

**AFJE**  
**Association Française des Juristes d'Entreprises**

**Conférence-Débat**

**Le négociateur face au temps**

*Comment les juristes peuvent-ils gérer le temps lors de leurs négociations ?*

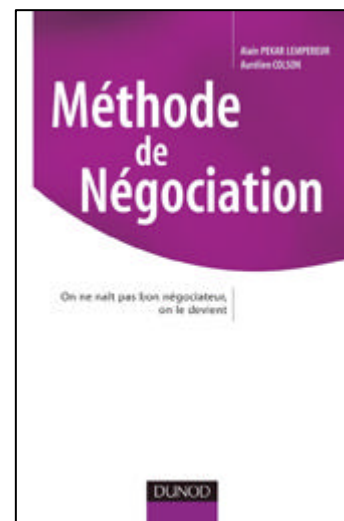
**Mercredi 6 octobre 2004 de 18 h à 20 h**

**Johnson et Johnson : 1, rue Camille Desmoulins, 92130 Issy-Les-Moulineaux (01.55.00.40.91)**

*La rencontre sera suivie d'un cocktail*

Le temps constitue à la fois le meilleur allié et le pire ennemi du négociateur, en particulier dans les contextes juridiques. L'accélération du rythme des affaires accentue cette contrainte temporelle, augmentant ainsi la prise de risque du juriste d'entreprise en situation de négociateur vis-à-vis de ses partenaires internes ou externes à sa société.

Aussi le négociateur doit-il savoir aller à l'essentiel avant de s'occuper de l'évident. Tel est le sens de l'ouvrage que viennent de publier **Alain Pekar Lempereur et Aurélien Colson, *Méthode de négociation***. Fondée sur les théories classiques et contemporaines ainsi que sur l'expérience de milliers d'heures de formation et de missions de conseil des deux auteurs, cette méthode opérationnelle permet à tous les négociateurs de poser le bon acte au bon moment.



**A propos des auteurs :**

- **Alain Pekar Lempereur** est professeur de négociation à l'ESSEC et professeur visitant à la *Harvard Law School*. Il est directeur de l'Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation en Europe (ESSEC IRÉNÉ), qui rassemble des praticiens (dirigeants et salariés d'entreprise, syndicalistes, diplomates, consultants) et des universitaires spécialisés dans la négociation, la médiation, la concertation et la gestion des conflits ([www.irene-paris.com](http://www.irene-paris.com)).
- **Aurélien Colson** est chargé de mission au Commissariat du Plan. Ancien conseiller technique du Premier ministre, il est maître de conférences à l'ENA, où il coordonne le séminaire de négociation. Membre du comité d'orientation d'IRÉNÉ, il est professeur vacataire à l'ESSEC en formation permanente.
- Ensemble ou séparément, avec leurs équipes, ils assurent des **missions de conseil et de formation-action dans le monde entier**, auprès de **grandes entreprises** (Accenture, AGF, The Boston Consulting Group, Danone, Disney, Faurecia, France Telecom, Gemplus, Groupama, McKinsey, Philips, TBWA, Thales, Vivendi...), d'**établissements publics** (ministères des Affaires étrangères, des Affaires européennes, de la Défense, des Transports, Cour d'Appel de Paris, Ecole de formation du Barreau...) et d'**organisations internationales** (Banque mondiale, ONU, OMS, OMC, UNITAR...).

A l'issue de la conférence-débat, des exemplaires de l'ouvrage seront disponibles et les auteurs pourront en dédicacer. *Méthode de négociation*, 272 pages, 28 euros, Dunod, septembre 2004. Egalement disponible chez [www.dunod.com](http://www.dunod.com)

