

Entrer en négociation ***Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont***

Saluer un précurseur

Pour tous les chercheurs investis dans le champ de la négociation, en France et au-delà, notre collègue et ami Christophe Dupont constitue une figure académique incontournable.

D'un ouvrage resté classique – *La négociation : conduite, théorie, applications* (1994) – à un autre appelé à le devenir – *La négociation post-moderne* (2006) – en passant par de multiples contributions essentielles, notamment aux ouvrages successifs du réseau *Processes of International Negotiation* (PIN),

Christophe Dupont a ouvert des sillons qui ont tenu leurs promesses, autant qu'il continue aujourd'hui de tracer des perspectives stimulantes.

Directeur du Laboratoire d'études appliquées et de recherche sur la négociation (LEARN – ESC Lille), participant régulier aux colloques et aux activités de recherche d'ESSEC IRÉNÉ depuis 1997, pilier des Biennales internationales de la négociation depuis 2003, il accompagne de façon décisive l'effort de recherche et de diffusion des savoirs.

Pour honorer sa contribution à la recherche en négociation et à la reconnaissance académique de celle-ci, en particulier en France, il a été proposé de réunir une collection d'essais originaux formant un volume de *Mélanges*, dans la grande tradition universitaire.

Chercheurs et praticiens de la négociation ont été invités à produire un essai original, en français ou en anglais, ayant un point de contact avec les centres d'intérêt de Christophe Dupont en négociation. Vingt-deux essais ont été sélectionnés, réalisés par des spécialistes de la négociation, sous la direction d'Aurélien Colson, directeur d'ESSEC IRENE.

Selon la tradition universitaire, *Entrer en négociation* s'ouvre par un rappel du parcours de Christophe Dupont, et se referme avec la liste des premiers souscripteurs de l'ouvrage. Le plan de l'ouvrage est présenté ci-dessous.

Parution : fin 2009

Plan de l'ouvrage

Introduction

Christophe Dupont, parcours et publications

Contributeurs

RENCONTRES

1. Christophe DUPONT, Grand entretien, revue *Négociations*
2. Patrick AUDEBERT-LAROSCHAS (HEC, Université de la Côte d'opale, †), « *Un grand chercheur, toujours au service des autres* »
3. Hubert TOUZARD (Université René Descartes-Paris V), « *Rencontre avec Christophe Dupont, rencontre avec la négociation* »

RECHERCHES

4. Alain PEKAR LEMPEREUR (ESSEC), « *À la recherche du fondement en négociation : la philosophie du questionnement* »
5. I. William ZARTMAN (The Johns Hopkins University), « *Negotiation : Post-modern or Eternal ?* »
6. Jacques ROJOT (Université Paris II), « *Pouvoir et négociation* »
7. Daniel DRUCKMAN (The University of Queensland), « *Frameworks, Cases, and Risk: Dupont's Legacy* »
8. Christian THUDEROZ (INSA Lyon), « *À propos de la négociation intra-organisationnelle* »
9. Guy GROUX (Sciences Po Paris, CEVIPOF, CNRS), « *La négociation : un champ, un objet ou une discipline ?* »
10. Laurent MERMET (ENGREF), « *Implication / explications : à qui s'adresse le chercheur en négociation ?* »

PRATIQUES (I) :

L'ENTREPRISE ET LA NÉGOCIATION COLLECTIVE

11. Gaspard GANTZER (Sciences Po Paris & ENA), « *L'État et la négociation collective en France* »
12. Bernard DUGUE (Université Bordeaux II), « *Les trajectoires multiples de la négociation collective d'entreprise* »
13. Jean-Michel BONVIN (EESP Lausanne), « *Les récentes évolutions de la négociation sociale en Suisse : quelques enjeux théoriques et empiriques pour l'étude de la négociation* »

14. Farid BADDACHE (Business for Social Responsibility), « *Les techniques de négociation au service des démarches de responsabilité sociétale des entreprises* »

PRATIQUES (II) :

LA DIPLOMATIE ET LA NÉGOCIATION INTERNATIONALE

15. Anne-Brigitte SPITZBARTH (Université de Lille III), « *Négociateurs du Moyen Âge. Les ambassadeurs de Philippe le Bon : de l'artisanat à l'expertise* »
16. Paul MEERTS (Clingendael Institute & Collège d'Europe), « *Diplomatic Negotiation, Evolution, and Effectiveness* »
17. Aurélien COLSON (ESSEC), « *Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie dans la négociation internationale* »
18. Guy-Olivier FAURE (Université Paris V Descartes-Sorbonne) : « *Chine, une négociation de rue* »
19. Saïd Abass AHAMED (Université Paris I Panthéon-Sorbonne), « *Facilitation internationale et négociation politique en R. D. Congo : un état de belligérance sans fin ?* »
20. Sanda KAUFMAN & Miron KAUFMAN (Cleveland University), « *Tipping Points in the Dynamics of Peace and War* »

PARTAGES

21. Lionel BOBOT (Négocia), « *Christophe Dupont ou le précurseur du champ de la négociation commerciale* »
22. Arlette DONNAY (Haute École de la Ville de Liège), « *Stratégie, techniques et tactiques : l'apport de Christophe Dupont au service de la formation en négociation internationale* »
23. Bruno-André GIRAUDON (Université Paris IX Dauphine & CFTC), « *Attitudes préalables à une situation de négociation. Un apport théorique et pédagogique issu de la pratique de Diplomacy* »

Table des matières

Index

Comité scientifique : Aurélien COLSON (ESSEC), direction de l'ouvrage ; Daniel DRUCKMAN (The University of Queensland) ; Guy-Olivier FAURE (Université Paris V) ; Alain PEKAR LEMPEREUR (ESSEC) ; Christian THUDEROZ (INSA) ; I. William ZARTMAN (Johns Hopkins University).