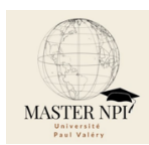


Appel à Communication / Call For Papers



ÉTUDES
MONTPELLIÉRAINES
DU MONDE
ANGLOPHONE



La négociation interculturelle : théories, pratiques et transformations dans un monde globalisé

Intercultural Negotiation: Theory, Practice and Transformations in a Globalized World

(scroll down for English)

Université Paul-Valéry Montpellier 3

13-14-15 Nov. 2025

Propositions à envoyer avant le 1 mars

Le domaine de la négociation interculturelle a pris une importance croissante à mesure que les échanges mondiaux se multiplient et que les contextes de communication deviennent de plus en plus diversifiés. Loin de rendre les compétences interculturelles obsolètes, les échanges facilités par les nouveaux outils de communication et de traduction transforment les relations et modifient les enjeux. Les témoignages en matière d'expatriation et d'investissement à l'étranger soulignent toujours l'importance d'une bonne connaissance du terrain, des cultures d'entreprises, des modes de communication, de l'histoire politique et sociale de la région.

Les études supérieures de langue en France incluent en général le terme « civilisation » (LL « C » ER) au diplôme. Ce terme pointe néanmoins l'importance d'une compréhension vaste de l'histoire, de la littérature et des représentations associées aux peuples allophones. Les filières en langues étrangères appliquées (LEA) maintiennent ces enseignements civilisationnels et incorporent des modules proprement interculturels comme autant d'outils d'analyse des mondes qui se révèlent au travers des langues étudiées. La négociation interculturelle est au cœur du Master NPI (Négociation de Projets Internationaux) de l'université Paul-Valéry Montpellier 3, co-organisateur du colloque avec SIETAR, société professionnelle pour l'éducation, la formation et la recherche interculturelles. Ce colloque international a pour vocation de réfléchir à la façon dont se négocie l'interculturel et à la sensibilité interculturelle nécessaire à toute négociation grâce à des communications, des ateliers et des débats autour de la négociation interculturelle.

Nous encourageons des présentations qui aborderont, mais sans s'y limiter, l'évolution des théories de la négociation interculturelle, leurs applications et leurs critiques, les approches pratiques dans les domaines de l'éducation, des entreprises, des organisations internationales gouvernementales et non gouvernementales, de la diplomatie et de la gestion de conflit. Comment repérer et éviter les incompréhensions dues aux différences culturelles, comment construire une négociation interculturelle, comment négocier les enjeux culturels qui sous-tendent les enjeux premiers ? Autant de questions que cette conférence vous invite à relever en tant que chercheur, praticien et expert en soumettant vos propositions de communication autour des enjeux, des stratégies et des nouveaux modèles de la négociation interculturelle aussi bien dans un contexte que l'on pourrait croire mono-culturel que dans des cas où les différences culturelles sont connues et reconnues.

Les propositions de communications (20 minutes) ou d'ateliers interactifs, en français ou en anglais (titre + 500 mots maximum), ainsi qu'une courte bio-bibliographie doivent être envoyées avant le 1^{er} mars 2025 conjointement à anne.cremieux@univ-montp3.fr et grazia.ghellini@gmail.com. Une réponse sera donnée d'ici le 1 avril.

Frais de participation : 80 euros / jour, 200 euros / 3 jours (50/120 si membre SIETAR ; 30/80 tarif étudiant), gratuit pour personnel ou étudiant-e de l'UPV. Pauses café et déjeuners offerts.

Intercultural Negotiation: Theory, Practice and Transformations in a Globalized World

Université Paul-Valéry Montpellier 3

13-14-15 Nov. 2025

Proposals by March 1

The field of intercultural negotiation has gained increasing importance as global travel intensifies and teams are ever more diversified. The acceleration of trade boosted by new communication and translation tools, far from rendering intercultural skills obsolete, transform relationships and reshape the issues at stake. Tales of expatriation and foreign investment continue to emphasize the importance of understanding local context, corporate cultures, communication styles, and the political and social history of the region.

Higher education in language studies in France generally includes the term "civilization" (the "C" of LLCER). It is meant to highlight the importance of a broad understanding of the history, literature, and representations to properly learn a foreign language. Programs in applied foreign languages (LEA) maintain these civilizational teachings and incorporate specific intercultural modules as analytical tools for understanding the worlds revealed through the study of two foreign languages. At Paul Valéry University Montpellier 3, intercultural negotiation is at the heart of the Master's program in International Project Negotiation (NPI), which is co-organizing the conference with SIETAR (the Society for Intercultural Education, Training, and Research). The aim of this international conference is to discuss and highlight, through presentations, workshops, and debates around intercultural negotiation, the intercultural sensitivity required for any form of negotiation.

We encourage presentations that address, but are not limited to, the evolution of intercultural negotiation theories, their applications and criticisms, practical approaches in fields such as education, business, international governmental and non-governmental organizations, diplomacy, and conflict management. Can misunderstandings due to cultural differences be identified and avoided? How should one prepare for and structure an intercultural negotiation? How can the cultural issues underlying the negotiation be addressed? These are some of the questions this conference hopes to address thanks to your contribution as a researcher, a consultant or a practitioner of this field. Please submit proposals for presentations on the issues, strategies, and new models of intercultural negotiation, whether in contexts thought of as monocultural or where cultural differences are well known and acknowledged.

Proposals for communications (20 minutes) or interactive workshops, in French or English (title + 500 words max), along with a short bio-bibliography, should be submitted by March 1, 2025, to both anne.cremieux@univ-montp3.fr and grazia.ghellini@gmail.com. A response will be provided by April 1.

Participation fee: €80 euros / day, €200 / 3 days (50/120 for SIETAR members; 30/80 student), free for UPV students and staff. Includes refreshments and lunch.

Références bibliographiques / Bibliography:

- Adair, Wendi L., Nancy R. Buchan, Leigh Anne Lieu et Xiao-Ping Chen (2024). *What Isn't Being Said: Culture and Communication at Work*. Springer.
- Ayub Khan, Mohammad, Noam Ebner (2019). *The Palgrave Handbook of Cross-Cultural Business Negotiation*. Palgrave.
- Bennett, Milton J. (2013). *Basic Concepts of Intercultural Communication: Paradigms, Principles, and Practices*. Intercultural Press.
- Bosio, Emiliano (2021). *Conversations on Global Citizenship Education Perspectives on Research, Teaching, and Learning in Higher Education*. Routledge.
- Brett, Jeanne M. (2001). *Negotiating Globally: How to Negotiate Deals, Resolve Disputes, and Make Decisions Across Cultural Boundaries*. Jossey-Bass.
- Brett, Jeanne M., Goldberg, Steve B. & Ury, William L. (1988). *Getting Disputes Resolved*. Jossey-Bass.
- Chanlat Jean-François et Philippe Pierre(2018). *Le management interculturel : évolution, tendances et critiques*. Éditions EMS.
- Colzon, Aurélien, Alain Lempereur & Jacques Salzer (2008). *Méthode négociation : Au cœur de la conciliation*. Dunod.
- Dervin, Fred (2011). *Impostures interculturelles*. L'Harmattan.
- Dervin, Fred (2017). *Compétences interculturelles*. Éditions des Archives Contemporaines.
- Dervin, Fred (2022). *L'Interculturel en miettes*. L'Harmattan.
- Doueiry Carole et Olivier Meier (2017). *Culture et éthique : Regard sur le Japon et les grandes entreprises japonaises*. VA.
- Fisher, Roger, Ury, William (1991). *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. Penguin Books.
- Gehrke, Bettina, Marie-Thérèse Claes et Daniela Pauknerova (2024). *Global Leadership Practices: Competencies for Navigating in a Complex World*. 2e édition, Edward Elgar Publishing.
- Holch, Gabor (2009). *Economic Relations and Political Dialogue between the EU and East Asia: The functions of the interregional process*. VDM Verlag.
- Holch, Gabor (2023). *Dragon Suit: The Golden Age of Expatriate Executives In China*. Business Express Press.
- Lewicki, Roy et al. (1991-2024). *Essentials of Negotiation*. McGraw-Hill.
- Meier, Olivier (2024). *Management Interculturel*. Dunod.
- Meyers, Erin (2016). *The Culture Map*. Public Affairs.
- Molinsky, Andy (2013). *Global Dexterity: How to Adapt your Behaviour without Losing yourself in the Process*. Harvard Business Press Book.
- Nguyen Phuong, Mai (2019). *Cross-Cultural Management: With Insights from Brain Science*. Routledge.
- Pierre, Philippe, & Sauquet, Michel (2022). *L'archipel humain: Vivre la rencontre interculturelle*. Éditions Charles Léopold Mayer.
- Rey, Dominique (2017). *Management et communication interculturels*. Éditions AFNOR.
- Sauquet, Michel & Martin Vielajus (2007). *L'Intelligence de l'autre*. Éditions Charles Léopold Mayer.
- Sauquet, Michel & Martin Vielajus (2014). *L'Intelligence interculturelle*. Éditions Charles Léopold Mayer.
- Sauquet, Michel & Martin Vielajus (2016). *Le Culturoscope. 70 questions pour aborder l'interculturel*. Éditions Charles Léopold Mayer.
- Simons, George (2017). *Eurodiversity: A Business Guide to Managing Difference*. Routledge.
- Vuillod, Michel, & Kesselman, Donna (2004). *La Négociation de projet : Des objectifs à la réalisation*. Technip.



ÉTUDES
MONTPELLIÉRAINES
DU MONDE
ANGLOPHONE

