

Théorie et pratique des négociations internationales

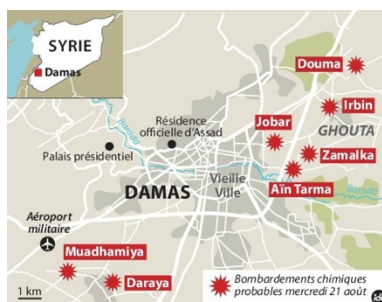
Séminaire de Master

Pr. Yves Buchet de Neuilly

Ce séminaire s'inscrit dans le cadre du programme pluridisciplinaire de l'université de Paris 1 consacré au développement des études sur la guerre et, de ce fait, a vocation à accueillir des étudiants venus de plusieurs disciplines. <https://sorbonnewarstudies.pantheonsorbonne.fr/sorbonne-war-studies>

Dispositif

Le Conseil de sécurité des Nations-Unis est un lieu d'intenses négociations, dont la portée est parfois lourde de conséquences sur la vie des États et de leurs populations. En avril 2018, plusieurs de ses réunions ont été consacrées à un projet de résolution sur l'usage des armes chimiques en Syrie, à l'initiative de la diplomatie russe. Ce projet a fait l'objet de vifs débats et constitue l'enjeu de la journée de simulation organisée dans le cadre de ce cours.



Les étudiants jouent le rôle des délégations des États membres auprès du Conseil de sécurité, ainsi que des institutions onusiennes. Répartis en équipes, ils disposent de nombreux documents, précis, sur les positions des acteurs à l'époque des négociations new-yorkaises. La simulation se déroule en plusieurs phases, formelles et informelles.



Pour tirer au maximum partie de cet exercice, les étudiants s'appuient également sur des outils théoriques abordés préalablement en cours.

Nous partons du constat que la pratique de la négociation est omniprésente dans nos vies quotidiennes, comme dans les relations internationales et qu'en s'impliquant dans une négociation, les individus ordinaires comme les représentants d'États, d'organisations internationales, d'ONG ou d'entreprises sont constamment soumis à une tension

fondamentale entre coopération et compétition, entre création de valeur et revendication de valeur.

Après avoir mis au jour le dilemme du négociateur (tiraillé par les risques de la coopération et ceux de la revendication), nous étudions comment fluctuent le périmètre de la négociation et les gains exploitables ; comment le négociateur peut gérer ce dilemme, soit par des tactiques individuelles, soit en parvenant à modifier les règles du jeu.



Le cours est conclu par une séance de retours d'expériences sur les stratégies et les postures des étudiants lors de la journée de simulation ainsi que sur la pertinence des comptes rendus qu'ils auront rédigé et envoyé à l'enseignant, dans les jours qui suivent la négociation.

Plan des séances 2023/2024

Séance	Date	Horaire	Thème
01	25/09	9h30-12h30	Présentation du dispositif et introduction de la partie théorique
02	02/10	9h30-12h30	Cadre théorique : les failles de la pratique spontanée et non réflexive
03	09/10	9h30-12h30	Cadre théorique : Le dilemme du négociateur
04	16/10	9h30-12h30	Cadre théorique : Comprendre le champ de la négociation
05	23/10	9h30-12h30	Cadre théorique : Les fondements de la création de valeur
06	06/11	9h30-12h30	Cadre théorique : Les fondements de la revendication de valeur
07	13/11	9h30-12h30	Cadre théorique : Optimisations stratégiques individuelles et collectives
08	20/11	9h – 17h	Exercice pratique : Journée de simulation
09	04/12	9h30-12h30	Exercice pratique : Retours d'expériences

Bibliographie sélective

Aggarwal Vinod K. (ed.), *Institutional Designs for a Complex World: Bargaining, Linkages, and Nesting*, Ithaca, New York, Cornell University Press, 1998.

Bellenger L., *La négociation*, Paris, PUF, 2022.

Bourque R. et Thuderoz C., *Sociologie de la négociation*, Paris, La Découverte, 2002.

Buchet de Neuilly Y., « Février 2012 et l'élargissement de l'Union européenne à la Serbie. Coups imbriqués et connexions d'enjeux », dans Brigitte Gaiti et Johanna Siméant (dir.), *La consistance des crises*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2018, p. 197-221.

- Buchet de Neuilly Y. et Frozel Barros N., *La création de valeur dans les négociations internationales. Transactions horizontales dans le lancement des opérations de sécurité collective et l'élaboration du droit de la mer*, Cultures & Conflits, 129, 2023.
- Faure G. O. (eds), *Unfinished Business. Why International Negotiations Fail*, Athens, Georgia, The University of Georgia Press, 2012.
- Hampson F. O., *Multilateral Negotiations. Lessons from Arms Control, Trade, and the Environment*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press, 1995.
- Lax D. and Sebenius J. K., *3-D Negotiation. Powerful Tools to Change the Game in Your Most Important Deals*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 2006.
- Malhotra Deepak, *Negotiating the Impossible. How to break deadlocks and resolve ugly conflicts (without money or muscle)*, Oakland, Berret-Koehler Publishers, 2016.
- Mnookin R., *Bargaining with the Devil. When to Negotiate, When to Fight*, New York, Simon & Schuster, 2010.
- Nikolaev A. G., *International Negotiations. Theory, Practice, and the Connection with Domestic Politics*, Lanham, Lexington Books, 2007.
- Schelling T. C., *Stratégie du Conflit*, Paris, PUF, 1986 (1960).
- Starkey B., Boyer M. and Wilkenfeld, *Negotiating a Complex World. An Introduction to International Negotiation*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers, 2005.
- Putnam R. D., "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games", *International Organization*, 42 (3), 1988, p. 427-460.
- Zartman W. I., *Negotiation and Conflict Management. Essays on theory and practice*, London, Routledge, 2008.