

Mars-avril 2010

Éditorial

Médiation et société civile en Europe : vers un nouvel état d'esprit



Tel est le thème de la **Troisième Conférence européenne de la médiation**, co-organisée par l'Association nationale des médiateurs et ESSEC IRÉNÉ, au nom de l'EMNI (*European Mediation Network Initiative*). Le comité scientifique a reçu plus de 120 propositions de présentation en provenance du monde entier. Les travaux les plus originaux ont été sélectionnés, permettant de nourrir cinquante sessions et ateliers qui seront présentés par des chercheurs et praticiens provenant de 27 pays différents.

Les sessions aborderont **une grande diversité de champs**, notamment : médiation et relations sociales ; médiation et conflits internationaux ; médiation institutionnelle dans les entreprises et les services publics ; techniques et efficacité de la médiation ; médiation, environnement et territoires ; justice et médiation pénale ; médiation familiale ; médiation et citoyenneté ; médiation : philosophie, déontologie et profession.

Bénéficiant du haut parrainage de Mme Michèle Alliot-Marie, ministre de la Justice, la conférence est organisée avec le soutien, notamment, du Centre de recherche de l'ESSEC, de la MACIF, d'ADP et de GDF-Suez. La rencontre se tiendra les **27 et 28 mai 2010**, à Bourg-La Reine / Grand Paris.

Informations et inscriptions : <http://www.europemediation2010.com> (tarif réduit avant le 30 mars).

Bien cordialement à tous,

Aurélien COLSON

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

Recherche et publications



Méthode de négociation

Alain Lempereur et Aurélien Colson (Dunod, 2010).

La **seconde édition révisée et mise à jour** de l'ouvrage publié en 2004 vient de paraître. Tous les jours, vous négociez. Bien menée, la négociation renforce les liens, facilite la prise de décision responsable et le règlement des conflits. Savoir négocier s'impose donc comme compétence clé. Mais on ne naît pas bon négociateur, on le devient.

Au delà des pratiques instinctives et de la théorie gagnant / gagnant, **ce livre, désormais référence internationale traduite en six langues**, propose à la fois une philosophie et des techniques pour poser le bon acte au bon moment : les personnes d'abord, les processus ensuite, enfin les problèmes à résoudre.

[Pour commander l'ouvrage : <http://www.amazon.fr/>]

Alain Lempereur, "Leading Successful Negotiations on Behalf of Europe: Analysis of the European Commission Civil Servants' Practices", *European Review*, 2009, Vol. 17, n°3/4, 541-568.

Les négociations continues sont la méthode mise en œuvre pour la construction européenne. Les hauts fonctionnaires de la Commission européenne jouent un rôle crucial comme mandataires dans ces négociations. Une quinzaine d'entretiens et leur analyse ont permis d'identifier une série de caractéristiques favorisant le succès des négociateurs européens.

À noter : SIRENE 20 (Cergy, mercredi 14 avril 2010, de 15 à 18 h)

Cette séance portera sur « **L'Autre et Soi en négociation** ». Avec Christian THUDEROZ (INSA Lyon) : « **Négocie-t-on avec soi-même ? Introduction à une sociologie de la négociation intime** » ; Jean-Edouard GRÉSY, à propos de son livre, **Gérer les ingérables : « Négocie-t-on avec les gens odieux ? »** ; et Imen BENHARDA (ESC Lille, IRÉNÉ) : « **Le genre et le rôle dans la gestion des conflits** ».

Renseignements et inscriptions : Brigitte Leroux (irene@essec.fr).

Pour mémoire : SIRENE 19 (Cergy, 11 mars 2010, de 15 à 18 h)

Cette séance s'intitulait : « **Regards croisés sur la négociation commerciale** », avec la participation de René DARMON (professeur honoraire à l'ESSEC) et de Jean-Yves BARBIER (Chercheur associé, Centre de recherche en gestion, Ecole Polytechnique). Discutant : Lionel BOBOT (Enseignant-chercheur à Negocia).

Pour mémoire : SIRENE 18 (La Défense, 1^{er} février 2010, de 17 à 20 h)

Cette séance fut consacrée à « **L'Iran et les Iraniens aujourd'hui : portée et limites de la négociation** », avec 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 fut aussi l'occasion de présenter l'édition persane de *Méthode de négociation* (Lempereur & Colson, Dunod), parue à Téhéran (Shirazeh, traduction supervisée par Fahimeh Robiolle).

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

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

Négociations

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

WORLD TRADE
ORGANIZATION



Organisation mondiale du commerce

Emmanuel Vivet a effectué une mission de recherche à Genève auprès de l'OMC (15-16 février 2010) sur les négociations aériennes internationales. Le secrétariat général de l'OMC a développé un modèle permettant d'évaluer le degré de libéralisation des accords au niveau mondial. Le travail d'IRÉNÉ porte sur les négociations menées par la Commission européenne au nom des 27.

En savoir plus : Emmanuel Vivet (vivet@essec.fr)

Formation



Partenariat avec Suez Environnement / Lyonnaise des Eaux

ESSEC IRÉNÉ et la Lyonnaise des Eaux (Suez Environnement) ont signé une convention de formation permanente pour un programme conçu à l'attention des cadres dirigeants de Lyonnaise des Eaux – Bordeaux Aquitaine.



Programme Négociation européenne

En mars et avril 2010, ESSEC IRÉNÉ organise trois séminaires de négociation à la Commission européenne : un pour les nouveaux entrants (*Negotiation Skills Seminar*), un séminaire résidentiel de négociation multilatérale (*Negotiation Marathon*) et un séminaire avancé (*Negotiating Stalemate & Deadlocks*) pour les fonctionnaires ayant suivi le séminaire de cinq jours et le *Negotiation Marathon*. À la demande de la Commission européenne, ESSEC IRÉNÉ organisera aussi un séminaire exécutif dédié aux membres des Cabinets récemment nommés, suite à la mise en place de la nouvelle Commission européenne le 1^{er} février dernier. En savoir plus : Séverine Lebrun-Kuan (lebrun@essec.fr)

談判

Negotiate Business Deals in China

Programme « Negotiate Business Deals in China »

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). Le prochain séminaire aura lieu les 14 et 15 juin 2010 à l'ESSEC Executive Education (La Défense).

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

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



Partenariat avec la Chambre de Commerce Française à Hong Kong

En 2010, IRÉNÉ 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 premier atelier aura lieu les 22 et 23 mars et sera animé par Ta-Wei Chao. En savoir plus :

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



Formation en techniques de négociation à l'Université de Lille I

Dans le cadre du partenariat entre IRÉNÉ et le Master d'Affaires Européennes de l'Université de Lille I, Samuel Dahan a délivré une formation en techniques de négociation du 1^{er} au 5 février 2010. Il s'agit d'un programme universitaire à l'attention d'étudiants français et étrangers.

En savoir plus : Samuel Dahan (dahan@essec.fr).

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-IRÉNÉ.com/fr/NDM/>



Dialogue interinstitutionnel africain sur les négociations pour la paix

À la demande de l'InterGovernmental Authority on Development (IGAD) et de la Commission de l'Océan Indien (IOC), ESSEC IRÉNÉ conçoit et anime un atelier de travail réunissant plusieurs organisations régionales africaines, du 18 au 21 mars à l'île Maurice. Ce dialogue interinstitutionnel sur la médiation et la négociation regroupera en particulier des responsables des unités « Prévention des conflits ». Les travaux seront facilités par Aurélien Colson, Aziza Akhmouch et Nathalie Klein.

Consultation sur l'avenir des Iles Malouines

Le 4 février dernier à Londres, les professeurs Aurélien Colson et Andrew Williams (University of St Andrews) ont été auditionnés par le South Atlantic Council, présidé par Lord O'Neill of Clackmannen, à propos du différend entre le Royaume-Uni et l'Argentine.



R. D. Congo : Ateliers avec les communautés du Rutshuru (février 2010)

Du 22 au 26 février 2010, l'Initiative pour un Leadership Cohésif (un partenariat IRÉNÉ/WWICS) a organisé un forum à Goma avec la Commission Technique Permanente « Pacification et Réconciliation » du Plan STAREC (gouvernement congolais). Ce forum a réuni 65 leaders et notables des six communautés présentes sur le Territoire du Rutshuru. Cette rencontre a été l'occasion de discuter des conditions d'une meilleure coexistence entre citoyens congolais dans cette région. Un forum pluri-territorial, incluant les territoires voisins du Rutshuru (Lubero et Beni-Butembo) est envisagé, afin d'élargir la portée de ce débat.



Partenariat ESSEC IRÉNÉ-ACDS (African Centre for Dispute Settlement)

Suite aux contacts pris entre ESSEC IRÉNÉ et The African Centre for Dispute Settlement, l'ESSEC et la Business school de l'Université Stellenbosch de Capetown (Afrique du Sud) ont ouvert un partenariat, intégrant une coopération resserrée entre les deux instituts de ces écoles de gestion. Des cours de négociation dispensés par IRÉNÉ vont notamment être intégrés au cursus développé par l'ACDS, et des échanges de chercheurs et d'expertise sont envisagés.



Partenariat ESSEC IRÉNÉ-Université de Tbilissi (Géorgie)

Depuis 2009, IRÉNÉ travaille en partenariat avec l'Université de Tbilissi (Géorgie) sur des programmes dans la région du Caucase. A l'initiative du Dr. Sikharulidze, des cours de négociations sont introduits dans les facultés de droit et dans les masters de l'Université Iliia, ainsi que dans les cursus d'études doctorales. La traduction en géorgien de l'ouvrage *Méthode de Médiation* (Lempereur, Salzer, Colson) va également être lancée, sous la coordination du Dr. Sikharulidze.



Table ronde d'EPLO sur le service d'action extérieure de l'Union européenne

Le 8 février 2010, EPLO (*European Peacebuilding Liaison Office*) a organisé une table ronde réunissant des ONG, des universitaires et des membres des institutions européennes. La première session avait pour thème : « *Peacebuilding and conflict prevention in the European External Action Service* ». La seconde session s'est focalisée sur « *The role of civil society in promoting peace: ensuring the impact and accountability of the EEAS* ». Deux membres d'IRÉNÉ ont participé à cette réunion : Anna Penfrat et Emmanuel Vivet, lequel était le discutant de la seconde table ronde.

En savoir plus sur EPLO : <http://www.eplo.org/>

Et aussi...

Yuanfei ZHU (ESC Rouen) et María Luisa MARTINEZ DIEZ (master « Affaires européennes », Sciences Po Paris) rejoignent l'équipe d'ESSEC IRÉNÉ jusqu'à l'été. Toute l'équipe leur souhaite la bienvenue !

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). Contacter IRÉNÉ : Brigitte LEROUX au +33(0)134.433.079 ou [IRÉNÉ@essec.fr](mailto:IRENE@essec.fr)

Si vous recevez "La Lettre d'IRÉNÉ" 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.