

CLAVEL, Jean-Daniel. *De la négociation diplomatique multilatérale*. Bruxelles, Emile Bruylant, Coll. « Ares-Savoir no 4 », 1991, 119p.

Manon Tessier

Volume 23, numéro 4, 1992

Le droit international humanitaire (droit international des conflits armés)

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/703116ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/703116ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)

1703-7891 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer ce compte rendu

Tessier, M. (1992). Compte rendu de [CLAVEL, Jean-Daniel. *De la négociation diplomatique multilatérale*. Bruxelles, Emile Bruylant, Coll. « Ares-Savoir no 4 », 1991, 119p.] *Études internationales*, 23(4), 924-924.  
<https://doi.org/10.7202/703116ar>

dien et de l'obligation d'une sécurité collective, une puissance aérienne et une force d'aviation militaire sont indispensables à l'intégrité du territoire canadien et à la sécurité nationale. À la lumière des récents événements mondiaux, ce séminaire, s'il était repris aujourd'hui, ferait davantage ressortir la flexibilité, la mobilité et la rapidité de la puissance aérienne comme instrument militaire pour la politique étrangère d'un pays, mais tirerait sans aucun doute les mêmes conclusions générales.

Keith R. GREENAWAY

Ministère de la Défense nationale  
Ottawa

### 3. NOTICES BIBLIOGRAPHIQUES

CLAVEL, Jean-Daniel. De la négociation diplomatique multilatérale. Bruxelles, Émile Bruylant, Coll. «Arès-Savoir no 4», 1991, 119 p.

*Truffé d'extraits de discours, de citations ou d'exemples vécus, ce petit livre original et fascinant se lit d'un trait et en peu de temps. Certes, le fait qu'il ait été rédigé par un diplomate rompu aux négociations multilatérales y est pour beaucoup, mais c'est surtout son caractère pratique et concret qui attirera le lecteur. On ne peut s'empêcher de penser au Prince de Machiavel après la lecture des «conseils» ou plus précisément le décortilage des étapes de la négociation fait par Clavel. L'importance de la psychologie, de la rhétorique, des techniques argumentatives, de la stratégie, l'utilisation des*

*chiffres et les techniques de rédaction sont autant de facettes de la négociation que l'auteur met à nu. En fait, Clavel nous met tellement en appétit qu'on ne peut que regretter que l'ouvrage ne soit plus volumineux – mais collection oblige – puisqu'on aimerait se laisser encore guider dans les dédales des techniques de la négociation diplomatique multilatérale pour mieux appréhender cet aspect de plus en plus important des relations internationales actuelles.*

Manon TESSIER

CQRI

Économie du monde arabe et musulman, 1992, 4<sup>ème</sup> édition. Cachan, France, Éditions Emam, 1992, 240 p.

Économie du monde arabe et musulman demeure fidèle à la tradition et l'édition de 1992 n'est que peu-finage léger. Cette quatrième édition, à l'instar des précédentes, offre en première partie des études thématiques. On retrouve cette année une étude sociologique sur l'Égypte, une étude économique sur la Libye et une étude juridique sur l'environnement et la souveraineté étatique – un texte hors contexte nous semble-t-il puisqu'il ne concerne aucun pays, région ou crise en particulier –. Les analyses macro-économiques par pays – vingt-et-une au total – et les statistiques sur les ensembles régionaux qui suivent ensuite offrent la même répartition géographique que l'an dernier si ce n'est que les éditeurs ont ajouté quelques pages pour traiter de la question palestinienne et des territoires occupés.