Jeux de négociation

Sept jeux pour s'entraîner à négocier et souder le groupe pendant les 3 jours

Fiches animateur | Cartes à découper | Appli Cap Négo

Négocier – Technique de négociation sociale · ARTIS / FGTE-CFDT · Version 2026

Vue d'ensemble

Jeu	Format	Durée	Ce qu'il fait travailler	Quand
1 · L'enveloppe	Binômes, papier	15 mn	Équité, pouvoir de refus, solution de repli	J1, après II B
2 · Le dépôt de Kerlann	Binômes, fiches secrètes	25 mn	Intérêts derrière les positions, solution commune	J2, après IV B
3 · Le paquet NAO	Binômes, papier ou appli	30 mn	Négociation intégrative, échange de concessions	J2, avant IV E
4 · Le dilemme de l'intersyndicale	4 équipes, piloté sur l'appli	40 mn	Confiance, alliance, coût du cavalier seul	J2 ou J3, fin d'après-midi
5 · Fait, opinion, interprétation ?	Appli, individuel	5 mn	Distinguer les faits	J2, IV B
6 · L'escalier du rapport de force	Appli, seul ou à deux	10 mn	Doser les leviers, éviter l'escalade réflexe	J2, IV D
7 · Les stations-quiz	Appli, par équipe	13 × 3 mn	Ancrer les apports, esprit d'équipe	Fin de chaque séquence

L'appli Cap Négo accompagne les trois jours : chaque stagiaire s'inscrit et rejoint une des quatre « lignes » (équipes). Quiz, jeux et bonus font monter le niveau de la ligne sur le tableau de bord projeté. L'animateur·rice ouvre les stations, ajoute les bonus et pilote le dilemme depuis l'onglet Animateur.

Jeu 1 · L'enveloppe

Inspiré du « jeu de l'ultimatum ». Matériel : une feuille de score par binôme.

Règle

1. Le ou la **proposant·e** dispose d'une enveloppe de 100 points et propose un partage (ex. 70 / 30).
2. Le ou la **répondant·e** accepte : chacun garde sa part. Ou refuse : **personne ne gagne rien**.
3. Pas de discussion : une seule offre par manche. On inverse les rôles à chaque manche.
4. **Manches 4 et 5 · la solution de repli** : le répondant reçoit 25 points garantis en cas de refus. Le proposant le sait.

Manche	Proposant·e	Offre (pour moi / pour l'autre)	Accepté ?	Score A	Score B
1					
2					
3					
4					
5					

Débriefing

- Pourquoi refuse-t-on une offre de 80 / 20, alors qu'on perd 20 points ? → le sentiment d'équité pèse dans toute négociation.
- Qu'a changé la solution de repli des manches 4 et 5 ? → plus elle est forte, plus l'offre doit être élevée : c'est le cœur du rapport de force.
- Transposition : une direction qui « lâche des miettes » en NAO prend le risque d'un refus collectif, même coûteux.

Jeu 2 · Le dépôt de Kerlann

Transposition transport du cas classique « l'orange de Ugli ». Matériel : fiches A et B ci-dessous, à découper.

Situation (lue à tous)

La direction de Mobilités du Pays d'Armor ferme le dépôt de Kerlann en juin. Elle accepte de le laisser à l'usage des salarié·es **si une seule proposition commune** lui est remise. Deux sections syndicales CFDT, maintenance et exploitation, veulent chacune « le dépôt ». Vous avez 15 minutes pour vous entendre.

Fiche A · Section maintenance

Vos collègues de l'atelier risquent la mutation à 40 km. Si l'**atelier couvert** (le bâtiment, ses fosses et ses ponts) reste disponible, la petite maintenance peut y être maintenue et six postes sont sauvés. Le parking extérieur ne vous sert à rien.

Ne montrez pas cette fiche.

Fiche B · Section exploitation

Sans le dépôt, la relève des conducteurs se fera au terminus de la gare, sans abri ni toilettes. Il vous faut le **parking extérieur et le local de relève** à l'entrée, à deux minutes des lignes 3 et 7. L'atelier ne vous intéresse pas.

Ne montrez pas cette fiche.

Déroulement

Temps	Étape
3 mn	Lecture de la situation et des fiches
15 mn	Négociation en binôme A / B
7 mn	Restitution : quels binômes ont trouvé ? Comment ?

Débriefing

- Les binômes qui partagent « moitié-moitié » ou tirent au sort sont restés sur les **positions** (« on veut le dépôt »).
- Ceux qui ont posé la question « pour quoi faire ? » découvrent que les **besoins** sont compatibles : atelier pour A, parking et local de relève pour B. 100 % pour chacun.
- Lien avec la séquence IV B : position, besoin, motivation. Et avec l'intersyndicale : deux sections d'une même organisation peuvent se concurrencer faute de questions.

Jeu 3 · Le paquet NAO

Négociation intégrative. Version papier en binômes (Direction / CFDT) ou version solo dans l'appli, face à une direction automatique.

Règle

1. Cinq sujets, cinq options chacun. Le binôme doit conclure un paquet complet en 20 minutes.
2. Chaque camp a sa fiche de points **secrète** et cherche à maximiser son total.
3. Sans accord : 45 points pour la CFDT (décision unilatérale), 40 pour la direction.
4. Ligne blanche CFDT : 70 points. Objectif du mandat : 100 points.

Fiche secrète CFDT

Sujet	Options	Points
Augmentation générale	0,8 · 1,2 · 1,6 · 2,0 · 2,4 %	0 · 15 · 30 · 45 · 60
Prime fractionnés	2 · 3 · 4 · 5 · 6 €	0 · 10 · 20 · 30 · 40
Recrutements	0 · 3 · 6 · 9 · 12	0 · 5 · 10 · 15 · 20
Jours de repos	0 · 1 · 2 · 3 · 4	0 · 6 · 12 · 18 · 24
Durée de l'accord	1 an · 18 m · 2 ans · 30 m · 3 ans	20 · 15 · 10 · 5 · 0

Fiche secrète Direction

Sujet	Options	Points
Augmentation générale	0,8 · 1,2 · 1,6 · 2,0 · 2,4 %	40 · 30 · 20 · 10 · 0
Prime fractionnés	2 · 3 · 4 · 5 · 6 €	20 · 15 · 10 · 5 · 0
Recrutements	0 · 3 · 6 · 9 · 12	0 · 5 · 10 · 15 · 20
Jours de repos	0 · 1 · 2 · 3 · 4	40 · 30 · 20 · 10 · 0
Durée de l'accord	1 an · 18 m · 2 ans · 30 m · 3 ans	0 · 10 · 20 · 30 · 40

Repères pour le débriefing

Accord	CFDT	Direction	Total
« Tout au milieu » (compromis distributif)	82	80	162
Gagnant-gagnant : AG 2,4 % · 6 € · 12 recrutements · 0 repos · 3 ans	120	100	220
Pas d'accord	45	40	85

- **Recrutements** : sujet compatible, les deux camps y gagnent (moins d'heures sup'). L'avez-vous repéré ?

- **Échanges** : les repos et la durée coûtent beaucoup à la direction et rapportent peu à la CFDT ; l'inverse pour les salaires et les fractionnés.
- Ceux qui ont **posé des questions** sur les priorités de l'autre trouvent les meilleurs accords. Négocier sujet par sujet empêche ces échanges.
- Vigilance CFDT : un accord de 3 ans demande une **clause de revoyure** sur l'inflation.

Jeu 4 · Le dilemme de l'intersyndicale

Variante du « dilemme du prisonnier » répété (jeu « rouge / bleu »). Quatre équipes = les quatre lignes de l'appli. Piloté depuis l'onglet Animateur.

Situation

Quatre organisations négocient face à une même direction. À chaque manche, chaque équipe choisit en secret : **Bleu** (tenir la plateforme commune) ou **Rouge** (négocier seule pour obtenir un avantage).

Nombre de Rouges	Chaque Bleu	Chaque Rouge
0	+3	—
1	−2	+6
2	−4	+4
3	−6	+2
4	—	−3

- 8 manches. La manche 5 compte **double**, la manche 8 **triple**.
- Avant les manches 5 et 8 : 2 minutes de concertation entre porte-parole. Ailleurs, aucune communication entre équipes.
- Chaque équipe écrit sa couleur sur un papier, l'animateur·rice la saisit dans l'appli : les scores s'affichent au tableau de bord.
- **Consigne donnée à tous, mot pour mot** : « Le but du jeu est d'obtenir le score le plus élevé possible. »

Débriefing

- La consigne ne disait pas « battre les autres ». Qui l'a compris ainsi ? Si tout le monde joue Bleu à chaque manche : +3 × (6 + 2 + 3) = **+33 par équipe**.
- Que s'est-il passé après la première trahison ? Comment la confiance s'est-elle (re)construite pendant les concertations ?
- Transposition : la direction gagne quand l'intersyndicale se divise. Mais une alliance n'impose pas d'abandonner son autonomie de signature : elle se construit sur une plateforme limitée et des engagements tenus.

Jeux 5, 6, 7 · Dans l'appli Cap Négo

Fait, opinion, interprétation ?

60 secondes, 15 affirmations entendues en séance. 5 pts par bonne réponse.

L'escalier du rapport de force

Cinq situations de NAO, trois leviers à chaque fois. Jauges de légitimité et de coût pour les salarié·es. Jusqu'à 50 pts.

Les stations-quiz

13 stations (une par séquence), 3 questions chacune, 10 pts par bonne réponse au premier essai.

Codes des stations (si l'ouverture à distance n'est pas utilisée)

Jour	Station	Code
1	Les négociations	TYPO
1	Rapports de pouvoir et postures	POUVOIR
1	Négociation et valeurs CFDT	VALEURS
1	Cadre juridique 2026	LOI
1	Préparer une négociation	MANDAT
2	Communiquer en négociation	ECOUTE
2	Fait, opinion, interprétation	FAIT
2	L'Autoroute	TRACE
2	Le rapport de force	FORCE
2	La structure d'un accord	ACCORD
3	Simulation NAO	NAO
3	Conclure	SIGNER
3	Suivi et développement	AIR

Accès à l'appli : pour que la progression de chaque stagiaire s'affiche sur le tableau de bord partagé, partagez l'appli depuis son menu Partager avec le niveau « Contributeur ». Les personnes qui n'ont qu'un accès en lecture jouent en mode téléphone : elles annoncent leurs points, que l'animateur·rice ajoute en bonus.