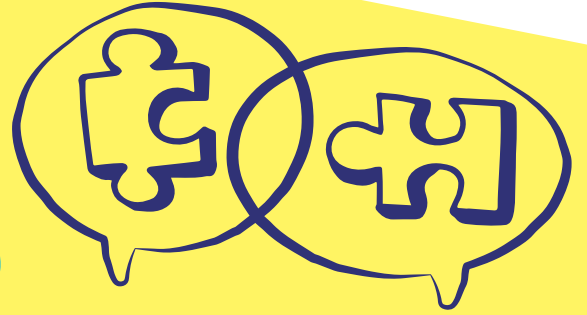


CSE LA NÉGOCIATION EN JEU!

LES MOTS
CROISÉS



Certains de nos projets sont cofinancés par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel « Emploi et Inclusion » 2014-2020



Les entreprises opèrent actuellement leur transition vers une nouvelle instance – unique – de dialogue social : le Comité Social et Economique (CSE). Ce changement implique un nouveau positionnement des acteurs, désormais en charge de mener des processus de négociation à l'échelle de l'entreprise.

Que vous soyez élu ou représentant de la direction, trouvez le mot correspondant à chaque définition et vérifiez votre connaissance de ce que recouvre le principe de négociation afin de faire évoluer votre vision du rôle et de la place des négociateurs en entreprise.

1 Quand chacun fait un pas vers l'autre pour trouver un arrangement.

2 Logique qui consiste à prendre en compte l'ensemble des enjeux. Le contraire de distributive.

3 Nom qui vient du grec formé à partir des deux éléments « dia » et « logos », signifiant « à travers, entre » et « la parole, le discours ».

4 Action d'admettre, de reconnaître un interlocuteur comme compétent et fondé.

5 Se dit de quelque chose que l'on a en naissant, comme un don ou une aptitude.

6 Capacité à imaginer ou construire une solution originale à un problème.

7 Qui concerne l'attitude psychologique de quelqu'un.

8 Ils sont personnels ou d'ordre général, ils peuvent parfois être en conflit. Synonyme d'enjeux.

9 Il faut être au moins deux pour qu'elle existe. Généralement, elle se complexifie lorsqu'elle implique plusieurs personnes.

10 Action de recueil et d'analyse de données pour construire un point de vue sur un sujet en vue de le confronter avec ses interlocuteurs.

11 Personnes d'une même situation socio-professionnelle, d'une même fonction, d'un même clan. Homonyme : multiples de deux.

12 Question à résoudre qui prête à discussion.

13 Ensemble d'actions coordonnées, plus ou moins tactiques, en vue d'atteindre un but précis.

14 Durée plus ou moins définie dont on dispose pour réaliser quelque chose.

Remettez dans l'ordre les lettres des cases bleues, pour former le mot-clef qui résume ce à quoi il convient d'être le plus attentif en matière de négociation en entreprise.

LE MOT BONUS!



LES SOLUTIONS



1 COMPROMIS

À ne pas confondre avec compromission, le compromis est l'essence même d'une négociation mutuellement satisfaisante.



2 INTÉGRATIVE

Elle est le contraire de la négociation vue comme un jeu à somme nulle (dite distributive ou gagnant-perdant).



3 DIALOGUE

On peut dialoguer sans négocier, mais la négociation sans dialogue est impossible.



4 LÉGITIMER

La qualité de la négociation dépend de la manière dont s'estiment les parties prenantes. Considérer ses interlocuteurs comme légitimes permet de reconnaître une même valeur à la place et aux points de vue de chacun dans les discussions. En somme, la légitimité réciproque est un pré-requis pour parler de partenaires plutôt que d'adversaires sociaux.



5 INNÉ

Certes, dès le plus jeune âge on négocie. Mais contrairement à l'idée reçue, savoir négocier implique des gestes professionnels qui s'apprennent et se développent avec la pratique.



6 CRÉATIVITÉ

Elle est le maître-mot pour une négociation qui dépasse les positions de chaque partie et intègre l'ensemble des intérêts en jeu.



7 ATTITUDINALE

Comme les savoirs et savoir-faire, les compétences attitudinales (savoir-être) font également parties des compétences du négociateur qui s'acquièrent.



8 INTÉRÊTS

Leur prise en compte réelle par les négociateurs est un critère d'appréciation d'un accord mutuellement satisfaisant.



9 RELATION

La qualité de la relation existante avant et pendant une négociation est garante du bon déroulement de celle-ci tout comme de celles à venir. La qualité relationnelle est intimement liée à la confiance, et inversement.



10 PRÉPARATION

En vous préparant bien, vous augmentez de façon significative les chances de réussite d'une négociation. Il ne devrait y avoir rien d'étonnant au fait de passer autant de temps à préparer qu'à négocier un sujet.



11 PAIRS

Il est autant, sinon plus difficile, de négocier avec ses pairs qu'avec ses interlocuteurs à la table. Un processus de négociation efficace doit donc prendre en compte les relations mandants-mandatés.



12 PROBLÈME

Pour une négociation réussie, le problème de votre interlocuteur doit devenir autant le vôtre que le sien, sans quoi l'enjeu de la discussion n'est pas partagé.



13 STRATÉGIE

En matière de négociation, il est toujours préférable d'avoir une stratégie, même quand on négocie de manière concertée. Une bonne stratégie doit prévoir une MESORE (MEilleur SOLUTION de REchange) et une PISORE (PIre SOLUTION de REchange).



14 TEMPS

C'est souvent ce qui fait défaut dans une négociation. Prendre le temps de définir et prioriser les sujets à discuter, de préparer les séances avec ses mandants, de partager les points de vue (intérêts, besoins) avec ses interlocuteurs à la table, d'imaginer des solutions novatrices, de co-construire des accords dans des processus itératifs plutôt que linéaires ; autant de leviers à ne pas négliger pour *in fine* gagner du temps dans la mise en œuvre de l'accord.



LE MOT BONUS !

PROCESSUS



Ce qui fait la qualité du résultat d'une négociation (accord), c'est bien souvent la qualité le processus mis en œuvre !

CONTACT

Aract Auvergne-Rhône-Alpes

14 rue Passet | 69007 Lyon

T 04 37 65 49 70

2 avenue Léonard De Vinci | 63000 Clermont-Ferrand

T 04 73 44 35 35

Association gérée par les partenaires sociaux régionaux et membre du réseau de l'Anact, l'Aract Auvergne-Rhône-Alpes aide les entreprises à améliorer les conditions de travail par des démarches participatives.

EN SAVOIR +

auvergnerhonealpes.aract.fr

RESSOURCES

• <https://auvergnerhonealpes.aract.fr/dialogue-social-entreprise>

• www.anact.fr/qualite-du-dialogue-social-outils-et-methodes-anact



Certains de nos projets sont cofinancés par le Fonds social européen dans le cadre du programme opérationnel « Emploi et Inclusion » 2014-2020