|  |  |
| --- | --- |
| Usually before you reach a business agreement, you'll need to negotiate, that is, sit down at the proverbial table -- with the other people or companies that are "parties" to the agreement -- and hammer out the details of the contract. If you're new at the game, or need a refresher, it's a good idea to review some of the tried-and-true negotiation strategies.  There have been plenty of books written about negotiating tactics. Many tips are silly, such as suggesting that you provide caffeinated drinks and food with MSG (without partaking yourself) and then waiting for your negotiation partners to give away the store in a drug-induced daze. Other negotiation tactics are devious and have the potential to backfire -- for example, pretending to have another suitor in the wings, or insisting on negotiating items you don't really care about, so you can pretend to "give in" on those and get all of the things you really want.  Below are 11 of the more common and popular contract negotiation tactics. Some of these may seem like common sense (even obvious) strategies, but they're proven to work.  (For more information on the negotiation process, check out Nolo's article [Contract Negotiation Basics](http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/contract-negotiation-basics-33337.html).)  **1. Break the negotiation into parts.** Some negotiations disintegrate because the parties take an "all or nothing" approach, in which the other party must agree to all of their terms in order to move forward. A good way past this type of roadblock is to break the negotiations into sections ("compartmentalize") and reach an agreement on each part separately. This makes it feel as if you are reaching a series of solutions -- and making progress -- rather than battling one big war.  **2. The "I'm only asking for what's fair" approach.** This approach emphasizes that one party's requests are simply in line with industry standards or current market prices. This strategy relieves you of the obligation to justify your terms or spend time negotiating for them. If you emphasize that you are asking only for standard deal terms, the burden shifts to the other party to convince you that you should make an exception in this case (and to make that exception worth your while by offering concessions elsewhere).  **3. The *Getting to Yes* approach**. The authors of this book emphasize that to reach agreement (to get to "yes"), the negotiating parties must separate the people from the issues (that is, remove the emotion from the equation), look beyond the negotiating parties to see who or what is the real interest or influence affecting each party, generate options to create a problem-solving environment, and neutralize conflict by sticking to objective and easy-to-justify principles of fairness.  **4. Take control**. Controlling the location, timing, topics, and pace of negotiation (sometimes called "controlling the agenda") may create an advantage. For example, lawyers often believe that the attorney who drafts the agreement is in the contractual driver's seat. Similarly, by controlling the negotiations, you get to decide which topics are discussed and in what order. Sometimes, parties use a passive approach to take control -- for example, by seeming to act as the moderator for the negotiations or by offering to "summarize" where things stand (in a letter or brief statement at the start of a negotiating session). No matter how the reins are seized, the party that frames the issues generally has more control over how those issues are eventually resolved.  **5. Prioritize, prioritize, prioritize.** Contract negotiations typically focus on revenue and risks. But clearly, some revenues and risks are more important than others. When you negotiate, you need to know what your top priorities are -- usually the business or money-making opportunity offered by the deal -- and how your other priorities rank below that. This will help you keep your eyes on the prize and avoid getting bogged down in issues that are not as important to you.  **6. The "offer-concession" strategy.** Make sure the other side leaves the negotiation feeling they've made a good deal. The offers you make should always leave you enough wiggle room to make acceptable concessions to the other side. Or as one businessman put it, "The most important trip you may take in life is meeting people halfway." This also means you shouldn't start negotiations by revealing your absolute bottom line. If you instead leave yourself room to negotiate, you'll make the other party feel that they've won something -- and you may be surprised to find that the other party is willing to give more than you would have been willing to accept.  **7. Question rather than demand.** If the other party is taking a hard line on certain issues, ask why. Questions open up the discussion; arguments often close communication down.  **8. Find points of agreement and end on a positive note.** This upbeat approach requires that you find opportunities to say, "You're right about that," or "I agree." However small these points of agreement may be, they help set a collaborative tone. At the same time, if negotiations are spread over a series of meetings, always attempt to end each one positively. This too, goes a long way to establishing a collaborative tone that is more likely to be conducive to progress and result in an agreement.  **9. Do your research**. The party with more information usually has more leverage. For example, if you know that the people who put an offer on your house have already sold their own house and must move quickly, that gives you more leverage -- and some extra bargaining chips. You may be able to insist on a higher price, particularly if you're willing to allow them to close the deal fast. Sometimes, even personal information about the parties may affect your ability to create a more collaborative atmosphere ("Hey, I'm racing in that triathlon, too.")  **10. Dealing with burnouts and ultimatums**. If the other party resorts to threats ("Agree to these terms or there's no deal") or wages a war of attrition by dragging out the negotiations, you'll have to decide what the underlying deal is really worth to you. If the ultimate prize is so valuable that you're willing to accept the other party's ultimatum or put up with endless haggling, that's fine. Similarly, if the other party has all the power (for example, it's the only known buyer for your product), then you may have to grin and bear it for a while. If not, however, the best strategy is often to walk away from the negotiations. If the other party really needs you, it may reevaluate its tactics and return to the table. If not, you can move on to more productive negotiations with someone else.  **11. Use facts, not feelings**. Successful negotiators separate business from personal, facts from feelings. They avoid letting an unpleasant personality or style drag down the negotiations. They also avoid making the negotiations seem personal by using language such as "I believe" or "I think," focusing instead on statements of fact ("If we pay this price, both parties to the venture will be at risk.") | Habituellement, avant de conclure un contrat d’affaires, vous avez besoin de négocier - c’est-à-dire, vous asseoir à la table de négociation - avec les autres personnes ou sociétés qui sont «parties» au contrat - et vous mettre d’accord sur les détails du contrat. Si vous êtes débutant à ce type de jeu, ou si vous avez besoin d'une mise à niveau, c’est une bonne idée de revoir quelques unes des stratégies de négociation qui ont fait leurs preuves.  Il y a eu beaucoup de livres publiés sur les tactiques de négociation. De nombreux conseils sont bêtes, comme celui qui suggère que vous fournissiez des boissons caféinées et des aliments avec du glutamate monosodique (sans en consommer vous-même) et ensuite attendre que vos partenaires de négociation tombent dans un état étourdi et drogué et vous cèdent tout. D’autres tactiques de négociation sont détournées et ont le potentiel de se retourner contre elles - par exemple, en faisant semblant d'avoir un autre prétendant dans les coulisses, ou en insistant sur les points de négociation qui ne vous intéressent pas vraiment, de sorte que vous pouvez prétendre céder ceux-ci afin d’obtenir tous ceux que vous voulez vraiment.  Voici 11 des tactiques de négociation les plus courantes et les plus populaires. Certaines d'entre elles semblent découler du simple bon sens (même évidentes), mais elles ont fait leurs preuves et elles fonctionnent.  (Pour plus d'informations sur le processus de négociation, consultez l'article de Nolo, “[Contract Negotiation Basics](http://www.nolo.com/legal-encyclopedia/contract-negotiation-basics-33337.html)”.)  **1. Diviser la négociation en plusieurs sections.** Il y a des négociations qui se désintègrent parce que les parties adoptent une approche "tout ou rien", dans laquelle une partie doit accepter toutes les dispositions de l’autre afin d'aller de l'avant. Un bon moyen de contourner ce type de barrage est de diviser les négociations en sections ("compartimenter") et de parvenir à un accord sur chaque section séparément. Cette approche donne l’impression d’atteindre une série de solutions - faisant ainsi du progrès - plutôt que de combattre une grande guerre.  **2. L’approche "Je ne demande que ce qui est équitable".** Cette approche souligne que les demandes d’une partie sont tout simplement en conformité avec les normes de l'industrie ou les prix courants du marché. Cette stratégie vous libère de l'obligation de justifier vos conditions ou de passer du temps à les négocier. Si vous soulignez que vous ne demandez que les termes standards, il incombe à l'autre partie de vous convaincre que vous devriez faire une exception dans ce cas (et de faire en sorte que cette exception vaut la peine en vous offrant des concessions ailleurs).  **3. L’approche “Getting to Yes”.** Les auteurs du livre éponyme soulignent que parvenir à un accord (pour arriver à «oui»), oblige les parties négociantes à dissocier les personnes de leurs questions (c’est-à-dire, ne pas laisser l’émotion teinter la discussion), regarder au-delà des parties à la négociation pour voir l'intérêt ou l’influence réel qui les affectent, de chercher des possibilités pour créer un environnement propice à la résolution des problèmes, et de neutraliser les conflits en se concentrant sur le principe d’équité, principe objectif et facile à justifier.  **4. Prenez le contrôle.** Déterminer le site, le moment, les sujets, et le rythme de la négociation (parfois dit «maîtrise de l'ordre du jour») pourrait donner un avantage. Par exemple, les avocats croient souvent que celui qui rédige l’accord dirige les négociations. De même, en contrôlant les négociations, c’est vous qui décidez des sujets abordés et dans quel ordre. Parfois, les parties adoptent une approche subtile pour prendre le contrôle - par exemple, en ayant l'air d'agir comme modérateur des négociations ou en se proposant pour faire un résumé de la situation (dans une lettre ou une brève déclaration au début d'une session de négociation) . Peu importe la façon dont les rênes sont saisies, la partie qui encadre les questions a généralement plus de maîtrise sur la façon dont ces questions sont finalement résolues.  **5. Fixez les priorités.** Les négociations de contrats se concentrent généralement sur les revenus et les risques. Mais de toute évidence, certains revenus et certains risques sont plus importants que d'autres. Lorsque vous négociez, vous devez savoir lesquelles de vos priorités sont les plus importantes - habituellement c’est l'opportunité commerciale ou lucrative offerte par le contrat - et l’ordre de vos autres priorités en dessous de celle-là. Cet ordre de priorité vous aidera à vous concentrer sur le but et à éviter de vous perdre dans des questions moins importantes.  **6. La stratégie “offre-concession".** Assurez-vous que l’autre partie quitte les négociations avec le sentiment d’avoir fait une bonne affaire. Les offres que vous faites devraient toujours vous laisser suffisamment de marge de manœuvre pour faire des concessions acceptables pour l'autre partie. Comme dit un homme d'affaires, "Le voyage le plus important que vous pourriez prendre dans la vie, c’est de rencontrer les gens au milieu du parcours." Cela signifie également que vous ne devriez pas commencer les négociations en divulgant votre minimum absolu. Par contre, en vous gardant une marge pour négocier, vous ferez croire à l'autre partie qu'elle a gagné quelque chose - et vous pourriez être surpris de constater que l'autre partie est prête à donner plus que ce vous auriez été prêts à accepter.  **7. Poser des questions plutôt que de faire des revendications.** Si l'autre partie a pris la ligne dure sur certaines questions, demandez la raison. Poser des questions ouvre la discussion; par contre, argumenter bloque souvent la communication.  **8. Chercher des points d'accord et terminer sur une note positive.** Cette approche optimiste nécessite que vous trouviez des occasions de dire, "Vous avez raison à ce sujet,” ou “je suis d'accord.” Même si ces points d'accord semblent minimes, ils aident à établir un ton de collaboration. En même temps, si les négociations sont réparties sur une série de réunions, essayez toujours de terminer chaque réunion positivement. Ce geste aide beaucoup à établir un ton de collaboration, ton qui favorise le progrès et l’aboutissement à un accord.  **9. Faites vos recherches.** La partie avec le plus d'informations a généralement plus de poids. Par exemple, si vous savez que les gens qui ont déposé une offre sur votre maison ont déjà vendu la leur et doivent agir rapidement, cette info vous donne plus de poids - et quelques jetons supplémentaires au jeu. Vous pourrez peut-être insister sur un prix plus élevé, en particulier si vous êtes prêt à leur permettre de conclure l'affaire rapidement. Parfois, même des informations personnelles sur les parties peuvent augmenter votre capacité à créer une ambiance plus collaborative ("Hé, moi aussi, je participe à ce triathlon-là.")  **10. Faire face aux épuisements et aux ultimatums.** Si les autres recourent aux menaces ("Acceptez ces termes ou il n'y a pas d'accord") ou se préparent à une guerre d'usure en éternisant les négociations, vous devrez déterminer si l'affaire sous-jacente vaut vraiment la peine pour vous. Si le prix ultime est si précieux que vous êtes prêt à accepter l'ultimatum de l'autre partie ou à marchander sans fin, soit. De même si l'autre partie a tout le pouvoir (par exemple, elle est le seul acheteur possible de votre produit), alors vous pourriez prendre votre mal en patience. Sinon, la meilleure stratégie est souvent d’abandonner les négociations. Si l'autre partie a vraiment besoin de vous, elle peut réévaluer ses tactiques et revenir à la table. Sinon, vous pouvez passer à des négociations plus productives avec quelqu'un d'autre.  **11. Vous servir des faits, pas des sentiments.** Les négociateurs accomplis séparent le professionnel du personnel, les faits des sentiments. Ils évitent de laisser se dégrader les négociations par une personnalité ou un comportement désagréable. Ils évitent aussi de rendre les négociations personnelles en utilisant un langage tel que “je crois” ou “je pense”. Par contre, ils se concentrent plutôt sur des constatations basées sur des faits (“Si nous payons ce prix, les deux parties de l’entente seront à risque.") |