fallait, comme l’écrivait Richelieu dans son *Testament* au siècle précédent (1688), « négocier sans cesse, ouvertement ou secrètement, et en tous lieux ». Ces penseurs des premiers âges de la négociation internationale n’ont pas simplement construit une architecture conceptuelle : ils se sont efforcés de conseiller les diplomates et les souverains, tous convaincus qu’une théorie qui ne se vérifie pas chaque jour dans une pratique sociale n’est que ronflement de mots, et que penser une activité sociale ne vaut pas une heure de peine si cela n’a qu’un intérêt spéculatif.

Renouer avec cette tradition, mais aussi savoir la *dépasser*, en élargissant les champs d’observation du négocié et de préconisation aux négociateurs : ce deuxième défi à relever ne sera pas facile. Les disciplines académiques, rivales et cloisonnées ; les domaines d’étude, parcellisés ; les habitudes des chercheurs, peu enclins à butiner sur d’autres terres que les leurs ; l’appareil gestionnaire de recherche, peu innovant car prisonnier de logiques bureaucratiques, etc., sont autant d’obstacles sur le chemin d’une meilleure connaissance des pratiques *effectives* de négociation. L’ouvrage de Julien Viau, Héra Sassi et Hubert Pujet est une heureuse tentative d’élargissement, tant par la thématique – une *Négociation Responsable*, en phase avec les exigences de nos temps modernes à dé-carbonner – que par la méthode : constituer une communauté de chercheurs et de praticiens volontairement réunis autour d’un concept et d’une méthodologie, et mobilisant les outils du numérique.



Renouer, dépasser, mais aussi *nourrir*, ou étoffer cette tradition française d'étude de la négociation. Relever ce troisième défi ne sera pas non plus une mince affaire : l'heure est aux messages en cent quarante signes et à la pensée raccourcie... Difficile de faire œuvre utile en quelques pages, dès lors qu'il faut expliquer, justifier, argumenter, et le faire pédagogiquement. L'ouvrage de Julien Viau, Héra Sassi et Hubert Pujet, en faisant coïncider une éthique (« proposer une méthode de négociation *inclusive* »), une pragmatique (« des alternatives pour négocier au mieux vos propres intérêts et prendre en compte les enjeux de vos amis, votre famille, votre propriétaire, votre employeur, votre banquier, votre médecin ou votre fournisseur de biens ou services ») et une politique (« permettre aux tribus 2.0. de se comprendre et de s'accorder afin de résoudre les problématiques liées aux transitions à venir ») trace ici un sillon fécond.

L'heure, indiscutablement, est à l'*efflorescence* - des idées, des expérimentations, des théorisations. « Que cent fleurs s'épanouissent, que cent écoles rivalisent », disait-on à la fin des années 1960, quand nos sociétés occidentales étaient saisies par un immense désir de changer le monde et de changer la façon de le penser. Proposer une méthode pour que la négociation devienne « plus transparente, plus ouverte, plus collaborative, plus ludique », pratiquée au quotidien dans un univers hyper-connecté, sillonné par de multiples réseaux, c'est, à mes yeux, poursuivre cet effort de ré-enchantement du monde, en misant sur une négociation devenue *responsable* et sur une méthode pour « échanger les talents et progresser en commun ».



Christian Thuderoz
Sociologue des entreprises,
spécialiste de la négociation collective,
Professeur des universités,
membre fondateur et rédacteur en chef
de la revue *Négociations*

..... NÉGOCIER À L'ÈRE DES TRANSITIONS NUMÉRIQUES ET ÉCOLOGIQUES »

Alors que la négociation n'a jamais été aussi présente dans nos vies quotidiennes, alors que nous n'avons jamais eu autant besoin de négocier face aux ruptures du monde, les résultats de la négociation semblent plus que jamais décevants. Au niveau individuel, nous négocions depuis notre plus tendre enfance dans tous les compartiments de notre vie, mais seuls quelques-uns peuvent se targuer d'être d'habiles négociateurs capables de satisfaire autant leurs intérêts que ceux d'autrui. Contrairement à d'autres domaines (sportif, intellectuel, relationnel) nous apprenons peu de nos erreurs. Nous nous contentons souvent de répéter les mêmes tactiques plus ou moins efficaces. Le cliché compétitif du marchandage règne par sa reproduction.

Au plan collectif, nos sociétés individualistes et mondialisées n'ont jamais eu autant besoin de négocier leurs différences. Pourtant, les négociations multipartites diplomatiques ou politiques paraissent s'enliser crise après crise. La complexité et l'incertitude semblent profiter à ceux qui parlent le plus fort et occupent l'espace médiatique. Ils se contentent souvent de « copier-coller » leurs positions quitte à déformer les faits plutôt que d'agir avec empathie et pertinence.

Dans cet environnement chaotique, il est urgent de prendre la mesure de certaines réalités :

- les transitions écologiques nécessitent de faire cohabiter sur le même territoire des intérêts différents humains ou non ;
- les transitions numériques imposent d'intégrer des intelligences artificielles et des bêtises collectives ;
- les transitions sociétales doivent concilier respect de la vie privée et transparence numérique ;
- les transitions économiques imposent de combiner échelles globales et locales.

Ces changements complexes nécessitent des méthodes de négociation ouverte, adaptées à l'inflation de parties prenantes s'exprimant dans un univers hyperconnecté. Ces techniques ne peuvent reposer uniquement sur une vision instinctive des rapports de force ou une conception angélique d'une communauté unie par les réseaux. Elles nécessitent d'intégrer les parties faibles et absentes qui frappent et s'imposent à la table des négociations. Elles ne peuvent que s'élaborer, s'apprendre, être testées et se perfectionner en commun.

Telle est l'ambition de cet ouvrage : proposer une méthode de négociation inclusive transcendant les dimensions compétitives et collaboratives présentes sur les réseaux sociaux pour aboutir à des accords durables. Jouer le jeu de la Performance globale n'a jamais été aussi urgent tant il confine à un humanisme. « L'idéal reste de créer des sociétés où les hommes puissent s'opposer sans se massacrer et se donner sans se sacrifier » nous souffle Alain Caillé dans son *Extensions du domaine du don*.



..... JOUER EN RÉSEAU L'ACCORD GAGNANT-PRÉSENTS/ GAGNANT-ABSENTS

Cet ouvrage vous accompagnera pour jouer vos propres négociations et parvenir à un accord durable dans le chaos 2.0. Il vous livrera l'essentiel des meilleures théories et pratiques dans un format visuel et ludique. Il vous invitera à expérimenter cette nouvelle méthode afin de l'adapter à votre propre environnement professionnel ou privé. Tenant compte des influences multiples véhiculées via les réseaux et leurs algorithmes, il vous proposera des alternatives pour négocier au mieux vos propres intérêts et prendre en compte les enjeux de vos amis, votre famille, votre propriétaire, votre employeur, votre banquier, votre médecin ou votre fournisseur de biens ou services par exemple. Il vous dévoilera de nouvelles techniques si vous négociez pour le compte d'une organisation publique ou privée avec vos financeurs, vos administrateurs, vos collaborateurs, vos institutions eux aussi soumis aux contraintes de l'immédi@tisme.

Certes, nous n'avons pas attendu le XXI^e siècle pour développer des techniques et des outils de négociation. De nombreux ouvrages (manuels, guides ou récits) y sont consacrés. La négociation a vocation à entreprendre, penser et programmer :

- la pacification des relations ;
- la gestion du changement ;
- la résolution des problèmes ;
- l'institutionnalisation des équilibres satisfaisants ou non.

Nous sommes pour notre part convaincu.e.s que la négociation est autant un art qu'un artisanat. Pour pouvoir rallier les opinions, elle se doit d'être apprise, expérimentée, éprouvée et transcendée. Les pratiques vertueuses doivent être conservées et encouragées. Les outils dépassés doivent être adaptés ou réinventés pour tenir compte des bouleversements technologiques, sociétaux et environnementaux.

Conscient.e.s que nous ne pourrons, à partir des seules techniques proposées dans ce livre, résoudre les négociations complexes nécessaires aux transitions numériques et écologiques qui s'annoncent, une communauté en ligne nous accompagne. Certains professionnels contribuent déjà à relever ce défi (comme vous le découvrirez tout au long de l'ouvrage) pour tester et challenger notre méthode. Vous aurez également la possibilité d'aller plus loin pour découvrir de nouveaux outils en ligne et y participer. N'hésitez pas à rejoindre la communauté de chercheurs et de praticiens qui s'impliquent dans la Négociation Responsable. Confiez-nous vos cas de négociation que vous souhaitez optimiser dans l'optique d'une Négociation basée sur les intérêts globaux. Vous pourrez participer à des discussions, apprendre des expériences des autres et expérimenter de nouveaux outils. La NBIG provoque l'apprentissage de tous par tous au service de la Performance globale.

Retrouvez-nous sur notre site.

