

**Université de Strasbourg**  
**Institut d'Études Politiques de Strasbourg**



**La négociation diplomatique :  
enjeux, stratégies, normes et langage**

**Robert Yann**

Mémoire de 4<sup>ème</sup> année

Direction du mémoire : VAHLAS Alexis, Maître de conférence de  
droit public

juin 2012

L'Université de Strasbourg n'entend donner aucune approbation ou improbation aux opinions émises dans ce mémoire. Ces opinions doivent être considérées comme propres à leur auteur.

# Sommaire

Introduction .....	4
I. Analyse sociologique de la négociation diplomatique .....	8
1. Les acteurs et leurs objectifs .....	9
2. Les contextes .....	14
3. Les enjeux de la négociation diplomatique .....	17
4. Les stratégies .....	25
Conclusion partielle .....	29
II. Analyse normative de la négociation diplomatique .....	32
1. La norme et la diplomatie .....	32
2. La norme et la négociation .....	40
3. La négociation diplomatique : entre stratégie et normes, le politique .....	53
Conclusion partielle : Quels fondements pour la norme ? .....	57
III. Le langage, cœur de la négociation diplomatique .....	59
1. Le langage : outil stratégique sous contrainte .....	59
2. La norme et le langage : la langue diplomatique, reflet des mécanismes des processus de négociation .....	61
3. La négociation diplomatique dans l'agir communicationnel .....	63
Conclusion générale .....	67
Table des matières .....	70

## Introduction

Il est remarquable de constater que les phénomènes qui nous sont les plus proches sont bien souvent ceux que nous définissons le moins. Un flou conceptuel entoure nos émotions les plus intimes, nos habitudes les plus anodines et nos idées les plus triviales. Or c'est bien le rôle de la pensée comme de l'art que d'éclairer ces éléments, afin d'assurer à notre esprit une assise intellectuelle toujours plus importante dans l'existence. C'est dans cette perspective que nous avons abordé le phénomène que nous nous proposons d'étudier.

L'expression « tout est négociable » renvoie en réalité à bien plus que ce que sa triviale vénalité laisse supposer. À bien considérer nos interactions, la négociation dispose d'une place prépondérante dans notre quotidien : les priorités, les projets de vacance, les sorties, le salaire, les prérogatives sont négociés. Mais plus encore, dans une vision élargie, le *sens* est négocié en permanence : lors d'une conversation, ou lors de la lecture d'un mémoire d'étudiant. C'est ainsi qu'apparaît l'étendue réelle du phénomène de la négociation.

Le Petit Robert 2011 définit la négociation comme une « série d'entretiens, d'échanges de vues, de démarches qu'on entreprend pour parvenir à un accord » tandis que le Littré (tome 5, 1964) propose « l'action d'arranger les différends publics et surtout internationaux ». Ces deux définitions se croisent sans se superposer. La négociation est assimilée à un dialogue, un échange, une démarche ou, plus largement, une action – ce qui laisse penser qu'il est très difficile d'appréhender synthétiquement et intuitivement la globalité phénomène. Une telle entreprise de définition, malgré tout l'intérêt qu'elle représente, ne saurait être traitée ici faute de temps et de moyens. Il nous est cependant possible d'ouvrir la brèche intellectuelle dans l'hermétisme du concept afin d'éclairer le phénomène, au prisme de l'une de ses manifestations. Il s'agit donc de présenter la négociation dans une certaine perspective pour en dessiner plus nettement les contours. La perspective cependant ne saurait être l'apanage d'une seule discipline : une vision strictement sociologique ou linguistique de la négociation serait redondante avec d'autres travaux et relativement stérile intellectuellement – ce que nous démontrerons.

Le phénomène de la négociation pouvant tout d'abord se décliner selon les individus et les situations par et dans lesquels elle est pratiquée, nous avons décidé de nous pencher sur l'environnement le plus propice à la compréhension de la négociation par sa distanciation maximale des psychologies individuelles : la négociation diplomatique. En effet, l'objectivation de cette forme de négociation par l'institution étatique, le détachement du caractère et des intérêts individuels du négociateur des buts de la négociation grâce à la représentativité – configuration que l'on ne retrouve que très peu ailleurs – permet d'aborder le phénomène avec une part moindre d'interférences d'ordre psychologique ou individuel.

De plus, les analyses de la diplomatie elle-même, dont la négociation constitue une part importante, n'abondent pas – et d'autant moins dans une perspective transdisciplinaire. Comme l'affirme C. Villar dans *Le discours diplomatique* (Paris, L'Harmattan, 2006, p. 18) : « le constat du manque de travaux sur la diplomatie apparaît redondant à travers de nombreux écrits ». La diplomatie souffre également d'un flou conceptuel dans sa définition. Le Petit Robert (2011) indique qu'il s'agit d'une « branche de la politique qui concerne les relations entre les États ; représentation des intérêts d'un gouvernement à l'étranger, administration des affaires internationales, direction et exécution des négociations entre États ». Le Littré (tome 3, 1963) affirme qu'elle est une « connaissance des rapports internationaux, des intérêts respectifs des États ; relations entre les États entretenues au moyen des ambassadeurs ».

Notre travail vise donc à pallier une double lacune : aborder le phénomène de la négociation et celui de la diplomatie, chacun à l'aune de l'autre, étant chacun profondément représentatif de l'autre. La négociation, comme indiquée dans la définition du Littré, renvoie surtout aux échanges de vues internationaux – donc à la diplomatie. La diplomatie est constituée par l'acte de négocier, subsidiaire à celui de représenter un État, selon le Larousse. La superposition des deux concepts nous offre une possibilité d'approche intéressante et surtout *signifiante* des particularités de chacun de ces concepts pris séparément. La question fondamentale – à la fois simple par la forme et complexe par le fond – s'intitule donc : Qu'est-ce que la négociation diplomatique ?

La mise bout à bout des définitions linguistiques qui, comme nous l'avons souligné, sont divergentes et lacunaires, n'apportent pas de réponse claire à

l'interrogation. La négociation diplomatique peut être définie comme « l'action d'arranger les différends publics » (Littré) dans les « représentations des intérêts d'un gouvernement à l'étranger, [l']administration des affaires internationales, [la] direction et [l']exécution des négociations entre États » (Larousse), pour garder les définitions les plus englobantes. Mais qu'est-ce que l'arrangement de différends publics ? Comment amène-t-on les intérêts à se rencontrer et à coïncider ? Un « échange de vues » n'est-il que l'exposition des intérêts ou des revendications ? Dans le cadre de la diplomatie, on peut également s'interroger sur les conditions de la négociation : n'est-elle fondée que sur les critères de la puissance et les moyens de nuire ? Qui la mène et dans quelles cas aboutit-elle ? Ces diverses problématiques trouvent leur sens dans l'origine de leur émergence : la recherche d'une définition satisfaisante du phénomène de la négociation diplomatique.

La problématique établie, nous souhaitons expliciter la méthode utilisée pour le raisonnement. Comme exposé auparavant, notre travail prétend à la transdisciplinarité. Nous considérons que le cloisonnement des savoirs, des méthodologies et des outils conceptuels sont un frein à la compréhension totale des phénomènes ; que lorsqu'il s'agit d'une entreprise aussi fondamentale qu'une définition, le regard unique qu'apporterait une discipline séparée des autres serait nécessairement lacunaire et probablement très inadéquat à la richesse *réelle* du phénomène. Nous ne pouvons cependant prétendre à la saisie globale et totale de l'objet – mais nous nous concentrerons sur les principales disciplines afférant à ce sujet.

Il y a donc, dans notre méthode, une profonde nécessité d'émettre des considérations épistémologiques et d'articuler le raisonnement autour de ces considérations qui soulèveront à la fois les limites d'une discipline et ses apports au sujet. La négociation diplomatique est « un champ exploré par des spécialistes venus d'horizons pluriels : l'économie industrielle, la théorie des jeux et la micro-économie, la psychologie sociale, la sociologie des organisations, le droit, l'histoire et la science politique notamment »<sup>1</sup>. Or nous souhaitons dépasser également une exposition type « catalogue » des différentes perceptions disciplinaire du phénomène pour tenter

---

<sup>1</sup> COLSON, Aurélien, *De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ?* Les cahiers Irice 2009/1 (n°3).

d'unifier les différentes théories et approches au sein d'une recherche conceptuelle d'ordre philosophique. La sociologie, la théorie des jeux, le droit, l'histoire, la science politique et la philosophie de l'espace public, de la norme et du langage seront donc mobilisés pour participer à l'érection d'un concept complet, unifié et critique relatif au phénomène.

Nous aborderons le sujet par l'angle sociologique : la tentative de conceptualisation sociologique de la négociation en général, appliquée à la diplomatie, démontrera le critère essentiellement *stratégique* de la négociation diplomatique. L'analyse bifurquera ensuite vers la question de la norme : le droit, la science politique et la philosophie exposeront la nécessité pour la négociation diplomatique d'être fondée sur un horizon de légitimité : c'est le critère *normatif* de la négociation diplomatique. Enfin, afin de dépasser ce qui semble s'instituer comme une dichotomie fondamentale, nous en appellerons à la philosophie du langage qui nous mènera à une tentative d'unification du concept et de définition précise et suffisante de la négociation diplomatique.

## **I. Analyse sociologique de la négociation diplomatique**

Le corps diplomatique en France jouit généralement d'un certain rayonnement, d'une aura que lui confère son statut de représentant de l'État. C'est l'exemple du « diplomate à la Ferrero Rocher ». Ainsi, la négociation diplomatique peut être considérée avec les mêmes œillères, concevant de façon mythique les processus de communication diplomatique. L'apport de la sociologie et d'une analyse qui envisage de façon rigoureuse et précise les acteurs du monde diplomatique et leurs relations est de dépasser des visions stéréotypées de la négociation diplomatique pour les replacer dans un contexte de luttes, d'influences et de forces diverses. Ainsi, fondée sur une analyse historique, l'étude sociologique du phénomène révèle une certaine structure de la négociation et permet sa compréhension dans une perspective concrète.

Nous nous proposons ainsi de nous pencher sur les différents travaux sociologiques entrepris sur la négociation qui, ramenés au cas des négociations diplomatiques à l'aide d'exemples, nous livreront les fondements épistémologiques de cette approche disciplinaire. Ainsi s'agit-il à la fois de révéler le caractère *novateur* et *nécessaire* d'une telle approche, mais également d'en souligner les limites : notre analyse s'apparente donc à une *critique* épistémologique de la conception sociologique des négociations diplomatiques.

Avant d'analyser la négociation elle-même dans ses processus et procédés, il faut définir ceux qui s'engagent dans le processus de négociation ainsi que leurs objectifs afin de poser les cadres d'analyse pour une compréhension adéquat du phénomène dont nous traitons. Cette opération est loin d'être anodine : la définition des acteurs et organismes traités est essentielle au travail sociologique. En effet, nous montrerons que les postulats de la discipline sont présent dès la définition.



## **1. Les acteurs et leurs objectifs**

Le terme « diplomatie » a émergé en lien direct avec l'État et le pouvoir central. Dès lors persiste une tradition stato-centrée dans la conception de la diplomatie et de la négociation diplomatique. Or, cette réalité a évolué et aujourd'hui, la négociation diplomatique est un phénomène qui regroupe de plus en plus d'acteurs. Il s'agit à présent de les définir, afin de souligner l'importance croissante du rôle de la diplomatie dans un monde qui se complexifie et des rapports qui se démultiplient.

### **A. Les États**

#### **a. De la vision stato-centrée à sa remise en cause**

De l'Antiquité au système international au sens moderne (traité de Westphalie, 1648), la négociation diplomatique s'effectuait entre un nombre restreint d'acteurs. Le système international, et la diplomatie en conséquence, se fondent alors sur des entités prédominantes que sont les États. Dario Batistella définit le système international de cette époque comme un « ensemble d'États souverains entretenant des interactions suffisamment régulières pour que le comportement de tout un chacun soit un facteur nécessaire dans le calcul présidant au comportement des autres »<sup>2</sup>. La souveraineté interne et externe de l'État est affirmée, découlant des trois critères réunis que sont une population, un territoire et une autorité publique. Le fonctionnement de la diplomatie en est largement altéré.

Le principe d'immunité diplomatique peut désormais se fonder sur un système de croyances partagées qu'est la centralité de l'État et de sa souveraineté. De même, les métiers de la diplomatie s'institutionnalisent par et dans l'État, et adoptent une forme figée : les diplomates sont désormais les représentants des entités étatiques, qui constituent les acteurs fondamentaux des relations internationales, c'est-à-dire du système international.

---

<sup>2</sup> *Ibid.*

Peu à peu cependant, les chercheurs en sciences sociales et politiques se sont interrogés sur l'homogénéité de l'entité étatique. Allant à l'encontre de la tradition de pensée qui concevait l'État comme un ensemble unifié, les travaux en sociologie de l'action publique ont démontré l'hétérogénéité et les forces contradictoires voire conflictuelles existant au sein de la structure étatique. Il nous revient d'analyser ce phénomène à l'aune de la diplomatie.

#### b. Dépasser la vision d'une ligne diplomatique homogène au sein des États

La diplomatie est, à l'instar du corps administratif en général, un ensemble hétérogène au sein d'un État – il contient différents acteurs aux différents objectifs qui peuvent parfois entrer en contradiction. Un exemple permettra d'illustrer clairement cette théorie.

Dans l'administration française, les négociations diplomatiques impliquent différents acteurs. Un cas fréquent est la collaboration entre les diplomates du Ministère des Affaires Étrangères et les militaires de la Défense. Il existe entre ces deux corps des différences de méthodes et d'objectifs voilées par une vision de l'État unifié et homogène.

Selon la convention de Vienne du 18 avril 1961 et le décret du 1er juin 1979, la première fonction du chef de mission diplomatique consiste à « représenter l'État accréditant auprès de l'État accréditaire »<sup>3</sup>, tandis que la Défense est supposée « assurer la protection du territoire, de la population et des intérêts français »<sup>4</sup>. Si, bien souvent, ces deux objectifs peuvent être conciliés, des situations dans lesquelles ils entrent en opposition peuvent émerger. Prenons l'exemple de la conférence de Dublin (2008)<sup>5</sup>.

La conférence visait à limiter les armes à sous-munitions. Or l'armée française disposait de quatre types d'armes à sous-munitions ; le travail des diplomates consistait

---

<sup>3</sup> <http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/le-ministere/missions-et-organisation/actions-externes/article/representation>

<sup>4</sup> <http://www.defense.gouv.fr/portail-defense/ministere/le-role-du-ministere-de-la-defense>

<sup>5</sup> DUFURNET, Hélène, *Les militaires en négociation diplomatique : Le „jeu□ de la Défense française à la conférence de Dublin sur les armes à sous-munitions*, Res Militaris, vol 1, n°3.

en la négociation de clauses de destruction d'armes à sous-munitions qui engagerait la France dans un processus international de désarmement sans pour autant la défavoriser. Il fallait ainsi négocier la définition précise d'armes à sous-munitions et des exceptions à appliquer à la limitation – notamment dans la mesure ou certaines armes à usage stratégique précis ne constituait qu'un faible risque pour les population civiles, problème à l'origine de la conférence. Les militaires de la Défense française, quant à eux, avaient l'objectif d'assurer à la France les moyens de préserver l'intégrité de son territoire ; il s'agissait de parvenir à maintenir opérationnelles les armes à sous-munitions.

Une négociation entre la délégation diplomatique et l'état-major s'ensuivit, la Défense acceptant de délaissier certains modèles pour en préserver d'autres. Comme le montre l'article d'H. Dufournet, ces négociations se déroulèrent en plusieurs étapes, en parallèle aux négociations diplomatiques de la conférence. Une négociation interministérielle, organisée par de véritables « diplomates de l'interministériel »<sup>6</sup> sous l'arbitrage du premier ministre, a permis de définir une ligne de stratégie diplomatique qui ne fût pas respecté par le cabinet du ministre des Affaires Étrangères. Les militaires ont alors tenté d'approcher une ONG norvégienne prenant part à la conférence afin d'assurer la prise en compte de leurs revendications – évitant une « *grande manœuvre diplomatique* » proscrite et un conflit interne. L'état d'esprit était bien loin de l'unité nationale – la méfiance vis-à-vis de corps aux techniques et objectifs divergents prévalait.

On constate cependant que les acteurs de ces négociations sont toujours reliés aux États, bien qu'il s'agisse de leurs divergences internes. Les analyses de R. Fisher<sup>7</sup> développent un autre aspect de cette diversité interne aux États qui façonne la diplomatie : les diplomaties de type 1 et 2 montrent qu'au sein même des délégations diplomatiques, différents groupes de travaux se forment et négocient entre eux pour l'élaboration d'une posture commune.

---

<sup>6</sup> EYMERI-DOUZANS, Jean-Michel, « Définir « la position de la France » dans l'Union européenne. La médiation interministérielle des généralistes du SGCI », in NAY, Olivier & SMITH, Andy (ss.dir.), *Le gouvernement du compromis. Courtiers et généralistes dans l'action politique*, Paris, Economica, 2002, pp.149-175.

<sup>7</sup> FISHER, Ronald, *Coordination entre les diplomaties de type 1 (officielle) et de type 2 (parallèle) dans des cas réussis de pré-négociation*, Négociations, 2006/1 (n°5)

Ce stato-centrisme est radicalisé durant la Guerre froide, où les relations internationales sont dominées par deux États, à savoir l'Union des Républiques Socialistes Soviétiques et les États-Unis. Cependant, après 1989 et la disparition de l'URSS, la recherche en sciences politiques s'est interrogée sur la place à donner aux États dans les relations internationales, jusqu'à remettre en cause sa position centrale sur certain domaine

### **La multiplication des acteurs<sup>8</sup>**

De nouveaux acteurs entrent sur la scène diplomatique après 1989. Les organisations non-gouvernementales (ONG) intègrent de plus en plus les arènes de négociation diplomatique, comme lors de la conférence de Dublin mentionnée précédemment. Ainsi, des associations comme Human Right Watch ont un certain poids dans les négociations de paix et de désarmement, considérée comme des représentants légitimes des intérêts des populations civiles. C'est une nouveauté radicale au vu des théories originelles de l'État, seul représentant souverain de la population sur son territoire.

Cette irruption de la société civile dans la négociation implique beaucoup d'autres acteurs comme les lobbies, groupes d'intérêt, communautés épistémiques (terme instauré par P. Haas), groupes d'experts ou « think tanks ». Les objectifs de ces acteurs diffèrent de ceux des États, ce qui complexifie grandement les processus de négociation. Le modèle des « coalitions de cause » définies comme un ensemble composé « d'acteurs issus d'organisations gouvernementales et privées variées, qui, dans le même temps, a) partagent un ensemble de croyances normatives et causales et b) participent, dans un degré non négligeable, à une activité coordonnée dans le temps »<sup>9</sup>, permet d'unifier conceptuellement cette diversité d'acteurs non-étatiques.

Enfin, l'importance des organisations internationales est à souligner : si elles sont constituées par les États, certaines ont une capacité à négocier par elles-mêmes – comme

---

<sup>8</sup> ROSENAU, James, *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton University Press, 1990, 504p.

<sup>9</sup> SABATIER, P., *The Advocacy Coalition Framework : Revisions and Relevances for Europe*, p. 4-5 ; cit. dans BERGERON, SUREL, VALLUY, « L'Advocacy Coalition Framework : Une contribution au renouvellement des études de politiques publiques ? » in *Politix*, XI/41, 1998.

l'Union européenne – ou disposent d'un poids diplomatique très important – l'Organisation des Nations Unies ou l'Organisation Mondiale du Commerce. La montée en puissance de ces organisations inter-étatiques, transnationales ou régionales complexifie encore le jeu des diplomates sur la scène internationale.

La question du « retrait de l'État »<sup>10</sup> s'est donc posée au sein de la discipline des relations internationales. Nous insisterons sur le fait que la légitimité de ces nouveaux acteurs repose sur un accord des États – au sein de l'ONU ou du Conseil de l'UE par exemple. La diplomatie reste encore traditionnellement une « affaire d'États », qui implique toutefois des acteurs non-étatiques. Il apparaît que c'est justement dans le cadre de la multiplication des acteurs que s'est le plus développé le recours à la diplomatie plutôt qu'aux actes unilatéraux. La recrudescence des relations sur des bases contractualistes, due à la fragmentation et la diversification des acteurs sur la scène internationale, a donné un rôle central à la négociation diplomatique.

C'est également la *fragmentation théorique* progressive des acteurs de la négociation, fondée sur le constat d'une diversification pratique des acteurs, qui légitime la perception des négociations diplomatiques comme une arène où se rencontrent différentes forces. L'innovation de la sociologie est d'avoir mis en lumière les rapports de force *internes* aux agents traditionnels de la négociation (l'État, l'organisation, la délégation). Ainsi, la dimension stratégique de la négociation prend une nouvelle dimension plus vaste et complexe, que d'autres disciplines – le droit ou l'histoire – ne sont plus à même d'appréhender conceptuellement. La diversification des acteurs implique une montée en puissance des conceptions strictement *stratégiques* de la négociation, dans l'analyse théorique du phénomène.

Ce sont donc deux tendances qui caractérisent l'évolution de la diplomatie, donc de la négociation diplomatique, donc de son étude : la diversification des acteurs et la complexification des relations. La démultiplication des acteurs, avec la fin du monopole des États en matière de diplomatie, associée à l'augmentation croissante des enjeux, des revendications et la technicité accrue des sujets donnent une position centrale à la

---

<sup>10</sup> BADIE, Bertrand, *Un monde sans souveraineté – Les États en ruse et responsabilité*, Paris, Fayard, 1999, 36p.

diplomatie, qui doit désormais s'adapter à ces nouvelles conditions. Avec elle, c'est le regard porté sur les négociations diplomatiques qui doit s'adapter. C'est également l'échec à priori d'une tentative de typologie de la négociation diplomatique – qui semble condamnée à s'embourber dans le détail ou dans l'impossibilité d'établir des catégories suffisamment englobantes.

La négociation diplomatique a vu son importance s'accroître dans un souci d'adaptation stratégique à un cadre nouveau de complexification des relations internationales. Les considérations stratégiques se sont développées avec la multiplication des acteurs, mais aussi avec l'évolution des *contextes* dans lesquels ces acteurs négocient. Notre analyse sociologique devra donc s'orienter sur les contextes de la négociation, qui en posent le cadre, les conditions et mettent en lumière certaines de ses caractéristiques.

## **2. Les contextes**

Les contextes de la négociation sont définis par A. Strauss dans un ouvrage fondamental en la matière, *Negotiations : Varieties, contexts, processes and social order*, comme doubles : un contexte structurel et le contexte de négociation.

### **A. Le contexte structurel**

Ce contexte est le cadre général au sein duquel se déroulent les négociations. Il échappe à l'emprise des acteurs et les influence indépendamment de leur volonté. C'est l'environnement social, économique, technologique et politique qui forment à la fois des contraintes et des ressources pour les négociateurs. L'influence de ce contexte sur la négociation fait l'objet d'études plus approfondies sur l'individu dans son environnement. Nous nous concentrerons cependant sur le contexte qui constitue une arène perçue comme telle par les acteurs des rapports de négociation – dans la mesure où notre analyse sociologique porte sur les rapports de force de la négociation.

## B. Le contexte de négociation

Ce contexte regroupe une variété très importante de facteurs qui influencent plus ou moins directement la négociation et permet de mettre en lumière les rapports de force qui la composent.

Nous reprendrons la typologie de A. Strauss<sup>11</sup>, reprise et explicitée par R. Bourque et C. Thuderoz<sup>12</sup> :

- 1) *Les relations de pouvoir* : elles apparaissent dans le refus ou l'acceptation par une partie de l'exploitation par une partie supérieure. L'ultimatum en est le meilleur exemple<sup>13</sup> : sa force coercitive représente les relations de pouvoir qui forment le cadre de la négociation. Ainsi, les négociations de paix en 1919 entre les vainqueurs de la Première Guerre mondiale et les vaincus ont débouché sur le traité de Versailles, fondé sur la possibilité pour les alliés d'émettre un ultimatum inacceptable pour le vaincu (la poursuite de la contre-offensive en Allemagne).
- 2) *Le nombre de parties* prenant part à la négociation détermine certains rapports de force ; plusieurs petits États peuvent user d'une technique de dissuasion vis-à-vis de l'État fort dans le cas d'une négociation multilatérale.
- 3) *Les normes et valeurs* des participants permettent aux diplomates de jouer sur des effets de surprise en s'écartant de ces valeurs ; cela donne lieu à des techniques subtiles de déstabilisation.
- 4) *Expérience, stabilité, représentativité* : les deux premiers facteurs peuvent sembler évident ; un négociateur expérimenté et dont la posture est stable dispose de plus de pouvoir de négociation. Les enjeux de la représentativité restent encore flous pour les chercheurs aujourd'hui, bien que le degré de

---

<sup>11</sup> STRAUSS, Anselm, *Negotiations : Varieties, contexts, processes, and social order*, Jossey-Bass, 1978, 275 p.

<sup>12</sup> BOURQUE, Reynald, THUDEROZ, Christian, *Sociologie de la négociation*, Repères, Paris, 2002, 124 p.

<sup>13</sup> KRAMER, R. M., SHAH, P. P., & WOERNER, S., « When ultimatums fail: Social identity and moralistic aggression in coercive bargaining » in. KRAMER R. & MESSICK D. (Eds.), *Negotiation as a social process* (pp. 285–308), Thousand Oaks, CA: Sage, 1995.

représentativité d'un négociateur, ainsi que sa légitimité, jouent un rôle non-négligeable.

- 5) *La fréquence des rencontres* créé du lien social dans une certaine mesure et diminue la marge d'imprévisible, c'est-à-dire de pouvoir des négociateurs (voir la théorie des zones d'incertitude). Des rencontres fréquentes institutionnalisent et objectivent les relations. Ce contexte est particulièrement utilisé par la diplomatie étasunienne, par le concept de *soft hegemony*.
- 6) *Nombre et nature des enjeux* : des enjeux nombreux augmentent la possibilité de compromis et de *package deal*, une solution à la négociation par concessions mutuelles, et facilitent ainsi les négociations. A l'inverse, un enjeu central et unique peut donner lieu à une opposition frontale qui rend la négociation difficile. De plus, les enjeux tangibles, c'est-à-dire objectifs, sont plus intégratifs que des enjeux intangibles, de nature psychologique ou personnelle (les symboles, religions, etc.). Cette distinction de nature peut renvoyer à une autre distinction entre les conflits d'intérêts, plus clairement définis et faciles à résoudre, et les conflits de valeurs, plus incertains et complexes.
- 7) *Le caractère public ou privé* des négociations influence grandement leur déroulement. « L'auditoire »<sup>14</sup> a une influence directe ou indirecte sur le négociateur, selon son degré de dépendance à la négociation. Les difficultés qui naissent à travers les doubles négociations entre négociateur et entre le négociateur et son auditoire soulèvent le dilemme de maintenir les négociations dans un cadre privé et informel, alors qu'il concerne un vaste auditoire – ce qui est bien souvent le cas pour les relations diplomatiques.
- 8) *Solutions de rechange* : la définition d'une meilleure solution de rechange (MESORE)<sup>15</sup> pose un repère de négociation qui donne un avantage stratégique comme point de repère vis-à-vis duquel les propositions de la partie adverse seront mesurées.

---

<sup>14</sup> Pour une analyse précise de l'influence de l'auditoire sur la négociation, voir LEWICKI, Roy & LITTERER, Joseph, *Negotiation*, R.D. Irwin, Homewood, ILL, 1985, 368p.

<sup>15</sup> FISHER Roger & URY William, *Getting to Yes : Negotiating Agreement Without Giving In*, New York : Penguin Books, 1983.



Force est de constater que dans les analyses du contexte lui-même prédomine la vision de la négociation comme un rapport de force stratégique ou deux entités, certes hétérogènes comme nous l'avons montré, s'opposent immanquablement et tentent, par des techniques de négociation fondées sur le contexte, d'obtenir des accords de l'« adversaire » sans trop lui délaissier.

En effet, les huit points énoncés relèvent tous d'une analyse strictement *stratégique* de la négociation, même si certains font allusion aux critères *objectifs* d'un dialogue de négociateur (les éléments 5 et 6 du contexte). En l'occurrence, dès l'approche des contextes, l'analyse contient déjà en filigrane une conception positiviste des relations communicationnelles, et présente déjà des limites épistémologiques visibles.

Selon R. Bourque et C. Thuderoz, ces éléments du contexte de négociation sont des « ressources »<sup>16</sup> du négociateur, avec lesquelles il peut influencer plus ou moins volontairement le déroulement de la négociation. Il ne s'agit pas de poser le processus de négociation comme un processus guerrier de pure opposition ; néanmoins, il convient de mettre en lumière la vision principalement a-normative (mais pas anti-normative) de toute négociation que donne l'analyse sociologique des contextes. Une intégration systématique du cadre normatif de la négociation à l'analyse contextuelle apparaît dans le cadre du « contexte structurel », bien que, ici encore, la norme n'est envisagée que comme *force sociale* plus ou moins contraignante vis-à-vis d'autres forces.

C'est ainsi qu'il nous faut nous intéresser à l'étude des stratégies et procédés de négociation pour mettre en valeur l'apport de la sociologie à l'analyse – ainsi que ses limites épistémologiques.

### **3. Les enjeux de la négociation diplomatique**

#### **A. Introduction : formules générales de la négociation**

---

<sup>16</sup> BOURQUE, R., THUDEROZ, C., *Sociologie de la négociation*, p. 62

La procédure générale de la négociation a fait l'objet de tentatives de conceptualisation sociologique, de façon à définir le fondement stratégique de toute négociation – et donc, dans notre cas, de la négociation diplomatique.

Une formule en trois étapes est proposée par W. Zartman et M. Berman<sup>17</sup>. La négociation débute avec un diagnostic de la situation et la décision des parties impliquées dans la situation problématique d'engager une négociation afin de résoudre le conflit diagnostiqué. Dès cette étape apparaît un premier calcul : la négociation sera engagée si elle peut déboucher sur une situation plus profitable pour les deux parties qu'une absence de négociation. La deuxième étape est la négociation d'une formule, c'est-à-dire un cadre général d'accord : la définition des intérêts et revendications de chacun, la définition des termes, la reconnaissance du champ d'application de la négociation, de ses possibilités et de ses limites. C'est là la partie centrale de la négociation, où le cœur de la problématique est attaqué. La troisième étape consiste en la négociation des détails, c'est-à-dire les échanges des contreparties.

Cette formule a l'avantage d'offrir une simplification théorique du procédé de négociation et met en lumière un point essentiel : l'importance fondamentale de la négociation du cadre général des accords. Contrairement à l'opinion courante, les contreparties auxquelles aboutissent les négociateurs ne constituent qu'une part minime du travail de négociation : le véritable enjeu se trouve au niveau de la formule d'entente ou des « règles du jeu ». Là se situe également notre enjeu épistémologique : comment l'approche sociologique aborde-t-elle ce cadre général et donc l'enjeu de la négociation ?

L'enjeu est défini par C. Dupont comme « tout ce qui va avoir du poids sur l'ensemble des intérêts, préoccupations, besoins, attentes, contraintes et risques ressentis (plus ou moins explicitement) par les négociateurs »<sup>18</sup>. Dans cette définition, nous nous concentrerons sur le terme d' « intérêts », que nous jugeons central.

---

<sup>17</sup> ZARTMAN, William & BERMAN, Maureen, *The Practical Negotiator*, Yale University Press, New Haven, 1982, 250p.

<sup>18</sup> DUPONT, Christophe, *La Négociation. Conduite, théorie, application*, Dalloz, Paris, 1994, 386p.

## B. La défense des « intérêts »<sup>19</sup>

De manière générale, on affirme que les diplomates défendent les « intérêts » du pays qu'ils représentent. Or la notion d'intérêt elle-même est relativement floue et appelle à différentes analyses et interprétations. La question qui se pose ici est donc : comment les sciences sociales analysent-elles et interprètent-elles la notion d'« intérêts » dans le cadre de la négociation?

D. Lax et J. Sebenius définissent deux catégories d'intérêts : les intérêts intrinsèques et instrumentaux. Les intérêts intrinsèques portent sur le règlement du problème des conditions favorables. Par exemple, dans le cadre de la conférence de Dublin (2008), la Défense française avait pour enjeu de négociation le maintien des systèmes d'armement à sous-munition français – ce qui constitue un intérêt intrinsèque, détaché des négociations ultérieures. Un autre exemple parlant sont les négociations pour la reconnaissance des frontières qui ne s'attachent qu'aux conditions favorables pouvant être obtenues immédiatement. Le but d'une négociation diplomatique axée sur ce type d'intérêts est la préservation ou le gain d'avantages sans considération des relations diplomatiques *dans le temps*, donc sans prise en compte de ce que nous avons nommé le « cadre général des négociations ». On se situe ainsi clairement dans une analyse en termes de rapports de force où les deux parties cherchent à obtenir les meilleurs avantages pour eux-mêmes à court terme.

Les intérêts instrumentaux renvoient aux effets d'une négociation sur les transactions futures : il s'agit de poser les règles du jeu des négociations qui, ultérieurement, pourront s'avérer avantageuses. Le cas des conférences de paix est particulièrement intéressant en ce qu'il renvoie dans une large mesure à ces intérêts instrumentaux. Ces conférences visent à détendre une situation potentiellement ou effectivement belliqueuse, mais constituent en elles-mêmes l'occasion d'un élargissement des possibilités de négociation futures. Le but est de permettre le dialogue – c'est-à-dire, stratégiquement, la confrontation dans un cadre de négociation – entre des puissances, en présentant ce dialogue comme plus profitable aux parties que la situation existante ; les conférences de paix sont donc intrinsèquement prospectives, elles

---

<sup>19</sup> LAX, David & SEBENIUS, James, *Manager as Negotiator*, Free Press, New York, 1987, 416p.

envisagent surtout les rapports futurs en tant qu'elles prétendent les permettre. Dans le cas de la conférence de Madrid de 1991, une tentative de la communauté internationale de négocier un processus de paix entre Israël et Palestine notamment, la réussite de la rencontre fut la démonstration d'une possibilité de négociation future – qui mènera aux accords d'Oslo en 1993 et au traité de paix israëlo-palestinien en 1994. Ce sont donc, à la conférence de Madrid, les intérêts instrumentaux qui ont été privilégiés, au détriment des intérêts intrinsèques.

Ce qui peut, à première vue, être naïvement considéré comme un geste de bon-vouloir, une ouverture à l'autre, une aspiration à la paix, s'avère donc être plus complexe : l'analyse de la distinction qu'opèrent D. Lax et J. Sebenius entre intérêts intrinsèques et instrumentaux nous permet de placer les rapprochements diplomatiques entre puissances opposées comme le résultat d'un *calcul stratégique* ayant en vue les « intérêts instrumentaux » des puissances en présence. Il apparaît ainsi que les négociations de paix ou de désarmement se situent toujours encore, dans une perspective sociologique, dans un rapport stratégique d'opposition d'intérêts – desquels la norme est à priori exclue épistémologiquement.

Il convient d'approfondir l'analyse de ces rapports par une déconstruction de la notion d'intérêts qui reste en soi peu claire d'un point de vue sociologique. Pour certains chercheurs, les « intérêts » sont en réalité le pouvoir. « Toute négociation porte sur un enjeu généralisé : le pouvoir »<sup>20</sup>. Le concept de « pouvoir » appelle donc à être développé sociologiquement.

### **C. Les zones d'incertitudes**

M. Crozier et E. Friedberg ont probablement contribué le mieux à la définition du « pouvoir » dans une analyse fondée sur les zones d'incertitudes. Une relation de négociation – dans le cas de M. Crozier et E. Friedberg, de négociation intra-organisationnelle, bureaucratique – se fonde pour chacun des acteurs en présence sur la recherche du contrôle de zones d'incertitude afin d'obtenir un pouvoir relatif sur les

---

<sup>20</sup> BOURQUE, R., THUDEROZ, C., *Sociologie de la négociation*, p. 53.

autres acteurs. Leur définition de la zone d'incertitude est la suivante : « En définissant des secteurs où l'action est plus prévisible que dans d'autres, en mettant sur pied des procédés plus ou moins faciles à maîtriser, [les structures et les règles de l'organisation] créent et circonscrivent des zones d'incertitudes organisationnelles que les individus ou les groupes tenteront tout naturellement de contrôler pour les utiliser dans la poursuite de leurs propres stratégies, et autour desquelles se créeront donc des relations de pouvoir. Car le pouvoir, les capacités d'action des individus ou des groupes au sein d'une organisation dépendent en fin de compte du contrôle qu'ils peuvent exercer sur une source d'incertitude affectant la capacité de l'organisation d'atteindre ses objectifs à elle, et de l'importance comme de la pertinence de cette source d'incertitude par rapport à toutes les autres qui conditionnent également cette capacité. Ainsi, plus la zone d'incertitude contrôlée par un individu ou un groupe sera cruciale pour la réussite de l'organisation, plus celui-ci disposera de pouvoir »<sup>21</sup>. Ces zones impliquent donc des situations, compétences et opportunités non réglementées pour lesquelles des relations de pouvoir informelles se mettent en place. Il s'agit par exemple d'une certaine expertise en armement nucléaire, qui permet au diplomate qui en dispose de mener, dans une certaine mesure, les négociations. Cette expertise, si elle est reconnue, lui donne le pouvoir informel (dans le sens de non-reconnu par le droit international) de définir mieux que les autres parties ce qui sera considéré comme une arme nucléaire – pouvoir fondamental dans le cadre d'une conférence de désarmement. « Le pouvoir [...] constitue [...] un acte relationnel où se marchandent des gestes, des attitudes ou des capacités d'action. La négociation apparaît ainsi comme un mode légitime de structuration des jeux organisationnels, dont l'enjeu est l'accroissement, pour chaque membre de l'organisation, d'une zone d'incertitude (ou d'autonomie, donc de plus grande liberté d'action). »<sup>22</sup>

Il s'agit ainsi pour les diplomates prenant part à une telle conférence de se soustraire à ce pouvoir afin d'obtenir un avantage stratégique. Ils peuvent tenter d'acquérir une telle expertise pour échapper à l'emprise informelle de la zone d'incertitude en matière de définition d'armement nucléaire. Ils peuvent également – et

---

<sup>21</sup> CROZIER, Michel & FRIEDBERG, Erhard, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977, p. 67

<sup>22</sup> BOURQUE, R., THUDEROZ, C., *Sociologie de la négociation*, p. 22.

c'est bien souvent la façon dont les délégations diplomatiques procèdent – réclamer la réglementation objective de l'expertise afin d'échapper à la part d'arbitraire que constitue un pouvoir informel. Cette deuxième solution renvoie à la concertation avec des communautés épistémiques, des acteurs extérieurs régulant l'expertise ou la définition par écrit, avant le début des négociations, des expertises considérées comme légitimes et valables dans le cadre de la conférence.

Ce qui ressort de cette analyse des rapports de négociation est le contenu de la notion de « pouvoir », d'intérêts. Les diplomates recherchent donc avant tout, dans une perspective sociologique toujours, la mainmise sur les zones d'incertitude, qui par ailleurs abondent dans un droit aussi peu codifié que le droit international, et ainsi un pouvoir sur les autres négociateurs. Finalement, ce pouvoir renvoie à la capacité d'effectuer des choix qui semblent arbitraires ou imprévisibles aux yeux des adversaires. On constate ce pouvoir à titre d'exemple dans la relation de dépendance économique entre deux États qui n'aurait pas été objectivée, c'est-à-dire énoncée clairement, dans sa nature et ses conséquences en matière de négociation, et qui octroie une autonomie, une force contraignante de son autonomie, à l'État qui domine la relation de dépendance.

Il y a dans cette analyse une bonne approche du pouvoir, notamment en ce qu'elle explique la nécessité, dans de nombreuses négociations diplomatiques, d'établir en prévision les attributions et compétences afin de restreindre les zones d'incertitudes. Plus généralement donc, nous pouvons qualifier avec J.-D. Reynaud les pouvoirs comme « les règles constitutives du système, les règles du jeu »<sup>23</sup>. Cette définition a une portée plus étendue que celle de M. Crozier et E. Friedberg ; on peut donc élargir l'analyse du pouvoir en explicitant ses différentes caractéristiques, ce qui permettra de saisir l'enjeu de la négociation au prisme des travaux sociologiques.

#### **D. Le pouvoir**

Le pouvoir en négociation contient différentes caractéristiques qui sont toutes des

---

<sup>23</sup> REYNAUD, Jean-Daniel, *Les Règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, A. Colin, Paris, 1989.

enjeux stratégiques. Ainsi, toute négociation peut se comprendre comme un jeu à somme nulle avec uniquement deux bilans possibles : le gain ou la concession, c'est-à-dire l'obtention ou la perte de positions de pouvoir.

R. Bourque et C. Thuderoz définissent quatre caractéristiques du pouvoir. Le pouvoir est *relationnel* est lié à l'imprévisibilité des comportements. Il renvoie à une marge d'autonomie qui développe l'incertitude chez le négociateur adverse et permet donc d'instaurer des cadres de négociations, des « règles du jeu » plus avantageuses stratégiquement. Cette caractéristique est conceptualisée par Crozier et Friedberg dans *l'Acteur et le Système*.

Le pouvoir lié au *degré de dépendance* constitue une autre forme de pouvoir, comme nous l'avons précisé plus haut. Il permet d'accroître les zones d'incertitude et les enjeux de la négociation, en augmentant la difficulté d'établir une MESORE qui poserait des limites aux revendications des négociateurs. L'application rapide et immédiate, en 2012, des mesures préconisées par l'Union Européenne en Grèce est un exemple flagrant du pouvoir de négociation qu'offre la situation de dépendance au plan de renflouement européen dans laquelle se trouvait le gouvernement hellène.

Le pouvoir est *contingent, provisoire et relatif*; il dépend de conditions extérieures qui peuvent se modifier. La distribution du pouvoir est liée à ces conditions. Ainsi, la négociation diplomatique doit prendre en compte cette contingence dans la définition des règles : elle constitue en effet une forme de zone d'incertitude qui avantage de fait ceux en meilleure position de pouvoir – positions qu'ils s'efforceront de préserver. La durée de validité d'un traité et les mesures coercitives en cas de rupture permet de pallier cette incertitude en obligeant un État à respecter les clauses quand bien même de nouvelles conditions lui permettent de revendiquer une nouvelle position de pouvoir. Les clauses du Traité de Versailles (1919) imposant à l'Allemagne l'ouverture de ces frontières commerciales et l'absence de tarifs douaniers avaient cette fonction d'encadrement de la zone d'incertitude que pouvait constituer la reprise économique de l'Allemagne et sa puissance commerciale potentiellement retrouvée.

Le pouvoir est *coercitif*; il se mesure à la capacité de sanctionner lorsqu'il n'est pas respecté. La capacité diplomatique d'instaurer le cadre général des négociations – qui est, rappelons-le, ce que nous avons défini comme l'enjeu fondamental des

négociations et donc le véritable contenu du « pouvoir » - dépend de la faculté de l'État représenté à faire appliquer ce cadre par sa capacité à prendre des mesures de rétorsion – donc sa capacité de nuisance. Cette forme de coercition est moins puissante que le monopole étatique de la violence légitime sur son territoire, mais représente néanmoins une capacité de nuisance à l'aune de laquelle se mesure le pouvoir. Ainsi, dans le cadre des accords commerciaux conclus entre les États-Unis et le Maroc au sein de l'OMC (2004), les États-Unis disposent de la capacité à sanctionner tout non-respect par des restrictions à l'importation et/ou l'exportation et ainsi, de la capacité à définir le cadre des négociations commerciales. Rappelons cependant que le pouvoir de négociation n'est pas strictement coercitif – ce qui exclurait la possibilité de la persuasion. Un pouvoir coercitif *potentiel* est suffisant, ce qui pose également les questions relatives à la stratégie du « bluff ». De ce fait, le rapport de coercition est le plus souvent un rapport à terme indéterminé.<sup>24</sup>

Cette dernière caractéristique est importante en tant qu'elle se distancie définitivement d'une vision *normative* du pouvoir : il n'y a pouvoir que lorsqu'il y a possibilité de coercition. On peut comprendre le doute des chercheurs quant au « pouvoir » d'instances qui ne disposent d'aucun moyen de coercition réel et ne se réfèrent qu'à la norme – ONG, communautés épistémiques et certaines instances internationales. L'exemple de la non-application du Pacté de Stabilité et de Croissance au sein de l'UE, et l'absence de sanctions à l'égard de la France et de l'Allemagne prouvent sociologiquement une absence de pouvoir des institutions européennes dans l'application des principes normatifs qu'elles établissent. Le pouvoir diplomatique semble donc nécessairement lié à la force coercitive des parties à la négociation. Cette conception avalise le réalisme dans l'étude des relations internationales contre l'idéalisme qui considérerait la norme sans force contraignante – et montre ainsi ses limites à saisir l'ensemble des situations de négociations, qui ne sauraient se réduire à des phénomènes de coercition effective ou potentielle.

---

<sup>24</sup> BACHARACH, Samuel & LAWLER Edward, *Power and Politics in Organization*, Jossey Bass, San Francisco, 1980, 249p.



Les notions d'intérêt et de pouvoir sont à présent éclaircies et posent les bases (sociologiques) de la négociation diplomatique : leur enjeu. Il convient désormais de se pencher sur les stratégies de négociation, soient les procédés par lesquels s'expriment les pouvoirs respectifs des puissances en présence. Une première approche intéressante se fonde sur la théorie des jeux, qui exprime les rapports stratégiques sous forme mathématique et simplifiée et offre ainsi un bon outil conceptuel pour concevoir *stratégiquement* la négociation diplomatique.

#### **4. Les stratégies**

##### **A. Les apports de la théorie des jeux**

La théorie des jeux se concentre essentiellement sur la stratégie de la négociation. La stratégie est définie par A. Rapoport comme « un plan prédéterminé donné par le joueur avant le début de la partie (à un tiers par exemple), prévoyant le choix qui sera fait dans les différentes situations pouvant se présenter au cours du jeu »<sup>25</sup>. Ainsi, le diplomate définit par avance, selon les conditions dont il a connaissance, quels seront ses choix et décisions en fonction des comportements du diplomate adverse. L'orientation du diplomate sera déterminée par « l'équilibre résultant de la somme pondérée des effets produits »<sup>26</sup>.

Les facteurs qui influenceront ces orientations comportent le rapport de force entre les parties, la nature des relations entre les parties, les thèmes en débat, le poids respectif des enjeux et l'existence éventuelle d'une MESORE. Les stratégies correspondent donc à des priorités que se fixent les diplomates dans la négociation sous la contrainte de ces facteurs. Selon quel modèle s'articulent alors ces priorités ?

R. Bourque et C. Thuderoz proposent une brève description de l'approche de la théorie des jeux : « les parties sont jugées monolithiques et réduites à deux, s'affrontent dans des jeux non-répétés et faiblement contraignants ; les négociateurs ont un accès

---

<sup>25</sup> RAPOPORT, Anatol, *Fights, Games and Debates*, University of Michigan Press, Ann Harbor, 1960, p. 142.

<sup>26</sup> ROJOT, Jacques, *La Négociation*, Vuibert, Paris, 1994, p.106.

facile aux informations et savent les traiter ; l'accord qu'ils établissent concerne souvent (ou se traduit dans) un énoncé chiffré, de grande simplicité »<sup>27</sup>.

Une telle approche nous permet de saisir l'aspect *stratégique* de la négociation dans sa conception sociologique : une équation mathématique se forme, avec pour objectif les intérêts donc le pouvoir et comme variable les contextes et facteurs du jeu. Plusieurs exemples viennent illustrer ce postulat théorique. T. Schelling développe le *point focal*<sup>28</sup>, qui correspond à un point d'accord « naturel » entre les parties, issu de l'anticipation des comportements de l'autre. C'est une solution qui polarise la coordination des choix sans qu'il y ait nécessairement coordination. Cette forme d'optimum se retrouve dans l'une des variantes les plus célèbres de la théorie des jeux : le « dilemme du prisonnier », élaboré par le mathématicien A. Tucker. A l'inverse, ce dilemme montre une situation qui débouche, lorsque chaque négociateur se préoccupe de ses intérêts propre, à un sous-optimum. C'est aussi ce que montre l'équilibre de Nash en économie qui, appliqué à la sociologie de la négociation, montre qu'une négociation diplomatique où les acteurs (Etats-Unis et URSS) se confrontent directement en tâchant d'obtenir le plus d'avantages (puissance militaire) conduit à un situation sous-optimale et insatisfaisante pour les deux parties (course aux armements et insécurité). D'autres travaux<sup>29</sup>, inspirés notamment de microéconomie et des fonctions d'utilité, exposent un modèle similaire d'analyse mathématique de la négociation en vue d'une solution optimale.

La première conclusion à tirer de la théorie des jeux est la nécessité d'une concertation qui permet d'accélérer et de simplifier le consensus contre la recherche plus aléatoire d'un point focal, et également de ne pas se maintenir dans une situation sous-optimale de recherche de gains individuels sans considération pour les intérêts de l'autre partie. La deuxième conclusion, la plus importante dans notre démonstration, renvoie au présupposé épistémologique qui réside dans une approche par la théorie des jeux. La négociation diplomatique s'y trouve réduite à une simple expression mathématique, qui

---

<sup>27</sup> BOURQUE, R., THUDEROZ, C., *Sociologie de la négociation*, p. 47.

<sup>28</sup> SCHELLING Thomas, *Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press, 1960, particulièrement pp.83-118.

<sup>29</sup> Le modèle de choix conflictuel de Carl Stevens, les zones de négociations et les fonctions d'utilité de Walton et McKersie.

expose l'acte même de négociation comme la résolution d'une équation dans un contexte donné avec un objectif donné. Le diplomate peut alors être assimilé à une fonction de résolution de l'équation, selon les trois étapes définies précédemment : la définition du problème (la nécessité mathématique d'une négociation lors d'une situation sous-optimale), la reconnaissance de la possibilité d'une solution (envisager les variables et les résultats potentiels) et l'échange d'avantages (la résolution vers un optimum supérieur pour les deux intérêts en négociation).

Ces théories sont pour la plupart très incomplètes et ont essuyé de nombreuses critiques<sup>30</sup>, notamment sur leur caractère très abstrait. C'est entre autre l'absence de prise en compte de la négociation comme jeu à somme nulle – c'est-à-dire un jeu où le modèle gagnant-gagnant est impossible. En réalité, la négociation diplomatique ne se contente pas de dégager de façon mathématique un optimum pour les deux parties (qui d'ailleurs ne sont pas unifiées, nous l'avons montré au début) en parfaite rationalité et anticipation, mais doit développer des stratégies de négociation qui, si elles procèdent d'un calcul rationnel, ne pensent pas l'aboutissement de la négociation en termes d'optimum *pour toutes les parties*.

## **B. Négociation distributive et négociation intégrative<sup>31</sup>**

La stratégie de négociation diplomatique doit être envisagée différemment d'une résolution d'équation : elle comporte des méthodes, des approches du problème différentes selon les gains escomptés et les conditions de la négociation. R. Walton et R. McKersie vont tenter de définir les stratégies de négociation en les fondant sur des mathématiques pour expliquer l'émergence d'une négociation mais en développant ensuite un modèle binaire de processus de négociation.

La négociation distributive (ND) correspond à une négociation à somme nulle : les parties cherchent à maximiser leurs gains *contre* l'autre partie. Les diplomates y considèrent donc les enjeux comme parfaitement opposés et envisagent l'obtention d'un gain pour l'un comme nécessairement au détriment de l'autre. Il s'agit, par exemple, de

---

<sup>30</sup> BOURQUE, R., THUDEROZ, C., *Sociologie de la négociation*, p. 47

<sup>31</sup> WALTON Richard & MCKERSIE Robert, *A Behavioral Theory of Labor Negotiations. An analysis of a social interaction system*, McGraw-Hill, New York, 1965.

négociations en matière de répartition de titres territoriaux : la définition de la frontière entre deux États implique, pour tout gain qu'effectue une partie, une perte équivalente pour l'autre partie. Le diplomate se situe lorsqu'il négocie des titres territoriaux, dans un jeu à somme nulle, où toute concession est une perte : c'est une négociation distributive.

La négociation intégrative (NI) renvoie à la convergence des intérêts dans la négociation : les diplomates coopèrent pour la « résolution de problèmes »<sup>32</sup>. La confiance réciproque et la recherche de solutions mutuellement acceptables guident la négociation – on recherche un modèle de type « gagnant-gagnant ». Il peut s'agir par exemple de négociations entre États européens afin d'adopter une position commune à l'ONU ; la coopération y est nécessaire pour donner une cohérence globale et donc une force à la position commune, force diplomatique qui n'aurait pas été telle si les États s'étaient positionnés séparément. Il est donc parfois de l'intérêt des diplomates d'adopter le mode de la NI pour accroître les gains de son pays.

Ainsi, R. Walton et R. McKensie enrichissent la théorie des jeux exposée initialement en exposant les deux aspects de la négociation : comme jeu à somme nulle ou non nulle. Leur modèle se fonde également sur les courbes d'utilité, afin d'imbriquer leur théorie dans une idée du diplomate comme *homo oeconomicus* et d'ancrer la stratégie intégrative dans la recherche d'intérêts particuliers. La coopération n'existe donc qu'en tant qu'elle est *stratégiquement* profitable pour les partis. Selon les gains escomptés pour chaque mode de négociation, le diplomate devra choisir la ND ou la NI. Si une entreprise française se retrouve en concurrence avec une entreprise étasunienne pour l'exploitation d'un puits pétrolier au Tchad, les diplomates français de N'Djamena devront décider s'il faut adopter une stratégie ND (s'opposer aux intérêts étasuniens et négocier un maximum d'avantages auprès des autorités locales) ou une stratégie de NI (coopérer avec les diplomates étasuniens pour établir une situation optimale pour les deux parties). Ce choix dépendra des facteurs que nous avons développé auparavant : les acteurs engagés, le contexte structurel, les contextes de négociation, les enjeux, les courbes d'utilité.

Autre exemple : le concept diplomatique de « rapprochements stratégiques ».

---

<sup>32</sup> Cette démarche est inspirée des processus de sociologie de la négociation. Voir MARCH J. & SIMON H., *Les Organisations*, Editions d'Organisation, Paris, 1951.

Lors de la conférence de Dublin sur les armes à sous-munitions, comme nous l'avons vu auparavant, est apparu une divergence d'intérêts entre la Défense française et la délégation diplomatique du Quai d'Orsay. En l'occurrence, pour parvenir à ses fins (préserver trois des quatre types d'armes) contre les engagements diplomatiques français (sacrifier deux types pour en sauver deux), la Défense eut recours à un rapprochement stratégique avec une Organisation Non Gouvernementale norvégienne<sup>33</sup>. Tous deux, recherchant la satisfaction de leurs intérêts particuliers, convinrent de s'entraider pour peser plus lourd dans les négociations. Les intérêts généraux et les objectifs de chacun étaient très différents, mais une coopération apparaissant profitable aux deux parties, il y eut un rapprochement stratégique qui permit l'obtention de gains autrement inaccessibles. L'utilisation d'une stratégie de NI (négociation intégrative) est donc présentée comme le produit d'une réflexion *calculatrice* et *stratégique* – non pas comme un accord sur les normes ou un rapprochement idéologique, mais comme une combinaison avantageuse dans la poursuite des intérêts particuliers des deux organisations.

## **Conclusion partielle**

Nous avons vu que les acteurs prenant part aux négociations se sont fragmentés de deux manières : on peut constater une diversification des acteurs sur la scène des négociations diplomatiques, mais aussi une mise en lumière théorique d'une division des acteurs eux-mêmes, dont l'unité épistémologique a été mise à mal par les travaux des sciences sociales. Cette fragmentation débouche sur une augmentation importante 1) de la fréquence des négociation et 2) des besoins d'élaborer conceptuellement des outils stratégiques plus complexes.

Ces outils se retrouvent au niveau des contextes. Le contexte structurel est indépendant de la volonté des diplomates, mais le contexte de négociation peut devenir une arme stratégique, un outil d'optimisation des gains pour celui qui le maîtrise. L'analyse du contexte permet l'élaboration d'une pensée stratégique et conflictuelle dans

---

<sup>33</sup> DUFOURNET, H., *Les militaires en négociation diplomatique*, pp. 10-11.

l'objectif de servir les intérêts de l'acteur représenté (le plus souvent, l'État).

Les enjeux de la négociation sont au cœur de ces intérêts ; or la sociologie a apporté de nombreuses théories quant à la nature de ces enjeux. Nous avons vu que, finalement, c'est dans la notion de « pouvoir » que se retrouvent assemblées et unifiées la plupart de ces théories. La négociation diplomatique cherche l'obtention du pouvoir sur des bases de stratégies communicationnelles.

Ces stratégies elles-mêmes nous permettent de mettre en avant les postulats stratégiques de l'analyse : les approches en termes de « jeux » développent l'aspect calculateur des stratégies dans un contexte mathématisé. Les approches duales en stratégies intégratives et distributives elles-aussi exposent les modalités de décisions stratégiques au regard de l'optimum dans la satisfaction des intérêts particuliers représentés par le diplomate.

Plusieurs points spécifiques à l'analyse sociologique (et dès lors partiels) sont à relever dans cette partie :

- 1) La notion de pouvoir, liée aux intérêts, serait centrale. Elle exprimerait la raison d'être de la négociation, son objectif ultime : la coopération ou l'opposition se situeraient toujours dans un horizon d'accroissement du pouvoir pour les parties négociantes. C'est donc intimement dans le *rapport de force* que la négociation trouverait sa nécessité. Elle répondrait à un agrégat d'intérêts (éviter le conflit guerrier direct, obtenir des gains sans risquer de dommages).
- 2) La *stratégie calculatoire* serait le mode d'action premier des diplomates dans cette analyse, en vertu des intérêts décrits précédemment. Elle serait donc au fondement de l'action communicative diplomatique et constituerait le présupposé épistémologique d'un dialogue diplomatique. En d'autres termes, un diplomate ne pourrait s'attendre, dans une rencontre avec une délégation d'un autre État, qu'à un comportement stratégique.
- 3) Le caractère normatif de la négociation est écarté à priori – non mesurable et impropre à l'analyse stratégique, la norme est épistémologiquement exclue de la réflexion sociologique. Elle n'est pas présumée inexistante – certaines théories y font référence – mais elle ne peut être prise en compte, au vu des postulats

épistémologiques explicités auparavant.

L'analyse sociologique nous fournit une grille de lecture et d'interprétation intéressantes : la réalité concrète de la négociation semble mieux définie dans l'analyse sociologique. Le rapport de force et l'interaction stratégique a-normative forment un modèle de compréhension de la négociation diplomatique qui en relève certains traits saillants et en simplifie les processus discursifs. Le « langage diplomatique » est ainsi expliqué en partie par ces jeux stratégiques dans le but d'obtenir du pouvoir.

Cependant, il est important pour notre compréhension du phénomène de s'intéresser à d'autres approches. En effet, l'analyse sociologique est un apport certain à la compréhension, mais se limite, comme nous l'avons vu, à des présupposés épistémologiques qui limitent l'approche. Comment considérer les négociations diplomatiques afin de cerner le phénomène de façon plus globale et polyvalente ?

De fait, il faut souligner que la négociation diplomatique s'oriente en fonction des orientations politiques qui guident la politique étrangère. Or les orientations politiques sont le produit et les agrégats de visions du monde idéologisées, de principes normatifs sur le politique lui-même, soit la manière de faire vivre ensemble et de structurer une communauté – notamment vis-à-vis d'autres communautés. La « scène internationale » est certes une arène où s'opposent différentes forces – mais ses forces elles-mêmes sont mues par des valeurs et des énoncés normatifs structurants. Si l'analyse s'en tient au caractère strictement discursif de la négociation, elle en relève les rapports de force sans en cerner les enjeux normatifs. Il semble cependant nécessaire d'étudier ces enjeux pour notre compréhension du phénomène – ce que la sociologie n'est plus capable de faire, au vu de ses fondements.

C'est donc vers la science politique, dans ses analyses juridiques et philosophiques, qu'il nous faut nous tourner : la norme doit être comprise comme structurant également le discours diplomatique, donc la négociation diplomatique. Il faut réintégrer la norme à la réflexion et montrer que la négociation diplomatique ne saurait être comprise sans les principes normatifs qui l'encadrent.

## **II. Analyse normative de la négociation diplomatique**

La difficulté à analyser de façon globale le phénomène de la négociation diplomatique tient avant tout à la difficulté de la norme à s'implanter intellectuellement comme un facteur structurant. La déconstruction par la méthode sociologique a marqué la science politique, tout en écartant l'intégration de la norme comme principe objectif. Ce choix épistémologique a ouvert des formes d'analyse précises et intéressantes, mais a également recouvert une réalité d'importance. Si la fin de la métaphysique théologique et du transcendantalisme philosophique a porté un coup à la place de la norme au sein des sciences humaines – tendance qui trouve aujourd'hui son aboutissement dans les *Critical Legal Studies*<sup>34</sup> – de nombreuses théories contemporaines ont tenté de replacer la norme dans l'analyse du réel.

Si notre analyse change de discipline, elle change également de forme. Nous tenons donc à signaler que le recours à la classification et catégorisation des théories sera délaissé au profit d'un cheminement philosophique et démonstratif, qui tentera de soulever par le raisonnement les fondements normatifs de la négociation diplomatique.

Dans le cadre de la négociation diplomatique, nous verrons l'importance de la norme dans une analyse à la fois du « cadre structurel » et des moyens de la négociation. Ainsi, c'est à la fois dans les contextes diplomatiques, qu'ils soient juridiques ou culturels, et dans le langage même que s'ancre la norme. Elle est une catégorie structurante de la négociation – et bien plus qu'un simple outil stratégique.

---

<sup>34</sup> UNGER, Roberto, *The Critical Legal Studies Movement*, Harvard University Press, 1986, 136p.



## 1. La norme et la diplomatie

L'analyse se portant avant tout sur la norme, qui sera le point central et l'articulation du raisonnement visant à rendre compte de façon globale du phénomène de « négociation diplomatique », il s'agit tout d'abord de placer le concept de norme dans ses rapports aux autres concepts, la négociation et la diplomatie. La première étape revient à définir précisément la norme pour en saisir la *réalité*. Car c'est bien sur ce point que nous dépasserons la logique strictement sociologique : démontrer, dans un premier temps, la réalité de la norme pour en dégager, par après, les fondements et les articulations.

Ainsi, il faut revenir brièvement sur la sociologie de la norme et les ambiguïtés du terme lui-même, qui renvoie à la fois à la « normalité », donc une tendance factuelle détachée de tout questionnement éthique, et à la « normativité », soit une prescription. Il apparaît donc que la définition elle-même de la norme manque de clarté – il nous faut préciser cette ambiguïté avant de poursuivre la démonstration sur la *réalité* et l'*effectivité* de la norme dans le monde diplomatique.

### A. Définition de la norme

La norme recèle une profonde ambiguïté, que cette première partie a pour but de lever. En effet, l'abondance sémantique autour de ce terme – normal, normé, normatif – peut brouiller l'analyse si certaines distinctions ne sont pas établies. J. Haglo introduit *Norme et symbole* par le constat des difficultés de la définition : « il est apparemment plus aisé d'énumérer ou d'indiquer les normes que de les définir »<sup>35</sup>. J. Haglo tente cependant une définition : « La norme est un fait ou un objet dans lequel sont associés un *symbole* et une *expression* et dont la fonction est de manifester une *obligation* »<sup>36</sup>. La complexité de cette définition, agrémentée de considérations mathématiques et

---

<sup>35</sup> HAGLO, John, *Norme et Symbole - les fondements philosophiques de l'obligation*, Paris, L'Harmattan, 1998, p.9.

<sup>36</sup> HAGLO, John, *Norme et Symbole*, p. 314.

linguistiques risquent en réalité d'obscurcir notre raisonnement. Nous tenterons donc d'établir philosophiquement une définition plus accessible de la norme avant de poursuivre la démonstration. Nous le verrons, la définition elle-même renvoie à un cloisonnement disciplinaire qui distingue le fait du principe, la lettre et l'esprit.

▲ La norme comme fait

La norme comme fait peut trouver son origine dans les mathématiques et la loi normale gaussienne – dont la représentation graphique est une courbe en forme de cloche. Cette loi est l'une des principales distributions de probabilité : elle permet le calcul de probabilités avec des paramètres élevés. C'est la possibilité d'une définition mathématique de la normalité, en tant que la *population* prise en compte et dont un critère particulier (la taille des femmes de trente ans) modélisé coïncident plus ou moins avec la loi de Laplace-Gauss. Ainsi, un état de normalité peut être défini pratiquement et mathématiquement : la norme est le résultat d'une modélisation mathématique fondée sur les répartitions et variances factuelles de critères spécifiques au sein d'une *population*.

La sociologie, à l'instar de l'économie, revendique une proximité avec les sciences mathématiques et les sciences dites exactes<sup>37</sup>. C'est ainsi qu'une analyse sociologique prétend s'orienter sur le fait, et pose la norme par induction – mode de raisonnement par excellence du sociologue. La norme est le fait dégagé par l'analyse sociologique de sa contingence empirique pour être théorisé comme objet de science : c'est là du moins le fondement de la méthode sociologique que propose Durkheim<sup>38</sup>. La norme devient avec Durkheim un « fait social » : « toute manière de faire, fixée ou non, susceptible d'exercer sur l'individu une contrainte extérieure »<sup>39</sup> C'est sur ce fondement que Durkheim peut parler du crime comme « phénomène normal »<sup>40</sup> : la séparation entre la norme et l'éthique par la fondation, nécessaire d'un point de vue épistémologique, de la norme dans le fait et le fait seul – que, dans une certaine mesure, nous retrouvons dans le

---

<sup>37</sup> HAMEL, Jacques, *Précis d'épistémologie de la sociologie*, Montréal-Paris, L'Harmattan, 1997, voir Introduction pp. 9-22.

<sup>38</sup> DURKHEIM, Emile, *Les règles de la méthode sociologique (1937)*, Paris, PUF, 2007 (13e édition).

<sup>39</sup> *Idem* p.14.

<sup>40</sup> *Idem* pp. 64-75.

positivisme juridique durkheimien également – a écarté de l'analyse la possibilité d'une transcendance et a, par la même occasion, occulté une réalité normative qui déborde la réalité normalisée qu'exposent les travaux sociologiques. C'est également ce que le philosophe Canguilhem définissait comme la *norme descriptive*.

Cependant, nous parlons de norme dans son sens éthique et de normativité quotidiennement. Notre vision du « normal » introduit un comportement – pourtant sociologiquement catégorisable – qui ne se fonde que dans une *idée* (voire un *idéal*) de « ce qui devrait être normal ». Ainsi, le sens commun opposerait à Durkheim que le crime « n'est pas normal ! » - la définition de la norme ayant apparemment glissé pour échapper à l'emprise du fait strict. Le normal, dans le sens commun du moins, ne se réduit pas à un fait qui régule les comportements sociaux. De même, la norme juridique ne peut être conçue uniquement comme l'induction de faits préalables : le sempiternel exemple de l'abolition de la peine de mort en France (1981) démontre, dans le contexte sociologique de l'époque, la possibilité pour le droit de prendre une certaine avance sur le fait – le législateur ayant établi une norme non pas induite des comportements (la majorité de la population étant encore favorable à la peine capitale) mais déduite de principes éthiques.

La norme comme fait est une conception qui possède une certaine utilité épistémologique, mais ne peut être jugée suffisante. Il faut désormais intégrer le principe et la définition éthique dans le concept.

#### ♣ La norme comme loi

La norme ouvre également la possibilité d'une prescription : le « il faut » remplace le « il y a », la maxime éthique supplante le fait modélisé. Ainsi, la situation *normale* renvoie à une situation juste et moralement acceptable – l'anormal renvoyant à la déviance éthique. La pensée contemporaine a largement rejeté une telle conception, issue de la philosophie antique et médiévale et bien souvent à fondement théologique. La norme peut alors être assimilée à la loi morale, le normatif à l'impératif (catégorique).

A nouveau, il faut admettre l'insuffisance d'une telle définition. La fin de la transcendance dans la pensée occidentale a signé l'arrêt de mort d'une justification de la norme par son origine divine, comme loi dérivée du Bien suprême. La norme ne saurait être l'équivalent d'une loi. Tout d'abord, le terme « loi » possède lui-aussi une ambiguïté fondamentale entre les principes naturels scientifiquement établis et les normes juridiques édictées. La norme dans le droit est « une règle qui du fait de son origine (Constitution, Lois, règlements administratifs, Traités ou Accords internationaux) et de son caractère général et impersonnel. constitue une source de droits et d'obligations juridiques »<sup>41</sup>.

On le voit, la norme peut contenir une loi, mais ne s'y réduit pas. De même, la norme a une réalité factuelle. Elle rassemble deux dimensions : l'objectivité de la loi éthique et de la transcendance, l'empirisme de la loi scientifique et du fait sociologique.

#### ▲ La norme comme règle

La norme est à la fois une prescription (règle de conduite, de savoir-vivre, éthique) et une tendance factuelle modélisable (règle vestimentaire). « On peut envisager une norme comme *prescription* ou une *règle*, c'est-à-dire un type de proposition reconnaissable en ce qu'il peut généralement être paraphrasé par une phrase introduite par *devoir* »<sup>42</sup>. Le rapprochement au concept de règle permet de rassembler aussi bien la signification prescriptive de la norme et sa signification empirique constatée, que sa nécessité légale et sa flexibilité sociale (la règle et l'exception). La norme n'est pas transcendante, mais elle ne se réduit pas à des constats sociologiques sur les tendances comportementales. Elle n'est pas totalement objective et certaine, mais ne consiste pas qu'en l'agrégation d'opinions particulières constatées.

En ce sens, la norme ouvre déjà le sens de notre réflexion globale : le concept oppose des difficultés de définition qui renvoient aux difficultés que pose la question de la négociation diplomatique. Oscillant entre la subjectivité des diplomates et l'objectivité des principes qui s'insèrent dans la rencontre de ces subjectivités, la négociation

---

<sup>41</sup> [www.dictionnaire-juridique.com](http://www.dictionnaire-juridique.com)

<sup>42</sup> AUROUX, Sylvain, *La raison, le langage et les normes*, Paris, PUF, 1998, p. 224.

diplomatie est liée à la complexité sémantique de la norme : entre construction sociale et objectivité de principe, les deux phénomènes ont des parcours conceptuels parallèles.

Ainsi, l'analyse de la norme nous a permis de visualiser les enjeux de l'analyse normative de la négociation diplomatique. C'est au travers de ce concept que se construiront nos affirmations et notre tentative d'englober largement le phénomène de la négociation. Les ambiguïtés de la norme font écho aux ambiguïtés du dialogue et du discours que nous verrons par après.

Il nous reste encore à définir clairement le contexte d'application de la norme. La norme comme règle peut sembler, à première vue, émerger du droit – et notamment de la régulation juridique des relations internationales. Le droit dans la diplomatie semble être la première insertion du normatif dans la négociation : il convient donc de l'étudier en détail.

## **B. Le droit et la diplomatie**

L'analyse de la négociation diplomatique est dans l'obligation d'intégrer la norme en tant que la diplomatie elle-même est soumise au droit. Ainsi, le *cadre structurel* de la négociation appose-t-il sur cette dernière des contraintes juridiques donc normatives. Cette analyse du droit dans la diplomatie nous permet d'ouvrir le champ de réflexion à l'insertion de la norme dans la négociation. Si, comme nous l'avons vu, elle ne peut être exclue, nous verrons par quels moyens elle peut y être intégrée – notamment, et en premier lieu, par le droit.

Il faut cependant souligner que l'acte de négociation lui-même ne se soumet pas à des « normes juridiques » - comme nous le montrerons par après. En ce sens, seul le métier de diplomate ou la diplomatie en général comme institution se trouvent sous l'égide du droit et de ses normes. Les contraintes du producteur orientant la production – comme l'indiquait A. Strauss dans l'analyse des cadres structurels de la négociation –, la négociation subit l'effet de la norme par les impératifs juridiques auxquels est soumise la diplomatie.

### a. La diplomatie soumise au droit

Le droit a pénétré la diplomatie afin d'en délimiter juridiquement les contours, avec le consentement des États. Il est difficile de fait d'établir clairement en quoi ces contours consistent – la pratique diplomatique ayant largement contribué à éclaircir cette démarcation. Toutefois, les grands principes juridiques de la diplomatie démontreront l'intégration, par le droit, de la norme dans la diplomatie, et mettront en lumière le *cadre structurel* des négociations diplomatiques, sans lequel une compréhension globale du phénomène n'est pas envisageable. Il est à noter d'ailleurs que les grands manuels de droit et d'histoire diplomatique<sup>43</sup> tentent de rétablir le pouvoir de la norme dans la diplomatie, avec pour objectif de battre en brèche les préjugés courants qui voient dans l'action diplomatique un mélange confus de secrets, de mensonges, de fourberies et de mots couverts.

C. Villar affirme donc qu'à partir de la Renaissance, « un second moyen de mise en ordre normativiste fut appliqué : le droit international. Des juristes, comme Baltassar Hayala, Alberico Gentile et Hugo Grotius ont cherché à ordonner l'anarchie politique d'alors. [...] Ainsi, dans la perspective du droit des gens, la diplomatie n'apparaît alors que comme une activité qui est à la fois instaurée par le droit et qui lui est subordonnée. Le discours diplomatique en ressort comme un acte protégé par le droit qui, à son tour, peut fonder des droits et des devoirs, engageant son auteur. [...] Or la dimension juridique du discours diplomatique n'est pas restreinte au plan théorique mais, par mouvement anticipatoire, elle a également un impact pratique »<sup>44</sup>.

Historiquement donc, le droit s'est inséré dans la diplomatie et en a posé les contours normatifs, c'est-à-dire prescriptifs. Le droit international a tout d'abord visé à réguler les relations internationales et non pas strictement la diplomatie, bien qu'il aie été directement concerné par la pratique diplomatique. Il « ne s'y intéresse réellement qu'à la fin du XIXe siècle avec les conférences de La Haye de 1899 et de 1907 sur le règlement pacifique des conflits internationaux et les lois et coutumes de la guerre »<sup>45</sup>.

---

<sup>43</sup> Voir par exemple GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique*, 2 tomes, Paris, A. Pedone, 1931.

<sup>44</sup> VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, p.204-205.

<sup>45</sup> CHOUKROUNE, Leïla, *La négociation diplomatique dans le cadre du règlement pacifique des*

P. Cahier définit lui-même le droit diplomatique comme « l'ensemble des normes juridiques destinées à régler les rapports qui se forment entre les différents organes des sujets de droit international chargés de manière permanente ou temporaire des relations extérieures de ces sujets »<sup>46</sup>. Il est finalement incontestable que la norme a pénétré et pénètre toujours plus la diplomatie par l'intermédiaire du droit.

#### b. La diplomatie, créatrice de droit

De même, le lien entre la diplomatie et la norme – ou, ici, le droit – existe dans la réciprocité : la diplomatie produit elle-même des normes. Les rencontres et sommets diplomatiques ont souvent pour objectif de déboucher sur la ratification d'un traité, la conclusion d'un accord juridiquement contraignant ou l'instauration de coutumes internationales reconnues et acceptées. Les exemples abondent, car les négociations diplomatiques débouchant sur une création de normes juridiques inter-étatiques restent les plus célèbres (convention de Genève, convention de Montego Bay, etc).

La diplomatie est à l'origine de nombreuses normes du droit international. Ces normes sont issues de diverses sources<sup>47</sup> : les conventions internationales, la coutume internationale, les principes généraux du droit reconnus par les nations civilisées et la doctrine. Arrêtons-nous brièvement sur ces sources du droit international public.

La diplomatie a bien évidemment un rôle fondamental dans le cas des conventions. Les conventions rassemblent généralement des délégations diplomatiques secondées d'assistants et d'experts et – de plus en plus aujourd'hui – de représentants de la société civile. Ces délégations entament les négociations sur la base de travaux effectués préalablement. L'aboutissement des négociations débouche alors sur la forme finale d'une convention qui doit alors être ratifiée par les représentants des États parties : les diplomates. Tout au long du processus, le corps diplomatique joue donc un rôle essentiel dans la création du droit conventionnel<sup>48</sup>.

De même, les rapports diplomatiques définissent également la coutume

---

*différends. Théorie et pratique du droit international*, Hypothèses, 2000/1, pages 152-162.

<sup>46</sup> CAHIER, Philippe, *Le droit diplomatique contemporain*, Paris, Minard, 1962, pages 5-6.

<sup>47</sup> Ces sources sont définies à l'article 38 du statut de la Cour internationale de Justice.

<sup>48</sup> CAHIER, Philippe, *Le droit diplomatique contemporain*, pp.373-401 sur les conventions.

internationale : le fameux *pacta sunt servanda*, principe fondamental et coutumier du droit international, jusqu'à sa formalisation à l'article 26 de la Convention de Vienne (1969), trouve son origine dans les liens diplomatiques inter-étatiques et la volonté de leur maintien.

Les principes généraux du droit peuvent être considérés comme source du droit par des juges ou des arbitres internationaux. Dans le cas des arbitres, il peut s'agir d'une médiation diplomatique, auquel cas les diplomates investis du rôle d'arbitre seront en charge de la création du droit par principes généraux dégagés.

Enfin, la doctrine en droit international est également et surtout dégagée par la pratique de ce droit - les diplomates et la diplomatie sont à l'origine de production doctrinales, sources de normes en droit international.

En droit international privé, les intérêts des particuliers et des milieux d'affaires français à l'étranger étant liés aux intérêts de la France, la diplomatie a également une influence sur la production normative de droit international privé.

Ainsi, la diplomatie a une relation double à la norme. Elle est structurée par la norme en tant que régulée par des principes juridiques, mais elle est aussi productrice de normes. Ceci étant admis, on conçoit alors l'importance de saisir le rôle de la norme dans la négociation diplomatique – et pas uniquement d'un point de vue juridique ! Si, comme nous l'avons constaté, la norme joue un rôle dans la négociation, nous sommes légitimés à dépasser et refonder la vision sociologique-stratégique de la négociation diplomatique en y intégrant la normativité inhérente aux processus de négociation. Celle-ci cependant ne saurait se réduire au droit pur, qui n'est lui-même qu'une manifestation plus ou moins claire de la norme – selon qu'il s'agisse d'un traité, où les contraintes peuvent être disposées avec peu d'ambiguïtés, ou d'une coutume, où une part de libre appréciation de la portée normative est permise.

Il nous faut donc à présent entamer une analyse des rapports qu'entretiennent la norme et la négociation elle-même.

## **2. La norme et la négociation**



La négociation diplomatique est l'acte diplomatique par excellence ; elle est la fonction de la diplomatie et est par là-même soumise aux contraintes qui pèsent sur la diplomatie et le corps diplomatique. C'est donc par la diplomatie, dans le prolongement de nos analyses précédentes, que nous étudierons l'impact de la norme sur la négociation : il s'agit d'élargir la perspective sur la normativité générale qui structure le champ diplomatique – alors que nous nous en tenions aux *principes juridiques* appliqués.

La norme dans la fonction de la diplomatie – c'est-à-dire, la négociation diplomatique – se situe dans deux aspects : le cadre de la diplomatie et ses objectifs. Le contexte du travail diplomatique est normé – juridiquement mais pas seulement. Les objectifs du travail diplomatique répondent aussi à une exigence normative.

#### **A. Les cadres normatifs (institutions, législatifs, culturels)**

La négociation diplomatique advient dans un contexte. Ce dernier varie selon les régions géographiques, les interlocuteurs, les coutumes, etc. Les études sociologiques ont notamment distingué le contexte *structurel* du contexte *de négociation*. Le premier préempte à la négociation et influence inconsciemment le négociateur. Le second peut être utilisé par le négociateur à des fins stratégiques – il est de l'ordre de *l'outil*.

La négociation a, au fil du temps, été institutionnalisée. Nous montrerons que, dans le processus d'institutionnalisation, elle a également été normée, structurée normativement. La négociation diplomatique a subi l'influence de l'organisation institutionnelle, dans laquelle elle se déploie désormais, mais aussi du droit qui en a juridiquement posé les contours. Enfin, plus largement, la négociation se heurte à un contexte socio-culturel très normé, au sein duquel le négociateur stratégique peut trouver des outils – mais se heurte surtout à des contraintes.

##### a. L'institutionnalisation de la négociation

La diplomatie s'est institutionnalisée au fil de son histoire : les rôles ont été définis de plus en plus distinctement (ambassadeur, expert, négociateur, médiateur) au

sein d'institutions clairement définies (ambassades, consulats, délégations). La multiplication des conférences, des sommets, des organisations internationales – plus généralement, des lieux de rencontre diplomatique, des arènes de débat – a été constaté par de nombreux travaux d'historiens<sup>49</sup>. Aujourd'hui, l'augmentation des enjeux, des acteurs et des intérêts sur la scène internationale a considérablement augmenté les besoins de négociation. Pour H. Védrine : « La multiplication des négociations sur tous les plans, sur tous les terrains, dans toutes les enceintes, oblige absolument à avoir un corps de spécialistes polyvalents de la négociation en soi »<sup>50</sup>.

Or les institutions représentent elles-mêmes des cadres normatifs : elles posent les *règles* de la négociation, elles en délimitent le champ d'action. L'institutionnalisation est une régulation, donc une limitation. Elle est intrinsèquement prescriptive, en tant qu'elle inclut ou exclut des parties ou des modalités de confrontation. Elle se pose par négativité, par souci de *ne pas* laisser libre cours aux conflits ; elle plaque la norme sur le fait en lui attribuant des critères de développement conceptuellement délimités. L'institutionnalisation, comme formalisation, normativise le formel et anormalise l'informel. L'institutionnalisation du droit de la guerre lors des conférences sur la paix de 1899 et 1907 ou au sein de l'ONU a posé la distinction entre guerres normales et anormales – ici l'équivalent de régulières/irrégulières ou légales/illégales. L'émergence de la diplomatie ouverte, comme la réclamait le président Wilson en 1919, a fait de la diplomatie secrète une méthode anormale de négociation : l'institution se fait le vecteur entre le fait et la norme.

Ainsi, l'institutionnalisation de la négociation diplomatique a mis en lumière sa structure normée – la négociation diplomatique se déroule dans un contexte où la norme a toute son importance. La négociation de plus en plus institutionnalisée est donc de plus en plus normée. L'institutionnalisation est juridique, administrative et sociologique. Afin de clarifier encore, prenons un exemple précis : le principe du diplomate habilité. La négociation diplomatique requiert un diplomate habilité par un État à négocier en son nom. C'est une forme d'institutionnalisation en tant que ce principe empêche un État de

---

<sup>49</sup> Nous renvoyons à *La Négociation – Séminaire de l'école doctorale d'histoire* coordonné par Pierre JOUNOUD, notamment à l'article de Claire GANTET, « L'institutionnalisation d'une négociation – La ritualisation de la paix de Westphalie (1648) » in *Hypothèses*, 2000/1, pages 181-187.

<sup>50</sup> Déclaration et point de presse de M. Hubert Védrine pour l'inauguration de l'Institut diplomatique, Paris, le 15 mai 2001.

négocier avec n'importe qui : les procédures sont formalisées. Les normes que cette institutionnalisation dégage sont la nécessité d'une *légitimité* pour négocier, le principe d'habilitation, ou la représentativité du diplomate, qui ne négocie pas pour lui-même mais au nom d'un État. Ainsi, la négociation diplomatique institutionnalisée est sous l'égide d'un système de normes qui la régle, la formalise, la délimite. Allons plus en avant dans cette analyse.

#### b. Le cadre légal de la négociation

Le droit forme un vaste cadre de la négociation : il la structure de façon juridique et vient compléter la structure institutionnelle présentée précédemment. La négociation se déroule dans un cadre normé par le droit, plus précisément le droit diplomatique. Plus ce cadre est important et contraignant, plus la négociation est soumise à la norme. Par exemple, une grande importance est accordée au principe d'inviolabilité diplomatique dans les manuels. « La nécessité et le droit des ambassades une fois établis, la sûreté parfaite, l'inviolabilité des ambassadeurs et autres ministres, en est une conséquence certaine. Car si leur personne n'est pas à couvert de toute violence, le droit des ambassades devient précaire, et leur succès très incertain [...] Les ambassades étant donc d'une si grande importance dans la société universelle des Nations, si nécessaires à leur salut commun ; la personne des ministres chargés de ces ambassades doit être *sacrée* et *inviolable* chez tous les peuples »<sup>51</sup>. Le point à souligner est la constante technicisation du métier de diplomate. La pratique diplomatique se spécialise face à la multiplication des enjeux, des sujets et des acteurs<sup>52</sup>. Cette évolution va de pair avec l'institutionnalisation progressive des procédés diplomatiques. Les règles de droit se multiplient dans les champs de la négociation, ce qui accroît la contrainte légale pesant sur le diplomate.

Si les *objets* de la négociation se complexifient et imposent de nouvelles ramifications juridiques, la négociation elle-même suit certaines règles de droit qui lui

---

<sup>51</sup> GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique – Tome I : L'agent diplomatique*, p. 488.

<sup>52</sup> COLSON, Aurélien, *De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ?* Les cahiers Irice 2009/1 (n°3)

prescrivent une certaine direction, un certain mode d'opération. La procéduralité des négociations diplomatiques est légendaire – mais avant tout coutumière<sup>53</sup>. Elle régule la négociation en lui imposant des contraintes coutumières. Ces contraintes sont très diverses (style, préséance...) et elles se complexifient également – en tant qu'il est demandé de plus en plus aux diplomates d'être des experts dans le domaine de la négociation.

Ainsi, le cadre légal de la négociation diplomatique nous amène à penser à nouveau la place de la norme dans la négociation. Nous avons vu en quoi la diplomatie est soumise au droit : il apparaît désormais plus clairement en quoi la *négociation diplomatique* est également fortement régulée par le droit – donc la norme juridique.

Attardons-nous sur l'imposition normative de la coutume : le procédural diplomatique conceptualisé par le droit (coutumier) nous renvoie, au bout du raisonnement, à un ensemble plus large de contraintes normatives, c'est-à-dire les conditions socio-culturelles de l'environnement dans lequel évolue le négociateur. C'est là d'ailleurs la spécificité de la négociation *diplomatique* que d'être soumise à un environnement fortement normé, dans le sens où ces normes sont davantage *extérieures* et admises volontairement. La négociation diplomatique est donc à rapprocher, dans une analyse normative, de l'adaptation aux contraintes culturelles de l'étranger, de l'altérité – la confrontation au « choc culturel ».

### c. Des normes socio-culturelles à respecter

Les normes socio-culturelles sont contraignantes. Elles relèvent de ce que A. Strauss avait nommé le *contexte structurel*. Elles imposent une pression sociale sur les acteurs en présence, qu'ils en soient conscients ou non. Nous renvoyons à nouveau à la définition de Durkheim, qui définit en partie la norme par son pouvoir contraignant. Or toute société organisée produit des normes et – parallèlement – des systèmes de contrôle social du respect de ces normes.

Les diplomates et négociateurs sont soumis à ces normes – et en acceptent

---

<sup>53</sup> GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique – Tome I : L'agent diplomatique*, pp. 293-414

consciemment la nécessité. Ils sont des acteurs sous contrainte normative. « Les regards portés sur les comportements concrets d'ambassadeurs et les sanctions à l'encontre de pratiques « déviantes » délimitent l'ensemble par rapport à l'extérieur et laissent entrevoir, par soustraction, l'espace où peut s'exercer une sociabilité globale »<sup>54</sup>. D'où l'importance de la faculté d'adaptation des diplomates : « la connaissance du pays où il est affecté aidera l'agent diplomatique à pénétrer la psychologie du milieu où il est appelé à vivre et à exercer ses talents »<sup>55</sup>, « la qualité qui leur paraît être la plus essentielle est le sens de l'adaptation »<sup>56</sup>.

Cette acclimatation à son milieu est double : le diplomate doit, dans les négociations, se conformer aux normes socio-culturelles du pays où il est affecté, mais il doit aussi respecter un ensemble de normes que lui impose le corps diplomatique lui-même. C. Villar définit ainsi deux types de fautes professionnelles : les audaces, qui renvoient aux dépassements des canons diplomatiques en vigueur (langage inapproprié, rupture des règles de préséance, etc.) et le détachement, qui signifie un repli trop marqué, lequel se traduit dans l'opinion publique comme un déficit de personnalité. Enfin, une obligation de discrétion professionnelle, de retenue et d'absence de critique ouverte pèse sur le corps diplomatique.

Ces règles générales sont complétées par une importante quantité de normes locales, culturellement implantées, auxquelles le diplomate doit se soumettre lors des négociations. Les traités de diplomatie abondent d'exemples sur ce type de fautes diplomatiques dues à un manque d'adaptation socio-culturelle<sup>57</sup>. La négociation subit donc un troisième type de contrainte, qu'imposent les normes socio-culturelles, et plus généralement le contexte structurel de la négociation.

Ces analyses n'ôtent pas toutefois la véritable difficulté du rapport entre la norme et la négociation diplomatique. Une analyse purement stratégique – celle que nous avons

---

<sup>54</sup> VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, p.130

<sup>55</sup> GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique – Tome I : L'agent diplomatique*, p.119

<sup>56</sup> BAZOUMI, Yvan, *Le métier de diplomate*, p. 204

<sup>57</sup> Voir les narrations d'incidents diplomatiques entre le Pérou et l'Equateur (1855) ou l'Allemagne et les Etats-Unis (1924) dans GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique – Tome I*, pp. 363-365.

effectuée en première partie de cette étude – esquivé la question de la norme en la reléguant à un caractère de contrainte externe. Nous avons montré en quoi consiste cette contrainte externe : elle est institutionnelle, légale et socioculturelle. Ainsi, nous sommes parvenus à délimiter avec plus de précision les possibilités d'action dans les négociations diplomatiques, grâce à l'analyse du concept de norme dans les négociations.

Cependant, nous n'échappons pas à la vision de la négociation comme procédé stratégique visant l'acquisition de *pouvoir*. Au fond, l'étude a mené à expliciter le contexte, pas à réévaluer la notion même de négociation diplomatique : elle reste un jeu stratégique intéressé sous contraintes. Ce sont les objectifs même de la négociation qu'il faut alors reconsidérer. Si ces derniers constituent également des contraintes extérieures, nous aurons du moins délimité le problème de la norme. La négociation diplomatique ne vise pas uniquement le *pouvoir* comme intérêt ou capacité à obtenir des concessions, mais a une prétention à instituer des normes supposées objectives.

## **B. Les objectifs normés**

L'objectif de la négociation diplomatique a été défini sociologiquement comme le *pouvoir*, notion large mais à même de regrouper l'ensemble des théories de la négociation exposées. Il nous semble que la compréhension du contexte structurel par la norme – définissant la contrainte sous laquelle s'effectuent les négociations – doit nous mener à une tentative d'intégrer intellectuellement la norme aux objectifs mêmes de la négociation. L'analyse stratégique avait insisté sur le caractère « avantageux » de l'objectif poursuivi : il était supposé servir au mieux les intérêts particuliers. Nous verrons s'il est possible d'opérer un glissement pour insister sur la « règle » ou la « norme » comme objectif de la négociation – voire comme condition fondamentale de son existence et de sa réussite.

### a. Les présupposés de la négociation

La tâche entreprise ici est d'une épineuse difficulté : la réinsertion de la norme dans les présupposés de la négociation, c'est-à-dire dans les conditions même de sa

possibilité, en appelle à une analyse linguistique qui pose de nombreux problèmes. C'est pourquoi S. Auroux affirme : « on ne parvient pas à penser distinctivement le caractère véridictionnel des énoncés d'une science du langage, lequel implique que lesdits énoncés entrent dans une structure argumentative, et le caractère normatif des pratiques linguistiques »<sup>58</sup>. Cette difficulté de la pensée à saisir l'objet qu'est le langage – donc la négociation – dans sa normativité, y étant soumise en permanence (au moment même où elle le saisit) renvoie aux objections de Comte à la psychologie empirique : « on ne peut être à la fois au balcon et se regarder passer dans la rue »<sup>59</sup>.

S. Auroux aborde le même questionnement que le nôtre, dans sa tentative de définition épistémologique de la linguistique, et ontologique du langage. Nous accompagnerons brièvement son raisonnement afin de démontrer notre point de vue. Sur les différentes approches scientifiques du langage, trois thèses se distinguent : la thèse *herméneutique* (les connaissances de la langue sont les représentations que nous en avons) qui implique nécessairement la normativité dans la langue et la science linguistique ; la thèse *objectiviste* (les connaissances sont des théories émises sur des phénomènes observables) ; la thèse *substantialiste* (théorie propre à la linguistique, qui affirme que les connaissances comme théories de phénomènes observables sont égales aux mécanismes sociopsychologiques de production de parole – soit une thèse objectiviste renforcée).

La thèse substantialiste sera remise en cause par S. Auroux au même moment que la tentative d'appréhension positiviste du langage, relevant l'impossible adéquation à son objet d'un « système qui est en quelque sorte une norme pour lui, mais totalement transcendante, fonctionnant toute seule », une « unité théorique, méthodologique et empirique »<sup>60</sup>. La thèse objectiviste semble donc à même de rendre compte du phénomène langagier et de son étude. La poursuite de l'analyse ré-intègre la normativité dans le langage comme une *éthique linguistique*. Il faut noter que ce concept découle d'un doute vis-à-vis du principe de *morale linguistique*, qui expose les axiomes fondamentaux « d'une conversation réussie »<sup>61</sup>, tout en admettant la probable

---

<sup>58</sup> AUROUX, Sylvain, *La raison, le langage et les normes*, p. 219.

<sup>59</sup> *Ibid.*

<sup>60</sup> *Idem.* p. 255-256

<sup>61</sup> *Idem.* p. 285. Ces axiomes sont les maximes conversationnelles de Grice dans GRICE, Paul, « Logic

impossibilité de tracer une limite entre les règles morales et les conditions techniques de l'expression linguistique. C'est finalement sur l'irréfutable normativité (et non moralité) que l'auteur s'arrêtera : « quel que soit le point de vue à partir duquel on l'aborde, la théorie linguistique est obligée de faire un place au phénomène de la normativité »<sup>62</sup>.

Ainsi, le langage est fondamentalement normatif. Expliquons plus en détail cette théorie. Le modèle épistémologique que nous présente S. Auroux vise à reconnaître tout d'abord l'existence de normes techniques – qui sont les conditions de la compréhension. Il élargit alors la perspective sur les engagements normatifs ontologiques d'une théorie de la langue, fondés sur l'hypothèse grammaticale minimale de Milner<sup>63</sup>(l'existence en toute communauté de jugements du types « jamais quelqu'un de mon groupe ne dira cela »<sup>64</sup>) et le partage préalable des mondes possibles (en mondes positifs ou négatifs, donc normés). Néanmoins, la prétention objectiviste de l'auteur a probablement limité le champ aux conditions techniques et socioculturelles du langage – et donc la portée du normatif dans le discours. Il reconnaît ainsi la difficulté de s'extraire du débat entre le transcendantalisme de la norme et son constat empirique stricte ; dans ce cas, la grammaire générative de N. Chomsky garde une crédibilité dans l'analyse de la langue : ainsi, lorsque N. Chomsky<sup>65</sup> énonce les règles explicites du système grammatical qui renvoient aux structures syntaxiques *a priori* de l'esprit humain – un invariant linguistique –, il ouvre également une perspective de réintégration de la norme éthique dans le langage, dans l'idée, par exemple, de l'impératif catégorique kantien comme *a priori* de l'esprit.

En appliquant notre raisonnement à la négociation diplomatique, le défi est grand : la négociation diplomatique relève en effet d'une forme linguistique particulière – soit d'une langue diplomatique, d'un langage diplomatique particulier ou d'une langue étrangère. Dans tous les cas, une forme d'*extériorité* plus fondamentale est inséparable de la négociation en diplomatie, à l'inverse – par exemple – d'une négociation salariale ou familiale. Ce qui peut sembler à première vue une difficulté s'avère en réalité mettre

---

and Conversation », *Syntax and Semantics*, III, New York, Seminar Press, 1975, 43-58.

<sup>62</sup> *Idem.* p. 273.

<sup>63</sup> MILNER, Jean-Claude, *Introduction à une science du langage*, Paris, Le Seuil, 1989.

<sup>64</sup> Les mots sont de Sylvain Auroux, *op. cit.* p. 275.

<sup>65</sup> CHOMSKY, Noam, *Aspects de la théorie syntaxique*, Paris, Le Seuil, 1971.



en lumière les éléments les plus importants de notre théorie.

La diplomatie déploie un code interne<sup>66</sup>, un langage propre. Nous nommerons, à la suite de C. Villar, l'ensemble des éléments pertinents, des structures et des procédés caractérisant le discours diplomatique, la « diplomaticité ». En l'occurrence, nous restreindrons cependant notre analyse à la diplomaticité conversationnelle, interactionnelle – car le discours produit hors du cadre des négociations n'est pas de l'ordre des phénomènes que nous étudions. Or c'est peut-être le problème de l'ouvrage de C. Villar que de ne pas aborder directement la question du « dialogue diplomatique » pour rester dans l'analyse du discours lui-même, clos sur soi (dans sa nature, non sa fonction).

Elle relève cependant les catégories d'analyse du discours, parmi lesquelles figurent la normativité. Des manuels diplomatiques traditionnels à prescription auto-référentielle aux conceptions historiques des qualités diplomatiques, la négociation *doit* suivre certains principes éthiques et moraux. Il s'agit cependant, au vu des développements précédents, de comprendre les présupposés de la négociation et leurs implications normatives.

La négociation diplomatique, comme production langagière, est nécessairement un phénomène linguistique et doit donc faire place à une part de normativité. Nous l'avons vu, cette normativité ne peut être que technique : afin d'être compris, le diplomate doit user de la langue diplomatique en vigueur, selon des formes et des styles discursifs appropriés. L'ambiguïté diplomatique, propre à ce type de discours<sup>67</sup>, est elle-même soumise à la nécessité de maîtriser les codes de l'ambiguïté, sans quoi l'acte linguistique serait vain. La norme technique est donc essentielle au langage donc à la négociation diplomatique.

De plus, la difficulté de séparer les prescriptions morales des conditions de possibilité de l'énonciation – soit l'impossibilité de réfuter la validité des maximes conversationnelles de P. Grice – nous permet d'intégrer, avec l'incertitude assumée et inévitable d'une telle affirmation, les principes éthiques au fondement de la négociation. Ainsi, la négociation diplomatique présuppose un certain nombre de principes du

---

<sup>66</sup> VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, p. 40.

<sup>67</sup> *Idem.* p.170-182.

dialogue acceptés volontairement ou non, consciemment ou non, qui forment consensus pour réguler la négociation et le langage. L'idée d'adéquation entre la pensée et la parole est par exemple essentielle à toute forme de communication ; surtout diplomatique. Le mensonge (comme inadéquation de la parole et de la pensée) ne réfute pas ce principe, il le confirme : le mensonge n'est possible que sur le fondement de cette croyance préalable. De plus, la négociation diplomatique serait réduite à néant s'il ne pré-existait pas une présomption d'honnêteté. Cette présomption se traduit, en droit diplomatique, par la *présomption de bonne foi*. La bonne foi est « la croyance qu'a une personne de se trouver dans une situation conforme au droit, et la conscience d'agir sans léser les droits d'autrui »<sup>68</sup>: elle est présumée en droit – reflet juridique des présupposés de la communication. Il apparaît donc théoriquement largement acceptable que la norme elle-même soit une condition de possibilité de la négociation diplomatique.

La principale objection – qui a d'ailleurs fondée la sociologie dans son rejet épistémologique de la normativité, et que revendique S. Auroux – est celle du risque d'un transcendantalisme faisant abstraction de la réalité empirique. Or il convient de constater que la négociation diplomatique telle que retransmise par les mémoires et manuels diplomatiques, repose en effet sur des principes reconnus *a posteriori* d'honnêteté, de droiture, de franchise et de probité. Les diplomates opèrent donc des distinctions (généralement fondées) entre la réserve et la ruse, la retenue et le mensonge, l'ambiguïté et la tromperie. C'est ainsi que les témoignages historiques, dont regorge l'ouvrage de R. Genet, dénotent l'importance de principes aux fondements de la négociation et de l'action diplomatique elle-même.

Enfin, la négociation elle-même présuppose la possibilité d'une issue profitable aux deux parties négociatrices, sans quoi la raison même du dialogue disparaît. Il y a donc nécessairement une présomption de convergence des discours, d'une compréhension mutuelle et d'un accord possible. L'engagement de la négociation, et c'est ce qu'ont bien vu W. Zartman et M. Berman<sup>69</sup>, admet déjà la possibilité d'une résolution du problème diagnostiqué. Or cette perspective, en tant qu'elle est hypothétique et prescriptive (elle oriente l'engagement *et* la négociation elle-même), est normative.

---

<sup>68</sup> [www.dictionnaire-juridique.com](http://www.dictionnaire-juridique.com)

<sup>69</sup> ZARTMAN, William & BERMAN, Maureen, *The Practical Negotiator*, 1982.

La négociation diplomatique a donc pour présupposés, au regard des analyses de la linguistique dans sa relation à la norme, des énoncés et principes normatifs – voire moraux – qui guident la conversation parallèlement aux intérêts et stratégies exposés en première partie.

Cependant, la véritable nouveauté ne réside pas dans l'exposition de ce que nous avons nommé le *cadre structurel* de la négociation, mais bel et bien dans la redéfinition de ces enjeux mêmes. En effet, c'est sur ce point que nous considérons essentielle la remise en cause d'une vision « stratégiste » de la négociation, qui, par nécessité méthodologique, dut poser les enjeux dans les limites trop strictes des « intérêts individuels » ou trop élargies du « pouvoir » – qui, au fond, peut tout regrouper sans vraiment rien définir. C'est donc vers les enjeux et objectifs normés de la négociation que doit se tourner l'analyse normative.

#### b. Viser des normes universelles ?

Nous l'avons montré, la norme a sa place initialement comme présupposé de la négociation. Elle peut également en être un enjeu, comme objectif. Nous partirons d'une analyse de cas, afin d'appuyer la possibilité d'une interprétation normative de la négociation et ouvrir le champ à une théorie de la négociation diplomatique qui laissera une place à la norme.

Le concept de coexistence pacifique nous offre toute l'ambiguïté de la problématique de la norme et de la stratégie dans la négociation diplomatique – et, plus généralement, les relations internationales. Penchons-nous sur ce cas pour en dégager les aspects stratégiques, et normatifs.

Le concept de coexistence pacifique a permis la reprise des négociations, interrompues depuis 1948, entre l'Union des Républiques Socialistes Soviétiques (URSS) et les États-Unis d'Amérique (EU). Il apparaît en URSS tout d'abord et sera repris par le bloc occidental. Il est caractérisé par le renouveau des relations diplomatiques est-ouest, l'organisation de conférences rassemblant les deux parties et la

reprise du dialogue.

L'interprétation socio-stratégique de ce phénomène est la suivante : au vu des enjeux respectifs (définis largement comme le *pouvoir*), l'URSS développa un concept qui permettait d'atteindre ses objectifs à moindres coûts. Dans la logique soviétique, la chute du système impérialiste occidental étant inéluctable, la coexistence pacifique évitait les conflits (et de probables pertes) jusqu'au nécessaire effondrement du système capitaliste. La coexistence pacifique consiste donc en un passage d'une négociation distributive (avant la rupture des négociations) à une négociation intégrative dans la poursuite d'intérêts instrumentaux – promouvoir des conditions de négociation plus favorables à l'avenir. Les diplomates, étant des acteurs rationnels conscients des enjeux et stratégies, ont accepté la coexistence qu'en tant qu'elle servait plus les intérêts de l'entité qu'ils représentaient – sans toutefois accorder de crédit aux « belles paroles » proférées à l'occasion (conférence de Genève, juillet 1955).

Il est tout d'abord à noter que l'institutionnalisation de la négociation (la conférence) est représentative d'une réalité normative – comme le sont les discours, formes et procédures caractéristiques de la diplomatie soviétique. De plus, la possibilité d'une négociation elle-même est normative : les Soviétiques et les Étatsuniens n'ont envisagé la reprise des négociations que dans la mesure où elles pouvaient aboutir, permettant de trouver un compromis entre le soi-disant expansionnisme communiste et le soi-disant impérialisme occidental. Par l'institution, le droit et la langue, la norme était présente, quand bien même les mécompréhensions mutuelles semblaient démontrer l'inverse.

L'élément essentiel de cet exemple est cependant les objectifs de la coexistence pacifique. Les Soviétiques avaient théorisé ce concept dans le cadre de l'idéologie marxiste-léniniste révolutionnaire : le système capitaliste étant voué à s'effondrer, selon les analyses du matérialisme historique, dans un affrontement avec le monde socialiste, les premiers théoriciens de la coexistence pacifique (Eugène Varga et Gueorgui Malenkov) ont soutenu que la guerre avec le monde impérialiste n'était pas inévitable. Cette idée admise, le processus révolutionnaire pouvait intégrer une période de « coexistence » qui ne signifie aucunement un arrêt du processus dialectique, mais un nouveau moyen stratégique de l'atteindre.

Ainsi, à l'opinion première selon laquelle la coexistence était une tension vers la paix, la tolérance et l'acceptation de l'autre des Soviétiques (opinions communes et naïves en Occident), une analyse sociologique des éléments de la négociation démontrerait aisément le caractère stratégique de cette coexistence – l'objectif étant la victoire sur l'adversaire à long terme, donc l'obtention de *pouvoir* sur la scène internationale. Quand bien même les moyens sont sous contrainte (normative), les objectifs seraient ainsi a-normatifs.

Toutefois, il convient d'analyser ce qui légitime fondamentalement cet objectif premier. La légitimation que l'URSS donne à *ses propres actes* et donc à la coexistence pacifique réside sur l'idée d'un paradis communiste à atteindre, d'une finalité historique à faire advenir. C'est finalement toujours un horizon normatif qui vient légitimer l'action : la mise en place du concept diplomatique de coexistence pacifique a fait l'objet d'un débat idéologique – ce qui implique « normatif » – houleux entre Jdanov et Varga, ce qui témoigne de la nécessité, dans toute négociation, d'envisager l'horizon de légitimation du négociateur adverse comme normé.

Si les diplomates occidentaux avaient compris la normativité essentielle à la légitimation du discours et des actes soviétiques – en d'autres termes, l'horizon idéologique qui fondait le concept de coexistence pacifique – plutôt que de l'analyser avec leurs propres principes de « liberté et tolérance » (comme horizon de légitimité) ou comme « langue de bois » venant travestir une force brute et conquérante, ils auraient mieux compris les intentions soviétiques. Dans ce cas, la négociation diplomatique dans l'émergence de la coexistence pacifique poursuit des objectifs légitimés normativement, ce qui soulève à nouveau la nécessité d'une reconsidération de la norme dans les relations diplomatiques et dans l'acte de la négociation.

En partant de cet exemple, nous pouvons émettre une théorie générale : la négociation diplomatique poursuit des objectifs intéressés qui nécessitent une légitimation normative dans un horizon politique.

### **3. La négociation diplomatique : entre stratégie et normes, le politique**

À ce point de nos travaux, le phénomène de la négociation diplomatique se trouve à un point d'apparente contradiction interne : il est à la fois un *jeu stratégique sous contrainte visant à l'acquisition du pouvoir* (perspective sociologique) et un *acte discursif structuré par la norme visant des objectifs légitimés éthiquement* (perspective normative). Il s'agit donc de réconcilier les deux perspectives afin d'obtenir une théorie globale et intelligible de la négociation diplomatique. Au fond, c'est bien le problème du langage lui-même qui se pose avec la négociation diplomatique : à la fois outil stratégique et appel à l'universel, vecteur de confrontation et de conciliation, le langage reflète toute l'ambiguïté de la négociation.

#### **A. Retour sur l'opposition entre stratégie et norme**

C. Villar ébauche une théorie de la diplomatie et du discours diplomatique où s'opposent , au fond, deux tendances : les idéalistes et les réalistes. Les premiers s'en tiennent à la prescription et analysent la diplomatie dans ce qu'elle devrait être et non ce qu'elle est. Le mode du discours est l'exemplification. Les seconds au contraire adoptent une posture scientifique, analytiques et envisagent le recours à la ruse et à l'instrumentalisation en vue des objectifs à atteindre.

La négociation diplomatique se meut ainsi entre ces deux positions. D'un coté, « dans une approche normative, la diplomatie est un art, un parangon dont on donne une vision idéale ou la meilleure possible ; elle n'est pas traitée comme un objet d'investigation dont on rechercherait les manifestations pour leurs significations. La diplomatie est perçue comme elle devrait être, non comme elle est »<sup>70</sup>. De l'autre, qui apparût plus tardivement dans les écrits, « l'effacement progressif du discours déontique au profit du pragmatique et de l'approfondissement du descriptif »<sup>71</sup>.

Serait-ce la différence que nous semblons tracer entre une analyse normative et

---

<sup>70</sup> VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, p. 199

<sup>71</sup> *Idem.* p.210.

une analyse sociologique et stratégique ? Si la conception réaliste a trouvé, dans la sociologie de la négociation, une nouvelle assise intellectuelle, la conception idéaliste telle que présentée ici est insuffisante en tant que – comme nous l'avons vu – la norme exerce une contrainte de fait et est ancrée dans les processus de négociations diplomatiques. Ainsi, la prescription seule ne saurait fonder la norme ; il s'agit de réintégrer la norme dans la structure de la négociation non comme référence à une extériorité exemplifiée - « il faudrait que... », « ce qui doit être » - mais comme réalité analytiquement constatable du langage et de la négociation en diplomatie.

Ce premier pas de réévaluation de la norme a été effectué : la dichotomie entre le réalisme et l'idéalisme a atteint un nouveau stade de complexité que nous avons tenté de présenter. Le pragmatisme a admis l'existence de la norme comme *contrainte structurelle* de la négociation : nous l'avons vu, l'institutionnalisation des négociations, l'impact de la science juridique dans le droit international a posé un cadre normé aux échanges diplomatiques. De même, l'idéalisme normativiste a admis l'enjeu stratégique de la négociation et s'est défait de la transcendance – dont la force intellectuelle est aujourd'hui bien moindre – pour s'emparer de nouvelles formes d'analyse de la norme : la norme devient une nécessité empiriquement constatable de légitimation du discours et de la négociation. Plus qu'un cadre, la norme devient elle-même un enjeu.

Ainsi, l'enjeu de la négociation diplomatique ne se réduit ni à l'intérêt stratégique – ce qui expliquerait de façon insuffisante la réalité normative du phénomène –, ni à l'horizon normatif – qui manque d'assise empirique. Les deux facettes du phénomène doivent cependant pouvoir être conceptualisées dans un ensemble plus déterminant. Cet ensemble est l'élément politique.

## **B. Le politique comme dépassement**

La négociation diplomatique comme *pratique politique* permet de dépasser les difficultés que pose la dichotomie de la norme et du fait, de l'horizon et de l'outil. Là où C. Villar voyait une distinction fondamentale, M. Koskenniemi tente un dépassement dans une théorie générale du discours internationaliste. Toute négociation diplomatique étant également un discours internationaliste, à plus ou moins grande portée, la théorie

de M. Koskenniemi peut effectivement être mobilisée ici.

Dans sa présentation critique de *La politique du droit international*, E. Jouanet affirme que « le discours internationaliste correspond à une structure argumentative à laquelle nous ne pouvons échapper et ce, quelle que soit la vision que l'on entretient par ailleurs du droit international. [...] ce discours oscille en effet interminablement et nécessairement entre ces deux pôles d'argumentation que sont l'utopie abstraite des idéalistes et l'apologie du pouvoir des réalistes [...] les internationalistes sont en quelque sorte enfermés dans ces deux pôles d'argumentation qui à la fois s'opposent et s'entrecroisent »<sup>72</sup>.

Ce phénomène d'oscillation du discours, cet étau dans lequel se trouve la négociation diplomatique, entre nécessités stratégiques et légitimation normative, c'est la réalité du politique même. Le politique constitue à la fois la source d'intelligibilité du phénomène et ainsi l'appui épistémologique par excellence pour éviter l'écueil d'une dichotomie entre éthique et pratique, norme et stratégie. C'est sur le constat de l'impossibilité pour le droit international de fonder un système normatif suffisamment cohérent pour promouvoir une éthique spécifique que M. Koskenniemi développe l'idée selon laquelle il est nécessaire de « dépasser le cadre du langage juridique du droit, de dépasser le seul domaine du droit, pour se battre sur le terrain de la politique qui, seule, permet de fonder un engagement, de prendre une décision et de lutter contre les injustices »<sup>73</sup>. Dans la négociation diplomatique, c'est justement l'*engagement politique* qui définira à la fois l'espace de jeu stratégique mais aussi – et c'est une complémentarité nécessaire – la structure normée et l'horizon de légitimation de cet espace.

La question de la norme n'est toutefois pas résolue. Si les espaces respectifs de chaque domaine sont définis par l'engagement politique, seul principe à même de résoudre l'oscillation entre la norme et la pratique, les fondements de la norme demeurent flous. Le jeu stratégique trouve sa raison d'être dans l'*enjeu* de la négociation, dont la réalité empirique est aisément constatable (maintenir le droit de posséder un type de missile à sous-munitions, obtenir un embargo sur les importations iraniennes, etc.).

---

<sup>72</sup> JOUANNET, Emmanuelle, « Présentation critique » p. 16, in KOSKENNIEMI, Martti, *La politique du droit international*, Paris, A. Pedone, 2007, 423p.

<sup>73</sup> *Idem* p. 31



L'horizon de légitimation et le cadre normatif en revanche n'ont pas encore de fondement, dans la négociation, pour apparaître pleinement intelligible. Sa fondation sur l'analyse sociologique est insuffisante (« c'est parce-qu'il y a intérêt qu'il y a norme »), car épistémologiquement impossible.

### **Conclusion partielle : Quels fondements pour la norme ?**

Nous avons soutenu à la suite de M. Koskenniemi l'idée selon laquelle les deux pôles du normatif et du stratégique sont complémentaires, dans le sens où l'objectif immédiat d'une négociation est en effet stratégique et tend au *pouvoir*, tandis que la légitimation de cet objectif ne peut se trouver en lui-même, mais doit découler d'un appel au normatif, c'est-à-dire, dans le discours international et la négociation diplomatique, à un *engagement politique*. Il s'agira également de mettre cette position en perspective : là où M. Koskenniemi refuse la fondation intersubjective de la norme, nous tâcherons d'opposer la philosophie habermassienne de l'agir communicationnel.

En effet, « de la déconstruction du droit qu'il opère, M. Koskenniemi retient seulement l'idée que le langage du droit est un pouvoir, une pratique sociale argumentative bien précise et un dialogue, mais il s'interdit toute fondation intersubjective des droits de l'homme et du droit international »<sup>74</sup>. Autrement dit, la normativité de la négociation diplomatique ne saurait, selon lui, se fonder sur le processus communicationnel qu'implique la négociation – le langage lui-même ne peut fonder la norme. Son usage est, pour M. Koskenniemi, « nécessairement politique et

---

<sup>74</sup> *Idem.* p. 35.

contingent »<sup>75</sup>. La fondation de la norme ne peut qu'être objective, sous la forme d'une conception néo-jusnaturaliste.

A nouveau cependant, le reproche traditionnel se fait jour : la fin de la transcendance et de la métaphysique traditionnelle a gravement mis à mal une conception objectiviste du droit et de la norme. Le tournant contemporain de la philosophie du droit (Appel, Habermas, Rawls, Renaut, etc.) a épousé cette nouvelle donne philosophique pour refonder dans des paradigmes intersubjectifs la possibilité de la norme.

La négociation diplomatique offre un cas d'autant plus éloquent qu'elle semble échapper empiriquement à l'objectivité normative – en témoignent les nombreuses entorses au droit international négociées, les radicales différences entre le discours prétendument objectiviste et la réalité de l'action diplomatique qui en diffère largement<sup>76</sup>. Il est donc difficile d'admettre que la norme puisse encore tomber « d'en haut » après la déconstruction minutieuse de la transcendance effectuée par la philosophie contemporaine. C'est justement cette difficulté qui a probablement permis l'essor d'analyses strictement stratégiques, alimentées par les axiomes à visée descriptive des sciences sociales.

C'est au vu de ces oppositions que nous nous intéresserons enfin, afin d'éclairer la négociation diplomatique dans toute sa complexité et son ambiguïté, à une théorie du langage qui fonderait la norme dans l'intersubjectivité communicationnelle.

---

<sup>75</sup> *Ibid.*

<sup>76</sup> Analyse machiavélienne de la négociation dans VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, p. 204.

### **III. Le langage, cœur de la négociation diplomatique**

S'il faut donc refonder la norme hors de la transcendance et insérer notre réflexion dans le débat contemporain sur la norme et le fait afin de définir la *négociation diplomatique*, c'est au travers du langage que s'établira la définition. Nous sommes parvenus à délimiter le champ d'approche du sujet, jusqu'à répondre à la question élémentaire mais néanmoins complexe : comment aborder le phénomène de la négociation diplomatique ?

La sociologie a proposé une approche stratégique détachée des considérations normatives. Le droit et la science normative ont au contraire insisté sur les contraintes qu'impose la norme à la négociation diplomatique. Cette dualité s'est trouvée réunie dans la notion de *politique* : la négociation diplomatique est un phénomène politique, oscillant entre les nécessités stratégiques et la légitimation par l'horizon normatif.

Cette définition est cependant bien trop large : elle a le mérite de simplifier l'expression, mais elle omet toute la *spécificité* de la négociation diplomatique qui est avant tout un dialogue. C'est donc le langage qui se trouve au cœur du phénomène : c'est par le langage que nous répondrons à la question « Qu'est-ce que la négociation diplomatique » ?

## **1. Le langage : outil stratégique sous contrainte**

### **A. Le discours, outil stratégique**

Dans la négociation, l'usage du discours est éminemment stratégique. C'est ainsi qu'on peut parler de stratégie déclaratoire, qui vise à provoquer chez l'interlocuteur une réaction qui soit profitable au locuteur. Dans un contexte international où augmente l'importance stratégique de l'influence, de la connaissance et de l'information – au détriment de formes plus classiques de la puissance – la parole devient un enjeu de taille pour la défense et les prétentions à la puissance ; et avec l'importance de la parole augmente conséquemment l'importance de la diplomatie, qui détient jusqu'alors un certain monopole sur l'usage stratégique du langage dans les relations internationales<sup>77</sup>. Plus généralement, le langage est un outil dans la diplomatie qui sert toute sorte d'objectifs : impératifs (ultimatums), descriptifs (renseignements), rhétoriques, etc.

Le discours, autrement dit l'articulation logique du langage pour un public, est ainsi représentatif de la négociation elle-même : la négociation, en tant qu'elle *passé par* le discours, adopte nécessairement des considérations stratégiques. Ainsi, la négociation diplomatique, en faisant appel au langage comme outil premier, se place dans un champ stratégique. Parce-qu'elle ne peut se passer du langage, la négociation diplomatique est donc inévitablement stratégique.

### **B. Un outil sous contrainte**

Les contraintes du discours sont tout d'abord linguistiques. C'est une évidence qu'il convient cependant d'explicitier. Au premier niveau, les contraintes sont grammaticales – il faut être compris pour user de l'outil. Quand bien même on ferait usage de l'ambiguïté ou du mensonge, le message (vrai, faux ou ambigu) doit être

---

<sup>77</sup> Par exemple, voir le bref article de JOHANN Emilie, « Le langage comme outil de puissance au sein de l'espace public », [www.infoguerre.fr](http://www.infoguerre.fr), 21.02.2006

transmis. La stratégie du discours suppose donc une maîtrise de la langue. Cette considération peut ouvrir un nouveau champ d'étude sur *les* langues dans lesquelles se pratiquent les négociations – et l'importance de maîtriser parfaitement ces langues. L'aspect linguistique brut de la négociation est très peu abordé par les théories sociologiques de la négociation ; il nous semble pourtant fondamental. La contrainte essentielle à la négociation est bien la maîtrise des codes linguistiques qui permettent de transmettre de façon adéquate le message. C'est là la contrainte la plus puissante à l'utilisation stratégique du discours.

Au deuxième niveau, le langage *diplomatique* est particulier en ce qu'il répond à certains codes langagiers, un certain *style diplomatique* qui requiert la maîtrise – outre des structures linguistiques fondamentales de la langue de négociation – des structures informelles et socialement acceptées du langage diplomatique<sup>78</sup>. La communication diplomatique revêt toute son importance dans les manuels diplomatiques : les « qualités » du diplomate se mesurent également à l'aune de ses capacités à adopter un style particulier – concis, précis, poli, élégant et juste. Cette attention portée à la forme langagière dénote évidemment la contrainte apposée sur le langage du diplomate.

Enfin, au troisième niveau, la menace de l'incident diplomatique dans un processus de négociation nous renvoie au fond du discours lui-même : le diplomate doit adopter des propos mesurés, appropriés sans être vides, éloquents sans être exubérants. Quand bien même le négociateur se trouvait dans une situation de négociation délicate, sa qualité de diplomate est de pouvoir, par le langage, garder la maîtrise. Il est donc impossible d'utiliser la langue selon les désirs et considérations personnelles : l'usage de la langue correspond toujours à un objectif diplomatique.

En ce sens, dans la négociation, le langage est un outil sous contrainte. Il est donc éminemment stratégique, et représente à sa manière à la fois le contexte structurel (les règles linguistiques nécessaires à la compréhension, sur lesquels le négociateur n'a pas prise) et le contexte de négociation (le fond ou signifié, ce qui est dit et peut être altéré par le diplomate en fonction de son objectif). La négociation diplomatique est donc tout

---

<sup>78</sup> Cf. II. 2. A. c., les normes socio-culturelles à respecter, en particulier les codes diplomatiques exposés par C. Villar.

d'abord un *acte langagier sous contrainte*.

## **2. La norme et le langage : la langue diplomatique, reflet des mécanismes des processus de négociation**

Pour poursuivre le raisonnement, rappelons certaines conclusions préalables : la négociation présuppose un horizon politique et une possibilité de résolution du sujet de la négociation ; en cela, la négociation diplomatique est normative par présupposition. Or nous considérons que le langage lui-même révèle, de façon précise, cette réalité de la négociation en général.

Nous avons montré en quoi le langage est un outil sous contrainte. Il s'agit désormais de montrer en quoi cette contrainte est normative. Outre les prescriptions langagières exposées auparavant – qui, en somme, peuvent reposer sur un fondement stratégique – toute production langagière peut être considérée comme un énoncé qui tend au vrai et est ainsi un acte normatif car prétendant établir la vérité énoncée contre une autre hypothèse. Nous rejoignons ainsi l'importance soulevée auparavant de la définition des termes du débat – et du pouvoir dont dispose la légitimité de l'expertise dans la négociation. Ainsi, chaque discours est l'établissement d'une norme, donc d'une règle d'interprétation de la réalité, une structuration normative du monde – quand bien même ce discours énoncerait une banalité plate et évidente.

Il est aisé de concevoir le rôle de la norme dans le discours argumentatif. Une *thèse* est toujours une idée à prétention de validité ; confirmée, elle sera une règle et imposera une obligation au respect de sa véracité. Les négociations sur les baisses des tarifs douaniers pour les produits agricoles négociée au cycle de l'Uruguay (1986-1994) ont donc cherché à établir la norme de la baisse des entraves à l'importation, négociation effectuée sur la base d'une argumentation à prétention de validité. Les discours explicatif et descriptif représentent à cet égard une prétention à la validité certes moindre – en tant qu'ils ne s'opposent pas directement à une contre-opinion – mais indubitablement présente. Toute explication comme recherche de causes émet un énoncé à prétention de validité. « L'Allemagne tient à une politique de rigueur monétaire car le pays est marqué

par le traumatisme de l'hyperinflation des années 20 » est un exemple d'explication soumise à validation ou invalidation. Toutes les formes d'explication se résument fondamentalement à l'émission d'une thèse (d'ordre causal) qui peut être réfutée. Ce raisonnement s'applique également à la description. L'évidence de la véracité d'une proposition descriptive ne réduit en rien sa normativité mais au contraire la renforce en donnant à la norme émise une force consensuelle, une irrésistible validité. La proposition « la France est un pays du continent européen » est un énoncé normatif, dès lors qu'il impose une définition comme règle, au même titre que la proposition « il est dans l'intérêt de la France de combattre les rebelles maliens ».

Une difficulté se pose cependant avec le discours narratif. En quoi la narration est-elle également un énoncé normatif ? Nous nous intéresserons ici au concept du « contrat de lecture », plus souvent utilisé en journalisme. Toute énoncé discursif d'un locuteur à son auditoire, et d'un écrivain à ses lecteurs procède d'un contrat implicite préalable sur la véracité des énoncés ou du moins l'illusion de la véracité lorsque la narration est déclarée fictive. Une présomption de « bonne foi » de la narration est inséparable du discours narratif lui-même, en tant qu'elle est la condition constitutive de l'écoute de l'auditoire<sup>79</sup>. Cette présomption, esquissée auparavant dans l'analyse des présupposés de la négociation, est inextricablement liée au langage lui-même. Tout énoncé est alors véridictoire donc normatif. Comme l'affirme C. Villar, « pour les auteurs normativistes idéalistes, les énoncés véridictaires sont surdéterminés par la modalité détonologique, c'est-à-dire le « devoir faire » ». <sup>80</sup>

Le risque est de se cantonner à une argumentation idéaliste sans jamais prendre appui ou du moins déconstruire convenablement la position adverse, qui envisagerait le discours comme une production stratégique et la prétention à la validité des énoncés du langage comme une abstraction théorique face à la réalité du langage comme expression en vue d'atteindre un objectif – qui est *parfois* la vérité. Notre ambition est donc le dépassement de la dichotomie classique et de l'opposition primaire entre le réalisme et le

---

<sup>79</sup> La question de ce contrat est au cœur de l'opposition entre les fonctionnalistes du langage et les auteurs qui, à la suite de N. Chomsky, ont voulu réintégrer l'idée de construction du réel social et de la norme dans le discours ; voir entre autres VERON, Eliseo, *La sémiotique sociale : Fragments d'une théorie de la discursivité*, Paris, Sciences du langage, 1987, 232p.

<sup>80</sup> VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, p.198

normativisme. C'est par les travaux de Jürgen Habermas que ce dépassement s'effectuera.

### **3. La négociation diplomatique dans l'agir communicationnel**

#### **A. L'agir et l'interagir**

J. Habermas distingue quatre types d'action, qui correspondent à quatre modes de relation au monde vécu<sup>81</sup>. *L'agir téléologique* considère stratégiquement quels moyens seront à mettre en œuvre pour atteindre une fin donnée. Cela nous ramène à l'analyse stratégique de la négociation, qui n'appréhende pas pleinement le phénomène de la négociation pour les raisons évoquées auparavant, c'est-à-dire son incapacité à saisir la nécessaire légitimation de l'objectif par la norme – ce qui nous distingue de processeurs. L'agir régulé par les normes représente notre deuxième étape d'analyse : il renvoie à un accord socialement intégrateur des valeurs et des normes ; il s'agit d'un agir orienté fondamentalement par des valeurs dont la validité a été communément admise au sein d'un groupe social. *L'agir dramaturgique* définit les actions dont les participants constituent un public l'un pour l'autre. Relié aux autres agir, il est une mise en scène et passe de l'objectivité des actions précédentes à la subjectivité (le sujet dans sa représentation est placé au centre de l'agir).

La dernière forme d'action rassemble l'objectivité et la subjectivité dans le débat intersubjectif : nous considérons que cette forme est l'élément conceptuel le plus adéquat pour embrasser l'objet de la négociation diplomatique. En effet, la négociation diplomatique est fondamentalement une *interaction* qui, en outre, oscille entre l'objectif et le subjectif – dans l'intersubjectif. Penchons-nous donc sur *l'agir communicationnel* que présente J. Habermas.

#### **B. La négociation diplomatique : une délibération diplomatique**

La négociation diplomatique est tout d'abord un *engagement politique* : légitimé

---

<sup>81</sup> HABERMAS, Jürgen, *Théorie de l'agir communicationnel*, t. 1, Paris, Fayard, 1987, p. 101-118



par un horizon normatif, il procède stratégiquement en vue d'atteindre cet horizon. Plus encore, la négociation s'ancre dans la langue et l'interaction. Or, comme nous l'avons montré dans l'analyse sociologique de la « formule de négociation », l'essentiel du processus consiste à poser les définitions fondamentales du sujet négocié – organiser le cadre général de l'accord à venir. Ce que la sociologie ne met pas en lumière toutefois, c'est qu'à ce niveau se confrontent les horizons politiques : s'ils sont en adéquation, la négociation intégrative est facilitée. S'ils sont en complète opposition, la négociation distributive primera. Dans tous les cas, la négociation diplomatique est fondamentalement un dialogue sur la validité des normes (autrement dit, de l'horizon politique de l'interlocuteur), dialogue qui présuppose la bonne foi et, plus généralement, l'adhésion commune à un socle normatif élémentaire. On peut donc affirmer que la négociation est surtout une délibération normative visant à instituer le cadre d'un accord.

Nous rejoignons ici la théorie de l'agir communicationnel de J. Habermas. « Pour Habermas, l'action communicationnelle, qui est au principe des délibérations sur les normes sociales, se réfère nécessairement à une prétention à la vérité : la référence à un consensus rationnel est au principe même de toute communication »<sup>82</sup>. La négociation vise donc, tout d'abord, à l'établissement d'une norme universelle, d'un consensus rationnel qui poserait les fondements de la négociation de détail, des contreparties – la troisième étape de la formule de négociation. « [...] je dois soumettre ma maxime à tous les autres afin d'examiner par la discussion sa prétention à l'universalité. Ainsi s'opère un glissement : le centre de gravité n'est plus ce que chacun souhaite faire valoir sans être contredit, comme étant une loi universelle, mais dans ce que tous peuvent unanimement reconnaître comme une norme universelle »<sup>83</sup>.

Peut-on cependant assimiler ainsi la négociation et la délibération ? N'y a-t-il pas une distinction essentielle entre ces deux concepts ? Une confrontation directe et irréductible de deux intérêts incompatibles n'est pas une délibération. La recherche stratégique de l'équilibre de ces intérêts est une négociation. Pour cette recherche cependant, les deux parties doivent s'accorder donc délibérer sur le cadre général de

---

<sup>82</sup> LENOBLE, Jacques & BERTEN, André, *Dire la norme – droit, politique et énonciation*, Paris, LGDJ, 1990, p.132 (249 pages).

<sup>83</sup> HABERMAS, J., *Morale et Communication. Conscience morale et activité communicationnelle*, Paris, Le Cerf, 1986, p.88.

l'accord, qui est la possibilité et la désirabilité d'un équilibre. La délibération est donc toujours au fondement de la négociation. « D'où la constatation pratique insistant sur le fait que le langage, la communication langagière, se confirme comme « prétention à la validité » en vue d'assurer des échanges sociaux réciproque-réflexives le plus élargis possible et ceci en vue de voir vaincre rationnellement le meilleur argument »<sup>84</sup>. Ainsi, le terme « négociation » est plutôt une perspective différente sur l'interaction diplomatique, une perspective qui insiste davantage sur la stratégie du dialogue que sur ses présupposés délibératifs et normatifs. Quand bien même l'issue ne serait aucunement profitable à l'une des parties, la délibération aurait tout de même eut lieu – l'agir communicationnel ayant cependant profité à la validité de l'horizon politique de l'autre partie (sans qu'il soit nécessairement *objectivement* plus valide toutefois).

Quelle place pour la stratégie, au sein de la négociation diplomatique ? La stratégie est tout d'abord l'élément central de la négociation de détails. Une fois les principes généraux de l'accord posés ou supposés, la stratégie va servir à l'argumentation pour l'adéquation de certaines revendications à la norme dont la validité a été reconnue par toutes les parties. Elle est tout au plus un moyen de la négociation mais ne saurait en être l'élément central de définition, d'autant qu'à long terme, selon J. Habermas, la stratégie tend à être dépassé par la rationalité du débat : « Le langage, par lui-même, amène le divers à se dissoudre dans l'universel de la vérité. Le langage est pensé comme principe nécessaire de l'auto-accomplissement de la signifiante du réel »<sup>85</sup>. Cela n'amène pas à ôter toute forme de violence de la négociation : le chemin vers la rationalité et le « socle commun » n'est pas paisible ni tranquille. C'est là l'ajout de H.-G. Gadamer que d'avoir replacé la théorie habermassienne dans la constriction de la réalité : « L'entente au sein du dialogue ne consiste pas simplement à tout mettre en jeu pour faire triompher son propre point de vue, elle consiste à se transformer dans ce qui est commun, transformation à la faveur de laquelle aucun ne reste ce qu'il était auparavant »<sup>86</sup>.

---

<sup>84</sup> MELKEVIK, Bjarne, *Habermas, droit et démocratie délibérative*, Laval Presse de l'Université de Laval, 2010, p.122.

<sup>85</sup> LENOBLE, Jacques & BERTEN, André, *Dire la norme*, p. 138.

<sup>86</sup> GADAMER, Hans-Georg, *Vérité et méthode*, Paris, Seuil, 1976, p.226 (533 pages)

Ce caractère dynamique que présente H.-G. Gadamer dans l'altération de soi, enfin, nous amène à établir une dernière distinction afin de rassembler les théories éparses sur le phénomène que nous avons exposées : la négociation diplomatique a souffert, au long des perspectives épistémologiques posées sur elle, d'une perception statique dans ses définitions. Or il convient de replacer la négociation dans sa dynamique – comme le suggère d'ailleurs H.-G. Gadamer. La négociation diplomatique transforme : elle ne consiste pas en l'opposition de deux points fixes (les diplomates, l'État, les objectifs, qui en outre ne sont pas homogènes) dans une formule pré-établie. Elle évolue dans le langage – fondement pratique de la négociation – et donc dans le cheminement des raisons vers la communion partielle des normes particulières dans une validité universelle.

La négociation diplomatique est donc essentiellement une confrontation par le langage d'horizons politiques en vue de définir une norme universellement reconnue comme valide qui posera le cadre général de l'accord. Elle se décline ensuite dans la mise en adéquation stratégique des revendications avec ce cadre général.

### **Conclusion générale**

Ainsi, nous avons montré d'un côté l'aspect stratégique de la négociation diplomatique. Celui-ci apparaît d'autant plus nécessaire que la fragmentation théorique et pratique des acteurs des négociations diplomatiques rend nécessaire le recours à de nouvelles approches stratégiques, plus appropriées aux conditions contemporaines : si les variables augmentent, leur relation fonctionnelle ne change pas de nature. Cette relation est, pour les études sociologiques, un rapport de stratégie calculatoire. L'analyse sociologique a permis d'interroger en profondeur les mécanismes et procédés stratégiques de négociation : la définition des contextes, des enjeux, les calculs d'optimums, le choix des modes de négociation (distributive, intégrative) a mis en valeur une forme de la pratique des négociations. L'erreur serait de considérer cette analyse comme englobante, représentative de la diversité des relations diplomatiques de négociation.

L'analyse normative a ajouté à cela la structure normative, épistémologiquement invisible pour le regard sociologique. La négociation est à la fois *normée*, sous la forme de contraintes légales, sociales, et profondément *normative* en tant que ses objectifs et finalités nécessitent un horizon de légitimation par la norme. Ainsi, l'approche des objectifs de négociation par le pouvoir voile cette réalité des concepts de « juste » et de « bien ». Or la question de la priorité de l'un ou de l'autre n'est pas résolue pour autant : la légitimation par la norme est-elle un moyen d'acquérir du pouvoir, ou le pouvoir est-il un moyen d'appliquer la norme légitime ? Cette oscillation entre les concepts est le fondement même de l'engagement politique. Ainsi, la négociation diplomatique est assimilée – entre la procédure stratégique et la légitimation normative – comme un *acte politique*.

Pour aller plus loin, la philosophie du langage révèle mieux encore la nécessité des fondamentaux normatifs dans la négociation et propose ainsi une résolution de l'oscillation : la négociation diplomatique est une délibération, elle a pour objectif l'institution du cadre général de l'accord, ce qui présuppose la définition de la norme valide à appliquer à la négociation. La légitimité d'un accord dépendra de cet aspect fondamental : s'être arrangés entre diplomates sur une norme valide. Ainsi, la négociation prise dans une perception philosophique et dynamique n'est pas qu'un effort d'altération de l'autre et des conditions du réel, elle est une altération de soi dans un mouvement intellectuel, par le langage et la délibération, vers la validité universellement (ou, tout d'abord, communément) admise d'une norme.

Ainsi, la définition de la négociation diplomatique comme « échange de vues » dans les « relations entre États » subit une profonde modification. S'il s'agit à l'origine d'un échange de vues, cet échange devient confrontation dans le débat sur la validité et bientôt altération dans le mouvement vers la norme de légitimation communément reconnue. Elle est une forme d'appel à l'universel, dans la particularité des intérêts qui n'entrent en relation qu'à l'aune de cet appel, de cette nécessaire légitimation – saisissable au travers du langage – par un horizon normatif.

La négociation diplomatique ne se réduit donc pas à un calcul : elle n'est pas une science. Elle n'est pas qu'un procédé stratégique pour atteindre un objectif intéressé : elle

n'est ni outil, ni technique. Revenons alors aux expressions communes qui parlent de « l'art de négocier » : la négociation diplomatique, complexifiée par les multitudes de codes, de divergences de vues, de langue, de principes, est un acte langagier et politique, inscrit dans la stratégie et structuré par la tension vers un universel ; par cette oscillation entre le besoin de stratégie et le besoin de légitimité, la contrainte technique et la nécessité normative, la recherche de pouvoir et la tension vers la norme universellement valide, la négociation diplomatique est un *art*.

Rappelons cependant que cette conclusion est bien plus un point de départ qu'une ligne d'arrivée. L'objectif proposé était d'ouvrir une double brèche intellectuelle.

Tout d'abord, le problème de la négociation en général n'est pas résolu. L'intégration de la psychologie individuelle dans la négociation n'a pas été effectué ici, le domaine de la diplomatie s'y prêtant moins. C'est plus généralement une théorie des rapports de négociation – voire des rapports sociaux en général – qu'il s'agirait d'établir, avec pour structure fondamentale les théories habermassiennes de l'agir communicationnel et le phénomène d'oscillation entre stratégie et normativité dans le dialogue.

Ensuite, l'entreprise de décloisonnement des disciplines peut être poursuivie sur de nombreux autres domaines qui gagneraient à être redéfinis selon les diverses approches que proposent la multitude de disciplines universitaires aujourd'hui. C'est alors plus généralement le problème de la science politique qui se pose : ce travail invite à confronter et coordonner les disciplines qui s'affrontent pour la légitimité d'analyse de leurs propres méthodes, sans pour autant s'interpénétrer. Car enfin, la possibilité d'une telle confrontation ne commence qu'au niveau épistémologique. C'est donc par un effort de pensée philosophique que peuvent s'unifier conceptuellement – ne serait-ce que se rapprocher – les disciplines encore fortement fermées sur elles-mêmes, formant des systèmes auto-référencés, comme le souligne d'ailleurs J. Habermas.

Ce travail est donc un modeste pas vers le développement d'une analyse de fond sur la négociation et les rapports sociaux en général avec diverses approches, ainsi qu'une modeste contribution au mouvement général de décloisonnement disciplinaire,

qui nous semble être la condition d'une véritable maturation de la pensée universitaire et de la recherche.

## **Table des matières**

Introduction .....	4
I. Analyse sociologique de la négociation diplomatique.....	8
1. Les acteurs et leurs objectifs .....	9
A. Les États.....	9
a. De la vision stato-centrée à sa remise en cause.....	9
b. Dépasser la vision d'une ligne diplomatique homogène au sein des États ....	10
B. La multiplication des acteurs .....	12
2. Les contextes .....	14
A. Le contexte structurel.....	14
B. Le contexte de négociation .....	15
3. Les enjeux de la négociation diplomatique .....	17
A. Introduction : formules générales de la négociation.....	17
B. La défense des « intérêts » .....	18
C. Les zones d'incertitudes.....	20
D. Le pouvoir.....	22
4. Les stratégies .....	25
A. Les apports de la théorie des jeux.....	25
B. Négociation distributive et négociation intégrative .....	27
Conclusion partielle .....	29
II. Analyse normative de la négociation diplomatique .....	32
1. La norme et la diplomatie.....	32
A. Définition de la norme .....	33
La norme comme fait .....	33
La norme comme loi .....	35
La norme comme règle .....	36
B. Le droit et la diplomatie .....	37
a. La diplomatie soumise au droit .....	37
b. La diplomatie, créatrice de droit .....	38
2. La norme et la négociation .....	40
A. Les cadres normatifs (institutions, législatifs, culturels) .....	41
a. L'institutionnalisation de la négociation.....	41
b. Le cadre légal de la négociation.....	42

c. Des normes socio-culturelles à respecter .....	44
B. Les objectifs normés .....	46
a. Les présupposés de la négociation .....	46
b. Viser des normes universelles ? .....	51
3. La négociation diplomatique : entre stratégie et normes, le politique.....	53
A. Retour sur l'opposition entre stratégie et norme .....	54
B. Le politique comme dépassement.....	55
Conclusion partielle : Quels fondements pour la norme ? .....	57
III. Le langage, cœur de la négociation diplomatique.....	59
1. Le langage : outil stratégique sous contrainte .....	59
A. Le discours, outil stratégique .....	59
B. Un outil sous contrainte .....	60
2. La norme et le langage : la langue diplomatique, reflet des mécanismes des processus de négociation .....	61
3. La négociation diplomatique dans l'agir communicationnel .....	63
A. L'agir et l'interagir .....	63
B. La négociation diplomatique : une délibération diplomatique.....	64
Conclusion générale .....	67
Table des matières .....	70



## Sources

[www.defense.gouv.fr](http://www.defense.gouv.fr)

[www.diplomatie.gouv.fr](http://www.diplomatie.gouv.fr)

[www.dictionnaire-juridique.com](http://www.dictionnaire-juridique.com)

## Bibliographie

### Ouvrages

AUROUX, Sylvain, *La raison, le langage et les normes*, Paris, PUF, 1998, 337 pages.

BACHARACH, Samuel & LAWLER Edward, *Power and Politics in Organization*, San Francisco, Jossey Bass, 1980, 249 pages.

BADIE, Bertrand, *Un monde sans souveraineté – Les États en ruse et responsabilité*, Paris, Fayard, 1999, 306 pages.

BATTISTELLA, Dario, *Théorie des relations internationales*, Paris, Les presses de Sciences Po, 2006, 588 pages.

MELKEVIK, Bjarne, *Habermas, droit et démocratie délibérative*, Laval, Presse de l'Université de Laval, 2010, 214 pages.

BAZOUMI, Yvan, *Le métier de diplomate*, Paris, L'Harmattan, 2005, 294 pages.

BOURQUE, Reynald, THUDEROZ, Christian, *Sociologie de la négociation*, Paris, Repères, 2002, 124 pages.

CAHIER, Philippe, *Le droit diplomatique contemporain*, Paris, Minard, 1962, 534 pages.

CHOMSKY, Noam, *Aspects de la théorie syntaxique*, Paris, Le Seuil, 1971, 283 pages.

CROZIER, Michel & Erhard FRIEDBERG, *L'acteur et le système*, Paris, Seuil, 1977, 437 pages.

DUPONT, Christophe, *La Négociation. Conduite, théorie, application*, Paris, Dalloz, 1994, 386 pages.

DURKHEIM, Emile, *Les règles de la méthode sociologique*, Paris, PUF, 2007 (13e édition), 144 pages.

FISHER Roger & URY William, *Getting to Yes : Negotiating Agreement Without Giving In*, New York, Penguin Books, 1983, 240 pages.

GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique – Tome I : L'agent diplomatique*, Paris, A. Pedone, 1931, 608 pages.

GENET, Raoul, *Traité de Diplomatie et de Droit Diplomatique – Tome II : L'action diplomatique*, Paris, A. Pedone, 1931, 652 pages.

GRICE, Paul, « Logic and Conversation », *Syntax and Semantics*, III, New York, Seminar Press, 1975, 406 pages.

HABERMAS, Jürgen, *Théorie de l'agir communicationnel*, t. 1, Paris, Fayard, 1987, 448 pages.

HABERMAS, Jürgen, *Morale et Communication. Conscience morale et activité communicationnelle*, Paris, Le Cerf, 1986, 215 pages.

HAGLO, John, *Norme et Symbole - les fondements philosophiques de l'obligation*, Paris, L'Harmattan, 1998, 356 pages.

HAMEL, Jacques, *Précis d'épistémologie de la sociologie*, Montréal-Paris, L'Harmattan, 1997, 286 pages.

KOSKENNIEMI, Martti, *La politique du droit international*, Paris, A. Pedone, 2007, 423 pages ; Présentation critique d'Emmanuelle JOUANNET

KRAMER, Roderick, PRADHAN-SHAH, Pri, & WOERNER, Stephanie, « When ultimatums fail: Social identity and moralistic aggression in coercive bargaining » in. KRAMER Roderick & MESSICK David (Eds.), *Negotiation as a social process* (pp. 285–308), Thousand Oaks, CA: Sage, 1995, 360 pages.

LAX, David & SEBENIUS, James, *Manager as Negotiator*, New York, Free Press, 1987, 416 pages.

LENOBLE, Jacques & BERTEN, André, *Dire la norme – droit, politique et énonciation*, Paris, LGDJ, 1990, 249 pages.

LEWICKI, Roy & LITTERER, Joseph, *Negotiation*, Homewood, R.D. Irwin, 1985, 368 pages.

MARCH James & SIMON Herbert, *Organizations*, Wiley-Blackwell, 2<sup>nd</sup> edition (1993), 1951, 287 pages.

NAY, Olivier & SMITH, Andy (ss.dir.), *Le gouvernement du compromis. Courtiers et généralistes dans l'action politique*, Paris, Economica, 2002, 237 pages.

RAPOPORT, Anatol, *Fights, Games and Debates*, Ann Harbor, University of Michigan Press, 1960, 416 pages.

REYNAUD, Jean-Daniel, *Les Règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Armand Colin, 1989, 348 pages.

ROJOT, Jacques, *La Négociation*, Paris, Vuibert, 1994, 448 pages.

ROSENAU, James, *Turbulence in World Politics: A Theory of Change and Continuity*, Princeton University Press, 1990, 504 pages.

SCHELLING Thomas, *Strategy of Conflict*, Cambridge, Harvard University Press, 1960, particulièrement 328 pages.

STRAUSS, Anselm, *Negotiations : Varieties, contexts, processes, and social order*, San Francisco, Jossey-Bass, 1978, 275 pages.

UNGER, Roberto, *The Critical Legal Studies Movement*, Harvard University Press, 1986, 136 pages.

VERON, Eliseo, *La sémiotique sociale : Fragments d'une théorie de la discursivité*, Sciences du langage, 1987, 232 pages.

VILLAR, Constanze, *Le discours diplomatique*, Paris, L'Harmattan, 2006, 286 pages.

WALTON Richard & MCKERSIE Robert, *A Behavioral Theory of Labor Negotiations. An analysis of a social interaction system*, New York, McGraw-Hill, 1965, 437 pages.

ZARTMAN, William & BERMAN, Maureen, *The Practical Negotiator*, New Haven, Yale University Press, 1982, 250 pages.

### **Articles**

CHOUKROUNE, Leïla, *La négociation diplomatique dans le cadre du règlement pacifique des différends. Théorie et pratique du droit international*, Hypothèses, 2000/1, pages 151-162 (192 pages).

COLSON, Aurélien, *De l'Académie de Torcy à l'Institut diplomatique : pourquoi et comment enseigner la négociation aux diplomates ?* Les cahiers Irice 2009/1 (n°3)

COLARD, Daniel, « La diplomatie française du désarmement sous la Vème République 1958-2000 » in *La France dans le monde*, [www.diplomatie.gouv.fr](http://www.diplomatie.gouv.fr).

DUFOURNET, Hélène, *Les militaires en négociation diplomatique : Le „jeu □ de la Défense française à la conférence de Dublin sur les armes à sous-munitions*, Res Militaris, vol 1, n°3.

FISHER, Ronald, *Coordination entre les diplomaties de type 1 (officielle) et de type 2 (parallèle) dans des cas réussis de pré-négociation*, *Négociations*, 2006/1 (n°5)

GANTET, Claire, *L'institutionnalisation d'une négociation – La ritualisation de la paix de Westphalie (1648)*, *Hypothèses*, 2000/1, pages 181-187 (192 pages)

JOHANN Emilie, « Le langage comme outil de puissance au sein de l'espace public », [www.infoguerre.fr](http://www.infoguerre.fr), 21.02.2006

SABATIER, Paul, *The Advocacy Coalition Framework : Revisions and Relevances for Europe*, p. 4-5 ; cité dans BERGERON, SUREL, VALLUY, « L'Advocacy Coalition Framework : Une contribution au renouvellement des études de politiques publiques ? » in *Politix*, XI/41, 1998.

La négociation diplomatique est un objet dont l'évidence pratique recouvre la complexité conceptuelle. Ce travail s'emploie à le définir. Est-ce une technique ? Pourquoi négocie-t-on, et comment négocie-t-on ?

Dans une perspective transdisciplinaire, regroupant la sociologie, la théorie des jeux, le droit, l'histoire, l'épistémologie, la philosophie du droit, la philosophie politique, la philosophie morale et normative et la philosophie du langage, la recherche s'articule sur une approche de la négociation diplomatique en termes stratégiques, normatifs et enfin discursifs. Elle vise à se rapprocher de la richesse et de la pluralité du phénomène réel qu'est la négociation diplomatique par un décloisonnement épistémologique des disciplines.

Diplomatic negotiation, though a current concept, is in fact rarely sufficiently defined. This paper aims at defining the complex and intricate concept of diplomatic negotiation : is it a technique? Why and how does one negotiate?

Our perspective crosses many disciplines : sociology, game theory, law, history, epistemology, philosophy of law, political philosophy, philosophy of morals and norms and philosophy of language. The research follows three approaches : a strategic, a normative and a discursive look at diplomatic negotiation. The goal is a more precise definition embracing the depth and plurality of the phenomenon, through a decompartmentalized epistemological analysis of diplomatic negotiations.