



Une organisation ne peut remplir son mandat que s'il y a de la discipline, et là où il n'y a pas de discipline, il ne peut y avoir de réel progrès.

NELSON MANDELA

MANDAT DE NÉGOCIER

MOTS DE NÉGO

DICTIONNAIRE
HERMIONE[©]

A B C D E F G H I J K L **M** N O P Q R S T U V W X Y Z

MANDAT DE NÉGOCIATEUR

DÉFINITION

Le mandat de négociateur regroupe l'ensemble des sujets que l'on peut aborder dans le cadre d'une négociation, avec des objectifs minimaux et maximaux pour chacun des sujets et un ordre de priorité entre chacun de ces sujets.

LE MANDAT EN NÉGOCIATION

Il n'est pas rare de voir une négociatrice ou un négociateur partir au contact sans avoir un mandat clair et complet. Clair, c'est-à-dire validé par le ou les décideurs internes sur chacun des sujets. Complet, c'est-à-dire en prenant en compte l'ensemble des thèmes sur lesquels on peut faire une demande, proposer une concession ou demander une contrepartie. Personne ne part négocier sans savoir ce qu'il va demander à la partie adverse. Mais nombreux sont ceux qui n'ont pas une vision complète de tous les axes de négociation sur lesquels compenser leurs concessions ou satisfaire les demandes des parties adverses. Dans une négociation de haute intensité, la charge cognitive des négociateurs est diminuée du fait des facteurs de tension : enjeux, pressions internes, manœuvres dolosives. Si le mandat n'est pas construit avant les premiers échanges, et s'il n'est envisagé que de manière partielle quant aux sujets à aborder, les négociateurs verront leur charge cognitive se focaliser sur les sujets de crispation, sans pour autant penser aux sujets de sortie de blocage ou de levée des tensions.

LE MANDAT EN SITUATION

Engagés dans une négociation immobilière, deux voisins échangent autour du prix de la maison du premier que le second veut acheter. Pour l'acheteur, il n'y a qu'un seul sujet de négociation : le prix. Il n'a donc pas réfléchi à un mandat avec d'autres sujets à aborder. Pour le vendeur, le prix n'est pas le sujet principal, il souhaite vendre rapidement pour acquérir un autre bien sur lequel il a déjà fait une proposition. Malheureusement, l'acheteur ne parle que d'argent et ne propose rien d'autre à son voisin qu'un prix très en dessous du prix du marché. S'il avait construit son mandat, en identifiant comme sujet de négociation, en plus du montant, le délai de signature d'un compromis et l'acquisition sans avoir recours à un prêt, il aurait pu compenser son prix bas par un engagement à signer immédiatement sans conditions suspensives. Avec un seul sujet de négociation en tête, il s'est retrouvé démuné face à son voisin, et n'a pas pu faire l'acquisition de son bien.

LE MANDAT DÉTERMINE LE TERRAIN DE JEU DU NÉGOCIATEUR ET LE LIEN DE CONFIANCE AVEC LE DÉCIDEUR

Que ce soit pour une négociation personnelle ou professionnelle, la constitution du mandat est avant tout une négociation interne qui détermine un « terrain de jeu » validé par celui ou celle qui décide. Le mandat permet de confirmer l'étendue des capacités du négociateur auprès du décideur final. Il est le lien de confiance entre négociateur et décideur. Dans une négociation dans laquelle on est à la fois le décideur

et le négociateur, le mandat permet d'objectiver les sujets de négociation et les points à atteindre et à ne pas dépasser. Il doit être fait avant la négociation, par temps calme, pour se prémunir de l'engagement émotionnel ou des biais décisionnels dans lesquels le négociateur/décideur pourrait tomber lors des échanges, surtout s'ils se mènent sous une intensité importante.

LES TROIS POINTS CLÉS DU MANDAT DE NÉGOCIATEUR

1/

LE MANDAT DÉTERMINE LE TERRAIN DU JEU DU NÉGOCIATEUR.

Négocier son mandat en interne permet de déterminer sa marge d'action auprès de la partie adverse et d'assurer sa légitimité et sa crédibilité.

2/

LE MANDAT EST LE CONTRAT DE CONFIANCE ENTRE NÉGOCIATEUR ET DÉCIDEUR.

Quand le mandat est validé par le décideur, il confirme la confiance que l'organisation donne à celui ou celle qui va la représenter dans la négociation, et lui confère une part de la prise de décision.

3/

PLUS IL Y A DE SUJETS DE NÉGOCIATION DANS LE MANDAT, PLUS LE NÉGOCIATEUR EST « RICHE ».

Un mandat large en termes de sujets et de marges de décision donne au négociateur les moyens de compenser ses concessions et d'exiger des contreparties sur une multitude de sujets, dont l'importance varie en fonction des parties prenantes.





An organization can only carry out its
mandate if there is discipline, and
where there is no discipline there can
be no real progress.

NELSON MANDELA

NEGOTIATION MANDATE

NEGO WORDS

HERMIONE[©]
DICTIONARY

A B C D E F G H I J K L M **N** O P Q R S T U V W X Y Z



NEGOTIATION MANDATE

DEFINITION

The negotiation mandate groups together all topics that can be addressed in a negotiation, with minimum and maximum objectives for each topic and a priority order.

THE MANDATE IN NEGOTIATION

It is not uncommon for a negotiator to start discussions without a clear or complete mandate. Clear, i.e. each topic approved by internal decision-maker(s). Complete, i.e. taking into account all areas where a request can be made, a concession suggested or a trade-off asked for. No one goes into a negotiation without knowing what they are going to ask of the other side. But many negotiators don't have a complete vision of all of the negotiation areas where they can make concessions or satisfy the counterpart's demands. In a high-intensity negotiation, negotiators' cognitive loads are diminished because of tension factors: the stakes, internal pressures, deceptive maneuvers. If the mandate is not created before the discussions, and if it is only partially envisaged in terms of the topics to be addressed, the negotiators will see their cognitive load focused on the areas of tension, without thinking about the areas which could break a deadlock or lift tension.

THE MANDATE IN PRACTICE

In a real estate negotiation, two neighbors discuss the price of the first person's house, which the second person wants to buy. For the buyer, there is only one topic of negotiation - the price. So he didn't think about a mandate with other topics that could be addressed. For the seller, the price is not the main issue; he wants to sell quickly to acquire another property which he has already made an offer on. Unfortunately, the buyer only talks about money and offers his neighbor nothing except an amount far below the market price. If he had drawn up a mandate, identifying as a topic of negotiation, the time needed to sign the sale agreement and complete the purchase without having to take out a mortgage, in addition to the amount, he could have compensated for his low price by a commitment to sign immediately without suspensive conditions. With only one topic of negotiation in mind, he found himself at a loss when negotiating with his neighbor, and was unable to purchase the property.

THE MANDATE DETERMINES THE NEGOTIATOR'S PLAYING FIELD AND THE RELATIONSHIP OF TRUST WITH THE DECISION MAKER

Whether it concerns a personal or professional negotiation, drawing up a mandate is above all an internal negotiation that determines a «playing field» approved by the decision-maker. The final decision-maker confirms the extent of the negotiator's capacity via the mandate. It is the link showing trust between the negotiator and the decision-maker. In a negotiation in which someone is both the deci-

sion-maker and the negotiator, the mandate makes it possible to objectively set out the negotiation topics and the points to be reached and not exceeded. It should be created before the negotiation, calmly, to guard against emotional involvement or decision-making biases that the negotiator/decision-maker could fall into during discussions, especially if they are conducted under conditions of high intensity.

THE THREE KEY POINTS ABOUT THE NEGOTIATION MANDATE

1/

THE MANDATE DETERMINES THE NEGOTIATOR'S PLAYING FIELD.

Negotiating your mandate internally allows you to determine your margin of action with the counterpart and to ensure your legitimacy and credibility.

2/

THE MANDATE IS THE CONTRACT SHOWING TRUST BETWEEN THE NEGOTIATOR AND THE DECISION MAKER.

When the mandate is approved by the decision-maker, it confirms the trust that the organization gives to the person who will represent it in the negotiation, and gives the negotiator a share of the decision-making.

3/

THE MORE NEGOTIATION TOPICS IN THE MANDATE, THE «RICHER» THE NEGOTIATOR IS.

A broad mandate in terms of topics and decision margins gives the negotiator the possibility to compensate for concessions and to ask for trade-offs on a multitude of subjects; the size of which varies according to the stakeholders.

