



En quoi consiste la négociation fondée sur les intérêts?

La négociation fondée sur les intérêts est une approche de négociation qui est utilisée pour déterminer les intérêts sous-jacents aux positions. Cette approche permet de travailler ensemble en vue de trouver une solution acceptable pour les deux parties.

Le présent document est un guide de référence rapide pour la négociation fondée sur les intérêts.

Positions et intérêts

- Votre position est la décision que vous avez prise, et vos intérêts sont ce qui vous a amené à prendre cette décision. Il y a au moins un intérêt sous-jacent à chaque position, et les intérêts peuvent être satisfaits de plusieurs façons.
- Les positions peuvent limiter et polariser; les intérêts peuvent créer des occasions et permettre l'intégration.

Philosophie de l'approche axée sur les intérêts

- Prenez le temps de discuter
- Concentrez-vous sur la problématique plutôt que sur la personne
- Cherchez à comprendre les intérêts de l'autre personne. Comprendre ne signifie pas être d'accord.
- Soyez ouvert aux points de vue des autres, faites preuve de créativité et favorisez celle-ci dans les options mis de l'avant. Les options ne sont pas des engagements.
- Trouvez un terrain d'entente et transformez les options en solutions acceptable pour toutes les parties.

Écoute active

- Écoutez avec respect
- Mettez-vous à la place de l'autre
- Vérifiez que vous vous êtes bien compris
- Soyez curieux et posez des questions ouvertes
- N'interrompez pas les autres
- Paraphraser et résumez les points de vue essentiels
- Reconnaissez vos émotions et celles des autres sans jeter le blâme

Lignes directrices pour discuter de la problématique

- Trouvez un endroit privé et prenez votre temps. Arrêtez-vous, écoutez et apprenez.
- Abordez la problématique et précisez quels sont vos intérêts. Séparez intention et impact. Expliquez l'impact que cette problématique a pour vous.
- Soyez précis, respectueux et bref
- Discutez également de ce qui va bien
- Favorisez la coopération
- Faites preuve de patience et de tolérance à l'égard des différents styles de communication
- Transformez la confrontation face à face en résolution de problème fondée sur la collaboration



Questions utiles pour analyser les intérêts

- Quel problème essayons-nous de régler?
- Quelles sont nos préoccupations?
- Qu'est-ce qui nous empêche de régler la situation?
- Quelles seraient les conséquences si cette situation n'était pas réglée (incidences/coûts)?
- Que souhaitez-vous améliorer?
- Que nous faut-il pour pouvoir travailler ensemble?
- Quelle est la meilleure solution de rechange à une entente négociée?

POUR OBTENIR DE PLUS AMPLES RENSEIGNEMENTS :

Programme de Gestion des conflits d'ordre commercial

gcc.bdm@tpsgc-pwgsc.gc.ca

819-956-4064

www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/gcc-bdm