

Alain PLANTEY, *La négociation internationale au 21<sup>e</sup> siècle*

Paris, CNRS Éd., 2002, 785 p.

Olivier Arifon

---



**Édition électronique**

URL : <https://journals.openedition.org/questionsdecommunication/7155>

DOI : [10.4000/questionsdecommunication.7155](https://doi.org/10.4000/questionsdecommunication.7155)

ISSN : 2259-8901

**Éditeur**

Presses universitaires de Lorraine

**Édition imprimée**

Date de publication : 1 juillet 2004

ISBN : 978-2-86480-838-1

ISSN : 1633-5961

**Référence électronique**

Olivier Arifon, « Alain PLANTEY, *La négociation internationale au 21<sup>e</sup> siècle* », *Questions de communication* [En ligne], 5 | 2004, mis en ligne le 19 juillet 2013, consulté le 31 décembre 2022. URL : <http://journals.openedition.org/questionsdecommunication/7155> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/questionsdecommunication.7155>

---



Creative Commons - Attribution - Pas d'Utilisation Commerciale - Pas de Modification 4.0 International  
- CC BY-NC-ND 4.0

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

culté de la gestion d'une politique est de parvenir à « réguler l'équilibre entre décisions ascendantes et initiatives montantes » (p. 218) : il y a une sorte de paradoxe entre la volonté d'égalité entre les citoyens qui pousse à édicter des lois nationales – on ne peut plus descendantes – et la nécessité de laisser les initiatives remonter. L'enjeu socio-politique lié à l'accès à la connaissance nécessite que les politiques publiques ne s'intéressent pas seulement à l'aspect matériel du *e-learning*, mais favorisent aussi la formation et l'accompagnement tout en développant la recherche sur le fonctionnement d'un « apprenant » en ligne.

Le travail de Jacques Perriault – dans ce livre et de manière générale – a un intérêt fort : il ne se contente pas de présupposés stéréotypés et non fondés, mais il conçoit sa réflexion sur les usages réels observés, en étant ainsi fidèle à la ligne de *La logique de l'usage* (Paris, Flammarion, 1989). *L'accès au savoir en ligne* est, lui aussi, un ouvrage particulièrement bien documenté, comportant de nombreuses références bibliographiques qui sont une mine d'informations pour le lecteur, et dans lequel on apprend beaucoup sur le monde du *e-learning* – dans ses dimensions pédagogiques, cognitives, mais aussi politiques, économiques et géographiques.

**Catherine Kellner**  
CREM, université de Metz

**Alain PLANTEY, *La négociation internationale au 21<sup>e</sup> siècle*.**  
Paris, CNRS Éd., 2002, 785 p.

Chaque semaine, l'actualité politique et économique illustre le rôle et la place que tient la négociation internationale dans nos sociétés. Pour exemple, les négociations qui se sont déroulées entre les États à propos de la deuxième guerre du Golfe, à partir de mars 2003 et depuis lors, ont montré les nombreuses facettes et tendances de la négociation internationale. C'est dans ce contexte et grâce à sa longue expérience qu'Alain Plantey a rédigé *La négociation internationale au 21<sup>e</sup> siècle*. Collaborateur du général de Gaulle, l'auteur a occupé de nombreuses fonctions, telles que celles d'ambassadeur, de négociateur, de président de la Cour internationale d'arbitrage auprès de la

Chambre de commerce internationale ; il est actuellement membre de l'Institut (Académie des sciences morales et politiques). Il allie donc sa pratique aux grands classiques de la théorie de la négociation dans ce volumineux ouvrage de 785 pages. Ce dernier est divisé en quatre parties et organisé en plus de 2 500 paragraphes numérotés, certains renvoyant vers d'autres aux thèmes connexes. Le lecteur peut d'abord être dérouté par cette organisation, puis en découvre son efficacité et ses avantages.

La première partie donne l'origine et le cadre de la négociation diplomatique, notamment les aspects juridiques et les liens avec le commerce. C'est là que les exemples historiques, de 1648 à nos jours, illustrent abondamment les points théoriques. La deuxième partie expose de manière détaillée les principes de la négociation institutionnelle. Sans livrer un manuel de droit, mais en respectant cette logique, l'auteur décrit de l'intérieur les principes des négociations dans les organisations internationales. Partant du postulat que l'Union européenne est un laboratoire d'expériences de négociations juridiques et techniques entre États, le chapitre qui lui est consacré est détaillé et particulièrement intéressant. La troisième partie de l'ouvrage aborde la prospective de la négociation. Fort du constat de la situation internationale – aggravation des menaces, accroissement de la complexité, émergence d'une vision économique mondiale – Alain Plantey tente une prospective. C'est dans ce cadre que les sciences de l'information et de la communication font leur apparition. En effet, selon l'auteur, les évolutions prévisibles de la négociation internationale sont centrées sur « le perfectionnement des méthodes » et reposent sur « les anticipations et les hypothèses ». Les questions d'information, de communication, de veille et d'intelligence stratégique sont ainsi abordées. Il en est de même pour les modalités de prise de décision et les négociations d'idées. Il apparaît donc que les méthodes et outils de la communication ont, dans ce champ, un futur rôle à jouer. Bien que les théories de l'information ne soient pas explicitement convoquées (exception faite de Edward T. Hall, sur

la question des cultures), cette partie est à la fois très riche par la pertinence de l'analyse et susceptible d'être complétée par un regard communicationnel englobant.

Enfin, la quatrième partie s'ouvre sur les procédures et les savoir-faire d'un négociateur. L'auteur considère la négociation comme un art : art de la stratégie, cadre et contraintes de la raison d'État, rôle des hommes. Particulièrement vivants, les propos doivent ici à la longue expérience, déjà évoquée, de l'auteur. Dans le cadre des sciences de l'information, retenons notamment les approches sur le jeu du négociateur et l'analyse presque interactionniste lorsqu'il s'agit de choisir un émissaire ou de trouver un accord en équipe. De nombreux points clés sont abordés comme la question du mandat, la personnalité du représentant, les marges de manœuvre, la légitimité. La pertinence des propos donne à cette partie un aspect opérationnel, sans pour autant ne jamais – et cela est valable pour le reste de l'ouvrage – prendre la forme d'un manuel ou d'un livre de « recettes ».

L'ouvrage d'Alain Plantey se termine sur le double mouvement qui anime nos sociétés et les États. D'une part, la multiplicité des modalités et des thèmes abordés par la négociation internationale et, d'autre part, l'arrivée de nouveaux acteurs comme les membres de la société civile, les experts ou des structures spécialisées mandatées sur un sujet. Méthode légitime de prévention de la violence, la négociation devient ainsi un moyen d'approfondissement et de régulation de nos sociétés démocratiques.

**Olivier Arifon**

*LABCIS, université de Belfort-Montbéliard*

**Philippe POIRRIER, Loïc VADELORGE, dirs, *Pour une histoire des politiques du patrimoine.***

Paris, Éd. La Documentation française/  
Comité d'histoire du ministère de la  
Culture, coll. Travaux et documents, 2003,  
615 p.

Issu d'un séminaire organisé conjointement par le Comité d'histoire du ministère de la Culture, le Centre d'histoire culturelle de l'université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines et l'Institut d'histoire contemporaine de l'université de Bourgogne, ce volumineux ouvrage rassemble les textes

d'une trentaine d'auteurs. Ces textes revêtent des statuts différents : il s'agit, pour une part minoritaire, de synthèses problématiques (les « propositions » de Pascal Ory, Jean-Michel Leniaud, Yvon Lamy, auxquelles s'ajoutent les introduction et conclusion des deux directeurs de publication, ou encore le résumé des travaux déjà bien connus de Marie-Claude Genet-Delacroix), et pour l'essentiel de contributions originales présentant des enquêtes organisées en une chronologie qui va du premier Empire aux années 2000.

La richesse et la diversité de leur contenu empêchent d'en donner un aperçu synthétique, et ce d'autant plus que ces contributions se succèdent sans faire l'objet de regroupements thématiques. On se contentera donc d'un survol sommaire, informatif (et sans doute injustement sélectif), destiné à inciter le lecteur à piocher dans cette compilation. En premier lieu, on notera la présence judicieuse de plusieurs textes qui abordent la période de Vichy, et en particulier l'article, tout à fait intéressant, de Stéphanie Corcy-Debray sur la politique menée par le ministre Jérôme Carcopino. Outre l'intérêt propre à l'étude de cette période, on y voit ici, loin d'une lecture technique, institutionnelle ou esthétique, combien les questions patrimoniales sont traversées d'enjeux politiques. Du reste, ces enjeux sont bien rendus dans plusieurs autres périodes : c'est le cas pour la création de l'inventaire général au milieu des années 60 (Isabelle Balsamo), ou les tensions autour de la redéfinition de la notion de patrimoine pendant les « années Lang » (Philippe Poirrier). On saluera également l'attention prêté à la politique de l'archéologie, trop souvent négligée, disséminée dans plusieurs articles, spécifiée dans au moins deux d'entre eux, et en particulier l'intéressante contribution d'Ève Gran-Aymerich sur la III<sup>e</sup> République.

Si des contributions d'acteurs du patrimoine se mêlent, avec une réussite inévitablement inégale, à celles des chercheurs de disciplines variées, l'apport de Michel Rautenberg se situe à l'articulation des deux et présente, à ce titre, une originalité et un intérêt qu'il convient de souligner. Aujourd'hui professeur d'ethnologie, l'auteur opère un retour réflexif sur ses dix années d'expérience en