

THÈSE DE LIONEL BOBOT

13 avril 2006

LES EFFETS DE PRESSION DU TEMPS SUR LES NEGOCIATIONS INTERNATIONALES (BILATERALES ET MULTILATERALES)

Directeur de recherche :

M. Alain LEMPEREUR, Professeur à l'ESSEC

Jury :

M. Jacques ROJOT, Professeur à L'Université Paris II, *rapporteur*

M. Hubert TOUZARD, Professeur émérite à l'Université Paris V, *rapporteur*

M. Pierre BATTEAU, Professeur à l'IAE de l'Université Aix-Marseille III, *suffragant*

M. Jean BALIÉ, Economiste à la F.A.O., *suffragant*

RÉSUMÉ

La variable temps fait partie des variables clés de la négociation (Touzard, 1977 ; Rojot, 1994 ; Dupont, 1994 ; Lempereur et Colson, 2004).

Si l'on cherche à structurer les représentations sociales du temps, la littérature permet de penser qu'elles s'articulent autour de plusieurs dimensions. Multidimensionnelles, elles le sont d'abord par référence à leur évolution au cours de l'histoire humaine. Dans une tentative d'intégration de cette littérature pluridisciplinaire consacrée au sens collectif du temps, nous avons structuré les représentations sociales du temps (vision monétaire du temps, « temps de l'horloge ou de l'avoir », monochronisme, futur tiré par une orientation à court terme, temps vécu comme une pression constante) et une représentation qualitative du temps ((vision évènementielle du temps, « temps propice ou de l'être », polychronisme, futur à long terme, temps vécu comme une ressource).

L'étude des effets de pression du temps sur la négociation met en évidence un contraste, sinon une contradiction entre les champs de la psychologie et de la théorie des jeux. Les travaux en psychologie menés dans les années 70 notamment par Pruitt et Drew (1966), Komorita et Barnes (1969) ou Yukl (1974, 1976) mettent l'accent sur le fait que la pression du temps, l'existence de délais facilitent la conclusion d'un accord. Au contraire, la théorie des jeux dès les années cinquante considère que si la pression du temps est faible voire inexistante (horizon infini) les joueurs ou négociateurs coopèrent. Par contre, si la pression du temps est un jeu (horizon de temps fini), les joueurs se trahissent (Von Neumann et Morgenstern, 1947 ; Schelling, 1960 ; Aumann, 1976 ; Harsanyi, 1977).

Or à partir des années 80, la distinction entre les processus intégratifs et distributifs de la négociation, introduite par le modèle théorique de Walton et McKersie en 1965, a réorienté la recherche expérimentale et permis de mettre en évidence le rôle important que les processus intégratifs jouent dans l'apparition de solutions plus originales et créatives que le simple compromis et ainsi le rôle néfaste des effets de pression du temps sur la négociation dans la recherche de solutions intégratives (Carnevale et Lawler 1987 et 1993 ; Stulmacher et Champagne, 1997 et 2004 ; De Creu, 2004).

D'autre part, Les chercheurs en théorie de la décision montrent que la pression de temps entraîne des réactions plus défensives, plus de filtrage d'information, des impasses plus élevées et une baisse de la qualité de jugement et d'évaluation (Zakay, 1993 ; Ordonez et Benson, 1997 ; Kocher et al., 2003 ; Moore, 2004).

Cependant, l'ensemble de ces travaux, que ce soit en psychologie, en théorie des jeux ou en théorie de la décision, n'ont évalué les effets de pression de temps que dans un contexte de négociations bilatérales et dans un environnement uniculturel.

L'objectif de notre recherche est de tester les effets de pression de temps sur la négociation (avec comme variables, les solutions intégratives, le taux d'information, la satisfaction des acteurs, les priorités des négociateurs, la perception des positions, le nombre d'impasses et le temps mis pour négocier) dans un contexte de négociations bilatérales, mais aussi de négociations multilatérales avec comme variable de contrôle la culture. D'autre part, les pressions de temps sont représentées en termes de coût et de délai.

Nos résultats confirment les effets négatifs de pression de temps sur les négociations que ce soit en termes de solutions intégratives, de taux de satisfaction, d'information, de priorités des négociateurs ou de perception des positions. Ces résultats concernent les négociations bilatérales comme les négociations multilatérales.

D'autre part, le nombre d'acteurs influence négativement la négociation dans le cas de deux pressions de temps (délai et coût) mais pas lors d'une seule pression (délai ou coût).

Enfin, nous ne vérifions pas globalement notre hypothèse sur l'influence de la culture : la culture n'influence pas positivement les effets de pression du temps.