

## TABLE DES MATIÈRES

SOMMAIRE .....	VII
REMERCIEMENTS .....	IX
PRÉFACE .....	XI
À PROPOS DE L'AUTEUR .....	XV
I – INTRODUCTION .....	1
1. <i>LES TERMES DU DÉBAT</i> .....	4
2. <i>QUELLE TYPOLOGIE ?</i> .....	6
II – NÉGOCIATION : LE CADRE THÉORIQUE .....	9
1. <i>CONCEPTS DE BASE DE LA NÉGOCIATION</i> .....	10
<i>Stratégies et tactiques</i> .....	10
2. <i>TACTIQUES CARACTÉRISTIQUES DE LA NÉGOCIATION DISTRIBUTIVE</i> .....	11
A. – <i>Les approches de la négociation : une vue d'ensemble</i> .....	11
B. – <i>Approche structurelle</i> .....	12
C. – <i>L'approche stratégique</i> .....	13
D. – <i>La guerre de la morue : quand les faibles l'emportent</i> .....	14
E. – <i>Coopératif ou compétitif : le dilemme du négociateur</i> .....	15
F. – <i>L'approche comportementale</i> .....	17
G. – <i>L'approche de l'échange de concessions (processuelle)</i> .....	19
H. – <i>L'approche intégrative</i> .....	19
I. – <i>Honnêteté et confiance</i> .....	23
J. – <i>Alternatives</i> .....	24
K. – <i>Identification des options</i> .....	25
L. – <i>Critères/légitimité</i> .....	26
M. – <i>Engagements</i> .....	28
N. – <i>Communication</i> .....	28
3. <i>CONCLUSIONS</i> .....	31
III – LES NÉGOCIATIONS PRÉLIMINAIRES .....	33
1. <i>S'ACCORDER SUR L'ORDRE DU JOUR</i> .....	38
2. <i>S'ACCORDER SUR LA PROCÉDURE</i> .....	39
3. <i>LE FORMAT DES NÉGOCIATIONS</i> .....	39

4. <i>LE LIEU</i> .....	42
5. <i>LA COMPOSITION DES DÉLÉGATIONS</i> .....	44
6. <i>LE CALENDRIER DES NÉGOCIATIONS</i> .....	45
IV – DÉFINIR LE CADRE DE LA NÉGOCIATION .....	47
<i>LE MODUS OPERANDI DE LA NÉGOCIATION</i> .....	48
V – LA DYNAMIQUE DE LA NÉGOCIATION .....	53
1. <i>SE FIXER UNE DATE LIMITE</i> .....	55
2. <i>PRÉSERVER LA DYNAMIQUE DE LA NÉGOCIATION : LE CHOIX DES MOTS</i> .....	58
3. <i>LA DRAMATURGIE DES NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES</i> .....	59
4. <i>LES NÉGOCIATIONS SECRÈTES</i> .....	63
5. <i>LES ACCORDS DESTINÉS À FINALISER UNE NÉGOCIATION</i> .....	66
6. <i>LA MISE EN ŒUVRE D'UN ACCORD INTERNATIONAL</i> .....	71
7. <i>LA VÉRIFICATION PAR LES EXPERTS</i> .....	72
8. <i>LES CONFÉRENCES DE RÉVISION</i> .....	75
VI – DES CONFÉRENCES DIPLOMATIQUES AUX ORGANISATIONS MULTILATÉRALES. . .	77
1. <i>GENÈSE DU MULTILATÉRALISME</i> .....	78
2. <i>LE PROCESSUS DE DÉCISION</i> .....	80
3. <i>LE PROCESSUS DE DÉCISION AU CONSEIL DE SÉCURITÉ</i> .....	84
A. – <i>La négociation</i> .....	84
B. – <i>Le caractère essentiellement politique du Conseil de sécurité ?</i> . . .	87
C. – <i>L'exécution des décisions du Conseil de sécurité</i> .....	89
4. <i>REMARQUES FINALES</i> .....	92
VII – LA DIPLOMATIE DES SOMMETS .....	95
1. <i>LES RÉSULTATS ATTENDUS DES SOMMETS</i> .....	96
2. <i>DES SOMMETS DE PLUS EN PLUS NOMBREUX</i> .....	96
3. <i>DES SOMMETS PARFOIS DÉCRIÉS</i> .....	98
VIII. LA DIPLOMATIE DE LA MÉDIATION .....	99
<i>MAIS QUI SONT DONC LES MÉDIATEURS ?</i> .....	100

TABLE DES MATIÈRES

189

IX – PARADIPLOMATIE ET NÉGOCIATION. . . . .	105
1. L'EXEMPLE DES NÉGOCIATIONS DE L'EUROREGION . . . . .	108
2. ACTEURS. . . . .	109
3. PROBLÈMES. . . . .	109
4. SITUATION. . . . .	110
5. STRUCTURE. . . . .	111
6. PROCESSUS/STRATÉGIE . . . . .	111
7. PROCESSUS ET STRUCTURE . . . . .	112
8. DÉVELOPPEMENT DES GROUPES D'INTÉRÊT. . . . .	112
9. CONCLUSIONS . . . . .	114
X – AVEC QUI NÉGOCIER ? . . . . .	115
1. LA PANOPLIE DES NÉGOCIATIONS ENTRE LE FORT ET LE FAIBLE. . . . .	115
2. PROFITER DES FAIBLES. . . . .	117
XI – LES NÉGOCIATIONS INFORMELLES. . . . .	123
1. LES COULISSES DE LA NÉGOCIATION . . . . .	123
2. NÉGOCIER DANS LES COULISSES . . . . .	123
3. FAIRE UN BRAINSTORMING SUR LES OPTIONS . . . . .	125
4. CONCLURE L'ACCORD FINAL . . . . .	126
5. NÉGOCIER AVEC LA CAPITALE . . . . .	127
6. À LA TABLE DES NÉGOCIATIONS . . . . .	129
7. RÉUNIONS FORMELLES ET INFORMELLES. . . . .	130
8. LA DRAMATISATION DE LA NÉGOCIATION. . . . .	130
9. LA POSTURE . . . . .	131
10. JOUER LA COMÉDIE . . . . .	132
11. DÉNOUEMENT : MISE EN SCÈNE DU COMPROMIS. . . . .	132
XII – Y A-T-IL UNE ÉTHIQUE DES NÉGOCIATIONS INTERNATIONALES ? . . . . .	135
1. LE RÔLE DES VALEURS . . . . .	136
2. NÉGOCIATIONS HUMANITAIRES . . . . .	142

XIII – CONCLUSION . . . . .	147
1. LEÇONS POUR LA DIPLOMATIE. . . . .	150
2. LA PROCRASTINATION PEUT ÊTRE PAYANTE . . . . .	154
BIBLIOGRAPHIE. . . . .	163
ANNEXES . . . . .	165
ANNEXE I – TROIS JOURNÉES PARTICULIÈRES AU PAYS DE GOGOL. . . . .	167
<i>LES BERKOUT</i> . . . . .	170
<i>Scène 3 : La nuit et ses sortilèges.</i> . . . . .	170
<i>L'EXORCISME</i> . . . . .	172
ANNEXE II – NÉGOCIATION INTERNATIONALE SUR LA SYRIE, UNE ÉTUDE DE CAS POUR UNE SIMULATION DE NÉGOCIATION INTERNATIONALE . . . . .	174
<i>OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE</i> . . . . .	174
<i>COMPOSITION DES GROUPES DE NÉGOCIATION.</i> . . . . .	174
<i>VOTRE OBJECTIF</i> . . . . .	175
<i>SYNOPSIS</i> . . . . .	175
<i>INFORMATIONS GÉNÉRALES</i> . . . . .	177
A. – <i>Sujets de négociation</i> . . . . .	177
<i>Réformer la Constitution</i> . . . . .	177
B. – <i>Les acteurs</i> . . . . .	180
<i>Russie</i> . . . . .	180
<i>Les États-Unis</i> . . . . .	181
<i>Iran</i> . . . . .	182
<i>Turquie</i> . . . . .	182
<i>Le régime syrien</i> . . . . .	183
<i>L'opposition syrienne.</i> . . . . .	183
<i>Kurdes syriens.</i> . . . . .	184