



- Avez-vous des enjeux importants à négocier dans votre vie professionnelle
- Souhaitez-vous perfectionner vos talents de négociateur ?
- Voulez vous faire l'expérience d'une simulation mise au point par les meilleurs professeurs de Harvard et du MIT ?
- Voulez vous participer à deux heures de jeu de rôles (plus un débrief) qui stimuleront non seulement votre intellect mais aussi vos émotions et votre adrénaline ?
- Souhaitez vous mesurer vos talents de négociateur (et de médiateur) auprès d'une sélection d'albumis des meilleures grandes écoles et de Harvard ?

**L'ASAGE** (Association Suisse des Amis des Grandes Ecoles)

a l'honneur de vous convier à une session exceptionnelle du **HARVARD NEGOTIATION CLUB**

**Mardi 26 avril 2011 de 18 h à 21 h**

Hotel Warwick (face à la Gare Cornavin) 14, rue de Lausanne 1201 Genève Tel: (+) 41.22.716.82.93

Ce « jeu de rôle » conçu par des professeurs de Harvard et du MIT se fera par groupes de 7 personnes sur un cas concret du monde des affaires, de l'environnement et de la politique locale, pour lequel vous recevrez des instructions détaillées. La négociation prendra environ deux heures et sera suivi d'un débrief collectif. Les résultats seront scorés, vous permettant de vous benchmarker avec les autres participants.

Renseignements et inscription sur <http://www.amiando.com/AHNC.html>

**ATTENTION, NOMBRE D'INSCRIPTIONS TRES LIMITEE**

Conditions de participation

- Avoir un minimum d'expérience pratique et théorique de la négociation (en particulier, avoir suivi un cours de négociation ou au moins lu un ouvrage de référence sur le sujet)
- Etre totalement à l'aise en anglais
- Pouvoir être sur place au plus tard à 17 h 55 le mardi 26 avril
- Disposer d'au moins 45 mn d'ici le 26 avril pour lire les instructions préalables que vous recevrez après inscription

Une occasion unique de réunir des albumis de l'ASAGE et de HARVARD dans un contexte très interactif.

Cordialement,

Lionel Perez  
Président ASAGE  
Fondateur HARVARD NEGOTIATION CLUB

## A propos de la séance du 26 avril

En tant que participant, vous recevrez dans les jours qui précèdent des « general instructions » en anglais à lire avant la séance du 26 avril. Il est indispensable que vous en maîtrisiez bien le contenu.

En effet, dès votre arrivée le 26 avril, à 18 h, il vous sera assigné un rôle précis avec des instructions confidentielles. Vous aurez moins de 30 minutes pour les lire d'où l'importance d'avoir déjà bien maîtrisé le contexte.

A l'issue de la préparation, à 18 h30, les groupes de sept personnes iront chacun dans une salle, soit à l'hôtel Warwick, soit dans un lieu de votre choix à proximité (pub ou café en terrasse s'il fait beau). Vous aurez exactement 90 minutes pour négocier.

Vous serez de retour à 20 h et les résultats, quantifiables seront centralisés, à priori sur informatique, pour comparaison et benchmark par rapport à d'autres participants historiques.

Après une pause, un débrief collectif sera organisé jusqu'à 21 h.

Ceux qui le souhaitent pourront poursuivre par un dîner collectif pour lequel il n'est pas besoin de s'inscrire maintenant.

Le cas est à l'intersection du monde des affaires, de la politique locale, de la distribution, du monde rural et de l'environnement. Bien entendu, il n'est absolument pas nécessaire que vous ayez une quelconque connaissance préalable de ces secteurs professionnels.

Il fait appel à des talents de négociation mais aussi de médiation. C'est un cas de niveau supérieur, avec une négociation complexe qui réunit sept participants.

Vous en trouverez une description sommaire ci après.

## Managing Growth in Rockville

Created by Armand Ciccarelli and Lawrence Susskind  
(Larry Susskind est un professeur de légende du MIT)

### SCENARIO:

Over the past few years, the City of Rockville has undergone a period of significant growth, resulting in steadily decreasing unemployment and a high rate of immigration from other areas. Even greater levels of immigration are predicted over the next two to three years. Consequently, housing demand now surpasses supply and developers have begun purchasing large tracts of agricultural and forest land at the urban fringe in order to convert them for residential purposes. Already, a number of scattered residential developments have appeared. In addition, a representative of a regional "Superstore" has recently made inquiries about purchasing several tracts of property just outside of Rockville. It is predicted that a large scale commercial enterprise will soon be opening in the vicinity.

After extensive community-wide debate, the current Mayor of Rockville (Mayor Gale) has concluded that Rockville is in urgent need of a 'master plan' to guide sustainable growth. A number of groups have come forward to present their ideas on how (if at all) future growth should be managed. Unfortunately, no real progress has been made. As a result, Mayor Gale has retained the services of the nearby university's dispute resolution center for the purpose of helping the community come to some consensus. Invited stakeholder representatives include an environmental lobby group, the alliance of local home builders, an association representing small business, the farming community, a town planner and a representative of the incoming 'superstore'.

### MAJOR LESSONS:

- ☐ The point of this game is to demonstrate how mediation and assisted negotiation techniques can be used to resolve growth management disputes.
- ☐ This game explores the role of the mediator in a multi-party dispute concerning land use and growth management. The mediator's primary role is to assist the players in packaging an agreement. He or she should help the stakeholders identify their real interests, their BATNAs and their willingness to make trade offs.
- ☐ The mediator should also help to set ground rules and the agenda and ensure that all of the parties have an opportunity to speak. Since public disputes often involve complex, highly emotional issues, negotiations can run more smoothly with the help of an experienced mediator.
- ☐ Joint gains are possible when the parties, in complex disputes, are willing to make trades across the issues on which the mediation process is focused. This is especially useful when the stakeholders value the issues differently.
- ☐ In cases where the stakeholders value an issue in precisely the same way, negotiations tend to take on a "zero-sum" nature - more for one party equates with less for others. However, even under these constraints, issues can be reframed thereby allowing both sides to realize gains on aspects that are important to them.
- ☐ Mediating land use disputes involves finding ways to attach and integrate facilitated face-to-face dialogue into the existing regulatory and administrative system.

### TEACHING MATERIALS:

*For all Parties:*

- General instructions
- Map of Rockville

*Role Specific Confidential Instructions for:*

- Homebuilders' Association (D. Wong)
- Rockville Farmers' Grange (A. Delisi)
- State Alliance for Nature Conservation (S. Moonbeam)
- City of Rockville Small Business Association (T. Sanders)
- Rockville City Planner (S. Young)
- Representative of chain of "Superstores" (B. Bochs)
- Mediator (R. Maccarone)



## A propos du Harvard Negotiation Club

Le Harvard Negotiation Club a été créé à Boston pour permettre aux étudiants de Harvard de la Kennedy School, de la Business School et de la Law School ainsi que du Massachusetts Institute of Technology (MIT) de mettre en pratique leur savoir faire sur les dizaines de cas créés par les professeurs du PON (Program on Negotiation) ([www.pon.org](http://www.pon.org)).

Sa volonté de développement en Europe a reçu le soutien déterminant de Stefan Eberhard, Président du Harvard Club de Genève ou sont organisées depuis 2009 des sessions fréquentes.

Outre Boston et Genève, le modèle a été transféré par réseau, permettant la création du Harvard Negotiation Club à Washington, à Munich et prochainement à Paris.

Le but du Harvard Negotiation Club est assez similaire au concept d'un club d'échecs ou de tennis. Réunir des « joueurs » qui veulent perfectionner ce qu'ils ont appris de la négociation en insistant sur les bienfaits de la pratique régulière.

Les participants se réunissent pour une session de trois heures. Chacun se voit attribuer un rôle et après un temps de préparation, les parties négocient. La session est suivie d'un débrief collectif. Les sujets couvrent un éventail aussi vaste que le monde des affaires, de l'environnement, de la politique, de la diplomatie, de l'immobilier, des relations conjugales ou du monde médical par exemple.

Le club ne dispense pas des « cours » de négociation, même si la valeur pédagogique de l'expérience est considérable. A l'origine il était demandé à tous les participants d'avoir assisté à un des cours de référence à Harvard ou au MIT. Depuis le club s'est ouvert à d'autres écoles, voire même à des participants qui auraient étudié sérieusement la négociation de façon empirique et à travers des lectures de références.

Quelques ouvrages de référence sur la négociation :

- Lax Sebenius – 3 D negotiation. Ce qui se fait de mieux sur le sujet. Un must read absolu par deux professeurs de Harvard, members du PON.
- Shell - Bargaining for Advantage. Un bon passage en revue des techniques de base, par un professeur de Wharton.
- Ury Fisher – Getting to Yes. Le grand classique des années 80 avec son mantra « negotiate on interests not positions »
- Camp – Start with no. Le contre pied de « Getting to yes ». Rafraichissant
- Bazermann – Negotiation rationally. Répertoire tous les biais classiques dans la négociation
- Karass – Give and take. Un repertoire très large des tactiques les plus fréquentes (good guy bad guy, “je n'ai pas de budget”, etc) et leurs parades.



## A propos de l'ASAGE

L'Association Suisse des Amis des Grandes Ecoles (ASAGE) est une association à but non-lucratif dont le siège social est à Genève

Les membres du Comité de direction appartiennent aux écoles suivantes, dont elles sont les représentants (ou membres du bureau) des Alumni pour la Suisse :

- Ecole Polytechnique Fédérale de Lausanne (EPFL)
- Hochschule de St. Gall
  
- Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC Paris)
- Ecole Supérieure des Sciences Economiques et Commerciales (ESSEC)
- Ecole Supérieure de Commerce de Paris (ESCP Europe)
- Ecole de Management de Lyon (EM Lyon)
  
- Ecole Polytechnique (X)
- Ecole Centrale de Paris (ECP)
- Ecole Supérieure d'Electricité (SUPELEC)
- Ecole Supérieure des Arts & Métiers (ESAM)

L'ASAGE a pour but de proposer aux anciens élèves de Grandes Ecoles françaises, suisses et affiliées, un programme de conférences-débats, avec des intervenants de prestige ainsi que d'autres événements professionnels, culturels et sportifs de toute nature pour faciliter l'intégration en Suisse de ses membres et leur participation à la vie sociale et économique du pays.

L'ASAGE est enregistré au Registre du Commerce de Genève et étend progressivement son activité dans les principales villes de Suisse et à l'international.

Parmi les invités et événements organisés récemment au sein de l'ASAGE :

- Dîner-débat avec Son Excellence Monsieur François Zimmeray, Ambassadeur de France des Droits de l'homme
- Déjeuner-débat avec Monsieur Daniel Abittan, Fondateur de Grand Optical, Grand vision, Photoservice, Premier distributeur Orange et Fondateur d'Acuitis
- Soirée à la Société Nautique de Genève, club d'Alinghi et Ernesto Bertarelli et lancement de la coupe de voile des Grandes Ecoles
- Cocktail autour de Monsieur Bruno Perdu, Consul de France à Genève
- Déjeuner avec Monsieur Daniel Treves, Administrateur du Groupe Edmond de Rothschild et Directeur Général de la Compagnie Benjamin de Rothschild
- Réception à l'Ambassade de France à Berne par Son Excellence l'Ambassadeur Monsieur Alain Catta
- Déjeuner-débat avec Madame Helyette Geman, Director, Commodity Finance Centre, University of London, Member of the Board of the UBS- Bloomberg Commodity Index
- Visite au Salon international de la Haute Horlogerie (SIHH) avec visite organisée par les dirigeants de plusieurs marques de premier plan (Piaget, Mont Blanc...)
- Déjeuner- débat avec Monsieur Philippe Leopold-Metzger, CEO de Piaget