[RELATIONS INTERNATIONALES] Expliquer un processus: la négociation

Primera modificación: 28/05/2026 - 17:27

Transcripción :

Et à mes côtés également, Aurélien Colson, bonjour.

Bonjour.

Directeur de l'Institut de Recherche et d'Enseignement sur la négociation, l'IRENÉ, à l'ESSEC et professeur de sciences politiques dans cette même école. Aurélien, d'ailleurs, c'est vers vous que je me tourne pour commencer cette émission puisque vous nous donnez la définition de la négociation.

Que signifie négocier ? De façon générale, la négociation, c'est une interaction qui permet à au moins deux protagonistes d'aller d'un point A, où ils ont un problème en commun, vers un point B, où ils vont

trouver une solution partagée. Donc c'est un processus volontaire qui implique d'échanger assez d'informations et d'être suffisamment créatif pour identifier une zone d'accord possible. Cet accord, bien sûr, doit respecter les consignes que les négociateurs ont reçues, par exemple de leur chef. Un avocat va négocier au nom de son client, un ambassadeur va négocier au nom de son ministre, qui lui donne donc un mandat de négociation. Mais de toute façon, le résultat d'une négociation doit être un compromis, ça doit être suffisamment équilibré pour être acceptable par chacun des négociateurs. Alors cette acceptabilité, elle dépend quand même beaucoup du rapport de force. Grosso modo, quel est le plan B dont on dispose ? Si je sais que la négociation échoue et que je vais me retrouver dans une situation impossible, eh bien, je suis en situation un peu de faiblesse, je vais devoir accepter un peu tout ce que l'autre va bien vouloir me donner. Si au contraire j'ai un plan B très satisfaisant, eh bien, je peux me montrer

plus exigeant à la table des négociations. Et au final, on le voit, négocier, c'est décider ensemble. Et ça vaut aussi, dans le cas particulier, de la négociation diplomatique. Ça n'est pas la négociation qui va définir l'orientation ou le contenu de la politique étrangère, ça c'est la prérogative du pouvoir politique, mais la négociation, c'est bien l'instrument privilégié de mise en œuvre des rapports entre États. C'est un instrument pacifique, qui est fondé sur un dialogue aussi respectueux que possible et qu'on va justement confier à des diplomates, et sans oublier que dans les affaires internationales, le recours à la force, que ce soit une tentation ou parfois une nécessité, est rarement bien loin.