

Cultures de la négociation : acteurs, pratiques, représentations

13 décembre 2023 – Campus Condorcet (Aubervilliers) et en hybride

Loin de se rapporter à un phénomène figé, la « négociation » décrit aujourd'hui une réalité complexe qui se décline au pluriel. En effet, inscrite au cœur des relations sociales, commerciales, politiques, diplomatiques ou encore militaires, la négociation est un moyen d'action tantôt définie comme un processus, tantôt analysée comme un art jugé indispensable pour réguler les conflits et modérer les affaires du monde. Issue du latin *negotatio*, cette notion trouve sa signification originelle dans le domaine commercial. Toutefois, son sens contemporain, largement popularisé au XX^e siècle, déborde le cadre économique pour désigner une « voie de sortie pacifique lorsqu'il y a conflit entre deux camps (ou plus)¹ ». Longtemps considérée comme un objet classique de l'histoire des relations internationales², la négociation est devenue un outil d'analyse en sciences sociales, notamment en sociologie historique, pour étudier l'être social inscrit dans un collectif³.

En s'intéressant aux « cultures de la négociation », cette journée d'étude invite à travailler la double acception de la négociation entendue comme *objet* et comme *outil* d'analyse. En mobilisant des sources variées datées du XIX^e au XXI^e siècles et en s'intéressant aux différents espaces de la négociation, tant dans leur dimension géographique que sociale (les espaces de l'entreprise par exemple), politique (infranational et transfrontalier en particulier) et culturelles, il s'agit de questionner l'acte de négocier du point de vue des acteurs, des pratiques et des représentations afin de relever la spécificité de l'approche historique de la négociation.

Axe 1. La négociation productrice de droit et de normes

Le fait de négocier génère de multiples normes qui influencent bien des domaines, tels que les rapports sociaux, l'organisation des territoires, les échanges commerciaux, diplomatiques et économiques ou encore les enjeux environnementaux. Ainsi, les normes et mesures légales issues d'une négociation ne seront pas seulement analysées comme un résultat juridique, mais comme le fruit d'un processus : il s'agit donc d'étudier les normes issues de la négociation en lien avec le processus qui les fait advenir. Dans un cadre géographique et social élargi, ces formes et ces cadres de la négociation seront analysés afin de comprendre les conditions d'émergence des nouvelles normes.

Une attention particulière sera accordée à l'analyse des rapports de forces exprimés durant les négociations tant ils constituent un facteur déterminant dans la production de normes et de droits⁴ comme par exemple en histoire diplomatique, commerciale, sociale, politique, environnementale, coloniale ou du genre⁵. Dans une perspective *bottom-up*⁶ d'histoire sociale, l'agentivité des actrices et des acteurs qui composent et jouent avec les limites du cadre juridique et institutionnel de la négociation afin de défendre leurs intérêts sera questionnée⁷. Les recherches adoptant des méthodologies originales et abordant des questions historiographiques sont les bienvenues.

Axe 2. La fabrique de la négociation

Étudier les négociations, c'est aussi considérer l'univers de règles, de procédures et d'usages qui les organisent et les institutionnalisent. De ce fait, les espaces de la négociation, tout comme les contraintes linguistiques, culturelles, financières ou encore temporelles sont à prendre en compte. Par exemple, le choix d'une langue plutôt que d'une autre, le caractère bilatéral ou multilatéral, officiel ou officieux, prestigieux ou informel d'une négociation sont riches d'enseignement pour mener l'étude de ces cultures de la négociation. Aussi, le développement des télécommunications depuis le milieu du XIX^e siècle tout comme le hiatus entre espaces publics ou privés sont à analyser.

La journée d'étude vise à examiner la matérialité de la notion de « négociation »⁸. En effet, un rituel ou un protocole permet de révéler la place de chaque individu dans l'arène des négociations confirmant, infirmant ou remodelant ainsi les hiérarchies. Le XIX^e siècle, et plus encore le XX^e siècle,

constituent une période déterminante dans la codification de l'art de négocier, tant à l'échelle locale qu'internationale⁹, privée ou publique, internationale ou infranationale. La fabrique du droit *par la négociation* s'accompagne aussi de celle d'un *droit de la négociation*. La fonction de ces rituels et stratégies mis en place pour organiser ce temps où chaque partie se mobilise pour l'emporter, tout comme les limites et les échecs de ce phénomène sont à interroger. En somme, il s'agit d'étudier les ressorts de la négociation comprise comme art de la mise en scène.

Axe 3. Imaginaires, représentations et cultures de la négociation

Les négociations puisent dans des imaginaires autant qu'elles les mobilisent. L'ambition est d'intégrer à la réflexion des sources visuelles, sonores, littéraires et textuelles qui produisent aussi le cadre, la méthode et la mémoire des négociations. L'analyse de leur médiatisation, de leur réception ou encore de la construction de représentations, mythifiées ou non, permet d'éclairer sous un jour nouveau l'objet « négociation ». Il s'agit d'éclairer les discours suscités par les négociations, qu'ils conduisent à mettre en scène un consensus ou un dissensus, à excuser un échec ou à légitimer une réussite¹⁰.

Les représentations des négociateurs influent également sur leur appréhension du parti adverse et sur leurs manières de négocier¹¹. La dimension interculturelle et son incidence sur la communication, verbale et non verbale, ainsi que la construction d'une vision stéréotypée de l'Autre ont ici toute leur place dans l'analyse¹². Le but est de comprendre les biais cognitifs ou idéologiques qui construisent le champ des possibles, en mobilisant des sources variées et en réfléchissant aux bagages mémoriels, aux profils sociologiques ainsi qu'aux langues de la négociation¹³. S'y intéresser invite à réfléchir à la construction des positions défendues par les négociatrices et les négociateurs, entre raison et émotion.

Axe 4. Négociateur : des acteurs et leurs pratiques

La négociation constitue enfin une culture pour celles et ceux qui la pratiquent. La multiplication des pratiques spécifiques à la négociation du XIXe au XXIe siècle, dans la résolution des conflits politiques¹⁴ et socio-économiques¹⁵ aux différentes échelles, invite à réfléchir à la grammaire et aux répertoires d'action qui ordonnent ces cultures de la négociation¹⁶. De fait, elles contribuent à forger l'identité des groupes sociaux par « univers de règles, de procédures et d'instruments, d'usages, de coutumes, de routines, de représentations, de rôles institutionnels et de configurations d'intérêts¹⁷ ». En miroir, les représentations cristallisées autour de cette identité, perçue ou assumée, influencent les pratiques de la négociation.

L'analyse des cultures de la négociation en prenant en compte le caractère pluriel de cet objet suivant la spécificité de chaque groupe social, société et civilisation, enrichit la compréhension de l'acte de négocier à l'époque contemporaine. La négociation se comprend ainsi au prisme de ses actrices et de ses acteurs, de leurs compétences comme de leur liberté d'action. Ce pan de l'analyse pourrait par exemple s'intéresser aux singularités des mouvements sociaux et de leurs résolutions négociées, aux cultures corporatives de la négociation éventuellement différentes de celles des acteurs institutionnels ou encore à la montée des *lobbies* et autres acteurs non-étatiques qui se font, depuis le XIXe siècle, une place à la table des négociations¹⁸.

Modalités de soumission des propositions

La journée aura lieu **le 13 décembre**, au campus Condorcet (Aubervilliers) et en hybride.

Les propositions (rédigées en français ou en anglais, de **2 000 à 3 000 caractères** maximum, espaces compris) et une notice autobiographique sont à envoyer avant le **16/10/2023** par courriel à l'adresse suivante : **jesirice2023@gmail.com**.

Les autrices et les auteurs des propositions retenues seront informés **fin octobre 2023**. Après la journée d'étude, les communications feront l'objet d'une publication dans un numéro spécial de la revue électronique du laboratoire SIRICE, *Histoire, Europe et relations internationales*.

Comité scientifique :

- Laurence Badel (Professeure des universités, Paris I Panthéon-Sorbonne)
- Corine Defrance (Directrice de recherche, CNRS)
- Olivier Forcade (Professeur des universités, Sorbonne Université)
- Léonard Laborie (Chargé de recherche, CNRS)

Comité d'organisation :

Julien Barbaroux (SU), Arthur Delacquis (SU), Louise Francezon (Paris I), François Gaüzère (SU), Charlotte Geoffray (Paris I), Fabienne Jouty (SU), Raphaël Lavie (SU), Benoît Montaut (SU).

¹ Pierre GOGUELIN, « Le concept de négociation », *Négociations internationales*, n°3, 2005, p. 149-170.

² Sylvio DE FRANCESCHI, « La négociation à l'épreuve des mœurs, de la moralité et des caractères. Jalons pour une étude de la science morale des diplomates à l'époque moderne », *Histoire, Économie & Société*, n°2, 2014, p. 17-33 ; Laurence BADEL, *Diplomaties européennes XIXe-XXIe siècle*, Paris, Presses de Sciences Po, 2021, 539 p.

³ Emmanuel VIVET, Aurélien COLSON (dir.), *Négociations d'hier, leçons pour aujourd'hui*, Bruxelles, Ed. Larcier, 2014, séminaire de recherche « Histoire de la négociation », organisé par Sylvio DE FRANCESCHI, Jean-Pierre WAQUET et Stéphane PÉQUIGNOT, EPHE, IESR, 2007-2008.

⁴ Hans MORGENTHAU, *Politics among Nations. The Struggle for Power and Peace*, New York, Knopf, 1954, 489 p. ; James N. ROSENAU, « Governance in the 21st Century », *Global Governance*, n°1, 1995, p. 13-43.

⁵ Stéphane PÉQUIGNOT, Marie-Karine SCHAUB, « Gender matters ? Genre et histoire de la négociation », *Revue historique*, n°702, 2, 2022, p. 431-456, <https://www.cairn.info/revue-historique-2022-2-page-431.htm>, consulté en 2023.

⁶ Judith BUTLER, « Performative Agency », *Journal of Cultural Economy*, vol. 3, n°2, 2010, p. 147-161 ; Ian ZDANOWICZ, « L'architecture du passing : la place, le regard, le mouvement », *Comment s'en sortir ?*, n°2, 2015, p. 76-91.

⁷ Michel DE CERTEAU, *L'invention du quotidien. 1. Arts de faire*, Paris, Gallimard, 1990, 374 p.

⁸ Laurence BADEL, « De la capitale au forum. Fonctions, usages, hiérarchies de la capitalité diplomatique (XIXe-XXe) » *Revue historique*, n°703, 3, 2022, p. 625-662 ; Harriet RUDOLF, Gregor METZIG, *Band 17 Material Culture in Modern Diplomacy from the 15th to the 20th Century*, Berlin, Boston, De Gruyter Oldenbourg, 2016, 176 p.

⁹ Alain PLANTEY, *La négociation internationale au XXIe siècle*, Paris, CNRS Editions, 2002 ; Régine PERRON, *Histoire du multilatéralisme : l'utopie du siècle américain de 1918 à nos jours. Tome 1.*, Paris, Presses universitaires de Paris-Sorbonne, 2014, 357 p.

¹⁰ Fen Osler HAMPSON, Amrita NARLIKAR (dir.), *International Negotiation and Political Narratives: a Comparative Study*, New York, Routledge Taylor & Francis Group, 2022, 318 p.

¹¹ Horst BREDEKAMP, *Image Acts: A Systematic Approach to Visual Agency*, Boston, De Gruyter, 2017 ; William J.T. MITCHELL, *Iconology. Image, Text, Ideology*, Chicago, University of Chicago Press, 1987, 236 p.

¹² Sylvie THIÉBLEMONT-DOLLET *et al.*, « Interculturalités, Sur l'engagement des chercheurs, Notes de recherche », *Questions de communication*, n°4, 2003, Presses Universitaires de Nancy, 534 p. ; Chris LEEDS, « La négociation internationale : principes de base et dimension culturelle », *Intercultures*, 20/01/1993, p. 67-85 ; Glen FISHER, *International Negotiation. A Cross-Cultural Perspective*, Yarmouth, 1980, 69 p.

¹³ Dejanirah COUTO, Stéphane PÉQUIGNOT (dir.), *Les langues de la négociation. Approches historiennes*, Rennes, PUR, 2017, 286 p.

¹⁴ Pierre GROSSER, « Négocier la paix au XXe siècle » dans Franck PETITEVILLE, Delphine PLACIDI (dir.), *Négociations internationales*, Paris, Sciences Po, 2013, 429 p.

¹⁵ Dona KESSELMAN, « Le Jobs President face au syndicalisme américain », *Pouvoirs*, 2020/1, n°172, p. 135-149.

¹⁶ Charles TILLY, *Social Movements 1768-2004*, Boulder, Columbia, Paradigme, 1995.

¹⁷ Olivier NAY, Franck PETITEVILLE, « Éléments pour une sociologie du changement dans les organisations internationales », *Critique internationale*, n° 53, 2011, p. 10.

¹⁸ Amandine ORSINI, Daniel COMPAGNON, « Les acteurs non étatiques dans les négociations multilatérales », dans Franck PETITEVILLE, Delphine PLACIDI (dir.), *Négociations internationales*, Paris, Sciences Po, 2013, 429 p.