

Table des matières

Avant-propos	5
---------------------------	---

INTRODUCTION

La méthode par items dans le <i>Traité pratique de négociation</i>	9
---	---

I. WILLIAM ZARTMAN

Le regard d'un politologue américain	13
---	----

PIERRE-CHARLES RANOUIL

Le regard d'un professeur de droit et avocat français	23
--	----

HUBERT VÉDRINE

Le regard de l'ancien chef de la diplomatie française	33
--	----

PREMIÈRE PARTIE

ANALYSER

LES PERSONNES

Une idée directrice : la pluralité des Personnes.	45
RENÉ RICOL	
Qu'est-ce qu'un bon négociateur ?	
La lucidité au service de l'équilibre.	49
GUY OLIVIER FAURE	
Négociier avec « l'Autre étranger »	
De l'implicite à l'harmonie	63
MOHAMMED A. BEKHECHI	
À l'épreuve de « l'autre » multiple	
Deux exemples de négociations multilatérales	
financées par la Banque mondiale.	81
JEAN-FRANÇOIS ROBERGE	
La négociation et « les tiers de régulation »	
Mobilisation pour une justice participative	
au XXI^e siècle : l'exemple canadien.	105

DEUXIÈME PARTIE

INVENTER

LES PROCESSUS

Une idée directrice : la diversité des Processus 121

VINCENT CROUZET

L'environnement de la négociation

Les secrets du négoce de diamant à Anvers 125

ANGE MANCINI

La négociation de crise

Le RAID ou l'École de l'urgence 141

CHRISTIAN THUDEROZ

Les négociations sociales

Réinventer la négociation collective 161

JOSEPH MAĽA

Les négociations furtives

Les processus informels de la diplomatie multilatérale 173

TATIANA BRILLANT

Les règles implicites de la négociation

L'éthique au cœur des négociations critiques 187

TROISIÈME PARTIE

RÉSoudre

LES PROBLÈMES

Une idée directrice : la complexité des problèmes	209
ANTOINE SAJOUS	
Les vecteurs de la négociation commerciale	
Expériences vécues dans le secteur de l'armement	213
EMMANUEL VIVET	
Le jeu institutionnel des intérêts	
Négociateur à Bruxelles	231
ENGIN SOYSAL	
Les outils discrets de la négociation diplomatique	
Applications et réflexions	247
STÉPHANE VERNAY	
Le droit au service d'une solution durable	
L'avocat d'affaires et la formalisation de l'accord	261
OLIVIER BARATELLI	
Négociation et Décision	
Négociateur la sanction pénale	287