

**ALAIN PLANTEY**

*membre de l'Institut*

**LA NÉGOCIATION  
INTERNATIONALE**

**PRINCIPES ET MÉTHODES**

*ouvrage couronné par l'Académie française*

*2<sup>e</sup> édition mise à jour*

**CNRS Éditions  
1994**

## TABLE DES MATIÈRES

AVANT-PROPOS.....	7
INTRODUCTION.....	9

### PREMIÈRE PARTIE

#### LA NÉGOCIATION DIPLOMATIQUE

CHAPITRE I. — La négociation et les thèmes de la guerre	27
Section I. — <i>La confrontation des forces</i> .....	29
§ 1. La tentation de la force.....	30
§ 2. Le rapport des forces.....	41
§ 3. La force contre la négociation.....	52
§ 4. La négociation et la guerre.....	63
Section II. — <i>La pensée et l'action</i> .....	71
§ 1. La négociation comme tactique.....	72
§ 2. L'application du thème stratégique.....	86
CHAPITRE II. — La négociation et les procédés du commerce.....	96
Section I. — <i>La combinaison des intérêts</i> .....	98
§ 1. Le commerce des nations.....	99
§ 2. L'ajustement des compromis.....	107
§ 3. L'intervention médiatrice.....	116
Section II. — <i>La confiance et l'habileté</i> .....	123
§ 1. La bonne foi.....	124
§ 2. La négociation tacite.....	129

§ 3. L'opportunité.....	131
§ 4. La dextérité.....	141
<b>CHAPITRE III. — La négociation et les disciplines du droit</b>	<b>147</b>
Section I. — <i>La conciliation des souverainetés</i> .....	148
§ 1. La souveraineté dans la négociation.....	149
§ 2. L'égalité et la réciprocité.....	164
§ 3. L'accès à la négociation.....	168
Section II. — <i>La norme et le contrat</i> .....	176
§ 1. Le respect des principes du droit.....	178
§ 2. La validité des engagements.....	184
§ 3. La conclusion de l'accord.....	189
§ 4. Les prolongements de la négociation.....	198

## DEUXIÈME PARTIE

## LA NÉGOCIATION INSTITUTIONNELLE

<b>CHAPITRE I. — Les alliances</b> .....	<b>214</b>
Section I. — <i>La nature des alliances</i> .....	215
§ 1. Le pacte.....	217
§ 2. Le lien.....	219
§ 3. Égalité ou prépondérance.....	222
Section II. — <i>L'effet diplomatique des alliances</i> .....	227
§ 1. L'alliance dans la négociation.....	229
§ 2. La négociation au sein de l'alliance.....	234
<b>CHAPITRE II. — Conférences et organisations</b> .....	<b>242</b>
Section I. — <i>Les conférences multipartites</i> .....	243
§ 1. La négociation préliminaire.....	247
§ 2. La participation multilatérale.....	250
§ 3. Équilibres et arbitrages.....	257
Section II. — <i>Les organisations internationales</i> .....	263
§ 1. L'institution négociée.....	265
§ 2. Le multilatéralisme institutionnalisé.....	272
§ 3. L'organisation, acteur de la négociation.....	284
§ 4. Un instrument de la manœuvre diplomatique.....	291

CHAPITRE III. — L'Union et les Communautés européennes	298
Section I. — <i>Le cadre d'un dialogue communautaire</i>	303
§ 1. Un dialogue privilégié	304
§ 2. Institutions et disciplines	311
§ 3. La coopération politique	321
§ 4. Le système communautaire	327
Section II. — <i>La négociation communautaire extérieure</i>	335
§ 1. La capacité de négociier	338
§ 2. Les domaines de la négociation extérieure	347
§ 3. L'exercice de la négociation extérieure	356
§ 4. La limite de la négociation communautaire	366
CHAPITRE IV. — La négociation d'organisation	373
Section I. — <i>La négociation organisée</i>	375
§ 1. Le développement des structures	376
§ 2. Les facilités de procédure	384
Section II. — <i>Les régulations négociées</i>	395
§ 1. La négociation normative	397
§ 2. De la gestion à l'intégration	404
§ 3. La sanction négociée	411

## TROISIÈME PARTIE

## LA NÉGOCIATION PROSPECTIVE

CHAPITRE I. — L'aggravation des menaces et le débat stratégique	424
Section I. — <i>La polarisation hégémonique</i>	426
§ 1. Le maniement de la dissuasion	427
§ 2. Les conversations stratégiques	434
Section II. — <i>La dispersion des risques</i>	441
§ 1. L'exploitation de l'autonomie tactique	442
§ 2. La prévention des conflits	448
CHAPITRE II. — L'accroissement de la complexité internationale	456
Section I. — <i>Les forces transnationales</i>	457

§ 1. L'économie multinationale .....	458
§ 2. Le rapprochement des cultures .....	463
§ 3. Le rayonnement des idéologies.....	470
§ 4. Les internationalismes professionnels et culturels	477
Section II. — <i>La naissance d'une stratégie économique mondiale</i> .....	481
§ 1. De la compétition au dirigisme international.	483
§ 2. La négociation d'un ordre mondial.....	496
CHAPITRE III. — Prospective de la négociation .....	504
Section I. — <i>Le perfectionnement des méthodes</i> .....	505
§ 1. L'information .....	506
§ 2. La communication .....	517
§ 3. La prévision .....	524
§ 4. La prise de décision .....	532
Section II. — <i>Les anticipations et les hypothèses</i> ....	544
§ 1. La négociation d'idées.....	545
§ 2. Le dynamisme normatif .....	551
§ 3. Le risque d'effets pervers .....	560

#### QUATRIÈME PARTIE

### LA NÉGOCIATION, ART POLITIQUE

CHAPITRE I. — Systématique et stratégie.....	571
Section I. — <i>Systèmes internationaux et nationaux</i> ...	572
§ 1. Le système global.....	575
§ 2. Les sous-ensembles.....	579
§ 3. L'État.....	584
Section II. — <i>Négociation et raison d'État</i> .....	590
§ 1. La stratégie diplomatique .....	590
§ 2. La négociation, instrument de la politique ...	597
CHAPITRE II. — L'art du négociateur.....	607
Section I. — <i>Le rôle des hommes</i> .....	608
§ 1. Le choix de l'émissaire.....	609
§ 2. L'efficacité collective.....	621
Section II. — <i>La négociation au sommet</i> .....	628

CHAPITRE III. — La négociation et le pouvoir d'État...	635
Section I. — <i>La mission des pouvoirs publics</i> .....	637
§ 1. La prérogative des gouvernements.....	638
§ 2. Les structures bureaucratiques.....	643
§ 3. L'influence des assemblées élues .....	649
Section II. — <i>L'opinion publique et la négociation</i> ...	657
§ 1. Le secret diplomatique.....	658
§ 2. Le soutien de l'opinion.....	664
Section III. — <i>Démocratie et négociation</i> .....	673
CONCLUSION .....	679
ABRÉVIATIONS .....	683
BIBLIOGRAPHIE.....	685
INDEX ALPHABÉTIQUE.....	717