



Julien VIAU

MCF

julien.viau@univ-lr.fr

Université de La Rochelle

Membre du laboratoire : CEREGE

Biographie

Julien Viau est Maître de Conférences à l'IAE La Rochelle. Ancien élève de l'Ens Cachan et agrégé d'économie et gestion, il enseigne la négociation et le management. Il co-dirige le Master Administration des Entreprises, après avoir été directeur de la formation continue au Cnam et co-directeur de l'IAE La Rochelle.

Thématique de recherche

Négociation Management Achat public

Les publications

Ouvrages

2015 *La négociation commerciale*, Julien Viau, Héra Sassi, Hubert Pujet, Dunod, 2015. Ouvrage labellisé par la FNEGE en 2016.

Chapitres d'ouvrages

2016 « La négociation en situation difficile », *Vente-négociation*, Dunod, 2016.

2016 : Cas Marsh, recycler, c'est assurer ! », 10 cas de RSE. Etudes de cas de responsabilité sociétale de l'entreprise, Dunod, 2016.

2006 « Les cycles de la commande publique. Un regard différent sur le processus de changement dans le secteur public », *les nouveaux défis du manager public*, RECEMAP, L'harmattan, 2010.

Articles et communications

2018 « La négociation responsable », *Négociations*, De Boeck, 1/18, p 157-170, 2018

2005 « L'acheteur public : une professionnalisation impossible ? », *colloque « Action publique et légitimité professionnelle »*, 21 et 22 janvier 2005.

2004 « Les transformations de la fonction achat dans le secteur public : proposition d'un cadre d'analyse. », *XVII^e journées des IAE*, septembre 2004.

2004 « L'évolution de la fonction achat dans le secteur public : Etude des pratiques au sein d'un grand établissement public de recherche. », *colloque « Les dynamiques intermédiaires »*, 16 et 17 septembre 2004.

2003 « Marketing relationnel et commande publique », *Market Management*, 2003.

Les articles publiés

Comité de lecture répertorié au HCERES, au CNRS, à la FNEGE ou base de données internationale



VIAU J., Sassi H la, Pujet Hubert, (2018), La Négociation responsable, *Négociations*, ISSN : 1780-9231, (HCERES : C, FNEGE : 4), volume : 2018/1, n  : 29.

Les chapitres publiés

VIAU J., Mercier Julie, (2016), Cas Marsh, recycler, c'est assurer !, 127-145, , Baret Pierre, Romestant Fanny, Dunod, Paris, Labellisé FNEGE : Non.

VIAU J., H la Sassi, Hubert Pujet, (2016), La négociation en situation difficile, 170-192, , Marie-Christine Laville, Frédéric Buchet, Dunod, Paris, Labellisé FNEGE : Non.

Les ouvrages publiés

VIAU J., VIAU J., Sassi H., Pujet H., (2015), La négociation commerciale, 250 pages, Dunod, Paris, Labellisé FNEGE : Oui.