



4^{ème} BIENNALE INTERNATIONALE DE LA NEGOCIATION COMMERCIALE

17 et 18 novembre 2010 à NEGOCIA, Paris France

APPEL A COMMUNICATIONS

Date limite de soumission des communications intégrales: 30 avril 2010

Penser les échanges commerciaux autrement

La 4^{ème} édition de la Biennale internationale de la Négociation commerciale se propose d'étudier les relations entre commerce et négociation. La mondialisation économique qui place les échanges commerciaux au centre des relations internationales a créé une interdépendance entre les acteurs. Ce phénomène est accentué par le développement des économies des pays émergents et récemment les effets de la crise financière et économique.

La complexification des négociations interentreprises dans un espace très concurrentiel augmente ainsi le risque de conflictualité et justifie le recours plus prononcé aux solutions alternatives de règlement des différends commerciaux, en particulier la médiation, la transaction et l'arbitrage. De plus, certaines entreprises multinationales et quelques PME affirment de plus en plus leur présence sur la scène internationale pour négocier de nouveaux marchés tandis que d'autres évoluent dans un environnement parfois miné par les conflits politiques et les menaces terroristes. Les Etats, pour leur part, empruntent aux entreprises les techniques d'approche commerciale pour développer leur économie. L'émergence des questions environnementales et sociétales dans les négociations commerciales internationales est également un élément à prendre en considération.

La combinaison de ces différents facteurs profondément liés, amène à s'interroger sur la nécessité de concevoir et d'organiser les échanges commerciaux autrement. De ce fait, la négociation n'est-elle pas un levier pour analyser l'évolution des relations commerciales mais aussi pour aider à l'établissement de nouveaux rapports commerciaux qui encouragent le multilatéralisme ?

Les contributeurs sont encouragés à présenter des communications originales en lien avec les thématiques proposées à titre indicatif dans les cinq tracks. Toute autre proposition sera la bienvenue. Des intervenants issus du monde académique, institutionnel et de l'entreprise animeront des séances plénières et des tables rondes. Des sessions parallèles seront également organisées à partir des communications acceptées après évaluation par le comité de parrainage scientifique.

La Biennale internationale de la Négociation commerciale est un colloque scientifique organisé depuis 2003 par NEGOCIA, membre de la Conférence des Grandes Ecoles. NEGOCIA assure la formation et le perfectionnement des professionnels du commerce

couvrant, en formation initiale et continue, tous les champs de la fonction commerciale : vente, négociation, marketing, distribution, merchandising, achat dans un contexte international.

Track 1-négociation et relations interentreprises

Dans un contexte économique globalisé et hyperconcurrentiel, les négociations et les relations interentreprises se complexifient. Les entreprises interagissent et se constituent en réseaux afin de faire face aux nouveaux enjeux économiques et de répondre aux modifications dans les comportements de consommation et d'achat.

- nouvelles formes de négociation et relations commerciales adoptées par les entreprises
- négociation commerciale et vente
- relations interentreprises et négociation (fournisseurs/distributeurs, etc.)
- impact de la législation sur la négociation
- partenariats et réseaux d'entreprises (PME, franchises, centrales d'achat, etc.)
- conflit et coopération dans la négociation
- structure de marché, pouvoir de marché et négociation
- relations interentreprises, négociation et confiance
- approche formalisée des stratégies de négociation inter-organisationnelle
- modifications organisationnelles et performance dans les relations commerciales
- commerce inter-individuel : visages de la négociation
- relations interentreprises et croissance internationale
- e-commerce et négociation

Track 2-négociation et commerce international

La crise ravive les éléments d'un débat qui existe depuis les années 1980 entre les partisans du libre échange et leurs opposants plutôt favorables au protectionnisme. Dans ce contexte, va-t-on vers une mondialisation de plus en plus « négociée » où primerait l'intérêt de chaque pays? Ou s'agit-il d'une simple période intermédiaire qui sera suivie d'une large adhésion aux principes du libre-échange ?

- négociations à l'OMC : conflit et accord
- asymétrie dans les négociations à l'OMC
- stabilité/instabilité des accords commerciaux internationaux
- Accords de Partenariat Economique (APE) entre l'UE et les ACP
- commerce extérieur et négociation
- résolution des conflits entre investisseurs et Etats membres de l'ALENA
- négociations dans les organisations économiques internationales (OMPI, OCDE, OPEP, CEDEAO, BERD, FMI, Banque Mondiale, etc.)

Track 3-droit, gestion des conflits et entreprises

La dégradation économique accentue la conflictualité entre acteurs économiques. Or, des gestions alternatives de conflit existent afin de réguler les relations entre acteurs économiques. En quoi la médiation ou l'arbitrage peuvent-ils résoudre les conflits entre acteurs économiques ? Quelles sont les autres voies envisageables pour résoudre ces conflits ? Quelles sont les évolutions du droit concernant la gestion des conflits ? Comment gérer au mieux les conflits dans les contrats commerciaux internationaux ?

- gestion des conflits et médiation
- gestion des conflits et arbitrage
- gestion des conflits et évolution du droit
- gestion des conflits et contrats commerciaux internationaux

Track 4-relations commerciales, « *business diplomacy* » et résolution des conflits politiques

La nature de la diplomatie a profondément changé et n'est plus l'apanage des Etats. Les entreprises multinationales et certaines PME contournent leur Etat pour négocier directement des marchés avec d'autres Etats ou d'autres entreprises étrangères. Ces entreprises privées qui évoluent parfois dans des environnements conflictuels peuvent être amenées à négocier ou à faire des médiations avec des collectivités locales, des groupes de pression, des associations, des ONG et parfois des groupes armés hostiles à leur implantation. Au demeurant, les Etats ont transformé leurs méthodes diplomatiques en s'inspirant des techniques commerciales pour développer leur économie nationale. Ce croisement des compétences politiques et commerciales se formalise de plus en plus autour du concept de « *business diplomacy* ». Ainsi, c'est au carrefour de ces problématiques de négociation politique et commerciale que nous invitons les contributeurs à apporter des réponses aux questions suivantes : la négociation et la médiation entre les différentes parties peuvent-elles contribuer à une paix favorable au commerce et profitable aux populations ? Comment les Etats et les entreprises évoluent-ils dans ces rôles croisés ?

- relations commerciales entre Etats et multinationales : vers l'émergence d'une diplomatie commerciale privée ?
- diplomatie commerciale : quel enjeu pour les PME ?
- partenariats entre ONG et multinationales : quelle efficacité dans la prévention et la résolution des conflits ?
- commerce international et terrorisme
- convergences et divergences entre négociations commerciales et négociations diplomatiques
- négociation et médiation des multinationales dans les conflits politiques
- négociation et médiation dans les conflits politiques

Track 5 : régulation et négociation

La récente crise financière et économique a ravivé l'enjeu de la négociation des cadres régissant les échanges marchands. La question de la régulation telle qu'elle a été développée en économie, en sociologie et en stratégie met en exergue les processus éventuellement conflictuels de négociation multipartites du cadre qui sert de référence aux négociations, qu'il soit constitué de règles, de normes ou encore de conventions. Ce track invite les contributeurs à témoigner sur ces processus de négociation multipartites menés par les acteurs économiques (régulateurs, associations professionnelles ou non, entreprises privées, etc.) et à apporter des enseignements sur les questions suivantes.

Comment évoluent les règles du jeu? Comment se refonde la légitimité des régulateurs d'hier, ou comment émergent de nouvelles instances de poids dans les re-régulations en cours? De nouveaux principes se font-ils jour pour légitimer la transformation de certaines règles du jeu commercial? En particulier, la "crise" est-elle effectivement saisie comme une opportunité de réguler l'économie dans un sens plus "durable" ou "responsable" ?

- régimes internationaux de gouvernance
- régulation financière
- régulation du marché du travail
- régulations environnementales
- responsabilité sociale de l'entreprise et ses parties prenantes

CALENDRIER

- envoi des communications intégrales **30 avril 2010**
- réponse du comité scientifique **1^{er} juillet 2010**
- envoi des communications avec les modifications demandées **15 septembre 2010**

Instructions aux auteurs

Les communications intégrales sont à envoyer à l'adresse suivante :
biennale.negotiation2010@negocia.fr

- la longueur des communications intégrales ne doit pas dépasser 15 pages, tableaux, figures, bibliographie et annexes inclus.
- la première page de garde doit comporter les informations suivantes : titre de la communication, nom(s) et prénom(s) de l'auteur ou des auteurs, fonction, rattachement institutionnel, adresse postale, courriel, téléphone.
- la deuxième page de garde doit comporter un résumé en français et en anglais et les mots clés (5 au maximum).
- le fichier doit être nommé de l'initiale (ou des initiales) du prénom et du nom du premier auteur. Par exemple, pour Arnaud Durand, mettre comme nom de fichier adurand.doc

- le format de la communication doit être **Word/PC 2003** (pas de word 2007, pas de pdf), times new roman 12, format A4, numérotation des pages, **interligne 1,5**
- l'anglais et le français étant les deux langues de la Biennale, nous invitons les auteurs à rédiger leurs communications dans l'une de ces deux langues.
- l'évaluation de chaque communication sera faite par deux évaluateurs de manière anonyme.

PRIX « JEUNE CHERCHEUR »

Les jeunes chercheurs sont encouragés à participer à la 4^e Biennale internationale de la Négociation commerciale. Le prix d'un montant de 1500 euros créé en 2007 et destiné à récompenser les meilleurs travaux de recherche présentés par un doctorant ou un post-doctorant sera maintenu pour cette présente édition. Le comité de pilotage scientifique chargé d'examiner les candidatures 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 pour les communications du colloque. S'il souhaite postuler au prix et présenter en même temps sa communication dans un atelier, il devra le préciser dans son envoi.

Publication scientifique

Les trois biennales ont été toutes suivies de publication scientifique dans un ouvrage ou dans une revue spécialisée visant un public plus large de chercheurs, d'enseignants, de formateurs, de professionnels de la négociation et d'étudiants en master et en doctorat. [La Négociation : regards sur sa diversité](#) et [Négociation et transformations du monde](#) sont les deux ouvrages publiés respectivement après la première et la deuxième biennale aux éditions Publibook. Les actes de la troisième biennale ont été aussi publiés sous forme de numéro spécial « [Risques et négociation](#) » en collaboration avec la Revue Négociations. Comme dans les précédentes éditions, une suite sera donnée à la 4^e Biennale internationale de la Négociation commerciale avec la publication en français ou en anglais des communications sélectionnées pour leur originalité et leur pertinence par rapport au thème central du colloque. Les auteurs des communications retenues seront informés dans un délai d'un mois après le colloque. Une demande de révision de leur communication pour des raisons de conformité avec les besoins de la publication pourrait leur être adressée si nécessaire.

Comité de parrainage scientifique

Michel Aglietta	Université Paris Ouest Nanterre La Défense, France
Cécilia Albin	Université d'Uppsala, Suède
Olivier Badot	ESCP Europe, Ecole Supérieure de Commerce de Paris, France
Isabelle Barth	Université de Strasbourg, France
Madeleine Besson	TELECOM Ecole de Management, France
Steve Burt	University of Stirling, Grande Bretagne
William Bottom	Université de Washington, Saint-Louis, Etats-Unis
Franck Cochoy	Université de Toulouse, France
Aurélien Colson	ESSEC, Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales, France
Luis de la Calle	ITAM, Institut Technologique Autonome, Université de Monterrey, Mexique
Laurence de Carlo	ESSEC, Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales, France
Larry Crump	Griffith University, Australie
John Dawson	Université d'Edinburgh, Ecosse
Daniel Druckman	Université de Queensland, Australie,
Pierre-Louis Dubois	Université Paris Panthéon Assas Paris 2, France
Christophe Dupont	Ecole Supérieure de Commerce de Lille, France
Guy Olivier Faure	Université Paris V René Descartes, France
John Fernie	Université d'Edinburgh, Ecosse
Didier Ferrier	Université Montpellier I, France
Thierry Garcin	HEC (Hautes Etudes Commerciales) Jouy-en-Josas, France
Pervez Ghauri	King's College, Grande Bretagne
Deborah Godwin	Académie Militaire Royale, Grande Bretagne
Guy Groux	Science-po Paris, France
Christer Jönsson	Université de Lund, Suède
Sanda Kaufman	Université de Cleveland, Etats-Unis
Paul Meerts	Institut Hollandais des Relations Internationales Clingendael, Pays-bas
Czeslaw Mesjaz	Université de Cracow, Pologne
Karim Messeghem	Université de la Méditerranée, Montpellier, France
Philippe Moati	Université Paris 7 Denis Diderot, France
Jean-Louis Muchielli	Université Paris I Panthéon-Sorbonne, France
Gilles Paché	Université Montpellier I, France
Jean Poitras	HEC, Hautes Etudes Commerciales, Montréal
Suzanne Pontier	Université Paris 12 Val de Marne, France
Michel Rainelli	Université de Nice Sophia Antipolis, France
Jean-François Roberge	Université de Sherbooke, Québec, Canada
Jacques Rojot	Université Paris Panthéon Assas Paris 2, France
Michel Rudnianski	Conservatoire national des arts et des métiers-Institut international du management
Raymond Saner	Université de Bâle, Suisse

Melvin Shakun	Stern School of Business, Université de New York, Etats-unis
Partha Sen	Dehli School of Economics, Université de Dehli, Inde
Arnaud Stimec	Polytech'Nantes, Université de Nantes, France
Jens Thoemmes	Université de Toulouse, France
Christian Thuderoz	Institut National des Sciences Appliquées, Lyon, France
Jean-Claude Usunier	HEC, (Hautes Etudes Commerciales), Lausanne, Suisse
Stephen Weiss	Université de York, Toronto, Canada
Ivan Zakine	Centre d'Arbitrage et de Médiation de Paris/Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris, France
William Zartman	Ecole des Hautes Etudes Internationales, Université John Hopkins, Etats-Unis
Joachim Zentes	Université de la Sarre, Allemagne

Comité de pilotage scientifique de NEGOCIA, Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris

Lionel Bobot	Professeur
Maria Bonnafous-Boucher	Professeur, Directeur de la Recherche d'ADVANCIA-NEGOCIA
Philippe Broda	Professeur
Christian Chenel	Directeur Délégué de NEGOCIA
Enrico Colla	Professeur, Responsable du Centre de Recherche sur le Commerce (CRC)
Thierry Coville	Professeur
Catherine De Géry	Professeur
Kang-Soek Lee	Professeur
Laurence-Claire Lemmet	Professeur
Bernard Lévêque	Directeur de la communication de NEGOCIA
David Martin	Professeur
Doudou Sidibé	Professeur

CONTACT :

Doudou Sidibé, Chef de projet scientifique de la 4^{ème} Biennale internationale de la Négociation commerciale
8, avenue de la Porte de Champerret - 75838 Paris cedex 17
Tél. : + 33 (0)1 44 09 31 53 – email : dsidibe@advancia-negocia.fr
www.negocia.fr

PLAN D'ACCES NEGOCIA

**8, avenue de la Porte de Champerret
75838 Paris cedex 17**

Métro : Porte de Champerret / Louise Michel

Bus : 84 / 92 / 93 / 163 / 164 / 165 / PC

Stationnement : Parc de Champerret

