

mécanismes du vivant.

La coopétition est la stratégie relationnelle du 21e siècle la plus performante qui consiste à coopérer et à rivaliser simultanément avec ses concurrents afin de gagner, à la fois pour son entreprise et pour ses clients. Elle s'appuie donc à la fois sur la compétition et la coopération. La coopétition permet à une entreprise, par échanges d'idées et de savoir-faire avec son concurrent, de donner naissance à une nouvelle offre qu'elle n'aurait pas pu concevoir et mettre en place seule. Complémentarité des compétences et des savoir-faire, réduction de coûts, complémentarité de réseaux de distribution, R&D, amélioration d'un produit... tels sont aujourd'hui les périmètres dans lesquels la coopétition a fait ses preuves. Ce livre englobe tous les outils (leviers et ateliers) pour comprendre le concept de coopétition, se l'approprier et le mettre en oeuvre afin de maintenir à terme sa position de leader.

DES CHIFFRES CHOCS ! En période de crise, les tricheurs sont toujours montrés du doigt : Fraude fiscale : 40 milliards d'euros Fraude à la sécu : 20 milliards d'euros Travail au noir : 16 milliards d'euros Escroquerie Madoff : 65 milliards de dollars Affaire Kerviel : 5 milliards d'euros ALORS QUI TRICHE ? COMMENT ? COMBIEN ÇA COÛTE ? Docteur en économie et enseignant, Philippe Broda répertorie dans cet ouvrage les acteurs, les infractions connues ou moins connues, les mécanismes de l'arnaque (plus ou moins raffinés !) et les escroqueries qui ont fait scandale. Abus de biens sociaux, blanchiment, corruption, délit d'initiés, contrefaçon, travail au noir, fraude à la TVA, fraude à la sécu, habillage de comptes, paradis fiscaux, argent caché des syndicats... La liste est longue et si les affaires et les chiffres font parfois froid dans le dos, le propos n'est pas de tomber dans la condamnation morale mais de comprendre le basculement, parfois imperceptible, du licite vers l'illicite et de mesurer les impacts sur le système, le fraudeur, le citoyen. Préface de Michel Desplan - Procureur de la République de Versailles

10 leviers pour élaborer et déployer votre stratégie

Bibliographie Du Québec

Theory of Games and Economic Behavior de Christian Morgenstern

bilans des connaissances, acquis et lacunes, perspectives

Êtes-vous assez intelligent pour travailler chez Google ?

La Société du probable

Nous traversons une période dangereuse dit-on. Les conflits augmentent, la grande criminalité prospère, les violences se multiplient et la petite délinquance explose. Affaibli, l'État n'arrive plus à protéger la société contre la montée des nouveaux périls: immigration par les organismes mafieux, cybercriminalité, menaces invisibles, hybrides et transnationalisées... Le monde est décrit comme un "vaste désordre" caractérisé par l'accroissement des massacres ethniques, l'émergence de banlieues comme des territoires de non droit, "terrorisme apocalyptique" et la propagation inexorable de "zones grises". Un conflit des cultures et des religions s'annonce au moment où l'Occident est en proie à une crise de valeurs. Mais que penser de ce discours sur le chaos international et sur le désordre mondial? Tirer et comment comprendre la sécurité globale comme réponse au danger? Au fond, nos sociétés sont-elles si menacées que cela? Courent-elles réellement à leur perte? RICHEMENT documenté, "Chaos international et sécurité globale. La sécurité en débats" est un ouvrage menant une analyse approfondie à partir d'une synthèse féconde des réflexions existantes sur le sujet.

The 3-volume set LNCS 9169, 9170, 9171 constitutes the refereed proceedings of the 17th International Conference on Human-Computer Interaction, HCI 2015, held in Los Angeles, CA, USA, in August 2015. The total of 1462 papers and 246 posters presented were carefully reviewed and selected from 4843 submissions. These papers address the latest research and development efforts and highlight the human aspects of design and use of computing systems. The papers in LNCS 9171 are organized in topical sections on: social media; HCI in business, industry and innovation; societal and cultural impact of technology; user studies.

Un outil de travail pragmatique pour faire du management des contrats un véritable levier de performance. Dans un contexte d'économie mondialisée à forte intensité concurrentielle, il devient essentiel pour les entreprises de savoir gérer les risques contractuels, il est fréquent que les contractants cherchent à optimiser leur rentabilité via des réclamations (claims) ou des avenants qui peuvent être perçus comme agressifs et déstabilisants. Comment réagir face à ces demandes, orienter les contrats à son avantage ? comment tirer de cette manière d'aborder la relation contractuelle. Les techniques de contract management, les méthodes de renégociation et de gestion des daïms. Les meilleures pratiques des entreprises les plus avancées dans le domaine. Les apports de la psychologie expérimentale, d'illustrations et d'exemples concrets, cette nouvelle édition fait le point sur : Les dernières innovations (méthode agile, BIM, communautés de pratique...). Les apports des technologies et des LegalTechs (notamment l'IA prédictive pour fiabiliser l'issue des d'illustrations opérationnelle (MCDA) appliquées au processus de décision lors des contentieux. Le Legal (ou Contract) Design. Les dernières jurisprudences associées au domaine contractuel. Les impacts de la réforme du droit des obligations...

Qu'est-ce que la neuroéconomie ? Annonce-t-elle une révolution intellectuelle susceptible de donner un nouveau souffle à la science économique ? Ce livre entend montrer pourquoi et comment les premiers résultats de ce programme de recherche conduisent à des clefs, concernant, en particulier, les actions rationnelles. Le premier objectif des économistes est d'aboutir à un modèle général, aussi indépendant que possible de la psychologie singulière des différents agents. A l'inverse, la neurobiologie prend en compte la dimension interviennement dans la décision et la complexité qui caractérise leurs relations. C'est une confrontation de ces perspectives que propose Christian Schmidt, autour de trois questions centrales : comment effectuons-nous nos choix ? Comment évaluons-nous les décisions, intervenant dans la décision et les autres ? Hasard, surprise, regret, ambiguïté trouvent ainsi leur place dans l'analyse économique, grâce à cette rencontre avec les neurosciences. Quand les sciences du vivant viennent enrichir celles des activités humaines ! Un domaine d'exploration et d'épanouissement, étudié avec recul et précision par l'un de ses meilleurs spécialistes.

Les jeux philosophiques de la trilogie matrix

L'homme ne serait-il qu'une "machine-À -survie" pour les gÃªnes et les mÃªmes À@goÃªstes? Essai critique sur l'Ã©thique hyperdarwinienne de Daniel Clement Dennett

Pourquoi les femmes des riches sont belles ?

Avec plus de 500 exercices

Contribution de la recherche en gestion

Chaos international et sécurité globale

" **Gagnant-gagnant "**, " **perdant-perdant "**. *Depuis qu'on a compris que la vie sociale n'est pas un " jeu à somme nulle ", le vocabulaire de la théorie des jeux a envahi la vie politique. Car l'analyse de certaines situations par la théorie des jeux est riche d'enseignements. La plus fascinante et la plus instructive de ces analyses est celle du " dilemme du prisonnier " C'est l'archétype de ces situations paradoxales dans lesquelles des individus, des firmes, des pays qui ont un intérêt réel à coopérer se résolvent à trahir compte-tenu du risque élevé qu'un autre le fasse. La seule chose qui pourrait sauver les " prisonniers ", ce serait que chacun d'eux ait l'habitude de se poser la question : et si tout le monde faisait la même chose que moi ? Toute la morale est-elle là, comme le pressentait Emmanuel Kant ? En analysant le comportement des joueurs de poker, von Neumann, le père de l'ordinateur et l'une des plus brillantes intelligences du siècle, élabora la théorie des jeux à somme nulle. John Nash montra quelle est la meilleure façon de jouer dans un jeu à somme non nulle. Flood et Dresher découvrirent, avec le dilemme du prisonnier, que la " meilleure solution " de Nash, si elle est appliquée par tous, peut mener au pire pour tous. Tout cela se passait dans les années 40 et 50, entre la mise au point de la bombe atomique et le début de la guerre froide, quand von Neumann et Bertrand Russell défendaient l'idée de la guerre préventive. Inventé peu après que les Soviétiques eurent à leur tour construit la bombe, le dilemme du prisonnier devint rapidement une allégorie de la course aux armements, et la théorie des jeux, un outil controversé de la stratégie - alternativement accusée de justifier la course aux armements ou mise en avant comme le seul espoir de l'arrêter. De l'enfance de von Neumann à la crise des fusées de Cuba, " Le dilemme du prisonnier " retrace ainsi l'histoire d'une idée révolutionnaire - aujourd'hui à l'oeuvre en économie, en biologie, en sociologie - qui a été célébrée comme un des temps forts de la pensée du XXe siècle.*

Questions pièges, énigmes métaphysiques, puzzles impossibles et autres techniques d'interviews pour trouver un travail dans la nouvelle écomonie. • Vous rapetissez jusqu'à la taille d'une pièce de cinq centimes et êtes projeté dans un mixeur. Les lames entrent en action dans soixante secondes. Que faites-vous ? • Si vous étiez un personnage de BD, lequel seriez-vous, et pourquoi ? • Si vous aviez une pile de piécettes d'un cent aussi haute que l'Empire State Building, pourriez-vous toutes les faire tenir dans une seule pièce ? • Comment pèseriez-vous votre tête ? • Combien de flacons de shampoing sont produits dans le monde chaque année ? • Un homme a poussé sa voiture jusqu'à un hôtel et perdu sa fortune. Que s'est-il passé ? • Nage-t-on plus vite dans l'eau ou dans le sirop ? Avec plus de soixante-dix questions extraites d'entretiens aussi ardu que délirants – et leurs réponses –, Êtes-vous assez intelligent pour travailler chez Google ? vous enseignera les secrets qui vous permettront de décrocher un job de rêve dans la nouvelle économie ! Apple, Google, Microsoft... tous les ans, ces entreprises de pointe reçoivent des millions de C.V. Comment recrutent-ils ? Quelles questions pièges ont-ils inventé avec l'aide de psychologues à l'esprit tortueux pour sélectionner les profils les mieux adaptés, souvent les plus originaux ? Comment éviter que votre page Facebook effraie les recruteurs ? Comment utiliser au mieux les réseaux sociaux pour les convaincre ? Un guide fascinant, distrayant et indispensable ! Traduit de l'anglais par Bernard Sigaud

L'auteur, célèbre économiste du sport, propose d'étudier l'économie à travers le football. C'est une première dans l'histoire des sciences ! Les lecteurs apprécieront cet ouvrage de référence, accessible et divertissant.

La théorie des jeux

Le grand livre de la négociation

une initiation à la théorie des jeux en sciences sociales

Abus de biens sociaux - Corruption - Blanchiment d'argent - Délit d'initiés... - Acteurs, délits et scandales de A à Z

Human-Computer Interaction: Users and Contexts

L'économie des ressources minérales et le défi de la soutenabilité 2