



Chers alumni,

- 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 ?
- 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 auprès d'une sélection d'alumni 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 6 décembre 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 se fera sur un cas concret de négociation salariale collective. Il touchera aussi le monde de l'enseignement et des syndicats. Vous recevrez des instructions détaillées. La négociation prendra environ deux heures et sera suivie d'un débat collectif. Les résultats seront mesurés, vous permettant de vous comparer avec les autres participants.

Renseignements et inscription sur [le site Amiondo dédié](#)

**ATTENTION, NOMBRE LIMITE D'INSCRIPTIONS**

## 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

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

En effet, dès votre arrivée, à 17 h 55 au plus tard, 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 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 un temps limité pour négocier.

A votre retour, les résultats, quantifiables seront centralisés, pour comparaison

Après une pause, un débat 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.

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

Cordialement,

Lionel Perez

Président ASAGE  
Fondateur HARVARD NEGOTIATION CLUB

Il n'est absolument pas nécessaire que vous ayez une quelconque connaissance préalable de ces secteurs professionnels pour participer.

## **Bracton Collective Bargaining Exercise**

Michael Wheeler

Copyright (c) The President and Fellows of Harvard College, 2002

### SCENARIO:

The Bracton Teacher's Union has been negotiating with the city's School Committee over teacher contracts which will shortly expire. Lately, Bracton public schools and teachers, funded largely through local property taxes, have come under some fire. Some fear that political and personal commitment to the Bracton schools has diminished. There is pressure on the school committee, headed by the mayor, for a tax cap and moratorium on all city salaries, including teachers. The issues have been identified and all that is left is for the two groups to hammer out an agreement.

### MAJOR LESSONS:

There are often legitimate differences within bargaining teams. These internal conflicts ought to be worked out before serious bargaining begins as unresolved internal conflict can create problems when it comes time to ratify carefully crafted draft agreements. This exercise creates opportunity for participants to practice techniques and strategies of managing internal team conflict.

This exercise allows the players to explore the influence of threats on the behavior of other parties. The game raises questions of relationship, precedent and reputation. All sides have important long-term interests.

### Roles :

Union Representative: Bornhofft  
Union Representative: McKeller  
Union Representative: Whitesides  
New Union Representative  
School Committee Representative: Gray  
Representative: Pedrotti  
Representative: Sehnert  
New School Committee Representative

### KEYWORDS:

Agenda control; caucusing; competition v cooperation; consensus building; dovetailing; threats; recurring negotiations; labor-management; school budgets; role of agents



## A propos du Harvard Negotiation Club

Le Harvard Negotiation Club a été créé en 2008 par Lionel Perez 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 dans d'autres villes, de Washington à Munich.

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 que nous vous conseillons vivement de lire :

- 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)
- Ecole des Mines
- Université Bocconi de Milan

L'ASAGE a pour but de proposer aux anciens élèves des meilleures Grandes Ecoles françaises, suisses, italiennes 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
- Evenement conjoint régulier avec le Harvard Negotiation Club