

Éditorial

Négociateur au nom de l'Europe

Avec la ratification du Traité de Lisbonne, l'Union européenne s'est dotée d'un président du Conseil européen et d'un haut représentant pour les Affaires étrangères, postes occupés par Herman Van Rompuy et Catherine Ashton. Au-delà de ces nominations très commentées, le Traité prévoit aussi la **mise en place d'un service européen pour l'action extérieure (SAE)**. Sous l'autorité de la haute représentante, le SAE contribuera en principe à **renforcer la capacité de négociation de l'Union européenne sur la scène internationale**, en associant l'ensemble des compétences politiques, budgétaires et d'aide au développement sous une casquette unique. Mais son instauration soulève de multiples questions : comment unifier des politiques extérieures de l'Union encore pour une large part indépendantes les unes des autres ? Comment intégrer en un service unique des fonctionnaires de la Commission, du Conseil et des États membres, ayant des cultures diplomatiques différentes ? Quelle sera l'attitude des États membres, en particulier ceux disposant des moyens d'une politique étrangère propre et d'une longue tradition en la matière ?

ESSEC IRÉNÉ et d'autres organisations non-gouvernementales réfléchissent à ces questions au sein de la plate-forme EPLO [lire le communiqué]. Ce sera l'un des sujets de recherche d'ESSEC IRÉNÉ, avec nos partenaires académiques, au cours de l'année 2010.

En vous souhaitant une très belle année, favorable à vos projets personnels et professionnels, bien cordialement,

Aurélien Colson, professeur de négociation et de science politique à l'ESSEC, Directeur d'IRÉNÉ (colson@essec.fr)

Recherche et publications

***The First Move: A Negotiator's Companion***

Le 8 janvier 2010 est paru dans le monde anglophone 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*

[Pour commander l'ouvrage (http://www.amazon.fr/First-Things-Negotiators-Companion/dp/0470750081/ref=sr_1_1?ie=UTF8&s=english-books&qid=1264407750&sr=8-1)]



Troisième Conférence européenne de la médiation (Bourg-la-Reine, 27-28 mai 2010)

L'Association nationale des médiateurs et ESSEC IRÉNÉ co-organisent la prochaine conférence de l'EMNI (*European Mediation Network Initiative*).

Informations : <http://www.europemediation2010.com>

Contact : Adrian Borbély (adrian.borbely@essec.fr)



Méthode de négociation en persan

L'ouvrage d'Alain Lempereur et d'Aurélien Colson (Dunod, 2004) vient de paraître en Iran (Editions Shirazeh). L'adaptation a été supervisée par Fahimeh Robiolle. Il s'agit du premier ouvrage sur la négociation publié en farsi, langue également utilisée en Afghanistan. Cette édition suit celles en géorgien (octobre 2009, GCI) et en portugais (Brésil, septembre 2009, Editora Atlas).

SEMINAIRE INTERDISCIPLINAIRE DE RECHERCHE ET D'ÉCHANGE SUR LA NEGOCIATION (SIRENE)

SIRENE 18 (Paris, 1^{er} février 2010, de 17 à 20 h)

Le prochain SIRENE sera consacré à "**L'Iran et les Iraniens aujourd'hui : portée et limites de la négociation**". Cette séance spéciale se tiendra à l'ESSEC Executive Education (CNIT, Paris La Défense). L'inscription est indispensable (irene@essec.fr). Avec la participation de Mohammad-Reza DJALILI (ancien professeur à l'université de Téhéran, professeur à l'Institut des hautes études internationales, Genève), de Bruno DUPRÉ et de Fereydoun KAVAND (Université Paris V).

Cette rencontre sera aussi l'occasion de présenter l'édition persane de *Méthode de négociation* (Lempereur & Colson, Dunod), parue à Téhéran (Shirazeh, traduction supervisée par Fahimeh Robiolle).

[Voir le programme] - [Voir le bulletin d'inscription]

SIRENE est organisé en partenariat avec la revue *Négociations*.

À noter : SIRENE 19 (Cergy, 11 mars 2010, de 15 à 18 h)

Cette séance portera sur **la négociation commerciale et la vente**, avec la participation de René DARMON (professeur honoraire à l'ESSEC) et de Jean-Yves BARBIER (Centre de recherche en gestion, Ecole Polytechnique).

Contact : Francesco Marchi (marchi@essec.fr).

Pour mémoire : SIRENE 17 (Cergy, 10 décembre 2009, de 15 à 18 h)

Cette séance porta sur **la gestion des conflits en entreprise**. Peter Kamminga (Université de Tilburg) présenta les contrats comme outils de gestion des conflits ; Paola Cecchi Dimeglio (Université de La Haye) évoqua la dimension culturelle dans les systèmes de résolution des conflits ; Ricardo Perez-Nüchel (Paris I, IRÉNÉ) présenta une étude comparative sur le management optimisé des litiges par les entreprises (réalisée avec Fidal et l'*American Arbitration Association*). Discutant : Adrian Borbély (ESSEC IRÉNÉ).

Négociations

Pour consulter le **sommaire du prochain numéro** de la revue : [cliquer ici].

Colloque « État et entreprises dans la mondialisation, opportunités et menaces pour les secteurs stratégiques » (28 janvier 2010)

Le Centre européen de droit et d'économie (CEDE) de l'ESSEC vous invite à son colloque annuel, sous le parrainage d'Anne-Marie IDRAC (secrétaire d'Etat chargée du Commerce extérieur). Des spécialistes de divers horizons (politiques, universitaires, praticiens de l'économie et du droit, gestionnaires publics ou privés, etc.) confronteront leurs réponses au sein de tables rondes pluridisciplinaires.

Renseignements : laurence@essec.fr et sur le site <http://www.cede-essec.fr/fr/index.html>.

Formation

Programme Négociation européenne



En janvier et février 2010, ESSEC IRÉNÉ organise trois séminaires de négociation à la Commission européenne : un pour les nouveaux entrants (*Negotiation Skills Seminar*) et deux séminaires avancés (*Negotiating Stalemate & Deadlocks* et *Cross-Cultural Negotiations*) pour les fonctionnaires ayant suivi le séminaire de cinq jours et le séminaire résidentiel de négociation multilatérale (*Negotiation Marathon*). L'équipe d'ESSEC IRÉNÉ continue de travailler à la création de nouveaux *Advanced Negotiation Seminars*, notamment dans le champ des négociations difficiles.

En savoir plus : Séverine Lebrun-Kuan (lebrun@essec.fr)

Simulation du Conseil européen (4 février, 13 février, 6 mars 2010)



Avec le parrainage de la Représentation de la Commission européenne en France, et en collaboration avec le *think-tank* Nouvelle Europe, une simulation du Conseil européen sera animée par IRÉNÉ (Francesco Marchi et Emmanuel Vivet). Elle portera sur le soutien de l'Union européenne au projet de gazoduc *Nabucco*. Des étudiants des Mastères d'Affaires européennes de Paris III et de Sciences Po Paris, mobilisés par l'AMAE et « Franchement Europe » (associations étudiantes), participeront à cette simulation.

En savoir plus : Francesco Marchi (marchi@essec.fr).

談判

Negotiate Business Deals in China

Contact : Ta-Wei Chao (chao@essec.fr)

Destiné aux cadres et dirigeants devant négocier avec des partenaires chinois, le **programme « Negotiate Business Deals in China »** connaît une grande réussite auprès de ses participants. Cette formation est délivrée à l'Essec Executive Education (La Défense) et à l'Essec Asian Center (Singapour).

Renseignement et inscriptions : Julie Le Gouëz Haouachi (legouez@essec.fr / +33 1 46 92 35 99)



Partenariat avec la Chambre de Commerce Française à Hong Kong

En 2010, IRENE organisera en partenariat avec la Chambre de Commerce Française à Hong Kong (FCCIHK) deux ateliers et une conférence afin d'aider les dirigeants d'entreprises étrangères à Hong Kong à approfondir leurs connaissances sur la négociation commerciale en Chine. Le programme sera exécuté par Ta-Wei Chao. En savoir plus :

http://www.fccihk.com/files/dpt_image/7_recruitment/training/Training%20Brochure%202009-2010.pdf

À l'ENA : Séminaire de négociation dans l'administration publique (6-8 janvier 2010)

Pour la douzième année consécutive, l'ensemble de la promotion de l'ENA suit un enseignement consacré aux techniques de négociation et de médiation dans le secteur public. Une équipe de dix maîtres de conférences réunis par ESSEC IRÉNÉ s'est rendue à Strasbourg.

Négociateurs du Monde



Négociateurs du Monde (NDM) est un programme d'ESSEC IRÉNÉ, consacré à la **reconstruction du dialogue en contexte post-conflit**. En savoir plus : Nathalie Klein (kleinn@essec.fr).

Site : <http://www.essec-irene.com/fr/NDM/>



R. D. Congo : Ateliers avec les communautés du Masisi

À la demande des six communautés du Masisi, l'Initiative pour un Leadership Cohésif, un partenariat d'ESSEC IRÉNÉ et du WWICS (Woodrow Wilson International Centre for Scholars), coordonné à Kinshasa par Michel N. Kassa, a réuni une centaine de responsables en vue d'établir un diagnostic commun de la situation sur leur territoire et de prendre des engagements visant à assurer la sécurité de l'ensemble des populations. Pour la facilitation de cette réunion, le Professeur Alain Lempereur, un des initiateurs de ce programme, s'est fait accompagner d'Eric Blanchot. L'atelier s'est tenu à Goma du 23 au 27 novembre.

D'autres ateliers de l'ILC sont en cours de préparation et pourraient, selon les conditions du terrain, se tenir dans les prochaines semaines aux Kivus, à Kinshasa et dans le Katanga.



Mise en place de cours de négociation à l'Université de Tbilissi (Géorgie)

Suite au séminaire organisé fin octobre à Tbilissi, qui a réuni différents membres de ministères et du Conseil de sécurité géorgiens, le partenariat académique entre l'Université de Chavchavadze (Tbilissi) et ESSEC IRÉNÉ se poursuit. Des cours de négociation, animés par le Professeur Tariel Sikharulidze, sont mis en place pour les mastères de l'université et sont basés sur la version géorgienne de *Méthode de négociation* (Lempereur & Colson).



Femmes d'Afghanistan

À l'initiative de Fahimeh Robiollé, IRÉNÉ-NDM prépare un projet de renforcement des capacités en négociation et leadership pour des femmes investies dans la vie politique et le développement économique de l'Afghanistan, afin de les soutenir dans les processus de prise de décision.

Renforcement de l'équipe Négociateurs du Monde

Anna Penfrat (Institut d'Etudes Politiques de Lille) rejoint l'équipe d'ESSEC IRÉNÉ pour six mois. Toute l'équipe lui souhaite la bienvenue (penfrat@essec.fr).

Médiation

Deuxième concours national de médiation (17 et 18 mars 2010)

Des étudiants (masters juridiques, écoles de commerce et écoles de formation du Barreau) s'essaieront au délicat exercice de la mission de médiateur, dans le cadre de mises en situation aussi réalistes que possible. Les parties en conflit seront interprétées par des professionnels (dirigeants d'entreprises, avocats, experts comptables, magistrats, etc.). Organisé à Négocia, Paris.

[Voir la plaquette

(http://www.mediationetarbitrage.com/dl.php?table=ani_fichiers&nom_file=plaquette_final_concours_2010.pdf&chemin=uploads/_cmap)]

Et aussi...

Toute l'équipe d'ESSEC IRÉNÉ souhaite la bienvenue au **Professeur Tetsushi OKUMURA** (Université de Nagoya, Japon), spécialiste de négociation et chercheur invité à l'ESSEC en ce premier trimestre 2010.

Vous aussi, participez à La Lettre d'IRÉNÉ. Envoyez vos contributions à [Cédryc Jouniaux](mailto:Cedryc.Jouniaux@essec.fr)

"La Lettre d'IRÉNÉ" est une réalisation [IRÉNÉ](http://www.essec.fr/irene). Pour contacter IRÉNÉ : Brigitte LEROUX au +33(0)134.433.079 ou irene@essec.fr

Si vous recevez "La Lettre d'IRENE" sans sollicitation de votre part ou que vous souhaitez vous désinscrire, envoyez un e-mail ayant pour objet "Désinscription La Lettre d'IRÉNÉ" à [Cédryc JOUNIAUX](mailto:Cedryc.Jouniaux@essec.fr) en précisant bien votre adresse e-mail.