

### L'ESSEC BUSINESS SCHOOL ET L'UNIVERSITE DE HARVARD S'ASSOCIENT EN SIMULANT DES NEGOCIATIONS INTERCULTURELLES PAR EMAIL

Cergy, le 11 janvier 2005, l'Institut de Recherche et d'Enseignement sur la Négociation en Europe (IRENE) de l'ESSEC et l'équipe du Programme de Négociation (PON) à Harvard proposent à leurs étudiants respectifs de participer à une vidéo-conférence suite à une négociation interculturelle par e-mail.

Vingt-quatre étudiants de l'ESSEC et autant de Harvard ont entamé depuis le 5 janvier 2005 une négociation virtuelle d'un contrat d'embauche. La règle : une personne en recherche d'emploi (8 étudiants de l'ESSEC, par exemple) négocie avec deux recruteurs potentiels (16 étudiants de Harvard) les termes d'un contrat de travail et à l'issue de cinq jours de négociation, choisit l'entreprise qui lui convient le mieux. Les résultats sont ensuite débriefés par les professeurs par vidéo-conférence entre l'ESSEC et Harvard avec les 48 étudiants.

Ce cours vise, à travers l'usage intensif de jeux de rôle, à fournir aux étudiants les outils de préparation, de conduite et d'analyse des situations de négociation qu'ils sont appelés à résoudre dans leur environnement professionnel. En outre, comme on le sait, de plus en plus de négociations ont lieu par e-mail et il convient d'en souligner les spécificités. Un autre objectif, est le brassage d'étudiants de nationalités différentes afin d'appréhender les différences culturelles et les pratiques de négociation propres à chaque culture.

Cet exercice mené conjointement par le professeur **Alain Lempereur**, *Directeur de l'Institut IRENE et professeur visitant à Harvard, co-auteur de Méthode de négociation (Dunod)* et par le professeur **Robert Mnookin**, *Directeur du Program on Negotiation à la Harvard Law School, professeur visitant à l'ESSEC en 1995 et co-auteur de Beyond Winning (Harvard Press)*, vise aussi à alimenter les travaux de recherche des deux institutions. Pendant plusieurs années, Alain Lempereur a conduit avec succès ce type de partenariat avec des collègues de l'université américaine de Northwestern (Kellogg). Des publications sur le sujet ont paru.

**A propos d'IRENE : Pôle européen pour les praticiens et les théoriciens de la négociation.** *La négociation est au cœur du métier de décideur. Nous n'avons plus le choix. Il est devenu indispensable de maîtriser cet outil d'élaboration des contrats et de résolution des conflits, à l'intérieur des organisations, mais aussi dans leurs rapports entre elles.*

*L'institut IRENE a été créé en 1995 de la nécessité de recherches appliquées, descriptives des pratiques mais aussi orientées vers des préconisations. Ces recherches font aussi l'objet de cas et de simulations qui sont à leur tour intégrées dans des formations à destination des praticiens. IRENE forme chaque année 2000 dirigeants présents et futurs.*

**Direction de la communication : Béatrice de Luget**

**Contact presse : Christelle Hennequin**

☎ 01 34 43 28 47 📠 01 30 38 98 98

hennequin@essec.fr