

ESSEC

IRÉNÉ

INSTITUT DE RECHERCHE
ET D'ENSEIGNEMENT
SUR LA NÉGOCIATION



SIRENE 19

SÉMINAIRE INTERDISCIPLINAIRE
DE RECHERCHE ET D'ÉCHANGES
SUR LA NÉGOCIATION

*En partenariat
avec la revue*

Négociations

REGARDS CROISÉS SUR LA NÉGOCIATION COMMERCIALE ET MANAGÉRIALE

Jeudi 11 mars 2010
(15 h à 18 h – ESSEC Cergy – N 516)

La négociation commerciale : typologie, évolution et dynamique

René Y. DARMON

Professeur honoraire, Département Marketing, ESSEC Business School

**Contexte de la négociation commerciale :
le cas des *adaptive sellers* dans l'automobile**

Jean-Yves BARBIER

Chercheur associé, Centre de Recherche en Gestion (PREG-CRG), Ecole Polytechnique

Discutant : Lionel BOBOT

Enseignant-chercheur à Negocia (CCIP)

Séance animée par Aurélien COLSON, *professeur à l'ESSEC, directeur d'IRÉNÉ*

Chercheurs, praticiens et étudiants bienvenus !

Renseignements et inscriptions auprès de Brigitte LEROUX (irene@essec.fr)

WWW.ESSEC-IRENE.COM

PRÉSENTATION DE SIRENE

La recherche constitue un enjeu clef pour la négociation, qu'il s'agisse de contribuer à la génération de concepts originaux, de travailler à la reconnaissance académique de ce champ interdisciplinaire, ou d'encourager – à travers les doctorants – une nouvelle génération de chercheurs. Pour atteindre ces objectifs, **l'échange entre chercheurs – comme entre chercheurs, formateurs et praticiens** – offre un chemin stimulant. La négociation a besoin de lieux et de moments où les idées se rencontrent et se fécondent, où l'expérience se transmet, où le goût de la recherche se cultive.

Dans cet esprit, ESSEC IRÉNÉ organise depuis septembre 2007 **un séminaire interdisciplinaire de recherche et d'échanges sur la négociation**. Accueilli à l'ESSEC, soutenu par la revue *Négociations*, SIRENE est ouvert à tous ceux qui partagent le goût du débat d'idées et une volonté de contribuer, de façon sérieuse mais conviviale, à une réflexion collective sur la négociation. **Les participants à SIRENE représentent de nombreuses institutions académiques**, dont Cleveland State University, CNAM, CNRS, ENSTA, ESSEC, Institut universitaire européen (Florence), ESC Lille, ESCP, INSA (Lyon), INSEAD, Institut universitaire des hautes études internationales et du développement (Genève), Negocia, Polytechnique, Sciences Po Paris, Sciences Po Lille, Universités de Paris (I, II, V, VIII, IX), Liège, Lyon III, Montréal, Sherbrooke, University of Minnesota, of Stanford, The Hague, Tilburg, etc.

SIRENE se tient sur un après-midi, en alternant les thématiques qui font la diversité de la négociation : relations du travail, négociation commerciale, questions européennes, résolution de conflits, concertation environnementale, etc. Les réunions conjuguent en général les présentations d'**un doctorant, d'un chercheur confirmé et d'un praticien**.

SIRENE – POUR MÉMOIRE

SIRENE 18 (01.02.2010) – **L'Iran et les Iraniens aujourd'hui : portée et limites de la négociation** – « *L'Iran depuis l'élection présidentielle de juin 2009 : un état des lieux* », Mohammad-Reza DJALILI (professeur à l'Institut universitaire des hautes études internationales et du développement) ; « *La crise économique iranienne* », Fereydoun KAVAND (maître de conférences à l'Université Paris V-Descartes) ; « *L'enjeu pédagogique d'une Méthode de négociation en Iran* », Fahimeh ROBIOLLE (maître de conférences à l'ENA, membre associée d'IRÉNÉ). « *Limite des négociations avec l'Iran ?* », Alain PEKAR LEMPEREUR (professeur titulaire de la chaire de négociation et de médiation à l'ESSEC) ; « *L'Iran et la question nucléaire* », Bruno DUPRÉ (expert, membre associé d'IRÉNÉ) ; « *L'Iran aujourd'hui, forces et faiblesses* », Mohammad-Reza DJALILI. Modérateur : Aurélien COLSON (professeur à l'ESSEC, directeur d'IRÉNÉ).

SIRENE 17 (10.12.2009) – **Business Conflict Management** – “*Can contracts actually be used as conflict management tools?*”, Dr. Peter KAMMINGA (Affiliated Scholar, Stanford and UC Hastings; Senior Researcher and Lecturer, Tilburg University) ; “*Cultural issues and implications for dispute systems design: example from international franchising*”, Dr. Paola CECCHI DIMEGLIO (Affiliated scholar Stanford and UC Hastings, Bynkershoek Research Director of Comparative Law, The Hague University) ; “*Dispute Resolution Systems and Dispute Wise Business Management (AAA/Fidal) in France and the US*”, Ricardo PEREZ-NÜCKEL (Doctoral Candidate, Paris I University, Associate Researcher at IRÉNÉ). Discutant: Adrian BORBELY (ESSEC PhD Candidate, Associate Researcher at IRÉNÉ).

SIRENE 16 (03.11.2009) – « **Multinationales pétrolières et développement local au Nigéria : les défis du dialogue entre parties prenantes** » avec Cécile RENOARD (ESSEC) et « **Sauver le Darfour : quels effets de l'activisme international sur les efforts de résolution du conflit ?** » avec Maria GABRIELSEN (Sciences Po CERI, IEP de Lille). Discutant : François PERROT (Polytechnique, chercheur associé IRÉNÉ).

SIRENE 15 (04.06.2009) – « **Europe et territoires : construction et mobilisation de nouveaux cadres du dialogue social** », avec **Prof. Annette JOBERT** (directrice de recherches CNRS, Université Paris X) et **Elodie BETHOUX** (ENS Cachan, CNRS). « La BATNA : un concept à revisiter », avec **Me Léo GOOVAERTS** (ancien sénateur, Belgique).

SIRENE 14 (30.04.2009) – **Prof. Ayse ÖNCÜLER** (ESSEC) : « **Cognitive and Emotional Barriers to Negotiations** ». Et **Alina-Stefanio UJUPAN** (Commission Européenne) « **Negotiations in the EU Council of Ministers: the debate over 2007-2013 Cohesion framework** ». Discutant : **Emmanuel VIVET**, Représentation permanente de la France auprès de l'Union européenne.

SIRENE 13 (26.02.2009) – **Prof. Reynald BOURQUE** (Univ. De Montréal) : « **Tendances récentes et avenir de la négociation sociale dans les entreprises transnationales** ». **Christophe DUPONT** (LEARN) : « Etat de la recherche : à partir de I. W. Zartman ».

SIRENE 12 (20.01.2009) – **Prof. Pierre BINETTE** (Univ. Sherbrooke) : « **Simulation de négociation multilatérale dans le secteur environnemental : le cas Coventry** ». Et Delphine PLACIDI (Sciences Po Paris) : « Conceptions et pratiques française et russe de la négociation onusienne » ; Eric BLANCHOT (IRENE) : « Cas multilatéral de simulation à l'OMC : la définition de la pêche artisanale ».

SIRENE 11 (18.12.2008) – **Prof. Guy GROUX** (CNRS, CEVIPOF) : « **L'institutionnalisation des conflits sociaux : une théorie toujours aussi pertinente ?** ». Lionel BOBOT (Négocia) : « Pédagogie par des concours de négociation commerciale : Les Négociales ».

SIRENE 10 (06.11.2008) – **Christian MOREL** : « **Les décisions absurdes et la négociation** ». Discutant : Alain PEKAR LEMPEREUR (IRENE). Julien SIMON (Rennes 2-CRPPC) : « Impact des comportements verbaux sur la réussite d'une négociation ».

SIRENE 9 (05.06.2008) – **Prof. Jacques ROJOT** (Panthéon-Assas Paris II, rédacteur en chef de la *Revue de Gestion des Ressources Humaines*) : **La Négociation** (2006). Discutant : Christian THUDEROZ (INSA, directeur de la revue *Négociations*). Bruno-André GIRAUDON (CFTC, IRENE, Paris-Dauphine, ex-champion du monde de *Diplomacy*) : « Aspects théoriques et pédagogiques de négociation dans le jeu de société *Diplomacy* ».

SIRENE 8 (17.04.2008) – « **Entreprises multinationales, RSE et développement durable : enjeux et négociations** », avec **François PERROT** (Polytechnique) : « Processus collaboratifs d'innovation entre entreprises multinationales et personnes pauvres dans les pays émergents » ; **Aziza AKHMOUCH** (IFG-Paris 8, OCDE) : « Enjeux des renégociations : le secteur de l'eau et de l'assainissement en Argentine » ; **Dr. Alexandre BRAILOWSKY** (Suez Environnement) : « Gouvernance et citoyenneté ». Discutant : Rodolphe VIDAL (IVT, Chaire Entrepreneuriat Social ESSEC ; C3ED, Univ. Versailles Saint-Quentin).

SIRENE 7 (13.03.2008) – **Anne-Brigitte SPITZBARTH** (agrégée, ENS, docteur en histoire) : « **L'invention de la diplomatie et les artisans de la paix : ambassadeurs du Duc de Bourgogne au XV^e siècle** ». Eric BLANCHOT (IRÉNÉ) : « Simulation de la gestion tripartite d'une rupture du cessez-le-feu en RDC ».

SIRENE 6 (14.02.2008) – **Prof. Pierre-Eric TIXIER** (Sciences Po Paris, CSO) : « **Les mutations de la négociation collective en France** » ; discutant : Gaspard GANTZER, ancien chef du bureau des relations collectives du travail (ministère du Travail).

SIRENE 5 (16.01.2008) – **Prof. Thomas FIUTAK** (Univ. of Minnesota) : **Le Médiateur dans l'arène** (2008), avec Yvette COLIN et Gabrielle PLANES (présidente, Association nationale des médiateurs). Discutant : Jacques SALZER (CNAM, Paris-Dauphine). Adrian BORBÉLY (doctorant ESSEC, chercheur IRÉNÉ) : "Why does mediation develops so slowly in the French business context?" Nigel CAMPBELL (Campbell & Associates) : "Tools & techniques of mediation in a public consultation programme. The Sakhalin II project".

SIRENE 4 (13.12.2007) – **Prof. Jacques SÉMELIN** (Sciences Po Paris, directeur de recherches au CERI-CNRS) : **Purifier et détruire. Usages politiques des massacres et génocides** (Seuil, 2005) ; discutant : Michel Noureddine KASSA, directeur de l'ILCCE (IRÉNÉ-WWICS, Kinshasa, RDC). Charles TENENBAUM (doctorant

Sciences Po Paris) : « The Online Encyclopedia on Mass Violence ». Saïd Abass AHAMED (chercheur associé d'IRÉNÉ, doctorant Paris I) : « Peace Keeping », documentaire sur les négociations en RDC.

SIRENE 3 (08.11.2007) – **Prof. Christian THUDEROZ** (INSA, directeur de *Négociations*) : **Franchir la morale. Essai sur la négociation des règles** (à paraître, 2008) ; discutant : Aurélien COLSON (IRÉNÉ). Présentations doctorales de Ricardo PEREZ NUCKEL (IRÉNÉ et Paris I) et Charles TENENBAUM (Sciences Po Paris).

SIRENE 2 (04.10.2007) – **Prof. Christophe DUPONT** (LEARN, ESC Lille) : **La négociation post-moderne** (2006) ; discutant : Alain PEKAR LEMPEREUR (IRÉNÉ). Présentations doctorales de Saïd Abass AHAMED (Paris I), et Trinh LE DUYEN (IRÉNÉ). Eric BLANCHOT : « Saint-Nicolas du Chardonnet » (documentaire).

SIRENE 1 (06.09.2007) – Réunion de concertation sur le contenu et le format de SIRENE.

DERNIERE PUBLICATION



The First Move: A Negotiator's Companion

Le nouvel ouvrage d'Alain LEMPEREUR et Aurélien COLSON, édité par Michèle PEKAR (Wiley).

“Time management is essential for successful negotiations. This book helps you do first things first.” – *Jeanne Brett, DeWitt W. Buchanan, Jr. Professor of Dispute Resolution and Organizations, Kellogg School of Management, and Director of the Dispute Resolution Research Center*

“This book brings a breakthrough method to lead efficient negotiations.” – *Yann Duzert, Professor, Foundation Getulio Vargas, Brazil*

“A one-of-a-kind and most welcome companion for negotiators. It offers a learner-friendly distillation of tested ideas and good practices.” – *Pierre Debaty, Head of the Brussels Training Office, European Parliament*

“Drawing on their extensive experience in over 50 countries, the authors provide the best of Anglo-Saxon and continental Europe negotiation approaches.” – *AJR Groom, Emeritus Professor, University of Kent at Canterbury*

“Whether you negotiate abroad or in your home country, this book is a must.” – *Tetsushi Okumura, Professor, Nagoya City University, Graduate School of Economics*

“This negotiation method makes a difference for business and government leaders, who want to act more responsibly.” – *Theo Panayotou, Professor, Cyprus International Institute for Management & Harvard Kennedy School of Government*

“Many former enemies started thinking and acting differently after having integrated the principles of this book.” – *Howard Wolpe, Special Advisor to the Africa Great Lakes region, former Member of US Congress*

Disponible sur Amazon.

Pour nous contacter :

Brigitte LEROUX, ESSEC IRÉNÉ

Avenue Bernard Hirsch - BP 50105 Cergy - 95021 Cergy-Pontoise Cedex

Téléphone : 01 34 43 30 79 - Fax : 01 34 43 31 89

Courriel : irene@essec.fr

ESSEC

BUSINESS SCHOOL
PARIS-SINGAPORE