

THÈSE D'IMEN BENHARDA

12 décembre 2006

**RELATIONS ENTRE GENRE ET POUVOIR DANS LA NEGOCIATION :
ETUDE DESCRIPTIVE ET EXPERIMENTALE**

Directeur de recherche :

M. Hubert TOUZARD, Professeur émérite

Jury :

Mme Ewa DROZDA-SENKOWSKA, professeur à l'Université Paris V

Mme Maria KOUTSOVOULOU, professeur assistant à l'ESCP

M. Alain PEKAR LEMPEREUR, professeur à l'ESSEC

M. Jacques ROJOT, Professeur à l'Université Sorbonne Paris I

M. Alain SOMAT, professeur à l'Université de Rennes

RÉSUMÉ

Après une revue de littérature portant sur la question du genre et du pouvoir dans la négociation, cette recherche de thèse examine l'impact de ces deux variables sur les ressentis et le comportement des négociateurs et sur les résultats de la négociation. Pour cela, nous avons réalisé une double méthodologie : afin de mieux saisir la dynamique des rapports hommes/femmes à l'œuvre dans le processus, une étude exploratoire a été menée auprès des négociateurs professionnels. Celle-ci vise à clarifier, à travers deux analyses, la dynamique du processus et les questions directement liées à notre problématique, notamment les perceptions masculine et féminine de la place de la femme à la table de la table de la négociation et de la position de force dans le processus de négociation. Les résultats soulignent l'importance respective des facteurs tels que le sexe ou le statut hiérarchique du négociateur par exemple.

D'autre part, nous mettons en évidence que, s'il peut être approprié pour les femmes de se comporter compétitivement afin de défendre leurs propres intérêts dans la négociation, elles ont tendance à s'attirer pour cela de plus fortes réactions négatives que les hommes en auraient subies. Dans notre seconde étude expérimentale, nous avons testé aussi bien les effets directs du genre et du pouvoir que leurs effets conjugués y compris leur éventuelle interaction, dans la formation du comportement, des performances et du résultat des négociateurs. Bien que les résultats montrent que les femmes expriment moins de confiance en soi quant à leurs propres performances que les hommes avant les échanges, elles ne diffèrent pas quant à leurs comportements – elles ne sont pas plus coopératives et moins efficaces que ne le sont les hommes, comme le suggéraient les recherches anglo-saxonnes des années 1960-1970 – ou quant aux résultats qu'elles obtiennent. Les implications et les limites de ces études sont discutées.

MOTS CLÉS

- Genre
- Disparité de pouvoir symétrique et asymétrique
- Stratégies intégratifs et distributifs
- Négociation commerciale
- Stéréotype