

Communiqué de presse – Berne/Zurich/Postdam, le 25 mai 2023

Première enquête empirique globale sur la pratique suisse des négociations

La majorité des cadres suisses s'estiment compétents en négociation

En collaboration avec BGPartner AG, l'un des principaux cabinets d'avocats suisses spécialisé dans le droit économique et dans la conduite de négociations, la Negotiation Academy Potsdam (NAP) a réalisé la première étude pratique, basée sur la science, portant sur le comportement en négociation des cadres suisses. Résultat: dans le contexte de la numérisation et de la complexité grandissante des relations commerciales, la négociation est une ressource de plus en plus déterminante pour les entreprises suisses. La majorité des cadres suisses s'estiment compétents en matière de négociation, en tout cas lorsqu'il s'agit d'évaluer leurs propres prestations dans le cadre de négociations. Ils reconnaissent l'importance de la compétence en négociation et agissent de préférence selon l'approche classique du face-à-face. Les faiblesses se font surtout sentir dans le domaine de la formation en négociation et de la conduite numérique de négociations. D'après les auteurs de l'étude, les entreprises suisses auraient tout intérêt à se concentrer davantage sur la formation initiale et continue de leurs employés qualifiés pour la conduite de négociations.

Les résultats de l'étude «Comment négocient les cadres suisses?»¹ ont été présentés jeudi 25 mai 2023 à une centaine d'invités, dans le cadre d'une manifestation qui se tenait au centre des congrès de Zurich. La table ronde qui a suivi a permis aux expertes et aux experts du monde de l'économie et de la science de discuter des résultats de l'étude et de son impact dans la pratique.

Participants à la table ronde: Andrea Wucher (entrepreneuse et conseillère d'administration indépendante), Marc Lüthi (président du conseil d'administration et CEO de SCB Eishockey AG), Yusuf Savmaz (Member of Executive Committee, BNP Paribas Wealth Management Switzerland). Participants du côté des auteurs de l'étude: Prof. Dr Uta Herbst (NAP, université de Potsdam), Prof. Dr Markus Voeth (NAP, université de Hohenheim), Elena Mégevand (avocate, associée et CEO de BGPartner) et Oliver Gnehm (avocat, associé et président du conseil d'administration de BGPartner).

L'importance d'une préparation minutieuse des négociations par le biais de scénarios

Dans le cadre de cette étude inédite, environ 360 managers suisses ont répondu à un sondage en ligne à l'automne 2022. Pour participer, les personnes devaient prouver que la négociation était un aspect essentiel de leur domaine de compétence professionnel. Les sondés viennent de différentes branches et disposent en moyenne de plus de 13 ans d'expérience de la négociation. Cette étude représentative offre pour la première fois un aperçu global de la pratique de la négociation en Suisse et

¹ Les résultats détaillés de l'étude empirique «Comment négocient les cadres suisses?» (auteurs: Uta Herbst / Markus Voeth / Yannick Urbitsch / Sabrina Marx / Michael Oryl / Elena Mégevand / Oliver Gnehm / Barbara Hasler-Castell; éditeurs: Negotiation Academy Potsdam, BGPartner AG Rechtsanwälte, Bern – Zürich) sont disponibles au format PDF. Merci d'adresser vos e-mails à: media@bgpartner.ch.

fournit une base empirique pour d'autres recherches et initiatives dans le domaine du droit et de la conduite de négociations.

D'après les résultats, les managers suisses pensent qu'une préparation intense des négociations est indispensable à l'obtention de bons résultats. Plus de 90% des sondés indiquent qu'avoir le sens de la négociation joue un rôle important pour leur carrière. Plus de la moitié sont cependant d'avis que de nombreux négociateurs surestiment leurs compétences en négociation. De plus, seulement la moitié des cadres suisses ont obtenu une qualification en négociation dans le cadre de leur formation ou de leurs études. Les différences ressortent surtout au niveau de l'âge et de la branche: plus les sondés sont jeunes, plus la négociation faisait déjà partie de leur formation. En matière de formation en négociation, il existe de nettes différences entre les branches.

Augmentation de la demande en formation et en soutien

Un quart des cadres suisses pensent qu'un management systématique de la négociation n'existe encore que dans les grandes entreprises, même si tous sont d'avis qu'il est possible d'acquérir des compétences en négociation. Seulement un tiers des sondés estiment, en outre, que leurs entreprises les préparent comme il se doit à la conduite de négociations. Sur ce point, la majorité des cadres suisses attendent plus de soutien de leurs entreprises. Ils estiment que des conseils prodigués par des collègues expérimentés, des cours en stratégies de la négociation et des formations en négociation avec des coachs et des mentors professionnels seraient bénéfiques pour la préparation d'une négociation.

Les cadres suisses préfèrent négocier en personne plutôt que par voie numérique

La pandémie du coronavirus a certes poussé les entreprises à négocier de plus en plus par voie numérique, mais les sondés estiment qu'ils maîtrisent mieux les négociations en face-à-face et pensent que cette approche est plus efficace que les négociations numériques. On peut définir les cadres suisses comme des négociateurs sûrs d'eux-mêmes, capables d'obtenir le plus souvent de bons résultats, du moins lorsqu'il s'agit d'évaluer leurs propres prestations dans le cadre de négociations. D'après les sondés, la non-obtention d'un résultat optimal est dû avant tout à eux-mêmes et au fait qu'ils se sont fixé des objectifs trop ambitieux, et donc irréalistes. Les professionnels suisses pratiquant la négociation estiment aussi que la raison d'un échec est due à la domination et au style de la négociation de la partie adverse.

Un potentiel d'amélioration lors du post-traitement et du contrôle des coûts

A la suite d'une négociation, environ 77% des cadres suisses échangent avec leurs collègues et supérieurs sur leur expérience et les résultats obtenus. La comparaison avec la pratique allemande de la négociation, où environ 87% échangent régulièrement sur ces expériences, montre cependant qu'il existe encore en Suisse un net potentiel d'amélioration. Il ressort également qu'une grande partie des professionnels suisses pratiquant la négociation n'ont pas vraiment conscience du montant des coûts de leurs négociations. En plus de la mise en œuvre d'un système de contrôle systématique des négociations, les entreprises auraient intérêt, à l'avenir, à accorder plus d'importance à la part grandissante des négociations liées à des réclamations.

Une qualité et une efficacité améliorées dans de petites équipes

Même si la numérisation croissante des négociations dans de nombreuses entreprises a entraîné un gain d'efficacité et a ouvert de nouvelles options dans la conduite de négociations, les professionnels suisses pratiquant la négociation continuent d'agir seuls ou, tendance croissante, par petites équipes de deux à trois personnes en moyenne. Dans le cadre de la pratique suisse de la négociation, les auteurs de l'étude pensent qu'il serait bon, à l'avenir, d'analyser plus en détail l'importance et le potentiel de réussite des négociations par équipes.

Importance de la conduite de négociations reconnue dans la formation initiale et continue en Suisse

En regardant les résultats de plus près, il ressort que les jeunes cadres en particulier indiquent nettement plus souvent que les négociations ont fait partie de leur formation. Cette remarque est la preuve que l'importance de la conduite de négociations a été reconnue dans la formation initiale et continue en Suisse. D'après les auteurs de l'étude, il serait utile que les entreprises suisses, elles aussi, accordent plus de place à la formation initiale et continue des professionnels qualifiés pour la négociation. L'importance croissante de la conduite de négociations devrait, à l'avenir, être prise en compte par la science et aussi par la pratique de la négociation.

Contact pour toute question ou autres informations:

BGPartner AG
Genferstrasse 21
CH-8027 Zurich
Dimitri Bachmann, Head of Marketing
Téléphone: +41 44 312 20 20
E-mail: media@bgpartner.ch

La **Negotiation Academy Potsdam (NAP)** est, en Allemagne, la seule académie de conseils spécialisée en négociation, ayant des connexions avec des universités. La philosophie de la Negotiation Academy Postdam est la suivante: faire appel aux dernières méthodes scientifiques permet aux négociateurs d'obtenir de meilleurs résultats. La Negotiation Academy Postdam a développé à cet effet une approche globale interdisciplinaire des négociations qui, combinée à l'aperçu des bonnes pratiques, est utilisée avec succès depuis de nombreuses années. La Negotiation Academy Potsdam est dirigée par la Prof. Dr Uta Herbst, professeure en économie d'entreprise à l'université de Potsdam et par le Prof. Dr Markus Voeth, professeur en économie d'entreprise à l'université de Hohenheim. www.negotiation-academy-potsdam.de

BGPartner est l'un des principaux cabinets d'avocats suisses, à vocation nationale et internationale, spécialisé dans le droit économique et dans la conduite de négociations. Le cabinet a été fondé en 1988 et ses sièges se trouvent à Berne et à Zurich. BGPartner veut créer des espaces de solutions inspirants et s'est fixé pour objectif d'être le partenaire privilégié pour des solutions intelligentes liées à toutes les questions portant sur le droit et sur les négociations. Les avocates et les avocats de BGPartner ne sont donc pas seulement des experts en matière de droit économique, mais disposent aussi d'un savoir-faire particulier et d'une grande expérience pratique dans le domaine de la conduite de négociations. La devise de BGPartner est la suivante: «Mastering Law and Negotiation». www.bgpartner.ch

Pièce jointe: Collecte des données et conception de l'étude

L'enquête a été réalisée sous forme de sondage en ligne entre juillet et septembre 2022 grâce à la collaboration d'un institut d'étude de marché. Pour participer, les personnes devaient prouver que la négociation était un aspect essentiel de leur domaine de compétence professionnel.

Les auteurs de l'étude se sont aussi assurés que les sondés étaient des cadres suisses venant de différentes entreprises et qu'ils exerçaient leurs activités dans différents domaines. Les entreprises elles-mêmes sont issues d'un large spectre de branches. Afin de garantir la pertinence des résultats et de représenter l'ensemble des cadres suisses, la répartition par âge et sexe s'est basée sur les quotas statistiques imposés correspondants (voir Enquête suisse sur la population active 2022). Au total, 359 questionnaires complets ont été générés dans le respect des directives mentionnées.

Comment se compose l'échantillonnage?

La majorité des professionnels suisses pratiquant la négociation ont entre 25 et 54 ans et sont principalement des hommes. La plupart des sondés occupent des postes de direction et disposent en outre d'une responsabilité managériale.

Si l'on se réfère à leurs activités de négociation, les sondés se caractérisent par leur très grande expérience. En ce qui concerne les entreprises de ces professionnels suisses pratiquant la négociation, elles sont surtout issues du secteur des services financiers, du commerce et du commerce de détail ainsi que de la branche informatique ou de celle des télécommunications. Si l'on se réfère au nombre de collaborateurs, il s'agit en majorité de petites et de moyennes entreprises.