

NeGOCia

La grande école du commerce

17 & 18 November

2010 at NEGOCIA, Paris, France

4th International biennale
on commercial negotiation



A new approach to commercial relations

An academic conference organized under the high patronage
of the French Ministry of Higher Education and Research
and the Presidency of the Paris Chamber of Commerce and Industry

Program

Alternatives
Economiques

REVUE
management
& avenir

 DCF
Dirigeants Commerciaux de France

Club premier
des Dirigeants Commerciaux de France

 CCE
Centre National des Entrepreneurs
du Commerce Extérieur de la France

une école de la  Chambre de commerce
et d'industrie de Paris

4th INTERNATIONAL BIENNALE ON COMMERCIAL NEGOCIATION
« A NEW APPROACH TO COMMERCIAL RELATIONS »

Wednesday, November 17th

Auditorium Jacques Cœur *

8:00 am – 8:45 am	Welcome - Registration
at precisely 8:45 am	<p>Welcome adress</p> <p>Philippe Houzé, président du directoire du groupe Galeries Lafayette, président du conseil d'établissement d'ADVANCIA-NEGOCIA</p>
9:15 am – 9:45 am	<p>« Communication in international Business Negotiations »</p> <p>Keynote speaker : Pervez Ghauri, Royaume-Uni, King's College</p>
9:45 am – 10:00 am	Break
10:00 am – 12:15 pm	<p>Round table</p> <p>« Improving the effectiveness of multilateral trade negotiations »</p> <p>Understanding Negotiation Dynamics and Progress in International Trade: A Turning Points Analysis of TRIPS Dr. Larry Crump, Senior Lecturer of International Management, Griffith Business School, Australia, Griffith University Professor Daniel Druckman, USA, George Mason University, and Australia, University of Southern Queensland</p> <p>Setting the table for success – or failure? Agenda management in the WTO Professor Cecilia Albin, Sweden, Department of Peace and Conflict Research, Uppsala University Ariel Martinez, Sweden, Department of Peace and Conflict Research, Uppsala University</p> <p>The negotiations for proliferation of free trade agreements in Asia-the ambiguous role of the WTO Dr. Lena Lindberg, Research Fellow, Sweden, The Centre for European Research, University of Gothenburg (CERGU) Professor Claes G. Alvstam, Research Fellow, Sweden, The Centre for European Research, University of Gothenburg (CERGU)</p> <p>Commentators : Dr. Patrick Low, Geneva Chief Economist, Geneva World Trade Organization Professor Brigitte Young, Professor of International/Comparative Political Economy, Germany, University of Munster</p> <p>Moderator : Professor William Zartman, Professor of International Organizations and Conflict Resolution (emeritus), USA, John Hopkins University</p>
12:15 pm – 12:45 pm	<p>Editorial sessions</p> <p>International Business Review, Pervez Ghauri, Editor - Auditorium Jacques Coeur Conflict Resolution Quarterly, Sanda Kaufman, Board member - Amphithéâtre Marco Polo Management & Avenir, Luc Boyer, responsable de la revue - Amphithéâtre Etienne Marcel RAM (Revue d'arbitrage et de médiation), Jean-François Roberge, représentant de la revue, Amphithéâtre Jean Monnet Revue Négociations, Jean-Marc Siroën, membre du comité de rédaction, Amphithéâtre Jean-Baptiste Colbert</p>
12:45 pm – 2:00 pm	Lunch

* English and French are the official languages of the conference. Only the exchanges taking place in auditorium Jacques Coeur will be translated.

2:00 pm – 5:30 pm	<p style="text-align: center;">4 tracks in parallel sessions</p> <p style="text-align: center;">See the details of the sessions on the following pages</p> <p style="text-align: center;">Coffee break and networking 3:30 pm - 4:00 pm</p> <div style="border: 1px solid black; background-color: #d8bfd8; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">TRACK 1</p> <p style="text-align: center;">NEGOCIATION ET RELATIONS INTERENTREPRISES</p> <p style="text-align: center;">Co-chairs : Lionel Bobot, France, NEGOCIA Enrico Colla, France, NEGOCIA</p> </div> <div style="border: 1px solid black; background-color: #ffa500; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">TRACK 2</p> <p style="text-align: center;">NEGOCIATION ET COMMERCE INTERNATIONAL</p> <p style="text-align: center;">Co-chairs : Cécilia Albin, Sweden, Université d'Uppsala Jean-Louis Mucchelli, France, Rectorat de l'Académie d'Amiens Thierry Coville, France, NEGOCIA</p> </div> <div style="border: 1px solid black; background-color: #90ee90; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">TRACK 3</p> <p style="text-align: center;">DROIT, GESTION DES CONFLITS ET ENTREPRISES</p> <p style="text-align: center;">Co-chairs : Sanda Kaufman, USA, université de l'Etat d'Ohio Jacques Rojot, France, université Paris-Panthéon Assas Jean-François Roberge, Canada, université de Sherbrooke, Québec</p> </div> <div style="border: 1px solid black; background-color: #00bfff; padding: 10px; margin: 10px 0;"> <p style="text-align: center;">TRACK 4</p> <p style="text-align: center;">RELATIONS COMMERCIALES, « BUSINESS DIPLOMACY » ET RESOLUTION DES CONFLITS POLITIQUES</p> <p style="text-align: center;">Co-chairs : Deborah Goodwin, Grande-Bretagne, Académie militaire royale Aurélien Colson, France, ESSEC Business School Doudou Sidibé, France, NEGOCIA</p> </div>
5:30 pm – 7:00 pm	<p style="text-align: center;">Round table</p> <p style="text-align: center;">« Entrer en négociation » - Mélanges en l'honneur de Christophe Dupont</p> <p style="text-align: center;">Hubert Touzard, France, université Paris Descartes - « <i>Rencontre avec Christophe Dupont, rencontre avec la négociation</i> »</p> <p style="text-align: center;">William Zartman, USA, John Hopkins University - « <i>Negotiation : Post-modern or Eternal</i> »</p> <p style="text-align: center;">Daniel Druckman, Australia, The University of Queensland - « <i>Frameworks, Cases and Risk : Dupont's Legacy</i> »</p> <p style="text-align: center;">Lionel Bobot, France, NEGOCIA - « <i>Christophe Dupont ou le précurseur du champ de la négociation commerciale</i> »</p> <p style="text-align: center;">Aurélien Colson, France, ESSEC - « <i>Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie dans la négociation internationale</i> »</p> <p style="text-align: center;">Moderator : Aurélien Colson, directeur d'IRENE, ESSEC Business School</p>
7:00 pm- 9:30 pm	<p style="text-align: center;">« Young researcher » award</p> <p style="text-align: center;">by William Zartman, USA, John Hopkins University et Maria Bonnafous-Boucher, directeur de la recherche d'ADVANCIA-NEGOCIA</p> <p style="text-align: center;">Cocktail</p>

Parallel sessions 1

Wednesday, November 17th from 2:00 pm to 3:30 pm

Session 1 Track 1	Session 2 Track 1	Session 3 Track 1	Session 4 Track 2
<p>Négociations contexte BtoB</p> <p>Moderator : Sylvie Mantel-Lacoste, France, NEGOCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Bartering: when inter-firm negotiations need a creative approach</i> Habib Chamoun (USA), Randy Hazlett (USA), Francisco Valderrey & Jorge Acevedo (Mexique) ▶ <i>La socialisation organisationnelle du fournisseur en BtoB - Une application aux fournisseurs régionaux de la grande distribution alimentaire</i> Karim Machat & Enrico Colla (France) ▶ <i>Positional bargaining revisited</i> Leslie J. Shaw (France) ▶ <i>Les pratiques de négociation à l'épreuve du droit</i> Laurence Attuel-Mendès & Jean-François Notebaert (France) 	<p>Négociations & diversité</p> <p>Moderator : Lionel Bobot, France, NEGOCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Les techniques de « petites négociations » commerciales sur les marchés de produits d'achat courant au Cameroun : une rupture avec les techniques de « grandes négociations » ?</i> Gervais de Collins Noumsi Bouopda (Cameroun) ▶ <i>Les effets des différences liées au genre sur la conduite de la négociation commerciale : cas d'une simulation d'acheteur-vendeur</i> Houda Zarrad & Mohsen Debabi (Tunisie) ▶ <i>Bargaining power and the impact of gender differences</i> Katrin Bloch & Ralf Wagner (Germany) ▶ <i>Pédagogie de la négociation commerciale en école de commerce : études des représentations préalables de la négociation auprès des étudiants en formation initiale et en formation continue</i> Guy Deloffre (France) 	<p>Négociations internationales</p> <p>Moderator : Madeleine Besson, France, Telecom Management</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Haggling the dragon : Chinese marketplace bargaining as praxis for Chinese business negotiations</i> Barbara L. Strother (USA) ▶ <i>Toward Building a Company Negotiation Culture</i> Linda Stucbartova (Czech Republic) ▶ <i>Negotiating mergers and acquisitions: a survey of issues, procedures, and theoretical concepts</i> Czeslaw Mesjasz (Poland) ▶ <i>Pacific Oil Company</i> Paul Meerts (Netherlands) * workshop 	<p>Négociations multilatérales, protectionnisme et pays émergents</p> <p>Moderator : Philippe Broda, France, NEGOCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>L'OMC face à la crise des négociations multilatérales</i> Jean-Marc Siroën (France) ▶ <i>L'Etat superfétatoire : plaider pour un commerce libre</i> Hélène Kontzler & Michel Leroy (France) ▶ <i>Négociation sur le commerce international des produits innovants : vers un nouveau protectionnisme ?</i> Sylvie Lupton (France) ▶ <i>MNE Investment and Special Economic Zones in India</i> Gerald Groshek (USA)

Session 5 Track 3	Session 6 Track 3	Session 7 Track 4	Session 8 Track 4
<p>Médiation et évolution du droit</p> <p>Moderator : Jacques Rojot, France, Université Paris-Panthéon Assas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Comment régler les différends d'affaires par des solutions d'affaires créées par des gens d'affaires ? Choisir la médiation judiciaire en France et au Québec ?</i> Jean-François Roberge & Axel-Luc Hountohotegbè (Canada) ▶ <i>Bargaining in the shadow of international Law: What the Normalization of Adjudication in International Governance Regimes Means for Dispute Resolution</i> Andrea Kupfer Schneider (USA) ▶ <i>Les effets du genre et du rôle sur le comportement et le résultat de la négociation : les femmes et les hommes managers comme tierces parties dans la gestion de conflit</i> Imen Benharda (France), Jeanne M. Brett (USA) & Alain Lempereur (France) 	<p>Gestion des conflits, Culture et entreprises</p> <p>Moderator : Jean Edouard-Grézy, France, Centre européen de la négociation</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Dit it work? Evaluating participatory decision processes</i> Sanda Kaufman (USA), Deborah Shmueli (Israël) & Connie P. Ozawa (USA) ▶ <i>Relationship Management Systems for companies: business value of a strategic and systematic approach</i> Ricardo Perez Nuckel (France) ▶ <i>Reducing disputes through wise prevention practices</i> Christophe Honeyman (USA) ▶ <i>Conflict in organisation: the role of routine</i> Ian Forbes Speakman (France) 	<p>Négociation et Business Diplomacy</p> <p>Moderator : Deborah Goodwin, UK, Académie militaire royale</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Multinationales et PME sur la scène internationale : vers une diplomatie commerciale privée ?</i> Doudou Sidibé (France) ▶ <i>Aspects to consider in the Negotiation between Governments and Multinationals in Conflict Environments. Looking at the contributions Multinationals and SME's can make to Security Sector Reform</i> Charlotte Hill & Elodie Van Sytzama (Netherlands) ▶ <i>Les négociations commerciales avec les firmes chinoises : quelques éléments de repère</i> Christian Milelli & Françoise Hay (France) 	<p>Pétrole et géopolitique</p> <p>Moderator : Laurence-Claire Lemmet, France, NEGOCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Les relations entre les multinationales de l'énergie et les états du Kazakhstan et du Turkménistan depuis l'indépendance</i> Hélène Rousselot (France) ▶ <i>Menaces & négociation : Le cas iranien</i> Lionel Bobot & Thierry Coville (France)

Parallel sessions 2

Wednesday, November 17th from 4:00 pm to 5:30 pm

Session 9 Track 1	Session 10 Track 1	Session 11 Track 2	Session 12 Track 2
<p>Marché et réseaux</p> <p>Moderator : Catherine de Géry, France, NEGOCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Fournisseur « stratégique » et négociation</i> Sylvie Mantel-Lacoste (France) ▶ <i>Nouvelles stratégies de contrôle de la chaîne de valeur et facteurs clés de succès : le cas Apple</i> Enrico Colla & Madeleine Besson (France) ▶ <i>L'apport de l'intelligence économique</i> Lionel Bobot (France) 	<p>International Negotiations (Brazil)</p> <p>Moderator : Leslie Shaw, France, ESCP Europe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Creating value through mutual gain negotiations in Brazilian public purchases: The delta company case study</i> Vitor Ramos, Fabiana Camera & Yann Duzert (Brazil) ▶ <i>The Brazilian negotiator's profile: a study about the Brazilian's reaction in tendifferent scenarios</i> Murillo Dias, Yann Duzert & Fabiana Camera (Brazil) ▶ <i>Mapping the subjective value of Brazilian and Bolivian negotiators : a cross-cultural study</i> Filipe Sobral & Roger Manuel Bruno Arteaga (Brazil) ▶ <i>An approach to understand IT professionals' behavior during negotiations</i> Sergio Assis Rodrigues, Yann Duzert & Jano Moreira de Souza (Brazil) 	<p>Improving the effectiveness of multilateral trade negotiations</p> <p>Moderator : William Zartman, USA, John Hopkins University</p> <p>Commentators : Dr. Patrick Low (Geneva) & Professor Brigitte Young (Germany)</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Strategies and success in litigation and negotiation in the WTO</i> Maria Agius (Sweden) ▶ <i>NGOs and negotiation effectiveness in the WTO</i> Dr. Gunnar Sjöstedt (Sweden) ▶ <i>Developing countries in the WTO: Domestic-level sources of negotiation (in-)flexibility</i> Dr. Jannie Lilja (Sweden) ▶ <i>Who needs more efficient WTO negotiations?</i> Dr. Erik Andersson (Sweden) 	<p>Current challenges in the global economy and multilateral trade negotiations</p> <p>Moderator : Thierry Coville, France, NEGOCIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>The challenges of the global economy</i> José G. Vargas-Hernández (Mexico) ▶ <i>Power in international negotiations: Symmetry and asymmetry</i> Frank R. Pfetsch (Germany) ▶ <i>Balancing interests at the Table</i> Paula Murphy Ives (Singapore) ▶ <i>The EU SEAL BAN: Its legality beyond its legitimacy</i> Maria Alejandra Calle (Columbia)

Session 13 Track 3	Session 14 Track 3	Session 15 Track 4	Session 16 Track 4
<p>Systèmes de prévention et gestion de conflit</p> <p>Moderator : Jérôme Duval-Hamel, France, Université Paris-Panthéon Assas</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Consideration for ADR and managers' implication in disputes: are management students well-prepared to handle dispute resolution?</i> Adrian Borberly (France) ▶ <i>L'arbitrage : est-il encore véritablement un mode alternatif de règlement des différends ?</i> Laurence-Claire Lemmet & Isabelle Beyneix (France) ▶ <i>Dispute System Design and Organizational Culture</i> Paola Cecchi Dimeglio Kamminga (USA) 	<p>Évolution de la négociation</p> <p>Moderator : Alice Le Flanchec, France, Paris I Panthéon-Sorbonne</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Sommes-nous des prédateurs dans la négociation d'une solution à un différend commercial ?</i> Olivier Mesly & Jean-François Roberge (Canada) ▶ <i>Rethinking How Executives Are Taught to Negotiate</i> Christophe Honeyman (USA) ▶ <i>Inter-firm negotiations and conflict: The need to negotiate "process" to sustain cross-border commercial relationships</i> Peter Kamminga (USA) ▶ <i>Risque et engagement : une stratégie gagnante dans la négociation ?</i> Philippe Broda (France) 	<p>Négociations commerciales et conflits</p> <p>Moderator : Larry Crump, Australia, Griffith University</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Economic security: a meta analysis</i> Peter A. G. van Bergeijk & Selwyn Moons (Netherlands) ▶ <i>Economic dimensions of peace processes: the private sector as a strategic partner for peacemaking</i> Achim Wennman (Suisse) 	<p>Piraterie et conflits politiques</p> <p>Moderator : Christer Jönsson, Sweden, Université de Lund</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ <i>Pirates, Profit and Politics: the dilemma of gunboat diplomacy</i> Dr Deborah Goodwin (United Kingdom) ▶ <i>Deep and Wide: The South African TRC as Transformative Mediation</i> Dr Mark Young (USA) ▶ <i>Strategic Use of Negotiation Theory in U.S. Land Use Conflicts</i> Connie P. Ozawa (USA)

**4th INTERNATIONAL BIENNALE ON COMMERCIAL NEGOCIATION
« A NEW APPROACH TO COMMERCIAL RELATIONS »**

Thursday, November 18th

*Auditorium Jacques Cœur **

8:30 am – 9:00 am	Welcome
9:00 am – 9:30 am	Keynote speaker : Christian de Boissieu , France, professeur à l'université Panthéon-Sorbonne Paris I et président du conseil d'analyse économique
9:30 am – 10:20 am	<p>Round table « Regime Skirmishes and Turf Battles: From Power Politics to Institutional Learning »</p> <p>William Zartman, USA, John Hopkins University Larry Crump, Australia, Griffith University Anders Ahnlid, Sweden, Foreign ministry Brook Boyer, Geneva, UNITAR (United Nations Institute for Training and Research)</p> <p>Moderator : William Zartman, USA, John Hopkins University</p>
10:20 am – 11:40 am	<p>Round table « Relations entre distributeurs et fabricants »</p> <p>Leigh Sparks, UK, University of Stirling Jonathan Reynolds, UK, University of Oxford John Fernie, UK, University of Edimburgh John Dawson, UK, University of Edimburgh</p> <p>Moderator : Enrico Colla, responsable du CRC (Centre de recherche pour le commerce), NEGOCIA</p>
11:40 am – 12:50 pm	<p>Round table “ The effective processes in international negotiation”</p> <p>William Zartman, USA, John Hopkins University Paul Meerts, Netherlands, Clingendael Institute Wilbur Perlot, Netherlands, Clingendael Institute Moti Melamud, Austria, CTBTO (Comprehensive Nuclear Test Ban Treaty Organization) Rudolf Schuessler, Germany, Bayreuth University Ariel Macaspac-Penetrante, Austria, International Institute for Applied Systems Analysis</p> <p>Moderator : Guy Olivier Faure, professeur à l'université de Paris V</p>
12:50 pm – 2:00 pm	Lunch
2:00 pm – 2:05 pm	Keynote speaker :
2:05 pm – 4:00 pm	<p>Round table « Forces et enjeux de la Business Diplomacy pour travailler à l'international »</p> <p>Michel de Vivo, secrétaire général de la Commission internationale des Grands Barrages Robert Espérou, médiateur - Aéroport de Paris Jack Testard, conseiller du commerce extérieur José Poblano, ministre conseiller chargé des Affaires économiques à l'ambassade du Mexique en France</p> <p>Moderator : Gilles Dabezies, directeur des actions et de la coopération internationales de la CCIP (Chambre de commerce et d'industrie de Paris)</p>
4:00 pm – 4:15 pm	Break
4:15 pm – 5:45 pm	<p>Round table « Négociations commerciales et loi de modernisation économique : bilan et perspectives »</p> <p>Jean Pierre Barjon, vice-président de la FEEF (Fédération des entrepreneurs et entreprises de France) Olivier Desforges, président de l'IIEC (Institut de liaisons et d'études des industries de consommation) Georges Ferronière, directeur marketing international Nielsen Gaël Boudergue, directeur commercial de Coriolis Telecom</p> <p>Moderator : Enrico Colla, responsable du CRC (Centre de recherche pour le commerce), NEGOCIA</p>
5:45 pm	<p>Closure</p> <p>Frank Vidal, directeur d'ADVANCIA-NEGOCIA Christian Chenel, directeur délégué de NEGOCIA Maria Bonnafous-Boucher, directeur de la recherche d'ADVANCIA-NEGOCIA Doudou Sidibé, chef de projet scientifique de la 4^e Biennale internationale de la négociation commerciale</p>

* English and French are the official languages of the conference. Only the exchanges taking place in auditorium Jacques Cœur will be translated.

DIRECTION DE LA RECHERCHE ADVANCIA-NEGOCIA

Maria Bonnafous-Boucher

Directeur de la recherche
8, avenue de la porte de Champerret - 75838 Paris cedex 17
Tél. : + 33 (0)1 40 64 41 83
Email : mbonnafousboucher@advancia-negocia.fr

Doudou Sidibé

Chef de projet scientifique de la 4^e 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

INFORMATION AND REGISTRATION

Marie-Laure Crescenzo

Assistante / Direction déléguée de NEGOCIA
8, avenue de la porte de Champerret - 75838 Paris cedex 17
Tél. : + 33 (0)1 44 09 32 11 - Fax : + 33 (0)1 44 09 33 29
Information: http://biennale.negocia.fr/inscription_fr
Registration: biennale.negotiation2010@negocia.fr

PLAN OF ACCESS TO NEGOCIA

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

Subway: Porte de Champerret / Louise Michel

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

Car park: Parc de Champerret

