Négociation et coopération: les apports de la théorie des jeux

ECTS : 3

Description du contenu de l'enseignement :

Dans de nombreuses situations, la négociation apparaît comme une étape déterminante du règlement de différends et/ou de la conclusion d'accords. Les exemples illustratifs sont innombrables : traités de paix, ententes commerciales, contrats de travail, etc. La théorie des jeux apporte un éclairage original sur la résolution des conflits en modélisant les stratégies des entités rationnelles (individus ou
organisations) appelées à négocier.

Plan du cours :
Les thèmes suivants sont abordés et abondamment illustrés d'exemples et d'études de cas :
• Procédures de négociation et d'arbitrage
• Résolution de conflits voire de crises
• Conclusion d'accords de coopération
• Effets de menaces ou de réputation
Le but du cours est de familiariser l'étudiant aux raisonnements pratiqués en théorie des jeux à travers des études de cas stylisées.

Compétence à acquérir :

Maîtrise d'outils et de raisonnements utiles à l'analyse et à la résolution des conflits.

Mode de contrôle des connaissances :

Examen écrit