

Négociations

revue semestrielle

de boeck

ESSEC
BUSINESS SCHOOL

IRENÉ
Institut de recherche et
d'enseignement sur la négociation

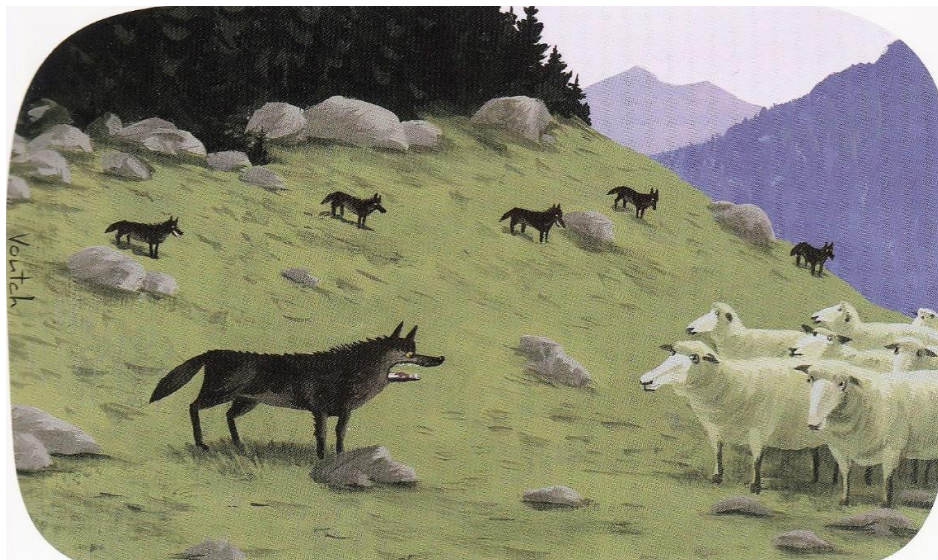
CSO
CNRS


Centre
Max Weber
UMR 5283

REFUSER DE NÉGOCIER ?

Journée d'études

Mercredi 17 juin, de 9 h à 17 h
Sciences Po Paris



- Pour parler franchement : non, mes amis et moi
ne sommes pas intéressés par une solution négociée

Dessin de Voutch

I. POURQUOI CE THÈME ?

Cette journée d'études, conjointement organisée par la revue *Négociations*, l'ESSEC IRENÉ, le CSO (Sciences Po Paris) et le Centre Max Weber (Université de Lyon), a pour objectif de mieux comprendre les motifs pour lesquels les individus et les groupes refusent de s'engager en négociation. Lire la négociation sous l'angle du non-négocié ou du refus de négocier, c'est mieux cerner, et l'originalité de ce mécanisme décisionnel, et les conditions à réunir pour que ce mécanisme soit activé ou pour qu'il soit efficient.

L'expression « l'âge de la négociation », si l'on reprend celle de William Zartman, formulée en 1976, semble aujourd'hui concurrencée par des expressions rivales, mettant plutôt l'accent sur la « non-négociation », sur la « domination » ou « le retour de l'autoritarisme ».

Qu'en est-il vraiment ?

Nous proposons d'avancer dans cette réflexion en mutualisant nos approches et nos raisonnements. La journée permettra d'esquisser une typologie des refus de négocier et de construire, en quelque sorte, une « théorie de la non-négociation » pour mieux théoriser l'activité et les processus de négociation.

Un dossier thématique de la revue *Négociations* sera publié à partir de ces échanges (probablement dans le volume 2016/2).

II. POUR INTRODUIRE LE THEME

Le refus de négocier couvre plusieurs aspects. **La journée permettra de distinguer plusieurs catégories possibles**, depuis le refus de négocier *stratégique* – l'acteur considérant que le gain découlant de l'absence de négociation est bien supérieur à ce qu'il retirerait d'une négociation – jusqu'au refus de négocier *moral* – ne pas négocier avec le diable tel qu'un génocidaire, un dictateur, etc. – en passant notamment par le refus de négocier *tactique* – faire croire à l'autre qu'il n'est pas question de transiger sur un sujet, pour être dans une position favorable.

Les intervenants et les participants réfléchiront ensemble à **la construction du refus de négocier** (processus collectifs ? rationnels ?) ainsi qu'aux **différentes formes du refus de négocier** (l'absence de négociation, la négociation fictive, etc.).

Pour aborder ces thèmes, **plusieurs contextes seront convoqués**, depuis les négociations de paix jusqu'au monde de l'entreprise et des relations sociales, en passant par la gestion des situations de crise. Et un passage par la Rome antique soulignera la profondeur historique de la question du refus de négocier.

La journée sera introduite par des remarques de Peter Wallensteen, Senior Professor of Peace and Conflict Research à l'Université d'Uppsala (Suède), précédemment Dag Hammarskjöld Professor of Peace and Conflict Research (1985-2012), également Richard G. Starmann Sr. Research Professor of Peace Studies, University of Notre Dame, Indiana, États-Unis.

III. PROGRAMME

Afin d'intensifier les échanges, chaque intervention sera limitée à un quart d'heure, et suivie d'un temps équivalent de questions et de discussion.

- 9.00 : Accueil des participants
- 9.30 : Introduction de la journée d'études
Aurélien Colson (ESSEC, IRENÉ Paris, Singapour & Bruxelles) et Christian Thuderoz (INSA de Lyon, Centre Max-Weber), co-directeurs de la revue *Négociations*
- 9.45 : "Opening Remarks", Prof. Peter Wallensteen (Uppsala University & University of Notre Dame)
- 10.15 : « Essai de typologie des refus de négocier », Christian Morel
- 10.45 : « Les forts négocient-ils ? La négociation, pratique étrangère aux Romains », Ghislaine Stouder (Université de Poitiers)
- 11.15 : Pause*
- 11.30 : « Trois enjeux-types dans le processus de la négociation », Nader Vahabi (EHESS et CADIS, Paris)
- 12.00 : « *"Je ne suis pas Charlie"* : Analyser le refus de négocier d'enquêtées musulmanes sous l'angle d'une épistémologie des savoirs situés combinée à une approche pragmatiste », Maryam Kolly (Université Saint-Louis, Bruxelles)
- 12.30 : Pause déjeuner*
- 14.00 : « *"Refus stratégique ?"* Negotiation, cooperation and co-optation, in the social movement / firm relationship », Alan Jenkins (ESSEC Business School, Paris & Singapour)
- 14.30 : « Refus de négocier et nouveaux entrepreneurs de paix », Saïd Abass Ahamed (Université Panthéon-Sorbonne, Paris)
- 15.00 : « Le refus de négocier tactique », Didier Roche (ESC La Rochelle)
- 15.30 : « Le refus de négocier : arme psychologique en mode captif », Jean-Pierre Veyrat (NEGORISK)
- 16.00 : Discussion générale
Remarques conclusives, Christian Thuderoz (INSA de Lyon et Centre Max-Weber) et Aurélien Colson (ESSEC, IRENÉ Paris & Singapore), co-directeurs de la revue *Négociations*
- 17.00 : Fin de la journée d'études

IV. COMITÉ D'ORGANISATION

Aurélien Colson (ESSEC IRENÉ – Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation), Christian Morel, Christian Thuderoz (Centre Max Weber et IRENÉ), Pierre-Éric Tixier (CSO).

V. À PROPOS DE LA REVUE NÉGOCIATIONS

La revue *Négociations* (<https://revuenegociations.wordpress.com/>) est une revue :

- **interdisciplinaire**, mobilisant les divers regards des sciences humaines et sociales ;
- **francophone** (Belgique, France, Québec, Suisse, etc.) et à vocation internationale dans ses contributions ;
- **ouverte** sur l'expérience de terrain, s'inscrivant au carrefour de différentes traditions académiques ou culturelles et proposant des lectures originales des ordres sociaux négociés, des modes de régulation sociale et des processus décisionnels ;
- **d'excellence universitaire**, offrant à ses lecteurs un cadre de réflexion stimulant par le rapprochement de la recherche et de la pratique, soucieuse de clarté et de pédagogie.

Comité de rédaction : Aurélien COLSON, ESSEC IRENÉ et Christian THUDEROZ, INSA de Lyon, *Directeurs de la revue*. Sophie ALLAIN, INRA, Paris ; Jean-Michel BONVIN, EESP, Lausanne ; Reynald BOURQUE, Université de Montréal ; Laurence de CARLO, ESSEC Paris-Singapour ; Bernard FUSULIER, Université de Louvain ; Sanda KAUFMAN, Cleveland University ; Christian MOREL ; Jean-Christophe PÉREAU, GRETHA-Bordeaux IV ; Valérie ROSOUX, Université de Louvain ; Arnaud STIMEC, Université de Reims ; Pierre Éric TIXIER, Sciences Po Paris ; Anthony WANIS-SAINT JOHN, American University.

Editeur : Groupe De Boeck, rue des Minimes 39, B-1000 Bruxelles - <http://www.deboeck.com>

Abonnements et commandes de numéros : <https://www.cairn.info/revue-negociations.htm>

VI. INFORMATIONS & INSCRIPTIONS

Lieu	Sciences Po Paris (adresse et numéro de salle précisés lors de l'inscription)
Inscription	Inscription gratuite et obligatoire avant le 15 juin 2015 auprès de Mme Brigitte LEROUX par courriel : irene@essec.fr



ESSEC
BUSINESS SCHOOL

IRENÉ
Institut de recherche et
d'enseignement sur la négociation

CSO
CNRS

Centre
Max Weber
UMR 5283