

Table des matières

Table des matières	7
Préface	17
Georges-Henri SOUTOU <i>de l'Institut</i>	
Introduction	21
Emmanuel VIVET <i>Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)</i>	
A. L'histoire, une source pour la recherche en négociation	21
B. Structure de l'ouvrage	23
C. Remerciements	24
Chapitre 1	
Les pratiques diplomatiques romaines sous la République : les forts négocient-ils ?	27
Ghislaine STOUVER <i>Université de Poitiers</i>	
A. La négociation à Rome : une pratique invisible dans les sources	28
B. L'ultimatum à Carthage en 218 avant n.è. ou le refus de négocier	29
C. La négociation, une pratique étrangère à la culture romaine ?	31
D. Critiques romaines sur le principe même de négociation	33
E. Le négociateur romain : un chef militaire au mandat limité.	36
Références	38

Chapitre 2

Constantinople, les armées de la première croisade et Alexis Comnène : comment construire une coalition

entre Latins et Grecs en 1096 41

Jean-Claude CHEYNET

Université Paris-Sorbonne

- A. L'arrivée des Latins aux portes de Constantinople 42
- B. Les négociations pour bâtir une coalition 43
- C. Les clauses agréées entre Alexis et les Latins. 47
- D. Une application rendue difficile 47
- E. Une alliance qui finit par se déliter 48
- Références 50

Chapitre 3

Entre la poire et le fromage. Négociier à table du duc de Bourgogne (1454).....

51

Jean-Marc ALBERT

Institut du goût et des comportements alimentaires

- A. L'abondance, un argument nécessaire pour convaincre les invités
ducaux 52
- B. Le spectacle du pouvoir. 53
- C. Le banquet, rappels des solidarités et lieu de persuasion 55
- D. Le banquet, un lieu utile pour négocier ? 56
- Références 58

Chapitre 4

Louis XI à Paris en 1465 ou comment diviser une coalition adverse. ...

59

Emmanuel VIVET

Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)

- A. Encerclé à Paris 59
- B. Comment défaire la coalition des princes ? 61
- C. Réflexions sur la façon de dissoudre les alliances opposées 63
- D. Conclusion. 67
- Références 68

Chapitre 5

Negotiating Troubled Waters. Christopher Columbus and the Catholic Monarchs (1485-1492)..... 69

Nancy CALDWELL

HEC Paris

- A. Rebounding from a failed negotiation 69
- B. Framing a new negotiation context 70
- C. Presenting a proposal to the “powers that be” 71
- D. The power of perseverance 72
- E. Sending indirect BATNA signals 65
- F. Terms and conditions are not mere details 74
- G. Generating options for mutual gain 77
- H. Contractual agreement vs. actual implementation 77
- References 79

Chapitre 6

Le Traité de Dijon (1513) ou l’art de négocier sans mandat 81

Laurent VISSIÈRE

Université de Paris-Sorbonne – Institut universitaire de France

- A. La sainte Ligue contre la France 81
- B. Analyse : une négociation sans mandat 84
- Références 90

6.1. Annexe 92

Traité de paix entre le gouverneur de Dijon, Louis II de La Trémoille, et les Suisses 13 septembre 1513

Chapitre 7

L’impuissance de l’outrance : entre Milan, la France et l’Espagne, l’affaire Meraviglia (1533)..... 97

Séverin Duc

Université Paris-Sorbonne et Università Cattolica de Milan

- A. La rivalité franco-impériale pour Milan 97
- B. Les passions font-elles de bonnes négociations ? 101
- Références 106

Chapitre 8

Catherine de Médicis, médiatrice de la nation :

le Traité de Nérac (1579) 107

Imen BENHARDA

Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)

- A. Un voyage de pacification en amont de la conférence 108
- B. Retour à la conférence de Nérac : sortie de l'impasse 110
- C. Les comportements tactique et stratégique de Catherine 113
- Références 116

Chapitre 9

Catherine de Médicis et l'Édit de Nemours (1585) :

de l'usage de la maladie dans les négociations politiques 119

Xavier LE PERSON

Université Paris-Sorbonne – Sciences Po

- A. « Pratiques » et négociation 120
- B. Disharmonie politique et maladie royale 121
- C. User du pathétique pour entrer en négociation 122
- D. Les stratégies des princes ligueurs pour retarder l'entrevue
(10-28 avril 1585) 123
- E. La maladie, un théâtre pour semer la discorde entre les princes 124
- F. Feindre de s'accorder avec le cardinal de Bourbon pour faire vaciller
la coalition des princes 125
- G. Conclusion 127
- Références 128

Chapitre 10

Le Traité de Vervins (1598) : une médiation pontificale réussie 129

Jay DHARMADHIKARI

Conseiller des Affaires étrangères

- A. Fatigue du conflit et motivations pour conclure la paix :
le mûrissement vers la négociation 130
- B. Le rôle-clé de la médiation pontificale tout au long de la négociation 132
- C. Les trois temps de la négociation à Vervins 133
- D. Vervins, une paix équilibrée ou un habile accord de circonstance ? .. 136
- Références 137

Chapitre 11

Négocier l'honneur : la paix franco-espagnole de 1659 139

Emmanuel VIVET

Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)

- A. Deux grandes puissances, quatre sujets de négociation 139
- B. Mazarin, ou l'art de gérer les susceptibilités tout en traitant le fond . . 141
- C. Comment traiter les questions d'honneur en négociation ? 144
- D. Sept ans de paix 146
- Références 147

Chapitre 12

Talleyrand à Paris au printemps 1814 : d'une négociation à l'autre 149

Emmanuel VIVET

Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)

- A. Mars-avril 1814 : les cinq négociations de Talleyrand 150
- B. Une brillante anticipation des événements au service
de l'équilibre en Europe 155
- C. Conclusion 158
- Références 159

12.1. Annexe 160

Déclaration d'Alexandre du 31 mars 1814 160

Chapitre 13

Une négociation entre temporel et spirituel :

le concordat de 1817 161

Rémy Hème DE LACOTTE

Centre de recherches en histoire du XIX^e siècle (Paris 1-Paris IV)

- A. L'impossible résurrection de l'Ancien Régime ecclésiastique 161
- B. Une ratification problématique 164
- C. Un retour négocié au concordat de 1801 164
- D. Réflexions sur un échec : une négociation insuffisamment
représentative des parties 165
- E. L'art de sauver l'honneur : une réussite de cette négociation 168
- Références 170

Chapitre 14

Le Congrès de Paris de 1856 : du bon usage de la victoire 173

Yves BRULEY

Académie des sciences morales et politiques

- A. Quel nouvel équilibre européen après le « Printemps des peuples » ? 173
- B. Leçons d'un succès multilatéral 180
- Références 183

Chapitre 15

Négociateur dans le cadre du Concert européen : la Conférence de Constantinople (1876-1877) 185

Isabelle DASQUE

Université Paris IV Sorbonne

- A. Une négociation en deux temps 186
- B. Entre approche coopérative et approche compétitive :
leçons d'un échec 189
- Références 195

Chapitre 16

Ne pas vouloir négocier : le jusqu'au-boutisme allemand en 1917 197

Emmanuel VIVET

Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)

- A. Accentuer l'effort militaire plutôt que de négocier 197
- B. Comment expliquer la disposition d'une partie
à (ne pas) négocier ? 200
- C. Conclusion 206
- Références 206

Chapitre 17

1919 : Wilson à Versailles, ou l'ambition contrariée d'une diplomatie transparente 207

Aurélien COLSON

ESSEC Business School, IRENÉ Paris, Singapour & Bruxelles

- A. La vision wilsonienne d'une diplomatie nouvelle 208
- B. Un nouvel équilibre : publicité relative des résultats, secret maintenu
des processus 214
- C. Conclusion – Le secret, institution ébranlée ? 221
- Références 222

Chapitre 18

Négociier en Syrie en 1920 : Gouraud et Fayçal

avant la bataille de Damas 225

Julie d'ANDURAIN

Université de Paris-Sorbonne – Centre Roland Mousnier

A. La France en Syrie ou le face-à-face Fayçal-Gouraud 226

B. Fragilité des termes de l'échange 228

C. Enseignements : une négociation qui déraile sous la poussée
des extrêmes 232

D. Conclusion 236

Références 236

Chapitre 19

Consolider la sécurité collective en Europe :

les accords de Locarno (1925) 239

Diane GRILLÈRE-LACROIX

Université Paris IV-Sorbonne

A. « Quatre grands » à la recherche de l'équilibre en Europe 240

B. Résultat de la négociation : l'équilibre en Europe ? 241

C. L'état d'esprit favorable des négociateurs 242

D. Négocier la sécurité collective : éléments de réflexion 243

Références 247

Chapitre 20

Inviter le loup dans la bergerie : les négociations

du pacte oriental de 1934 249

Isabelle DAVION

Université Paris IV-Sorbonne

A. Le but : tisser un subtil réseau d'alliances qui stabiliseront l'Europe . . . 250

B. Une première étape : le contact bilatéral au service du multilatéral . . . 251

C. Blocages à Berlin et Varsovie 252

D. Échec du projet d'assistance mutuelle 254

E. Fallait-il négocier ? Des objectifs difficilement conciliables 255

Références 256

Chapitre 21

De Gaulle et Giraud : l'empreinte du pouvoir sur la négociation . . . 257

Arnaud STIMEC

Université de Nantes (LEMNA) – Université de Reims (FSSEG)

A. Quatre prétendants à la direction de la France libre 258

B. Premiers contacts entre Giraud et de Gaulle : une rivalité feutrée . . . 259

C. La conférence d'Anfa : un mariage en arlésienne.	261
D. La mission Catroux : bons offices entre deux généraux	263
E. De Gaulle prend le pouvoir au sein du comité de libération nationale français	266
F. Conclusion.	267
Références	268

Chapitre 22

Raoul Nordling et la libération de Paris en 1944 :

sauver Paris en médiateur catalyseur	269
---	------------

Arnaud STIMEC

Université de Nantes (LEMNA) – Université de Reims (FSSEG)

A. Une libération explosive	270
B. En guise d'échauffement : négocier la libération de prisonniers.	271
C. La préservation de Paris et de ses habitants.	273
D. Le médiateur catalyseur : agir avec le mûrissement et saisir les tournants	276
E. Conclusion.	278
Références	278

Chapitre 23

Savoir terminer une guerre : les accords d'Évian (1961-1962)

279

Chantal MORELLE

Institut d'études politiques de Paris

A. Dix mois de tractations dans un climat passionnel.	279
B. Négocier la fin d'une guerre civile avec des rebelles : trois éléments de réflexion	282
Références	288

Chapitre 24

Le Processus de paix en Irlande du Nord (1997-2007) :

de la haine à la raison.	289
---	------------

Marc BERETTA

Cabinet Inis alga

A. Luites séculaires en Irlande	289
B. Dix ans pour mettre fin au conflit	293
C. Un processus de paix réussi : détermination sur les objectifs et souplesse sur les moyens.	295
Références	298

Chapitre 25

La convention pour l'avenir de l'Europe (2002-2003) : un processus modèle pour une assemblée hybride	299
---	-----

Francesco MARCHI

Institut de recherche et d'enseignement sur la négociation (IRENÉ)

A. De la CED (1954) au Traité de Nice (2001), un héritage de négociations selon la méthode intergouvernementale.....	300
B. Étapes des travaux d'une enceinte constitutionnelle hybride.....	301
C. Un processus de négociation très maîtrisé : vers un consensus exemplaire ?	303
D. Conclusion.....	308
Références	309

Chapitre 26

Pas d'impunité pour les crimes au Darfour : une négociation au Conseil de sécurité (2005)	311
--	-----

Jean-Marc DE LA SABLIERE

Ambassadeur de France

A. Une négociation soigneusement préparée qui se dénoue dans la tension	313
B. Des facteurs très divers ont contribué au succès de la négociation. ...	318
Références	320

26.1. Annexe	321
---------------------------	-----

Chapitre 27

Nucléaire iranien : le choix de la négociation (2003-2005)	323
---	-----

Stanislas DE LABOULAYE

Ancien ambassadeur

A. 2003-2005 : la possibilité d'un arrangement avec l'Iran	323
B. Leçons d'un échec : les trois faiblesses de la solution négociée avec Téhéran	325
Références	332

Chapitre 28

Conclusion – Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui	333
--	-----

François PLAISANT

Ambassadeur de France

Index	341
Contributeurs	343
L'institut derrière le livre	359
Aurélien COLSON	
<i>ESSEC Business School, IRENÉ Paris, Singapour & Bruxelles</i>	