

YVES DELAHAYE

Sémiotique
de la négociation internationale

De tous les processus dont l'ensemble constitue les relations internationales, la négociation est sans doute celui auquel on se réfère le plus volontiers comme représentatif de ce type de rapports sociaux. C'est qu'elle est en effet, à certains égards, exemplaire. Elle l'est d'abord par son ancienneté. Quelle que soit la définition qu'on donne des relations internationales, leur histoire a commencé avec ces pourparlers qui ont porté, dès l'origine, sur les problèmes fondamentaux de la vie des Etats : reconnaissance, délimitation, échanges, alliances, règlements de paix. Mais la négociation présente aussi tous les traits de la modernité. Historiens, juristes et praticiens s'accordent à y voir un instrument politique de notre temps, alors que les moyens traditionnels de la violence, quelle que soit aujourd'hui la fréquence de leur emploi, portent aux yeux de tous l'empreinte d'un caractère profondément archaïque. Elle est enfin créditée d'une qualité prisée en politique, l'efficacité. Cela à juste titre, car c'est par elle que sont en définitive conclus les accords, réglés les différends, dénouées les crises, évitées les guerres.

Il n'est donc pas surprenant que, de toutes les activités internationales, la négociation ait toujours été considérée à la fois comme la plus estimable et comme la plus courante. De là, sans doute, le précepte de Richelieu. De là, encore, l'importance attribuée, dans le jugement porté sur les hommes d'Etat, à leurs talents de négociateur plutôt qu'à leurs dons d'analyste ou d'organisateur. De là, enfin, la vision des relations internationales qui a longtemps prévalu, sous l'influence d'une discipline, l'histoire diplomatique, vouée à la description à peu près exclusive des négociations menées par les Etats.

Il est dans ces conditions d'autant plus singulier que la théorie des relations internationales, sous les formes multiples qu'elle revêt aujourd'hui, n'ait pas jusqu'à présent prêté plus d'attention à cette pratique. Les ouvrages théoriques qui lui sont consacrés sont en nombre infime et, lorsque les auteurs s'y réfèrent, c'est à titre d'illustration et d'exemple, mais non comme à un concept de caractère général. Le mot lui-même est le plus souvent absent des fichiers des bibliothèques comme des index des classiques de la science politique.

Il en va ainsi du concept de négociation comme du concept de crise, lui aussi victime du silence des théoriciens (1). Les choses se passent comme s'il n'existait que des cas d'espèce relevant à la rigueur de l'étude historique, mais comme si chacun d'eux différait de l'autre au point d'interdire toute tentative de formalisation. Le fait est d'autant plus remarquable que les deux processus sont généralement liés. Bien des négociations sont en effet ponctuées par des crises. A l'inverse, on ne trouve sans dommage d'issue à une crise que par la négociation. Bien mieux, les deux processus sont parfois concomitants, comme l'a bien montré Alain Joxe à propos de la crise de Cuba (2). Il y a donc là une double et étrange lacune qu'il serait utile de combler. De même qu'il nous faut une criséologie, il nous faudrait une « diallagmatique » qui serait à la fois science des différences et science des échanges, donc science de la réconciliation.

C'est dans cette direction que je tenterai de poser quelques jalons. Non que je prétende ici déjà à théoriser, mais seulement à présenter un plan pour ce qui pourrait être un projet de recherche. Je le ferai à partir des concepts et des méthodes sur lesquels s'appuie la démarche sémiotique et qui me paraissent applicables avec profit à l'étude des relations internationales.

Je ne m'étendrai pas sur la légitimité de ce recours à une méthode dont l'expansion a été spectaculaire depuis une trentaine d'années et qui a été étendue avec succès à l'analyse de la plupart des phénomènes sociaux, des codes de communication à la production textuelle — et notamment à toutes les formes du récit —, des codes culturels aux systèmes de parenté, des rituels et des coutumes au système de la mode et des objets, du théâtre et du cinéma à l'architecture, à la peinture et à la danse. Qu'il me suffise de dire que, dans

(1) C'est aux crises internationales de caractère politique (du type Berlin, Suez, Cuba, etc.) que je me réfère ici, les crises économiques ayant au contraire fait l'objet d'une théorisation très affinée.

(2) Alain JOXE, *Socialisme et crise nucléaire*, Paris, L'Herne, 1973.

la mesure où les relations internationales consistent, d'une part, en échanges de messages, manifestement codés, entre des acteurs, d'autre part en une production, d'ailleurs immense et multiforme, de textes et de manifestations signifiantes, elles relèvent assurément à la fois de la sémiotique de la communication et de la sémiotique de la signification.

L'approche sémiotique s'accommode donc particulièrement bien de la définition selon laquelle les relations internationales peuvent être considérées comme l'ensemble des « transactions » et des « flux » qui traversent (ou tendent à traverser) les frontières des Etats (3). Définition qui, faisant appel à un critère objectif et matériellement vérifiable, nous paraît la plus précise et la plus rigoureuse de toutes celles qui ont été données.

Or, la négociation est justement tout cela à la fois. Elle est un ensemble de transactions reposant sur la confrontation et le rapprochement de positions au départ opposées. Elle est un flux d'informations portant notamment sur la modification des équilibres existants. Transactions et flux donnant lieu à échanges de messages, expressément ou tacitement codés, et à production textuelle. Autant d'objets justiciables d'une double approche sémiotique portant sur l'analyse des codes et le déchiffrement des textes. La négociation, à cet égard, présente plus d'un trait de ressemblance avec le jeu. Comme lui, elle est un ensemble de règles, mais aussi un processus comportant un enchaînement de séquences, une série de choix, des espaces et des temps, la concurrence d'une pluralité de quêtes, bref une pratique s'exprimant par un texte.

Une étude des codes de communication dont la négociation internationale est le lieu de fonctionnement pourrait être la première étape d'une recherche. Elle révélerait à coup sûr que la terminologie traditionnelle du langage diplomatique recouvre en réalité les mécanismes rigides, voire les automatismes de systèmes très précis. Elle permettrait de constater que ces demandes et ces offres, ces pressions et ces surenchères, ces durcissements et ces concessions, ces blocages et ces ouvertures dont est faite toute négociation, sont autant de signes et que, comme ceux de tous les codes, ils obéissent à une grammaire très stricte. Elle mettrait au jour les régularités qui président à toute politique de rapprochement, de « petits pas », de compromis, comme à toute « annonce » de caractère quantitatif (majoration de la demande, minoration de l'offre). Elle montrerait que l'organisation

(3) Marcel MERLE, *Sociologie des relations internationales*, Paris, Dalloz, 1974, p. 137.

de l'espace et du temps est réglée et que la théâtralité elle-même, inhérente à toute négociation, a ses lois. On connaît à quelques minutes près l'heure à laquelle s'achèvera le prochain « marathon » de Bruxelles. On sait, dans telle négociation technique, à quel moment se produira l'inévitable accès de mauvaise humeur, comme on sait ce qu'on se dira pour faire semblant de l'oublier, pendant l'entracte de *Giselle*. Les résultats d'une telle étude décevraient sans doute les praticiens de la négociation à qui ils feraient perdre l'illusion d'être les maîtres du jeu. Ils n'apporteraient peut-être pas à l'analyste politique plus qu'il ne pressent déjà. Aussi, sans aller jusqu'à qualifier, comme on le fait parfois méchamment, la sémiotique de la communication de « sémiotique du pauvre », on reconnaîtra volontiers qu'une approche de la négociation, non plus en tant que système de signes mais en tant que texte, nous ouvre de bien plus larges perspectives. En politique comme au tennis, les règles sont de moindre intérêt que la pratique du joueur. Il est cependant nécessaire d'en évoquer l'existence, car elles déterminent très largement le jeu.

Le sémioticien dispose, pour l'analyse de texte, de nombreux instruments opératoires. Il ne les utilise évidemment pas tous à la fois et, en présence d'un texte, choisit dans la panoplie celui qui lui paraît le mieux répondre à l'office qu'il en attend. C'est souvent son intuition qui le guidera et l'incitera à s'intéresser tantôt aux isotopies ou au jeu des oppositions, tantôt aux modes d'énonciation, à l'organisation spatio-temporelle ou au système d'actants et de fonctions. Souvent aussi, c'est de façon spontanée qu'il orientera son regard vers tel ou tel lieu du texte. Car celui-ci comporte des points d'observation privilégiés : incipit et fermetures, articulations naturelles, insertions métadiégétiques, mises en abyme, citations et, d'une manière générale, tous les lieux d'intertextualité.

Pour une analyse de la négociation considérée comme texte, je recommanderais volontiers de s'appuyer sur les concepts d'*actant*, de *fonction* et de *quête*, depuis longtemps dégagés et utilisés par la sémiotique du texte littéraire. Ils me paraissent en effet de nature à rendre compte des structures mêmes de la négociation et à permettre par là d'en proposer une définition et d'en établir une typologie.

C'est l'un des chefs de file du mouvement formaliste russe, Vladimir Propp, qui, voici un demi-siècle, en construisit le premier modèle à partir d'un corpus de contes merveilleux. Ce précurseur du structuralisme avait observé que, dans ce type de récit, d'une part le nombre de personnages clefs et leurs rôles respectifs, d'autre

part l'ordre d'enchaînement des séquences narratives étaient toujours les mêmes. Simplifié et élargi par A. J. Greimas, qui en fait un instrument susceptible de rendre compte non seulement de toutes les formes de récit, mais encore d'être étendu à d'autres domaines, le schéma actantiel et fonctionnel trouve à coup sûr un terrain d'application de choix dans les relations internationales. Comme le héros du mythe, du conte populaire ou du récit littéraire, l'acteur y est en effet engagé dans la poursuite d'un objectif. Sa quête, c'est-à-dire le mouvement que, s'étant institué en *sujet*, il effectue vers un *objet*, se développe de manière très semblable à celle du héros du récit. C'est, dans les deux cas, sous l'impulsion du mandement d'un *destinateur* (qui, en politique, peut être un intérêt matériel, une idéologie, voire l'injonction d'un autre acteur) que l'acteur se qualifie comme sujet. Dans les deux cas, il se heurte aux forces adverses de l'*opposant* et bénéficie de l'appui de l'*adjuvant*. L'objet, une fois obtenu, est remis à son *destinataire* (qui souvent ne fait qu'un avec le sujet lui-même). Le point culminant de cette quête est l'*épreuve* qui résulte du heurt avec l'*opposant*. Tel est, trop schématiquement résumé, le système d'actants et de fonctions qui nous servira de modèle. Deux différences importantes (entre autres) à noter toutefois entre la situation du héros littéraire et celle de l'acteur politique. Le premier est généralement décrit comme engagé dans une seule quête, alors que le second cherche presque toujours à atteindre une pluralité d'objectifs. Pour le premier, d'autre part, la description de la quête est de l'ordre du *récit* ; pour le second, n'étant pas achevée mais en cours de réalisation, elle est de l'ordre du *discours* (4). Parcours narratif donc dans un cas, parcours discursif dans l'autre.

Dès lors qu'on admet ce schéma à titre de prémisses, toute situation politique apparaît sous un jour différent. Elle est en effet perçue comme un lieu où s'entrecroisent une pluralité de quêtes, tantôt divergentes jusqu'à l'opposition, tantôt convergentes jusqu'à la coïncidence. Quêtes dont certaines sont donc conciliables entre elles, alors que d'autres s'excluent mutuellement.

Dans ce tableau, la négociation a tout naturellement sa place et il devient possible d'en donner une définition précise. Je tenterai de la formuler en suggérant qu'il y a négociation dès lors que deux ou plusieurs acteurs, jusqu'alors engagés dans des quêtes distinctes, s'instituent en outre comme sujets d'une quête nouvelle qui leur

(4) On se réfère ici aux deux modes d'énonciation définis par Benveniste.

est commune et dont l'objet est précisément le rapprochement des premières. La négociation commence au moment où les acteurs se qualifient en tant que sujets de cette nouvelle quête, par l'affirmation d'un *vouloir faire* collectif. Elle s'achève lorsqu'ils ont atteint l'objet de cette nouvelle quête qui peut être soit la réduction des désaccords engendrés par les premières (s'il s'agit de quêtes conflictuelles), soit le rapprochement de points de vue séparés mais déjà de même orientation, en vue d'une action commune. C'est l'existence de ce double réseau de modalités et de prédicats, de ces *vouloir faire* (5) différents et de ce *vouloir faire* commun qui caractérise la négociation.

Il résulte de cette approche plusieurs conséquences, dont la première est de mettre clairement en évidence le problème des limites spatio-temporelles et des dimensions du processus de négociation. On distinguera ce processus lui-même des « unités concrètes », bien connues des praticiens, à travers lesquelles il se matérialise : conférences, sessions des organisations internationales, rencontres, pour-parlers. Unités de dimensions variables, mais textes toujours clos. Une conférence internationale a des limites précises dans l'espace et le temps. La négociation dont elle est l'occasion ou le cadre a des contours beaucoup plus flous. Même si elle a, de toute évidence, un commencement et une fin, il n'est pas toujours facile de les situer de façon précise. Parfois même, une « grande syntagmatique » se superpose à celle qui nous paraît à première vue évidente, comme s'il existait plusieurs niveaux de durée. Ainsi les rapports du Royaume-Uni avec ses partenaires des communautés européennes apparaissent-ils à la fois comme un enchaînement de trois négociations successives et comme la longue séquence d'une même négociation. En d'autres termes, la négociation est un peu à la conférence ce que le jeu est à la partie. Celui-ci a commencé bien avant qu'on ne batte les cartes et se poursuit encore après qu'on a compté les points. Les préliminaires d'une conférence et l'interprétation de ses résultats font, de même, partie de la négociation. Ce qui est vrai du temps l'est aussi de l'espace. Une conférence a un siège. Une négociation, singulièrement de nos jours, est polycentriste et couvre souvent le monde entier d'un réseau de « transactions » et de « flux ». Bien mieux, elle est nécessairement le lieu de multiples interférences, d'une part, avec les autres négociations en cours, d'autre part, avec les processus d'ordre interne propres à chaque acteur. L'intertextualité est inhérente, donc, à toute négociation.

(5) Ou de toute autre combinaison de modalités et de prédicats, telles qu'un *vouloir avoir*, un *devoir être*, etc.

La démarche sémiotique nous fournit aussi, par ce qu'elle implique, les moyens d'une classification. Il n'existe pas, à notre connaissance, de typologies de la négociation, autres qu'empiriques ou rudimentaires. Interrogé sur ce point, le praticien répond volontiers sur la base d'éléments extérieurs au processus lui-même. Il distingue, à partir du nombre des participants, les négociations bilatérales et multilatérales ; à partir du sujet sur lequel elles portent, les négociations politiques, économiques, culturelles ou techniques ; à partir du cadre où elles se déroulent, les négociations institutionnalisées (de plus en plus nombreuses et dont la négociation communautaire européenne est sans doute le modèle le plus complexe) et celles dont l'organisation demeure moins strictement réglée. L'intérêt de ces catégories, qui négligent les mécanismes mêmes de la négociation, est nécessairement limité.

Je serais tenté, pour ma part, de faire reposer une classification sur de tout autres critères, et notamment :

1. LA NATURE DES QUÊTES QU'IL S'AGIT DE RAPPROCHER PAR LA NÉGOCIATION

S'agit-il de deux (ou plusieurs) *vouloir faire* dont les objets sont contraires ou contradictoires (ainsi deux conceptions divergentes d'une alliance ou d'une communauté) ? Ou s'agit-il de deux *vouloir avoir* portant sur le même objet (un territoire, par exemple) ? Ou encore de deux *vouloir être* différents (comme dans le cas des deux Allemagne) et qu'il importe de concilier ? La combinatoire classique des modalités et des prédicats et notamment la distinction entre les quêtes fondées sur un *vouloir* et celles fondées sur un *devoir*, nous fournissent ici les éléments d'une première classification à partir des motivations (volontaristes ou conservatrices) des acteurs.

2. L'OBJET DES QUÊTES À RAPPROCHER

S'agit-il d'un différend à régler ? Il convient alors de dénouer, de délier pour se dégager d'un système dépassé. S'agit-il au contraire d'intérêts déjà convergents qu'il importe de faire coïncider encore davantage ? Il faut alors ici nouer, lier pour construire.

L'analyse fera donc apparaître une distinction, entre deux sortes de négociations :

structurantes *vs* déstructurantes.

Du premier type relèvent, par exemple, les négociations communautaires de Bruxelles. Du second, les négociations de Genève ou de Paris sur le Vietnam.

3. LA « TENSION » RESPECTIVE DE LA QUÊTE COLLECTIVE DES ACTEURS ET DE LEURS QUÊTES PARTICULIÈRES

Des diverses quêtes où sont engagés les acteurs, lesquelles présentent à leurs yeux le plus d'urgence : celle qui consiste à se mettre d'accord ou celles qui ont pour objet la défense de leurs intérêts particuliers ? Du poids respectif que ces quêtes présentent pour les uns et les autres dépendront notamment le souci de conclure plus ou moins vite et par conséquent un rapport au temps très différent :

ouverture *vs* blocage
lenteur *vs* rapidité

Du premier type fut la négociation de Paris sur le Vietnam. Du second, celle de Genève de 1954.

Enfin, une analyse comparée des quêtes des acteurs peut éclairer les perspectives d'une négociation, fournissant par là même des éléments de prévision. Elle permet notamment de prendre conscience d'un phénomène rarement perçu et pourtant capital, à savoir que toute négociation est par hypothèse vouée à la réussite, en ce sens qu'elle doit trouver son terme normal dans la conclusion d'un accord. Elle permet d'autre part de mesurer les facteurs qui peuvent néanmoins contrecarrer ce mouvement naturel.

Une négociation suppose, nous l'avons vu, une volonté d'accord au départ. Si, en effet, les volontés sous-tendant les quêtes particulières des acteurs étaient plus fortes que celle qui anime leur quête collective, il n'y aurait tout simplement pas de négociation, car les acteurs ne s'y engageraient pas. Or ce vouloir collectif, qui n'est pas abstraction mais s'appuie au contraire sur un ensemble de forces économiques et politiques, constitue tout au long du parcours le moteur d'un puissant engrenage qui entraîne les parties, parfois à leur insu, vers un accord. Ainsi l'Angleterre et les Six furent-ils condamnés à s'entendre. Comme l'ont été sur d'autres sujets (et le sont encore) les Etats-Unis avec l'URSS et la Chine. Comme l'URSS et la Chine le seront elles-mêmes demain. Il en a été ainsi entre Israël et l'Égypte. Il en sera de même entre Israël et les représentants du

peuple palestinien du jour où ils auront décidé d'entrer en négociation.

On objectera à cela qu'il y a pourtant des négociations qui échouent. Ce n'est pas contestable, mais demande à être nuancé. Une analyse approfondie révélerait à coup sûr que, sur l'ensemble des négociations menées dans le monde, la proportion des échecs est bien plus faible qu'on ne pense. Il arrive en effet souvent qu'on tienne pour des échecs des situations résultant en réalité d'une absence de négociation. Il en est ainsi en cas de feinte, lorsqu'un acteur affecte de négocier pour gagner du temps et non pour régler le problème en cause, ou encore en cas de fausse manœuvre, lorsque, s'apercevant d'une erreur commise, il se retire du jeu (cf. la négociation sur l'union entre la Libye et la Tunisie). Il est également fréquent que l'échec d'une négociation ne soit qu'un épisode dont la dramatisation momentanée ne doit pas dissimuler le caractère passager.

Il n'en reste pas moins que, dans certains cas irréductibles, les négociateurs ne parviennent pas à trouver un terrain d'entente. Il semble qu'il y ait à ces éventualités deux raisons possibles. La première est une mauvaise évaluation des possibilités de convergence par surestimation de la volonté d'accord et/ou sous-estimation des intérêts particuliers. C'est sans doute une erreur d'appréciation de ce type qui fut commise lors de la négociation du projet d'unité maghrébine. La seconde n'est autre que l'irruption dans la négociation d'une quête nouvelle, étrangère au sujet du débat et assez puissamment motivée pour en fausser les mécanismes et en modifier le procès. C'est un obstacle de cette nature, on s'en souvient, qui fut opposé à la conclusion d'un accord entre les Six et le Royaume-Uni en janvier 1963, à un stade de la négociation où il eût suffi de bien peu de temps pour régler les derniers problèmes en suspens.

Les sciences du langage ne se contentent pas — on le sait — d'étudier les codes. Elles s'intéressent aussi à la façon dont l'homme, individuellement ou en société, les utilise. C'est l'objet de la psycholinguistique et de la sociolinguistique. De même une sémiotique de la négociation (comme toute sémiotique) ne devrait-elle pas se limiter à l'étude du fonctionnement des mécanismes, mais se préoccuper aussi des hommes qui les mettent en mouvement.

Comment, dans cette perspective, apprécier le rôle du négociateur ? Considérer qu'une négociation est destinée à aboutir, et aboutit en effet sauf exception ou accident, ne revient-il pas à minimiser singulièrement l'action de celui qui la conduit ? N'est-ce pas la réduire à une simple mise en forme des nécessités de l'histoire ?

Propp avait déjà répondu par avance à une question analogue à propos du rôle du narrateur dans la production du conte populaire. « On peut délimiter avec précision les domaines où le conteur populaire n'invente jamais, écrivait-il, et ceux où il fait acte de création avec une plus ou moins grande liberté. » Comme pour le narrateur, il y a pour le négociateur des lieux où il obéit aux contraintes du genre et d'autres où il innove au gré de son talent et de son inspiration. Cependant, sa marge de liberté est moindre encore que celle du conteur ou du romancier. En effet, d'une part, ce n'est pas pour son compte qu'il négocie, mais au nom d'un acteur dont il tient des instructions et dont il n'est que le représentant. D'autre part, il n'est pas seul face à une page blanche et le texte qu'il produit est une œuvre collective à laquelle d'autres que lui, exprimant des points de vue différents, participent aussi.

L'étroitesse même de cette marge est pour le négociateur un encouragement à la facilité, d'autant plus puissant que la négociation se nourrit de son propre succès. Toute négociation réussie conduit en effet à libérer des forces qui, s'appliquant aussitôt à de nouvelles quêtes, ne tardent pas à susciter de nouvelles oppositions, elles-mêmes génératrices d'autres négociations.

Bien des hommes politiques et des diplomates se laissent prendre par ce vertige où la négociation devient à elle-même son objet. La Rochefoucauld l'avait déjà noté.

Mais le bon négociateur n'est pas celui qui vole vers le succès en sacrifiant les intérêts de ses mandants à l'aboutissement des pourparlers où il est engagé. C'est au contraire celui qui sait utiliser sa marge de liberté de la façon la plus efficace, c'est-à-dire à la fois dans l'intérêt de l'acteur qu'il représente et dans l'intérêt de la négociation elle-même, contribuant ainsi au succès du double réseau de quêtes que nous avons décrit. C'est aussi celui qui sait ne pas forcer les rythmes et qui évite de se saisir d'un dossier avant que celui-ci ne soit parvenu à maturation. Mais c'est peut-être surtout celui qui sait donner à sa pratique cette rigueur et cette élégance qui sont la marque de l'art, tant il est vrai que toute négociation relève d'une esthétique autant et sinon plus que d'une politique.