

*Négociations internationales*, Franck PETITEVILLE et Delphine PLACIDI-FROT, 2013, Paris, Presses de Sciences Po, 429 p.

Jérémie Cornut

Volume 45, Number 1, March 2014

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1025121ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1025121ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (print)

1703-7891 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Cornut, J. (2014). Review of [*Négociations internationales*, Franck PETITEVILLE et Delphine PLACIDI-FROT, 2013, Paris, Presses de Sciences Po, 429 p.] *Études internationales*, 45(1), 153–154. <https://doi.org/10.7202/1025121ar>

# Comptes rendus

## THÉORIE, MÉTHODE ET IDÉES

### Négociations internationales

*Franck PETITEVILLE et Delphine PLACIDI-FROT, 2013, Paris, Presses de Sciences Po, 429 p.*

L'ouvrage collectif dirigé par Franck Petiteville et Delphine Placidi-Frot, avec une préface de Bertrand Badie, apporte une contribution unique à l'analyse des négociations internationales multilatérales. Des politologues et internationalistes français – épaulés par quelques historiens des relations internationales – y présentent de façon claire et bien structurée leurs recherches, dont ils ont souvent déjà publié certains résultats ailleurs. Ce livre intéressera tous les chercheurs en relations internationales, et plus particulièrement les spécialistes en études diplomatiques, organisations internationales et résolution de conflits. Parce qu'il propose des synthèses à jour sur les principaux enjeux des relations internationales contemporaines, il pourrait également être utilisé comme un manuel dans le cadre d'un cours d'introduction aux relations internationales.

L'ouvrage est divisé en trois parties. La première propose des réflexions théoriques sur les négociations multilatérales, tandis que les deux suivantes illustrent ces réflexions grâce à une analyse thématique de certaines négociations multilatérales portant sur la paix (deuxième partie)

et la régulation (troisième partie). Tout au long de l'ouvrage, une série d'encadrés apportent par ailleurs des approfondissements sur les négociations pour une convention antitabac (Auriane Guilbaud) au sein de l'Organisation internationale du travail (Marieke Louis), à propos de l'aide au développement (Olivier Nay) au sein de l'Organisation pour la sécurité et la coopération en Europe (Ronald Hatto), de même que sur le commerce du coton (Isaline Bergamashi).

Le premier chapitre, par Delphine Placidi-Frot, fait un tour d'horizon des approches théoriques qui se sont intéressées à la négociation internationale. L'auteure en conclut qu'une démarche sociologique et empirique est la plus à même de saisir le phénomène dans sa complexité. Dans le deuxième chapitre, Guillaume Devin s'appuie sur une série d'entrevues avec des diplomates français pour analyser la particularité des négociations multilatérales du point de vue des praticiens. Dans un contexte multilatéral, ces diplomates doivent toujours prendre en compte l'intérêt commun. Ils ne peuvent pas rompre les négociations et ils sont généralement très exposés à l'œil du public, ce qui n'est pas le cas lors de négociations bilatérales.

Amandine Orsini et Daniel Compagnon, dans le troisième chapitre, s'intéressent au rôle central des acteurs non étatiques, aussi bien dans les rencontres formelles que dans les échanges informels. Ils ont notamment

des intérêts, des ressources et une efficacité variables, et toute généralisation dans ce domaine demeure risquée. Dans le quatrième chapitre, Yves Schemeil examine l'impact du facteur culturel en regard des calculs stratégiques, des biais cognitifs et des effets de la structure sociale. En s'intéressant en particulier aux négociations menées par les puissances émergentes, il montre que le facteur culturel joue moins que ce que l'on aurait pu croire. Complémentaires entre eux, et couvrant les principaux enjeux dans le domaine, ces quatre premiers chapitres forment ensemble une base solide pour aborder les négociations multilatérales.

Les chapitres des deux dernières parties proposent une analyse détaillée et convaincante des acteurs, des enjeux, du contexte et du déroulement de certaines négociations multilatérales cruciales. Les auteurs situent généralement de façon succincte leurs analyses au sein des débats en théorie des Relations internationales. Cet effort est bienvenu, puisqu'il élargit la portée de leurs recherches et les rattache à des questions qui dépassent l'analyse des spécificités de la négociation multilatérale sur laquelle se concentre leur chapitre. L'index thématique en fin d'ouvrage, bien présenté, permet de faire le lien entre les objets d'études qui sont abordés par plus d'un auteur.

C'est donc un ouvrage riche et passionnant, qui contribue indéniablement à faire avancer la recherche en Relations internationales en France et en français. Plusieurs auteurs montrent l'importance d'étudier les pratiques diplomatiques, et c'est sans doute là l'une des contributions les plus intéressantes de cet ouvrage

collectif, dans la mesure où de nombreux internationalistes ailleurs dans le monde se tournent également vers cet objet d'études longtemps négligé. Tout laisse croire que la voie ouverte par les auteurs de cet ouvrage sera très féconde dans les années à venir.

On regrettera que le titre prête à confusion, en laissant penser que l'ouvrage porte sur la négociation internationale, alors que c'est de la négociation diplomatique multilatérale qu'il s'agit presque exclusivement. Si l'introduction fait explicitement l'amalgame entre les deux, elle ne justifie pas ce choix de façon approfondie. L'importance des négociations entre deux États est pourtant indéniable – comme le soulignent certains chapitres, tel est le cas, y compris pour de nombreux enjeux multilatéraux. Guillaume Devin le montre bien : non seulement la négociation bilatérale est la « matrice élémentaire » de la négociation multilatérale (p. 93), mais les deux types de négociations ont des différences importantes, et ce qui est valable pour l'une ne l'est pas nécessairement pour l'autre (voir également le premier chapitre sur cette question). Il aurait donc été important que, d'une part, la trop brève introduction s'intéresse aux liens complexes entre les deux types de négociations de façon plus systématique et que, d'autre part, certains chapitres empiriques soient consacrés aux négociations bilatérales en tant que telles. Il n'en demeure pas moins que la qualité de cet ouvrage vaudra sans aucun doute à celui-ci d'être largement diffusé.

Jérémie CORNUT  
*Département de science politique  
 Université McGill, Montréal*