

APPEL A COMMUNICATION

3^{ème} Biennale Internationale de la Négociation

14 et 15 novembre 2007 à NEGOCIA - Paris, France

Délai de soumission : 1^{er} février 2007

STRATEGIES DE NEGOCIATION ET RISQUES : RECHERCHE ET APPLICATIONS

Les évolutions géopolitiques, le processus de mondialisation, l'accélération des mutations technologiques, les incidences de l'interculturel, ..., créent de nouvelles conditions de prise en compte de l'incertitude et des risques qui se répercutent sur les processus et les résultats des négociations. De nouvelles stratégies de négociation doivent être adaptées ou élaborées qui appellent une évolution des profils de négociateur.

A partir des **domaines** :

- négociation interentreprises (négociation commerciale, rapprochement d'entreprises, transfert de technologies, ...),
- négociation intra entreprise (entre services, négociation de projets, ...),
- négociation internationale (interentreprises, diplomatie, ONG, organisations internationales, terrorisme, ...),
- négociation sociale,
- négociation environnementale,
- ...,

des propositions sont attendues concernant :

▪ **les nouveaux contextes** : montée de l'incertitude et des risques, types de risques, risques perçus et risques réels, modes d'évaluation des risques,

▪ **les stratégies de négociation, y compris de médiation**, face aux risques :

- contenus et types de stratégies,
- formes d'ajustement,
- implications et conséquences,

▪ **les différents profils de négociateur** (aversion au risque, prise de risque, risque calculé, ...), leur adaptation et les apports de la formation.

Ces propositions peuvent être appréhendées sous les angles de la recherche et des applications, notamment par des témoignages de professionnels.

PRIX « JEUNE CHERCHEUR » REMIS PAR I. WILLIAM ZARTMAN

Nous encourageons les jeunes chercheurs à présenter leurs travaux lors de la 3^{ème} Biennale. Une filière spéciale sera organisée pour les doctorants afin de leur offrir l'opportunité d'exposer leurs recherches et d'échanger avec des experts sur l'état d'avancement de leurs travaux. Un prix sera créé par NEGOCIA, d'un montant de 1.500,00 euros, destiné à récompenser et à encourager le travail de recherche d'un doctorant/post-doctorant. Le professeur I. William Zartman présidera la Commission Scientifique chargée d'examiner les candidatures et remettra le prix au lauréat lors du colloque. Tout jeune chercheur se portant candidat transmettra le texte de sa communication intégrale qui devra respecter les critères définis en annexe.

PROPOSITIONS

Nous encourageons les propositions qui correspondent à un ou plusieurs des thèmes définis. Nous soulignons notre intérêt pour des propositions innovantes qui mettent l'accent sur des échanges entre théorie et pratique et entre différentes cultures. Les propositions reçues pourront adopter différents formats : communication intégrale, (affiche) poster, atelier, témoignage. De nouveaux formats de session pourront également être proposés (cf. détail en annexe). Un symposium et des tables rondes seront organisés.

PROCEDURES

Les intervenants pourront s'exprimer en français ou en anglais. Les sessions programmées dans l'Auditorium Jacques Cœur bénéficieront d'une traduction simultanée. Les propositions devront être rédigées dans la langue choisie pour la présentation et transmises au format Word à transnego@negocia.fr pour le 1^{er} février 2007. Le Comité Scientifique sélectionnera les propositions. NEGOCIA informera l'auteur de la décision et lui communiquera toute information relative à la constitution du programme. En cas d'auteurs associés, l'auteur principal devra être clairement mentionné. Il sera responsable de la notification des décisions auprès des co-auteurs. Toute proposition acceptée devra être présentée par au moins un de ses auteurs et devra faire l'objet d'un document écrit respectant les normes mentionnées en annexe.

ACTES DU COLLOQUE

Les Actes du colloque seront présentés sous deux formats : un dossier papier, qui reprendra les résumés (abstracts) des communications, affiches (posters), ateliers, et un CD-Rom qui contiendra l'intégralité des communications. Ces deux documents seront remis aux participants au début du colloque. Afin d'être incluses dans les Actes, l'envoi des propositions devra strictement respecter les formats et délais indiqués.

PUBLICATION SCIENTIFIQUE

Dans le prolongement du colloque, un ouvrage scientifique sera publié aux éditions Publibook dans la collection Négociation. Placée sous la responsabilité d'un Directeur Scientifique, cette publication est destinée aux chercheurs, enseignants, formateurs, professionnels de la négociation et étudiants, principalement de master et doctorat. Elle proposera des communications originales, en français ou en anglais, sélectionnées puis révisées parmi les plus représentatives et novatrices au regard du thème principal du colloque. Le choix des communications retenues pour la parution de l'ouvrage sera indiqué dans un délai d'un mois après le colloque, soit au plus tard le 15 décembre 2007 - l'ouvrage faisant suite à la 1ère Biennale (décembre 2003) s'intitule [La Négociation : regards sur sa diversité](#) sous la direction de Guy Olivier Faure ; l'ouvrage concernant la 2ème Biennale (novembre 2005), sous la direction de Christophe Dupont, est en cours de réalisation -.

DATES LIMITES

- Envoi de la communication intégrale 1^{er} février 2007
- Réponse du Comité Scientifique 15 mai 2007

ORGANISATEUR

NEGOCIA est un établissement d'enseignement supérieur entièrement dédié aux métiers commerciaux. Placée au cœur de ses formations, la négociation constitue l'un des domaines d'expertise phare de l'établissement qui est doté d'un centre d'études et de recherche : NEGOSHARE. Ce centre a pour objectif de développer des synergies entre des experts internationaux dans les champs de la recherche, de la formation et des pratiques en négociation. Tous les 2 ans, NEGOSHARE organise la Biennale, colloque scientifique international qui crée à NEGOCIA un lieu d'échanges et de débats ouvert à un public de chercheurs, d'enseignants et de professionnels de la négociation.

COMITE SCIENTIFIQUE (*)

Isabelle Barth, *ISEOR/Université de Metz/Université Lyon 3/CCIP-NEGOCIA*, Didier Bigo, *Centre d'Etudes sur les Conflits*, Alain Bloch, *CNAM - CCIP/HEC Paris School of Management*, Lionel Bobot, *CCIP/NEGOCIA*, Jeanne Brett, *Northwestern University*, Laurence de Carlo, *ESSEC*, Peter Carnevale, *University of Illinois*, Yifan Ding, *Institute of World Development-Pékin*, Daniel Druckman, *George Mason University*, Christophe Dupont, *LEARN-ESC Lille/CCIP-NEGOCIA*, Guy Olivier Faure, *Sorbonne Paris V*, Catherine de Géry, *CCIP/NEGOCIA*, Christophe Jaffrelot, *CERI/Sciences Po*, Alain Jolibert, *Université Pierre Mendès France*, Christer Jönsson, *University of Lund*, Eliane Karsaklian, *CCIP/NEGOCIA*, Sung Hee Kim, *University of Kentucky*, Maria Koutsovoulou, *CCIP/ESCP-EAP*, Victor A. Kremenyuk, *Russian Academy of Sciences*, Maurice Lemelin, *HEC Montréal*, Roy Lewicki, *Ohio State University*, Paul Meerts, *Clingendael Institute*, Laurent Mermet, *ENGREF*, Robert Mnookin, *Program On Negotiation/Harvard*, Alain Pekar Lempereur, *ESSEC-IRENE*, Frank Pfetsch, *University of Heidelberg*, D. G. Pruitt, *The State University of New York*, Jacques Rojot, *Université Paris II*, Valérie Rosoux, *Université de Louvain-La-Neuve*, Dominique Rouzies, *CCIP/HEC Paris School of Management*, Jeswald Salacuse, *Tufts, Harvard*, Jacques Salzer, *Université Paris IX-Dauphine*, Raymond Saner, *CSEND*, Melvin Shakun, *New York University*, Gunnar Sjöstedt, *The Swedish Institute of International Affairs*, Christian Thuderoz, *INSA Lyon*, Hubert Touzard, *GFN*, James A. Wall, *University of Missouri*, Stephen Weiss, *York University*, Ivan Zakine, *CCIP/CMAP*, I. William Zartman, *Johns Hopkins University*

(*) presenti

COMITE DE PILOTAGE

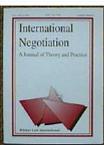
Lionel Bobot, *CCIP/NEGOCIA*, Christophe Dupont, *LEARN-ESC Lille/CCIP-NEGOCIA*, Guy Olivier Faure, *Sorbonne Paris V*, Catherine de Géry, *CCIP/NEGOCIA*, Eliane Karsaklian, *CCIP/NEGOCIA*, Jacques Salzer, *Université Paris IX-Dauphine*, Christian Thuderoz, *INSA Lyon*, Dorothée Tokic, *CCIP/NEGOCIA*

COLLOQUE ORGANISE

EN ASSOCIATION AVEC

<p>■ LEARN (Laboratoire d'Etudes Appliquées et de Recherche sur la Négociation) de l'Ecole Supérieure de Commerce (ESC) de Lille www.esc-lille.fr/</p>	
<p>■ GFN (Groupe Français de la Négociation) / PIN (Processes of International Negotiation) www.iiasa.ac.at/Research/PIN/</p>	

AVEC LE SOUTIEN DE

<p>■ GROUP DECISION AND NEGOTIATION www.springerlink.com</p>	
<p>■ INTERNATIONAL NEGOTIATION - A Journal of Theory and Practice www.ingentaconnect.com/content/mnp/iner</p>	
<p>■ REVUE NEGOCIATIONS www.universite.deboeck.com/revues/negociations/</p>	

SITE WEB DU COLLOQUE

Pour toute information future sur le colloque : www.negocia-evenementiel.com

CONTACT : Dorothée Tokic, Responsable de NEGOSHARE

NEGOCIA - 8, avenue de la Porte de Champerret - 75838 Paris cedex 17

Tél. : + 33 (0)1 44 09 31 22 - Fax : + 33 (0)1 44 09 35 23 - transnego@negocia.fr

ANNEXE

FORMATS DES PROPOSITIONS TRANSMISES

Communications

Les communications intégrales ne devront pas dépasser 20 pages maximum. Tout papier devra impérativement respecter les règles de présentation suivantes :

- Nom de l'auteur, des co-auteurs, qualité, organisme de rattachement et adresse électronique ;
- Titre suivi du résumé de la communication et de l'indication de 4 à 5 mots-clés (pour les articles écrits en français, le résumé et les mots-clés devront également être rédigés en anglais) ;
- Texte complet de l'article à partir de la deuxième page (introduction, méthode, résultats, discussion et conclusion) ;
- Annexes et bibliographie après l'article ;
- Police Times New Roman 12, interligne 1,5, marge de 2,5 cm (haut, bas, droite, gauche) ;

Le Comité Scientifique pourra proposer à certaines communications d'apparaître exclusivement dans la session affiches (posters).

Affiches (posters)

Les affiches (posters) seront exposées durant les deux journées du colloque.

Un résumé de 3 pages (références incluses) devra être soumis précisant l'objet, la problématique, la méthodologie, les hypothèses de travail et les résultats de la recherche. Une figure ou un tableau pourront étayer les résultats. Les règles de présentation suivantes devront impérativement être respectées :

- Nom de l'auteur, des co-auteurs, qualité, organisme de rattachement et adresse électronique ;
- Titre suivi du résumé et de l'indication de 4 à 5 mots-clés (pour les résumés et les mots-clés rédigés en français, une version en anglais devra également être proposée) ;
- Police Times New Roman 12, interligne 1,5, marge de 2,5 cm (haut, bas, droite, gauche).

Ateliers

Les ateliers sont des sessions spécialisées fortement interactives et focalisées sur l'échange de nouvelles techniques ou approches relatives à l'enseignement, à la recherche et à leurs applications. Chaque proposition d'atelier devra impérativement exposer les objectifs poursuivis, donner des détails sur le format utilisé et les contraintes de temps, le nombre de participants et présenter les qualifications de ceux qui conduiront l'atelier (3 à 5 pages maximum). Un espace limité sera réservé aux ateliers dans le programme.

Témoignages

Des témoignages de professionnels seront insérés dans le programme.

Nouveaux formats de sessions

Nous encourageons les propositions relatives à des sessions innovantes ou expérimentales ne correspondant à aucune des catégories décrites ci-dessus - jeu de négociation, outil pédagogique, ... - .