

Baro mètre de la négociation

—
CONNAITRE ET
COMPRENDRE
LES ATTENTES DES
NÉGOCIATRICES
& NÉGOCIATEURS



JUIN 2022

Grande enquête sur la négociation

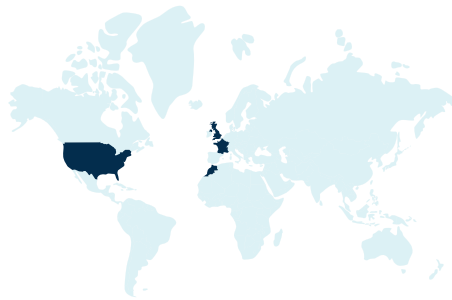
TOUT LE MONDE NÉGOCIE
DANS SON QUOTIDIEN



Overview

DES NÉGOCIATEURS DU MONDE ENTIER

1294
RÉPONDANTS



TOP COUNTRIES

FRANCE
UK
USA
MAROC

Parmi les répondants

56% 

SONT DES HOMMES

44% 

SONT DES FEMMES

77%

DES RÉPONDANTS
ONT ENTRE
26 ET 55 ANS



De tous les horizons





Grande Enquête sur la Négociation

HEADLINES



LE CONFLIT MET MAL À L'AISE

40%

DES RÉPONDANTS



ÉGALITÉ ENTRE
HOMME ET FEMME

L'analyse des négociateurs professionnels

L'IMPORTANCE DU CONFLIT EN NÉGOCIATION

Le conflit est l'expression d'un désaccord. Et c'est précisément le conflit qui pousse les parties prenantes à entrer en négociation afin de trouver une solution acceptable pour tout le monde.

40%

des répondants estiment, que le conflit est une source d'inconfort et que leurs dispositions sont défavorables, voire très défavorables, pour défendre leurs intérêts ou trouver une solution négociée.

LES CONSÉQUENCES LES PLUS OBSERVÉES

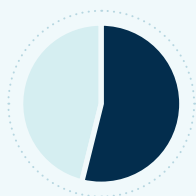
01
Volonté de se
soumettre à l'autre

02
Effacement
volontaire

03
Passage en force
pour se faire
entendre

04
Montée de stress
et perte de moyens

05
Fuite
intentionnelle



54%

ENTRENT EN NÉGOCIATION
SANS MANDAT CLAIR

L'analyse des négociateurs professionnels

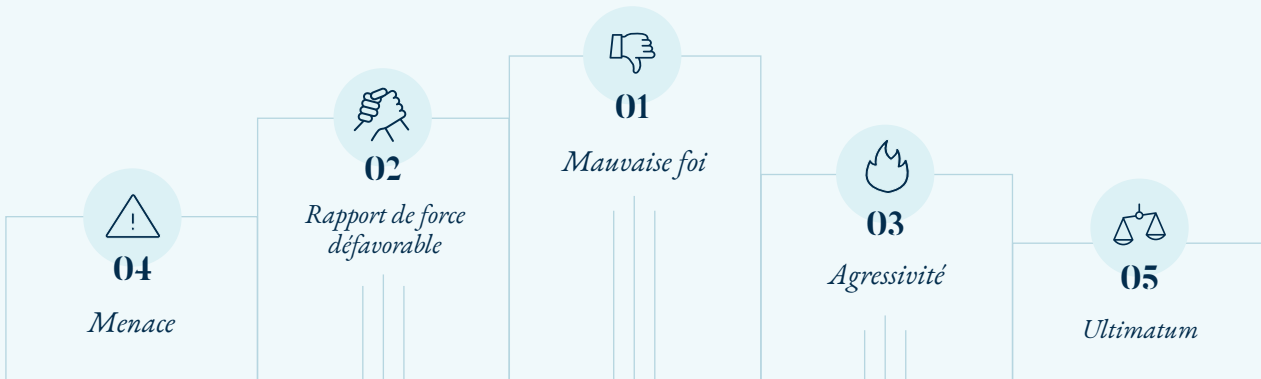
LE MANDAT ET LA CRÉDIBILITÉ

De nombreux éléments contribuent à accorder une crédibilité certaine au négociateur, tels que ses compétences, son organisation, sa capacité à créer le lien, son *track record* ou encore son titre. Cependant, tous ces facteurs perdent de leur valeur dès lors que le négociateur ne possède pas de mandat. Dans les faits, si dans le regard de l'autre, le négociateur ne peut engager sa responsabilité, à défaut de connaître ses marges de manœuvre, il sera déconsidéré. Cette perte de légitimité affectera considérablement le cours de la négociation, d'autant plus quand le rapport de force est en défaveur du négociateur.



Le facteur de complexité

LE PLUS DIFFICILE À GÉRER



88%

CONSIDÈRENT QUE LEURS NÉGOCIATIONS SONT DIFFICILES, VOIRE TRÈS DIFFICILES

L'analyse des négociateurs professionnels

LA COMPLEXITÉ DES NÉGOCIATIONS

Les négociations sont difficiles, et le seront de plus en plus. Cette réalité constatée par les répondants reflète malheureusement l'évolution de notre monde : pénurie des ressources, crises financières, réchauffement climatique, explosion démographique, montée des eaux, concurrence exacerbée, inflation des matières premières ... Par conséquent, ce contexte favorise des négociations dites « compétitives », où florissent régulièrement des manœuvres déstabilisantes, telles que la mauvaise foi, l'agressivité, le refus de négocier, les demandes irrationnelles, les menaces ou encore les ultimatums.



50%

reconnaissent ne pas avoir les compétences nécessaires pour y faire face.

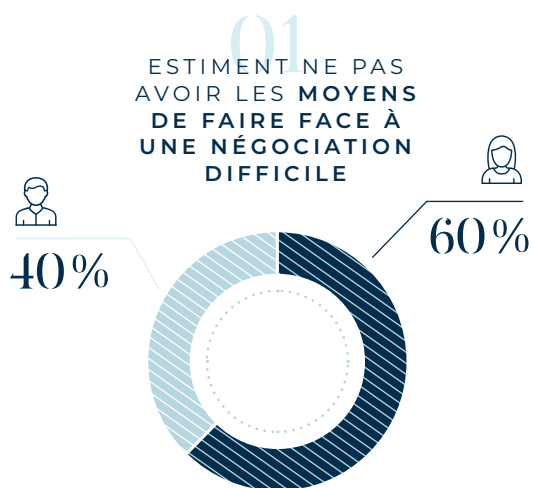
60%

admettent bénéficier rarement ou jamais de formations en négociation pour monter en compétence

L'analyse des négociateurs professionnels

L'IMPÉRIEUSE NÉCESSITÉ DE SE FORMER OU D'ÊTRE ACCOMPAGNÉ

Face à cette réalité, exprimée par l'inconfort lié au conflit, la difficulté croissante des négociations, l'essor des manœuvres déstabilisantes (mauvaise foi, menace, pression...), un rapport de force souvent défavorable ou encore un mandat nébuleux, les personnes ont besoin de formation et d'accompagnement. Ce constat est d'autant plus vrai pour deux raisons principales :



LE MOT DE LA FIN

CONTRAIREMENT À BEAUCOUP D'IDÉES REÇUES, LA NÉGOCIATION
n'est pas un soft-skill mais un hard-skill

01

*Neutraliser
une menace*

02

*Retourner un
rapport de force
défavorable*

03

*Contrer la
mauvaise foi*

04

*Gérer un
refus de négocier*

05

*Minorer un
niveau d'exigence*

06

*Faire accepter une
solution dégradée*

TOUT CELA NÉCESSITE BEAUCOUP D'EXPERTISE,
au-delà de l'expérience acquise par le négociateur

La réalité du contexte actuel, et à venir, nécessite **des solides compétences techniques et psychologiques** pour faire face à la complexité des négociations.



S'abonner gratuitement à la newsletter ADN Group

Toutes les dates des masterclass,
l'actualité et les nouveautés.



Télécharger le guide du négociateur

Un guide inédit écrit par
les professionnels d'ADN GROUP.



adn group

ADNGROUP.COM

