

# **DIALOGUE SOCIAL : ANIMER DES REUNIONS GAGNANTS / GAGNANTS**

**2024**

# LA MÉTHODE OCEAN

## La méthode **OCEAN** pour préparer une négociation

- Les **O**bjets de négociation
- Le **C**ontexte :
  - Conjoncturel
  - Socio-économique
  - Politique
  - Culturel
  - Circonstances spéciales
- Les **E**njeux
- L'**A**symétrie des pouvoirs
- Les **N**égociateurs

# JEUX INTÉGRATIFS OU DISTRIBUTIFS ?



Village des Nouzot



Village des Euzot

# JEUX INTÉGRATIFS OU DISTRIBUTIFS ?

	Le jeu intégratif	Le jeu distributif
1	Ce sont les négociations dans lesquelles les acteurs acceptent une certaine forme de <b>consultation</b> .	La négociation se développe dans un <b>rapport de force</b> .
2	La <b>bonne foi</b> et la <b>rationalité</b> sont admises.	La ligne de conduite est <b>l'intransigeance</b>
3	Le plus souvent elles ont un <b>caractère préventif</b> , elles font jouer des mécanismes de régulation.	Elles ont un caractère de <b>liquidation d'un conflit</b> désormais stabilisé.
4	Le plus souvent elles ont un caractère <b>institutionnalisé</b> (formalisée)	Elles ne sont pas institutionnalisées et peuvent prendre les <b>formes les plus diverses</b>

# JEUX INTÉGRATIFS OU DISTRIBUTIFS ?

	Le jeu intégratif	Le jeu distributif
5	<p>Les négociateurs ont une optique totalement ou partiellement <b>intégrative</b>.</p> <p>À ce titre ils admettent de tenir compte des objectifs de la partie adverse ; ils admettent (explicitement ou non,) la légitimité de certaines attentes.</p>	<p>Les négociateurs ont une optique nettement <b>distributive</b>.</p> <p>À ce titre, ils font peu de cas des objectifs adverses ; ils en contestent le plus souvent la légitimité profonde ; ils refusent de tirer les conséquences des attentes adverses.</p>
6	<p>Elles se définissent par une recherche, au moins partielle du <b>consensus</b>.</p>	<p>Elles se définissent par la recherche d'une <b>victoire</b> ou à la rigueur d'un <b>armistice</b>.</p>
7	<p>Les pressions exercées sont le plus souvent indirectes ; elles restent dans le cadre de la <b>légalité</b></p>	<p>Les pressions sont exercées au maximum avec recours éventuel à <b>l'illégalité</b></p> <p>Les menaces sont systématiquement utilisées.</p>

# JEUX INTÉGRATIFS OU DISTRIBUTIFS ?

	Le jeu intégratif	Le jeu distributif
8	Le progrès de la négociation passe par un développement <b>synergique</b> ("développement du jeu commun").	Le progrès de la négociation passe par des phases successives d'expression du rapport de force avec <b>renforcement des antagonismes</b> et <b>faible jeu commun</b> .
9	<b>L'argumentation</b> joue un rôle non négligeable.	L'argumentation s'éclipse devant le <b>rapport de force</b> .
10	L'issue considérée comme la meilleure est un compromis <b>sauvegardant les intérêts essentiels</b> et apparents des protagonistes.	L'issue considérée comme la meilleure est la satisfaction maximum de ses propres objectifs sous la forme de compromis nettement avantageux et/ou de <b>domination</b>