



# Négociation et médiation

## Sommaire

1-Ouvrages.....	2
2-Articles.....	7

"La négociation est un processus par lequel deux parties cherchent à établir un accord sur ce que chacune entend prendre ou donner"

(Raymond Saner, in *L'art de la négociation : stratégie, tactique, motivation, compréhension, leadership : le nouvel art de la guerre du management* ; Chiron, 2005).

## 1-Ouvrages



### Zoom sur quelques lectures clefs

- ✓ **Bellenger, Lionel**  
**Les fondamentaux de la négociation : stratégies et tactiques gagnantes**  
Paris : ESF, 2011. - 220 p. ; 24 cm.  
302.3 BEL
- ✓ **Bellenger, Lionel**  
**La négociation**  
Paris : PUF, 2015.- 127 p. ; 18 cm. (Que sais-je ?)  
302.3 BEL
- ✓ **Entrer en négociation : mélanges en l'honneur de Christophe Dupont / sous la direction d'Aurélien Colson**  
Bruxelles : Maison Larcier, 2011. - 422 p. ; 24 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre)  
302.3 ENT
- ✓ **Pekar Lempereur, Alain ; Colson, Aurélien.**  
**Méthode de négociation : on ne naît pas négociateur on le devient**  
Paris : Dunod, 2010. - 274 p. ; 24 cm. - (Stratégies et management)  
302.3 LEM



**Aguiar, Cristina, Nhouyvanisvong, Khamliène**  
**Guide pratique de la négociation internationale**

Paris : L'Harmattan, 2010. - 218 p. : illustrations en noir et blanc.- 22 cm. - (Diplomatie et stratégie)

302.3 AGU



**Audebert-Lasrochas, Patrick**  
**La négociation : applications professionnelles**

Nouvelle édition. – Paris : Ed. d'Organisation, 1999. - 431 p. ; 24 cm.

302.3 AUD



**Axelrod, Robert**

**Comment réussir dans un monde d'égoïstes : théorie du comportement coopératif**

Paris : O. Jacob, 1992. - 226 p. ; 19 cm. Bibliogr.

Traduit de l'américain par Michèle Garène

302.3 AXE



**Bercoff, Maurice A.**

**L'art de négocier avec la méthode Harvard**

3e éd. enrichie. - Paris : Ed. d'Organisation, 2009. - VIII-204 p. ; 19 cm.

302.3 BER



**Bobot, Lionel ; préface de Philippe Houzé**

**Le négociateur stratège**

Paris : Choiseul éditions, 2008. - 124 p. : illustrations en noir et blanc ; 24 x 15 cm

Contient notamment dans une partie intitulée "savoir négocier à l'international", les styles de négociation américain, japonais, chinois, allemand, saoudien, indien, brésilien et français.

302.3 BOB



**Bourdieu, Pierre**

**Langage et pouvoir symbolique**

Paris : Seuil, 2001. - 423 p. ; 18 x 11 cm. - (Points. Essais ; n° 461)

Ed. revue et augmentée des textes initialement publiés sous le titre : "Ce que parler veut dire", Fayard, 1982.

Propose une étude de la parole comme acte et comme valeur (au sens économique), en tant qu'elle représente une étape fondamentale dans l'oeuvre de Bourdieu et dans son analyse du capital symbolique.

302.2 BOU

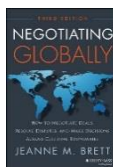


**Breton, Philippe**

**Convaincre sans manipuler : apprendre à argumenter**

Paris : La Découverte, 2015. - 154 p. ; 22 cm

302.3 BRE



**Brett, Jeanne**

**Negotiating globally : how to negotiate deals , resolve disputes, and make decision across cultural boundaries**

San Francisco : Jossey-Bass, 2001. - 246 p. ; 25 cm. - (Business and management series)

Glossaire. Index.

302.3 BRET



**Combalbert, Laurent**

**Le négociateur : document**

Paris : Presses de la cité, 2009. - 233 p. ; 23 x 14 cm.

Témoignage d'un négociateur de crise.

302.3 com



**Conseil d'État**

**Développer la médiation dans le cadre de l'Union européenne / étude adoptée par l'assemblée générale du Conseil d'État le 29 juillet 2010**

Paris : La Documentation française, 2010. - 125 p. ; 24 x 16 cm. - (Les Études du Conseil d'État, 1152-4561)

Contient : notamment : Directive 2008/52 CE. Code de conduite européen pour les médiateurs. Code national de déontologie du médiateur. Charte des médiateurs du service public.

La médiation constitue l'un des modes alternatifs du règlement des différends. La directive 2008/52 CE de l'Union européenne encourage son développement, participant à la coopération judiciaire en matière civile et commerciale. L'étude définit les critères des régimes de médiation satisfaisant aux exigences de cette directive et formule des propositions concrètes pour sa transposition en France, qui doit intervenir le 21 mai 2011.

347.09 DEV

[En ligne sur internet](#)



**Conseil d'État**

**Les développements de la médiation : un colloque organisé par le Conseil d'État le 4 mai 2011 à la Chambre de commerce et d'industrie de Paris; avant-propos Jacques Biancarelli**

Paris : Documentation française, 2012. - 137 p.

Dans le prolongement de l'étude Développer la médiation dans le cadre de l'Union européenne destinée à faciliter la transposition de la directive n° 2008-52, ce colloque propose des réflexions sur les moyens de développer effectivement la médiation dans les domaines bancaire, financier, social, etc.

347.09 DEV



**De l'ambassadeur : les écrits relatifs à l'ambassadeur et à l'art de négocier du Moyen Age au début du XIXe siècle / sous la direction de Stefano Andretta, Stéphane Péquignot, Jean-Claude Waquet**

Rome : Ecole française de Rome, 2015. - 650 p. ; 28 cm. - (Collection de l'Ecole française de Rome, 0223-5099 ; 504)

Résumé : Consacré aux écrits relatifs à l'ambassadeur et à l'art de négocier, ce livre suit au fil d'une vingtaine d'études le long et multiforme travail d'élaboration auquel la figure de l'ambassadeur et l'art de la négociation ont donné lieu, de la genèse de nouvelles formes d'organisation politique à la fin du Moyen Âge jusqu'à l'émergence de la profession diplomatique à la fin du XVIIIe siècle et au XIXe siècle. Certains des textes examinés, comme les traités de legatis ou le Guide de Martens, présentent une dimension théorique ou pédagogique. D'autres sont des écrits littéraires, des instruments juridiques ou des actes de la pratique où se lit, de façon plus ou moins incidente, une réflexion sur les envoyés diplomatiques et l'art qu'ils mettaient en oeuvre.

327.2 DEL



**Diplomates : dans le secret de la négociation / sous la direction de Paul Dahan**

Paris : CNRS Editions, 2016. - 250 p. ; 18 x 11 cm. - (Biblis, 2119-2715 ; 134). Bibliogr. p. 233-236.

Contient : notamment : Les négociations à l'Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe (OSCE) / Maxime Lefebvre. Voyage dans la négociation nucléaire avec l'Iran / François Nicoulaud. Le Service européen pour l'action extérieure (SEAE) et la négociation / Pierre Vimont. Le renvoi du secrétaire général de l'ONU / Alain Dejammé. Un moment de grâce aux Nations unies : les négociations relatives à la Déclaration du Millénaire / Thérèse Gastaut.

Résumé : Douze diplomates témoignent sur l'art difficile de la négociation. Droit maritime, sécurité et coopération en Europe, traité franco-allemand sur les forces conventionnelles, négociation sur l'usage du nucléaire en Iran, autant d'aventures singulières qui prouvent que les victoires diplomatiques sont souvent constituées d'une série de minuscules avancées. ©Electre 2016

327.2 DIP



**Dupont, Christophe**

**La négociation post-moderne : bilan des connaissances, acquis et lacunes, perspectives**

Paris : Publibook.com, 2006. - 187 p. ; 24 x 17 cm

302.3 DUP



**Entrer en négociation : mélanges en l'honneur de Christophe Dupont / sous la direction d'Aurélien Colson**

Bruxelles : Maison Larcier, 2011. - 422 p. ; 24 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre)

Contient notamment : Coopérer pour s'entendre ou s'affronter pour vaincre. Négociation : post-modern or eternal ? A la recherche du fondement en négociation : la philosophie du questionnement. Implication / explication : à qui s'adresse le chercheur en négociation ? A propos de la négociation intra-organisationnelle. Pouvoir et négociation. La négociation collective : un champ, un objet ou une discipline ? L'État et la négociation collective en France. Les trajectoires multiples de la négociation collective d'entreprise. Les récentes évolutions de la négociation sociale en Suisse : quelques enjeux théoriques et empiriques pour l'étude de la négociation. Les techniques de négociation au service des démarches de responsabilité sociale des entreprises. Le clair-obscur de la négociation : secret, transparence et asymétrie en diplomatie. Chine : une négociation de rue. Facilitation internationale et négociation politique en R. D. Congo : un état de belligérance sans fin ? Attitudes préalables à une situation de négociation. Un apport théorique et pédagogique issu de la pratique de Diplomacy.

302.3 ENT



**Fischer, Roger ; Ury, William ; Patton, Bruce**

**Comment réussir une négociation : Nouvelle édition suivie des réponses aux questions des lecteurs**

3ème éd. - Paris : Seuil, 2006. - 267 p. ; 21 cm

302.3 FIS

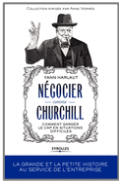


**Goldberg, Stephen B. ; Sander, Franck E. ; Rogers, Nancy H. ... [et al].**

**Dispute resolution : negotiation, mediation and other processes**

Gaithersburg, Md : Aspen Publishers, 2007. - 823 p. ; 26 cm

302.3 DIS



**Harlaut, Yann**

***Négociateur comme Churchill : comment garder le cap en situations difficiles***

Paris : Eyrolles, 2014. - 145 p. ; 21 cm. - (Histoire et management)

Cet ouvrage évoque W. Churchill, homme politique britannique qui fut amené à négocier de nombreuses fois dans un contexte de conflit mondial, comme une source d'inspiration pour apprendre à garder le cap dans son action et à mener ses négociations avec succès. ©Electre 2014

302.3 HAR



**Lax, David ; Sebenius, James**

***Les gestionnaires et la négociation***

Paris : Gaëtan Morin, 1996. - 438 p. ; 23 cm

302.3 LAX



**Meerts, Paul**

***Diplomatic negotiation : essence and evolution***

The Hague : Nederlands institute of international relations "Clingendael", 2015. - 403 p. ; 30 cm. Bibliogr. p. 343-366. Glossaire. Index.

Contient : The nature of diplomatic negotiation. Boundaries in bargaining. Entrapment in negotiation. The conduct of diplomatic negotiation : case studies and approaches : Peace of Westphalia ; Peace of Utrecht ; Vienna Congress ; European Union.

Résumé : L'évolution des processus de négociations diplomatiques depuis le XVIIe siècle est précisément analysé. Le processus de négociation européenne est largement étudié.

[En ligne sur Internet](#)

302.3 MEE



**Meyer, Michel ; Lempereur, Alain / Centre européen pour l'étude de l'argumentation**

***Figures et conflits rhétoriques***

Bruxelles : Ed. de l'Université de Bruxelles, 1990. - 262 p. ; 24 cm. Bibliogr.

302.3 MEY



***Mieux négocier : actes : journée d'étude & de réflexion 2015-2016 / Centre des hautes études du ministère de l'intérieur***

Maisons-Alfort : CHEMI, 2015. - 22 p. ; 30 cm. - (Actes, 28)

Résumé : La négociation est une compétence professionnelle essentielle du corps préfectoral. Le leadership préfectoral passe par de nouvelles techniques de résolution des problèmes en associant de nombreux acteurs aux processus de décision, en construisant des alliances très larges et en recherchant à consolider le "capital confiance" exceptionnel dont bénéficie en France le représentant de l'État.

[En ligne sur Internet](#)

352.288 MIE



**Montbrial, Thierry de ; Jansen, Sabine (sous la dir.de).**

***Pratiques de la négociation***

Bruxelles ; Paris : Bruylant : LGDJ, 2005. - 185 p. ; 21 cm. - ( Collection Axes. Savoir ; 27)

327.2 PRA



***Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui / sous la direction d'Emmanuel Vivet***

Bruxelles : Maison Larcier, 2014. - 362 p. ; 24 x 16 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre) Bibliogr. dissem.

Des pratiques diplomatiques romaines aux négociations sur le nucléaire iranien (2003-2005), un ensemble d'études d'histoire et de pratique de la négociation diplomatique où théorie des jeux, science politique, psychologie et sociologie des organisations sont tour à tour sollicitées.

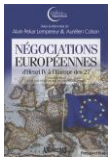
302.3 NEG



***Négociations internationales / sous la dir. de Franck Petiteville et Delphine Placidi ; préface de Bertrand Badie***

Paris : Presses de Sciences-Po, 2013. - 429 p. ; 21 cm. - (Relations internationales)

302.3 NEG



**Pekar Lempereur, Alain ; Aurélien Colson, Aurélien (dirigé par) ; avant-propos Jean-Pierre Jouyet ; préface de Marc Fumaroli ; introduction Alain Pekar Lempereur ; postface de Hubert Védrine**

***Négociations européennes : d'Henri IV à l'Europe des 27***

Paris : A2C médias, 2008. - 284 p. ; 22 cm. - (Le cercle des négociateurs)

Un panorama des négociations européennes est présenté à travers 21 récits, d'Henri IV aux ministres de la Ve République, apportant un éclairage sur les principes de l'art de négocier, la diplomatie française, la négociation de Louis XIV au général de Gaulle, la représentation permanente de la France, la formation des diplomates, les fonctions de l'ambassadeur, etc.

327.094 NEG



**Pekar Lempereur, Alain ; Salzer, Jacques ; Colson, Aurélien**  
***Méthode de médiation : au coeur de la conciliation***

Paris : Dunod, 2008. - X-270 p. ; 25 cm. - (Stratégies et management)

347.09 PEK



**Plantey, Alain**

***La négociation internationale au XXIe siècle***

Nouv. éd. - Paris : CNRS, 2002. - 783 p. ; 24 cm

327.16 PLA



**Saner, Raymond**

***L'art de la négociation : stratégie, tactique, motivation, compréhension, leadership : le nouvel art de la guerre du management***

2ème édition augmentée. - Saint-Quentin-en-Yvelines : Chiron, 2005. - 301 p. ; 24 cm. - (TOP management)

302.3 SAN



**Smets-Gary, Coralie ; Martine Becker**

***Médiation et techniques de négociation intégrative : approche pratique en matière civile, commerciale et sociale***

[préface d'Alain Lempereur ; postface de Serge Roy]

Bruxelles : Maison Larcier, 2012. - 369 p. ; 24 x 16 cm. - (Prévenir, négocier, résoudre)

Présentation de la médiation dite "facilitative" qui requiert l'intégration de techniques, de compétences et qualités de négociation complexes et nombreuses. Cet ouvrage vise à sensibiliser à la médiation tous ceux qui entendent régler des conflits qu'ils sont chargés de gérer ou de traiter.

302.3 SME



**Stimec, Arnaud**

***La négociation***

2e éd. - Paris : Dunod, 2011. - 126 p. ; 18 cm. - (Les topos. Eco gestion)

302.3 STI



**Thuderoz, Christian**

***Qu'est-ce que négocier ? : sociologie du compromis et de l'action réciproque***

Rennes : PUR, 2010. - 358 p. ; 24 cm. - (Le sens social, 1269-8644)

Le sociologue examine la spécificité du mode décisionnel porté par la négociation, qui permet à des groupes ou à des individus aux intérêts opposés, de s'accorder sur un choix d'opinion. Il s'intéresse à ce rapport social d'altérité construit sur un rapport d'échange et de réciprocité, et aux rapports de volontés qu'il exprime.

302.3 THU



**Veyrat, Jean-Pierre**

***TINA : un modèle de négociation en situation conflictuelle***

Paris : Negorisk, 2010. - 255 p. : illustrations en noir et en couleur ; 24 cm

J.-P. Veyrat expose la méthode TINA, qui est une modélisation du processus de conduite d'une négociation en situation conflictuelle. Elle permet d'évaluer les contextes et les paramètres dans lesquels un négociateur

va évoluer, et montre comment transformer un rapport de forces entre deux parties résolues à ne rien concéder en une coopération constructive et pérenne.

302.3 VEY

## 2-Articles

**Boulmier, Daniel**

**Contentieux individuels de travail et conciliation / médiation : état des lieux (dégradé!)**

in : Droit social , n° 2, 2012, février, p. 121-134

Cet article fait le point sur les règles de procédure à suivre lors de contentieux individuels de travail. Il rappelle la prééminence du conseil de prud'hommes pour régler les litiges du travail, présente les différentes voies de médiations facultatives (bureau de jugement, conseillers rapporteurs) et expose des cas de médiations imposées sous pressions, qui sont de ce fait en constante évolution et en devenir d'être la règle prud'hommale.

**Brabant-Delannoy, Laetitia**

**Face à la conflictualité et à la violence, quelle efficacité de la médiation ?**

In : La note de veille, n° 147, 2009, juillet, p. 1-8

**Brett Jeanne**

**À propos des différences culturelles dans l'usage des stratégies de négociation, beaucoup de questions demeurent sans réponse. Et trop peu d'entre nous travaillent sur ce sujet**

In : Négociations, 1/2015 (n° 23), p. 13-15.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



**Brett Jeanne, Gelfand Michèle**

**Effets de la culture sur le style de négociation. Trois cas inspirés d'ailleurs**

In : Revue française de gestion, 6/2004 (no 153), p. 201-210.

Accès réservé aux publics de l'Ecole



**Colson, Aurélien**

**Machiavel, "Le Prince" et la négociation**

in : Négociations, vol. 2, n° 20, 2013, p. 147-157. Bibliogr. p. 156

A une époque où l'Italie inventait le système des ambassades permanentes, Machiavel s'est vu confié des missions diplomatiques auprès de cours étrangères. Colson étudie ici la conception de la négociation dans les oeuvres qui ont suivies ces missions. Pour Machiavel, la négociation est un outil important de l'action du Prince via ses ambassadeurs, ceux-ci doivent savoir mêler ruse, récolte d'informations et pratiques du secret.

**Dufournet, Hélène**

**Le piège rhétorique : une contrainte par la morale : Réflexions sur l'emprise des "arguments moraux" dans les processus d'action publique**

in : Revue française de science politique, vol. 65, n° 2, 2015, avril, p. 261-278. Bibliogr. dissém.

À partir d'une enquête sur la gestion du dossier des armes à sous-munitions au ministère des Affaires étrangères, l'auteure démontre comment les mécanismes de la rhétorique fonctionnent. Centré sur le travail concret des administrations et sur les logiques politiques et institutionnelles qui président à l'utilisation étatique des arguments humanitaires, cet article révèle comment la référence aux droits de l'homme joue autant comme une contrainte que comme une ressource de légitimité pour les institutions qui en endossent la responsabilité.

**Forum : " Concertation, négociation : les mots, les pratiques et leurs définitions" : [dossier]**

in : Négociations, n° 2012/1, 2012, p. 81-99

**La Maisonneuve, Eric de (dir.) ; avec la collab. de Camille Larène**

**Médiation et négociation : [dossier]**

In : Agir : revue générale de stratégie, n° 24, 2006, janvier, 170 p.



### **Les médiations : pratiques et enjeux : [dossier] / coordonné par Pierre Grelley**

in : Informations sociales , n° 170, 2012, mars-avril, 144 p.

Contient notamment : Partie 1 : le cadre d'action de la médiation : Définir la médiation parmi les modes alternatifs de régulation des conflits / Fathi Ben Mrad. Les effets indésirables du processus d'assimilation de la médiation au droit / Daniela Gaddi. Le développement des médiations en Europe / Eric Battistoni. Partie 2 : les différents types de médiation : Panorama des formes et des pratiques de médiation en France / Philip Milburn. Assistantes sociales du travail : une place clé / Caroline Helfter. Les paradoxes de la médiation culturelle dans les musées / Aurélie Peyrin. Médiation familiale : une profession qui peine à trouver son public / Benoît Bastard. Médiations en milieu scolaire : repères et nouveaux enjeux / Régis Malet. La médiation sociale au coeur de la "crise urbaine" / Jean-Marc Stébé. Partie 3 : les acteurs de la médiation : Une expérience de médiation institutionnelle : le Médiateur de la République / Anne Revillard. La médiation institutionnelle : un foisonnement de dispositifs / Anne Revillard. La professionnalisation dormante de la médiation sociale / Sophie Divay. Le rôle de la branche Famille pour développer la médiation familiale / Céline Barbosa. De la nécessité de former les médiateurs / Michèle Guillaume-Hofnung. Harmoniser la déontologie des médiateurs en Europe / Pierre Grelley. Evaluation des processus de médiation / Jean-Pierre Bonafé-Schmitt.

### **Milburn, Philip ; Touzard, Hubert ; Kaufman, Sandra... [et al.] Négociations et médiations : perspectives croisées : [dossier]**

In : Négociations, n° 2006/2, 2006, p. 11-62

Accès réservé aux publics de l'Ecole



### **Multilatéralité et négociation : regards pluri disciplinaires : [dossier]**

in : Négociations, n° 2012/1, 2012, p. 39-75

Ce dossier présente tout d'abord des analyses de cas et des concepts de modélisation de la négociation multilatérale. La négociation cherche à décomplexifier par des coalitions en tentant de coordonner, de rassembler et de relier des parties ou des sujets. La modélisation elle se fait dans la concession, la compensation et la construction. La négociation multilatérale sert souvent à la construction et l'ajustement des régimes et des institutions internationaux. Dans un second temps, la notion de "multitude" des négociations individuelles est abordée, tenant compte des acteurs environnants. Trois sources de difficultés existent : l'institution, le travail collectif et les rapports entre négociation et décision économique.

### **La Négociation [dossier]**

In : Revue française de gestion, vol. 30, n° 153, novembre-décembre 2004, p. 1-296

Contient notamment : Les théories de la négociation au service des pratiques du manager / Alain Pekar Lempereur et James Sebenius. Concevoir la théorie de la négociation en tant qu'approche de résolution de conflits économiques / William I. Zartman. Le "négociable" et le "non-négociable". Différenciation et typologie / Christophe Dupont. Vers une théorie élargie de la négociation. Rationalités, cadres cognitifs et émotions / Laurence de Carlo. Comment enseigner la négociation d'affaires / Jean-Claude Usunier. Gérer la tension entre secret et transparence : Les cas analogues de la négociation et de l'entreprise / Aurélien Colson. Utilisation de la menace en négociation / Marwan Sinacoeur. L'évolution des rapports de force en négociation : dix cas de revirement / Alain Pekar Lempereur. Comment différencier négociation et vente / Patrick Audebert-Lasrochas. Ecoute et parole actives dans un processus de concertation. Le cas de la Francilienne / Béatrice Baumann. Concilier le changement et la construction de consensus. Le cas des réformes au Brésil / Yann Dusert, Marco Aurelio Ruediger, Vicente Riccio, Fernando Bulhões. Approcher la dimension interculturelle en négociation internationale / Guy-Olivier Faure. Effet de la culture sur le style de négociations. L'alliance Renault-Nissan / Stéphane Weiss, Christian Marjollet et Cyril Bouquet. Surmonter les obstacles dans la résolution des conflits / Robert Mnookin. Leçons du développement de la négociation et de la médiation en Allemagne / Andreas Coergen.

Accès réservé aux publics de l'Ecole :



### **Négociateur : [dossier]**

in : Les carnets du CAPS , n° 22, 2016, printemps, p. 9-123. Bibliogr. dissém.

Contient : L'heure des diplomates / Michel Duclos. Le retour du jeu des puissances au Conseil de sécurité ? / Manuel Lafont Rapnouil. Négociateur pour la planète. Récits de la COP 21 / Blaise Gonda. Un regard sur les négociations nucléaires avec l'Iran / Gérard Araud. La paix en Colombie : pourquoi maintenant ? / Olivier Dabène. Brexit : les



leçons du référendum britannique de 1975 / Caroline Gondaud. Médiation internationale : faut-il faire plus ? Jancina Herrera.

Résumé : Au coeur du métier de diplomate : la négociation internationale. Ce dossier spécial analyse le nouveau jeu des puissances et décrypte deux grands accords qui ont marqué l'année 2015 : l'accord de Vienne sur le nucléaire iranien et l'accord de Paris sur le changement climatique.

### ***Penser la négociation aujourd'hui : numéro spécial (Colloque de Cerisy)***

In : Négociations, n° 2009/2, Automne, p. 11-290

Contient notamment : Introduction : penser la négociation aujourd'hui / Sophie Allain. Pouvoir et négociation / Erhard Friedberg. Transaction sociale et négociation : deux notions à articuler / Bernard Fuselier, Nicolas Marquis. Acquis et perspectives de la négociation / Christophe Dupont. Penser la négociation en science politique : retour aux sources et perspectives de recherche. Régimes et registres de la négociation / Christian Thuderoz. La négociation comme mode de composition dans les systèmes d'action complexes / Laurent Mermet. Evolution de la place de la médiation dans la justice française / Philip Milburn. La médiation dans les relations de travail / Alice Le Flanchec et Jacques Rojot.

Accès réservé aux publics de l'Ecole :



### ***Penser le compromis : [dossier]***

in : Négociations, vol. 2, n° 20, 2013, p. 5-111. Bibliogr. dissém.

Contient : Négociation sociale et construction d'acteurs complexes / par Yves Lichtenberger. Le compromis : du concept descriptif au concept interprétatif / Bernard Fusulier. Décision hautement fiable et compromis / par Christian Morel. Inventer et construire des compromis entre l'art et l'économie / par Patrick Germain-Thomas. La fabrique des compromis sur le marché du travail suisse / Bonvin Jean-Michel et Nicola Cianferoni. Qu'est-ce qu'un compromis durable ? / par Frank Pfetsch. Négociations et transactions : un fondement socio-anthropologique partagé / par Marie-Noëlle Schurmans. Le problème du compromis / par Christian Thuderoz

Résumé : Les contributions de ce dossier réfléchissent sur la notion de compromis : ses définitions conceptuelles, ses usages en sociologie et des exemples pratiques de l'exercice du conflit et du compromis dans divers cas de négociations.

Accès réservé aux publics de l'Ecole :



### **Rioux, Claude**

#### ***Négociateur est un métier, un vrai métier, et cela s'apprend !***

in : Négociations, n° 2012/1, 2012, p. 103-121

Résumé : Claude Rioux est négociateur syndical au Québec. A travers cet entretien et les récits qu'il propose, il décrit la négociation comme un métier, un travail, une praxis. Cette expérience à la fois pratique et théorique vient compléter les manuels de savoir-négociateur.

### **Sassier, Monique**

#### ***La médiation institutionnelle***

In : Cahiers de l'éducation, n° 94, avril 2010, p. 28-32

Le décret n°98-1082 du 1er décembre 1998 a institué la médiation à l'Éducation nationale et dans l'enseignement supérieur.

### **Tricoit, Jean-Philippe**

#### ***La transposition de la directive médiation en droit français***

in : Petites affiches, n° 66, 2012, 2 avril, p. 6-12

Avec la transposition de la directive Médiation du 21 mai 2008 par l'ordonnance du 16 novembre 2011, intervient un bouleversement conceptuel important en matière de modes amiables de règlement des conflits. Elle institue aussi un statut général applicable à l'ensemble des dispositions de médiation ainsi qu'une procédure nouvelle de médiation administrative.

Contact : [doc.strasbourg@ena.fr](mailto:doc.strasbourg@ena.fr)