

UNIVERSITE DU BURUNDI



Faculté des Sciences Politiques et Juridiques

Département de Science Politique, Relations Internationales et Diplomatie

Programme de Master en Relations Internationales

Cours : Diplomatie et Négociation

Volume horaire : 60 heures

Par

Dr. Dionise ARAKAZA, Ph. D

Année-Académique : 2024-2025

Bujumbura, Février 2025

Objectif global du Cours

Doter les étudiants des connaissances approfondies en Diplomatie et Négociation pour mieux se doter des compétences requises en matière de préparation, de conduite et de conclusion des négociations avec la réussite de toutes les parties prenantes.

Objectifs Spécifiques

- Approfondir les notions de Diplomatie et les types de diplomatie ;
- Enseigner aux étudiants les fonctions des diplomates ses types ainsi que ses liens avec les Relations Internationales et la Politique étrangère Diplomates et mission diplomatique ;
- Partager des connaissances sur la communication diplomatique ;
- Approfondir les techniques, les types et le processus de négociation ;
- Montrer les liens entre stratégies et résultats de négociation

Méthodologie

- Exposé du cours et notes à lire
- Documents de référence diplomatique
- Travaux dirigés (TD)
- Travail personnel de l'étudiant (TPE)
- Travaux pratiques (TP)

Mode d'évaluation

Evaluation au Travail Pratique ; Examen à la fin du semestre.

I. NOTION DE LA DIPLOMATIE

1. Introduction sur la diplomatie

La diplomatie est le processus et la pratique de communication et de négociation entre les acteurs du système international, dans le but d'atteindre leurs objectifs et de résoudre leurs conflits et différends. Elle implique le recours à diverses méthodes et outils, tels que le dialogue, la persuasion, le compromis et la coercition, pour influencer et façonner le comportement et les résultats des autres acteurs. La définition de la diplomatie peut varier selon la perspective et l'approche du chercheur ou du praticien, mais une définition courante et largement acceptée est la suivante : « La diplomatie est la gestion des relations internationales par la négociation ; la méthode par laquelle ces relations sont ajustées et gérées par les ambassadeurs et les envoyés ; l'affaire ou l'art du diplomate. »

La diplomatie est la conduite de négociations et des reconnaissances diplomatiques entre les personnes, les groupes, les organisations internationales ou les Etats en vue de définir un accord. Elle se rapporte habituellement à la diplomatie internationale, à la conduite des relations internationales par l'entremise de diplomates professionnels ; Une distinction importante existe entre la diplomatie et la politique étrangère, même si elles sont étroitement liées, complémentaires et indispensables l'une à l'autre. La politique étrangère correspond aux choix stratégiques et politiques des plus hautes autorités de l'Etat alors que la diplomatie est sa mise en œuvre ; la Politique étrangère est le mode d'action externe de l'Etat, c'est-à-dire sa manière d'être actif au monde. Frédéric Charillon la définit également comme l'instrument par lequel un Etat tente de façonner son environnement politique international ; Les relations internationales (aspect académique et professionnel) désignent les relations et interactions existantes entre les pays et les Etats. Les sujets principaux d'études y sont le droit international, la politique internationale, l'économie internationale, et l'histoire des relations internationales.

Sous ces vocables, sont en général désignés par l'étude des affaires étrangères et des grandes questions du système international : rôle des Etats, des organisations internationales, des organisations non gouvernementales (ONG) ainsi que des entreprises multinationales ; les relations internationales ont pour objectif la compréhension des différents cadres conceptuels qui entrent en jeu dans l'analyse de la mondialisation.

2. Caractéristiques de la diplomatie

La diplomatie présente des caractéristiques qui la distinguent des autres formes de communication et de négociation. Parmi ces caractéristiques, on peut citer :

- **Bilatérale** : La diplomatie est généralement bilatérale, ce qui signifie qu'elle implique deux acteurs ou parties, et qu'elle vise à établir et à maintenir une relation mutuelle et réciproque entre eux.
- **Multilatérale** : La diplomatie peut également être multilatérale, c'est-à-dire qu'elle implique plus de deux acteurs ou parties, et qu'elle vise à créer et à maintenir une relation collective et coopérative entre eux.
- **Continue** : La diplomatie est continue, ce qui signifie qu'elle n'est pas un événement ponctuel ou occasionnel, mais plutôt un processus à long terme et continu, et qu'elle nécessite un engagement et une interaction constants et cohérents entre les acteurs ou les parties.
- **Flexible** : La diplomatie est flexible, ce qui signifie qu'elle n'est pas rigide ou fixe, mais plutôt adaptable et ajustable, et qu'elle peut changer et modifier ses méthodes et ses outils, en fonction de la situation et de l'acteur ou de la partie.

La diplomatie est importante et pertinente pour nos vies et l'avenir de l'humanité, car elle affecte et est affectée par les différents problèmes et sujets auxquels nous sommes confrontés et que nous traitons sur la scène mondiale, tels que la sécurité, le commerce, les droits de l'homme, le développement et la protection de l'environnement.

La diplomatie permet et facilite également la communication et la coopération entre les acteurs du système international, et contribue à prévenir et à résoudre les conflits et les différends qui surgissent entre eux. Elle façonne et influence également l'ordre mondial et la gouvernance mondiale dans lesquels nous vivons et auxquels nous aspirons.

3. Fonctions essentielles des diplomates

Un diplomate est une personne impliquée dans la diplomatie ; on parle de mission diplomatique dès lors que l'on fait référence à un groupe de diplomates originaires d'un même pays qui résident dans un autre pays. La mission diplomatique est un ensemble de personnes nommées par un Etat dit « Etat accréditant » pour exercer, sous l'autorité d'un chef de mission, des fonctions de caractère diplomatique sur le territoire d'un Etat étranger dit « Etat accréditaire ».

Selon l'article 3 de la Convention de Vienne de 1961, les fonctions normales sont :

- La représentation de l'Etat accréditant ;
- La protection des intérêts de l'Etat accréditant et de ses ressortissants, dans les limites admises par le droit international ;
- La négociation avec l'Etat accréditaire ;
- L'information par tous les moyens licites des conditions et de l'évolution des événements dans l'Etat accréditaire, avec envoi de rapport à l'Etat accréditant ;
- Le développement des relations amicales, notamment des relations économiques, culturelles et scientifiques.

Les articles 45 et 46 de la Convention de Vienne établissent des fonctions exceptionnelles. Selon ces articles, un Etat peut charger sa mission diplomatique de la protection des intérêts d'un Etat tiers qui aurait rompu ses relations diplomatiques avec l'Etat accréditaire. De plus, en principe, la mission diplomatique n'exerce pas de fonctions consulaires mais elle peut être amenée à exercer de telles fonctions : selon l'article 3 de la Convention de Vienne, aucune des dispositions de cette Convention ne saurait être interprétée comme interdisant l'exercice de fonctions consulaires par une mission diplomatique.

4. Expressions spécifiques de la Convention de Vienne sur les relations diplomatiques

La convention de Vienne sur les relations diplomatiques est un traité international réglant les rapports diplomatiques entre États, l'immunité du personnel diplomatique et l'inviolabilité des ambassades. Elle a été adoptée le 18 avril 1961 à Vienne (Autriche) et est entrée en vigueur le 24 avril 1964 après la conférence du 2 mars au 14 avril 1961. Elle a été complétée en 1963 par la convention de Vienne sur les relations consulaires. Quelques expressions attirent plus d'attention :

- Chef de mission : personne chargée par l'Etat accréditant d'agir en cette qualité ;
- Membres de la mission : Chef de la mission et des membres du personnel de la mission ;
- Membres du personnel de la mission : membres du personnel diplomatique, du personnel administratif et technique et du personnel de service de la mission ;
- Membres du personnel diplomatique : membres du personnel de la mission qui ont la qualité de diplomates ;
- Agent diplomatique : membre du personnel diplomatique de la mission ;
- Membres du personnel administratif et technique : membres du personnel de la mission employés dans le service administratif et technique de la mission ;

- Membres du personnel de service : membres du personnel de la mission employés au service domestique de la mission ;
- Domestique privé : des personnes employées au service domestique d'un membre de la mission, qui ne sont pas des employés de l'Etat accréditant ;
- Locaux de la mission : bâtiments ou des parties de bâtiments et du terrain attenant qui, quel qu'en soit le propriétaire, sont utilisés aux fins de la mission, y compris la résidence du chef de la mission.

La convention fixe plusieurs règles de droit international en matière de relations diplomatiques. Son article 9 indique que lorsque deux États ont des relations diplomatiques établies, l'un des deux États peut rompre la relation diplomatique et déclarer le personnel de l'ambassade *persona non grata* ; dans ce cas, l'autre État doit rapatrier le personnel diplomatique dans un délai raisonnable, sans quoi il perdra son immunité diplomatique. L'article 22 indique que le territoire d'une ambassade est inviolable et ne peut pas faire l'objet d'intrusion du pays sur lequel elle se situe, hors autorisation préalable. Cela s'applique également à la résidence des diplomates (article 30). L'article 24 prévoit que les archives et documents d'une mission diplomatique sont inviolables et ne doivent pas faire l'objet de saisies par l'autre pays. L'article 27 dispose que le pays d'accueil de la mission diplomatique doit permettre des communications libres et protégées entre les diplomates et leurs pays d'origine. Les courriers diplomatiques ne peuvent être interceptés, et leurs porteurs ne peuvent être arrêtés.

L'article 29 consacre l'immunité diplomatique ; l'article 31 précise que les activités professionnelles du diplomate en dehors de ses fonctions rattachables à sa fonction de diplomate ne sont pas couvertes par l'immunité diplomatique. L'article 34 permet aux diplomates d'être exempté des impôts. L'article 37 précise que les membres de la famille des diplomates bénéficient des mêmes protections que les diplomates eux-mêmes.

5. Choix des diplomates par l'Etat accréditant

Le choix des diplomates d'un Etat accréditant requiert plusieurs aspects tant politiques qu'économiques, dans les limites prévues par la Convention de Vienne sur les relations diplomatiques 1961. Dans cette perspective, l'article 4 montre que l'État accréditant doit s'assurer que la personne qu'il envisage d'envoyer comme chef de la mission auprès de l'État accréditaire a reçu l'agrément de cet État de la part de l'État accréditaire. Ce dernier n'est pas tenu de donner à l'État accréditant les raisons de ne pas octroyer cet agrément en cas de refus.

D'après le cinquième article de la même Convention ; l'État accréditant, après due notification aux États accréditaires intéressés, peut accréditer un chef de mission ou affecter un membre du personnel diplomatique, suivant le cas, auprès de plusieurs États, à moins que l'un des États accréditaires ne s'y oppose expressément. Si l'État accréditant accrédite un chef de mission auprès d'un ou de plusieurs autres États, il peut établir une mission diplomatique dirigée par un chargé d'affaires *ad intérim* dans chacun des États où le chef de la mission n'a pas sa résidence permanente. Un chef de mission ou un membre du personnel diplomatique de la mission peut représenter l'État accréditant auprès de toute organisation internationale. Il appartient ainsi à l'État accréditant de nommer à son choix les membres du personnel de la mission. En ce qui concerne les attachés militaires, navals ou de l'air, l'État accréditaire peut exiger que leurs noms lui soient soumis à l'avance aux fins d'approbation (Article 7). Les membres du personnel diplomatique de la mission auront en principe la nationalité de l'État accréditant. Ils ne peuvent être choisis parmi les ressortissants de l'État accréditaire qu'avec le consentement de cet État, qui peut en tout temps le retirer. L'État accréditaire peut se réserver le même droit en ce qui concerne les ressortissants d'un État tiers qui ne sont pas également ressortissants de l'État accréditant. (Article 8)

Il sied à noter que l'État accréditaire peut, à tout moment et sans avoir à motiver sa décision, informer l'État accréditant que le chef ou tout autre membre du personnel diplomatique de la mission est *persona non grata* ou que tout autre membre du personnel de la mission n'est pas acceptable. L'État accréditant rappellera alors la personne en cause ou mettra fin à ses fonctions auprès de la mission, selon le cas. Une personne peut être déclarée *non grata* ou non acceptable avant d'arriver sur le territoire de l'État accréditaire. Si l'État accréditant refuse d'exécuter, ou n'exécute pas dans un délai raisonnable, les obligations qui lui incombent aux termes du paragraphe 1 du présent article, l'État accréditaire peut refuser de reconnaître à la personne en cause la qualité de membre de la mission. (Article 9)

6. La communication diplomatique

La correspondance diplomatique est l'ensemble des écrits échangés entre États par l'intermédiaire de leurs représentations diplomatiques. La préparation de cette correspondance répond à des exigences extrêmement précises et exige une attention particulière.

La portée de chaque mot et de chaque phrase y est minutieusement pesée.

- **La note**

La note est soit un instrument de correspondance diplomatique, soit un élément constitutif d'un accord international, susceptible d'engendrer des droits et des obligations de droit international. La note émane généralement d'une représentation diplomatique, du ministère des Affaires étrangères de l'Etat accréditaire ou, plus rarement, d'un ministère technique autorisé à traiter directement avec les missions diplomatiques certaines questions qui sont de son ressort.

- **La lettre (diplomatique)**

Dans certains pays, les lettres officielles sont aussi appelées *lettres diplomatiques*. Comme la note, la lettre est soit un instrument de la correspondance diplomatique, soit un élément constitutif d'un accord international, pouvant, le cas échéant, déployer des effets juridiques.

- **L'aide-mémoire (mémorandum)**

À la différence de la note et de la lettre, cette forme de correspondance est réservée à un usage bien précis et limité. Le mémorandum est le moyen de communication utilisé par un gouvernement pour exposer des faits ou une situation juridique. Il contient l'exposé succinct de l'Etat d'une question et la justification raisonnée de la position officielle d'un Etat, mais jamais de demande formelle. Ce document est rédigé à la troisième personne, sur papier blanc, sans entête et ne comporte aucune formule particulière. Il porte bien visiblement la mention *Aide-mémoire*, il est remis à la fin ou au cours d'un entretien et peut être annexé à une note verbale (remise également personnellement). Ce document n'est pas signé ni paraphé et ne porte pas d'adresse ni de sceau officiel. Il est généralement remis personnellement au destinataire dans une enveloppe blanche neutre, également sans adresse. Il ne faut pas confondre l'aide-mémoire, instrument de la correspondance diplomatique, avec le *mémorandum d'entente* ou *mémorandum of Understanding*, accord qui, sans imposer d'obligations juridiquement contraignantes aux signataires, règle divers domaines de la coopération interétatique.

- **Les lettres de créance**

Ce document atteste la qualité officielle du chef de mission. Les lettres de créance sont signées par le chef de l'Etat accréditant et sont adressées au chef de l'Etat accréditaire. Elles ne sont soumises à aucune forme reconnue sur le plan international.

L'aspect de ces documents varie sensiblement d'un pays à l'autre, car chaque Etat accréditaire est libre du choix du libellé de ces lettres. Le temps n'en a toutefois modifié fondamentalement ni la forme ni le contenu. Les lettres de créance sont remises personnellement à leur haut destinataire par le nouveau chef de mission.

- **Les lettres de récréance**

Étant d'un usage fort restreint, ce document reste peu connu. Il s'agit de nouvelles lettres de créance. Selon les usages locaux, elles peuvent être demandées par l'Etat accréditant lors de l'abdication ou du décès du souverain. Le décès d'un chef d'Etat non couronné ou la fin du mandat présidentiel n'obligent pas les chefs des missions diplomatiques à présenter des lettres de récréance.

- **Les lettres de rappel**

Elles énoncent la volonté du chef de l'Etat accréditant de mettre fin à la mission de son ambassadeur. Les lettres de rappel portent la signature du chef de l'Etat accréditant et sont adressées au chef de l'Etat accréditaire. Ce document est rédigé dans le même style que les lettres de créance et présente les mêmes caractéristiques. Autrefois, l'ambassadeur sortant remettait personnellement ses lettres de rappel au chef de l'Etat accréditaire avant son départ. Aujourd'hui, dans la plupart des cas, le nouveau chef de mission présente les lettres de rappel de son prédécesseur en même temps que ses propres lettres de créance. Cette simultanéité symbolise la volonté de l'Etat accréditant de maintenir sans interruption formelle sa présence au niveau d'Ambassadeur dans l'Etat accréditaire.

- **Les lettres de cabinet**

Il s'agit d'un document qui atteste la qualité officielle du chef de mission qui ne porte pas le titre d'ambassadeur (Chargé d'affaires en pied). Le contenu et le style des lettres de cabinet sont moins formels que ceux des lettres de créance. Elles sont généralement signées par le Ministre des affaires étrangères de l'Etat accréditant et elles sont adressées au Ministre des affaires étrangères de l'Etat accréditaire. Les lettres de cabinet ne sont soumises à aucune forme reconnue sur le plan international. Elles sont remises personnellement à leur destinataire par le nouveau Chargé d'affaires en pied.

- **Les lettres de commission (ou lettres d'introduction)**

À titre informatif, il faut aussi faire mention de ces documents, qui sont utilisés entre les pays du Commonwealth et qui attestent la qualité officielle du chef de mission (haut-commissaire). Étant donné que ces pays ont le même chef d'Etat, les lettres de commission sont signées par le chef de gouvernement de l'Etat accréditant et adressées au chef de gouvernement de l'Etat accréditaire.

- **Les pleins pouvoirs**

Le haut représentant d'un Etat appelé à signer un traité sera muni de pleins pouvoirs. Ce document émane du chef de l'Etat d'envoi et atteste le droit du détenteur à engager son pays par ses déclarations et sa signature. Il s'agit donc d'un mandat permettant de négocier ou/et de conclure un traité ou/et de prendre part à une conférence et, le cas échéant, de signer l'acte final de ladite conférence.

II. GRANDES THEORIES DES RELATIONS INTERNATIONALES

Les approches réaliste et libérale ont longtemps été les modèles dominants des relations internationales. À partir du critère de l'anarchie et à travers des propositions qui se veulent universelles, ils visent à identifier des régularités et à les comprendre. La théorie réaliste part du principe selon lequel la guerre est inévitable dans les relations internationales, tandis que la théorie libérale s'appuie sur une interdépendance des États et promeut la création de règles internationales favorisant la paix. D'autres théories ont proposé par la suite des approches et des niveaux d'analyse différents de ces deux courants opposés (transnationalisme, marxisme, post-positivisme, constructionnisme...)

1. Réalisme

L'approche réaliste consiste à étudier la réalité telle qu'elle est. Elle est souvent décrite comme une théorie explicative, ne cherchant pas à influencer les cours des événements, mais à en analyser les causes. Elle est un paradigme dominant dans l'étude des relations internationales.

La théorie réaliste calque la vision d'une nature égoïste de l'homme sur les États, qui sont en situation d'anarchie. Elle estime ainsi que la guerre est inévitable, qu'elle soit avérée ou latente, car la distribution et l'utilisation de la puissance sont le facteur principal des relations interétatiques. Selon la théorie réaliste, les acteurs principaux des relations internationales sont dès lors les groupes de conflit. La souveraineté des États, et plus précisément l'absence d'autorité supérieure à ces derniers, y occupe une place fondamentale en ce qu'elle explique l'état d'anarchie tel qu'appréhendé par la théorie réaliste. Les États-nations sont considérés comme des acteurs rationnels dont l'objectif est la maximisation de leur intérêt national (puissance sur la scène internationale). La stabilité internationale ne peut alors être assurée que par l'équilibre des puissances qui n'équivaut pas à la paix. Ce courant devient celui dominant pendant la Guerre froide, apparaissant comme le plus pertinent pour expliquer le rapport de force entre les deux blocs. Le néo-réalisme, apparu à la fin des années 1970, tente d'apporter des réponses aux critiques qui ont été faites à la théorie réaliste, en incluant de nouveaux facteurs tels que le rôle joué par les acteurs non-étatiques et la hiérarchie existante entre les différents États.

2. Le libéralisme

Le libéralisme est un courant qui croit en la possibilité de réformer l'ordre existant. Il s'agit en réalité du premier paradigme central des relations internationales, qui a ensuite été dominé par le réalisme, construit en partie autour de la critique du libéralisme. La naissance de l'approche libérale est concomitante de l'émergence de la discipline des relations internationales, à l'issue de la Première Guerre mondiale. La théorie libérale s'axe autour d'objectifs à atteindre, ce qui fait qu'on la qualifie de théorie normative.

Les libéraux considèrent que le recours à la force n'est pas une fatalité et estiment qu'il est possible d'accéder à la paix par la démocratie, l'État de droit et le respect des droits humains. Postulant une interdépendance entre les États, ils insistent sur le rôle formateur des normes, de la coopération et des institutions internationales. Cet apprentissage pourrait tempérer l'anarchie pour aboutir à la constitution d'une société internationale, ayant en partage un certain nombre de pratiques et d'intérêts communs. La coopération favoriserait dès lors la pacification des relations internationales. Inspirée de la philosophie libérale, le courant libéral prend en compte, outre les États et les organisations internationales, les individus. Une place importante est attribuée à ces derniers, considérés comme agissant rationnellement et influençant les identités et intérêts des États. Les libéraux considèrent que le recours à la force n'est pas un avenir et estiment qu'il est possible d'accéder à la paix par la démocratie, l'Etat de droit et le respect des droits humains. Postulant une interdépendance entre les Etats, ils insistent sur le rôle formateur des normes, de la coopération et des institutions internationales.

Dans leur *Introduction à l'histoire des relations internationales*, Pierre Renouvin et Jean-Baptiste Duroselle mettent en évidence que « l'étude des relations internationales s'attache surtout à analyser et à expliquer les relations entre les communautés politiques organisées entre les Etats ». A ce titre les relations internationales sont indissociables de la guerre, ou, plus exactement d'une tension constante entre la guerre et la paix. Thucydide, déjà, fondait son récit historique sur une alternance constante entre le repos et le mouvement. Dans une optique assez proche, Raymond Aron établit que les deux principaux acteurs des relations inter-Etatiques sont l'ambassadeur et le soldat : l'un comme l'autre a de fait pour fonction de représenter leur pays à l'étranger. Il existe ainsi une relation de continuité entre la diplomatie et la guerre. Toutes deux visent également à garantir les intérêts d'un pays donné : la première par la négociation, la seconde par la violence.

3. Autres théories courantes

D'autres théories ont vu le jour afin de compléter les approches libérale et réaliste, mais aussi pour aborder les relations internationales sous des angles nouveaux. Elles ne s'opposent pas pour autant, et des passerelles peuvent être opérées entre elles :

- Le transnationalisme part, comme le courant libéral, de l'individu, mais considère que les individus n'agissent sur la scène internationale qu'à travers l'État et que l'ensemble des acteurs de la scène internationale (étatiques et non étatiques) sont interdépendants ;
- Le marxisme et le structuralisme réfutent le stato-centrisme de la théorie réaliste au regard de l'asymétrie qui existe entre les différents États, qui débouche sur des relations d'interdépendance déséquilibrées. Dans le marxisme, les acteurs premiers de la scène internationale sont les classes sociales (bourgeois et prolétaires), et le moteur du courant est la lutte des classes ;
- Les approches post-positivistes prennent du recul pour questionner l'objectivité et la neutralité de l'étude des relations internationales par les théories existantes, en mettant en lumière l'importance du contexte social dans lequel ces approches sont nées. Elles remettent ainsi en cause les fondements-mêmes de la discipline. On peut citer pour exemple le post-colonialisme, qui attire l'attention sur l'absence de prise en compte du contexte colonial ;
- Le constructivisme s'intéresse à l'étude de la construction de la réalité sociale. Selon ce courant, plus que les rapports de puissance, ce sont les perceptions qui guident le comportement des États : l'intérêt national d'un État se construit en fonction de son identité, de la représentation qu'il se fait de lui-même et des autres, et de sa perception de son environnement.

III. PRINCIPES DE NEGOCIATION

1. Notion de négociation

La négociation renvoie au processus de dialogue centré sur un problème à résoudre et visant un accord mutuellement acceptable. C'est une solution alternative à l'usage de la force, du droit ou de l'autorité lorsqu'il s'agit de mener des affaires, d'entreprendre un projet, de prendre une décision ou de gérer un conflit entre les protagonistes concernés.

- Christophe Dupont la définit ainsi comme une activité qui met en interactions plusieurs acteurs qui, confrontés à la fois à des divergences et à des interdépendances, choisissent de rechercher volontairement une solution mutuellement acceptable.
- Selon le petit Robert, « La négociation correspond aux séries d'entretiens, de démarches, qu'on entreprend pour parvenir à un accord ».
- Selon David A. Lax et James K. Sebenius dans leur œuvre "*The Manager as Negotiator*", la négociation englobe un ensemble de pratiques visant à aboutir à des accords mutuellement avantageux entre les parties présentes à la table de négociations selon les stratégies envisagées.

2. Notions voisines à la négociation

La négociation se distingue des notions suivantes malgré leurs points communs

- ✓ Adjudication, qui consiste à recourir à un tiers (juge, arbitre, expert, etc.) ou à une procédure (vote, tirage au sort, etc.) pour décider.
- ✓ Concertation : Ajuster les divergences d'opinions et les préférences individuelles au sein d'un groupe uni par un objectif commun qui convertit les conflits d'intérêts ;
- ✓ Consultation : Recueillir les avis d'un certain nombre de personnes en amont d'une décision sans que celles-ci participent collectivement au choix final ;
- ✓ Discussion : chercher l'entente sans exprimer et justifier le bien fondée de leurs désaccords ;
- ✓ Médiation (et conciliation) qui suppose le recours à un tiers facilitateur des échanges pour arriver à un compromis.

3. Objet de la négociation

Négocier ne signifie pas directement convaincre. Son but est plutôt de chercher à parvenir à un accord. La négociation est un processus de communication et d'échanges entre au moins deux parties pour le règlement d'une divergence entre celles-ci. La conduite d'une négociation stratégique engage deux catégories distinctes de facteurs : des attitudes et des stratégies proprement dites. Au nombre de deux, ce sont les attitudes de concertation et d'opposition.

Ces attitudes s'actualisent à divers degrés dans cinq catégories de stratégies : les stratégies de pouvoir, relationnelles, temporelles, argumentatives et informationnelles.

Il existe deux attitudes en négociation : les attitudes de concertation et d'opposition. Elles sont des valeurs concomitantes : l'une et l'autre trouve leur place selon les situations. La manifestation des attitudes de concertation ou d'opposition fluctue en amplitude, en intensité et en fréquence dépendamment des affaires à traiter ou des désaccords qui émergent et se développent lors de la négociation. La concertation et l'opposition sont présentes dans toute négociation. Selon la dominante observable, il s'agit alors d'une négociation de concertation (concertée) ou d'opposition (opposée). Le génie d'un négociateur est de savoir doser leur utilisation selon les enjeux en cause. Ainsi un négociateur peut pratiquer une attitude de concertation pour faire valoir un enjeu donné et une attitude d'opposition sur un autre enjeu, dans une même négociation. Le degré d'actualisation des deux attitudes précitées fluctue en amplitude, en intensité et en fréquence dans divers enjeux au cours de la même négociation.

4. Attitudes de négociation

a) L'attitude de concertation

La concertation est une valeur courante dans la société. Elle s'inspire des principes de tolérance propres aux sociétés démocratiques. Par exemple, c'est par la concertation que des groupes sociaux avec des croyances différentes réussissent à atteindre des niveaux de vie élevés. L'affirmation et la reconnaissance des droits individuels spécialement dans certains pays occidentaux s'inspirent d'un principe de concertation. La concertation est une façon de reconnaître des différences. Les gens se consolent avec leurs ressemblances et ils apprennent de leurs différences. Dans une situation où des personnes ayant des valeurs opposées doivent travailler ensemble, la concertation leur sera *à priori* d'un plus grand secours que la compétition qui risquerait de provoquer des divisions permanentes. L'attitude de concertation postule que les parties concernées échangent avec l'idée de fabriquer un accord qui tiendra compte au mieux de leurs besoins communs. Lors d'une négociation de concertation, les intervenants négocient avec l'autre et non contre lui. L'autre est donc davantage un partenaire qu'un adversaire. L'attitude de concertation a fait naître diverses façons de qualifier une négociation qu'il s'agisse de négociation par résolution de problèmes, de négociation basée sur les intérêts communs ou de négociation concertée. Toutefois, le réalisme veut qu'à elle seule, l'attitude de concertation ne suffit pas pour régler une négociation de manière convenable. Dès lors, nul choix, même si cela est plus risqué, de recourir à une attitude d'opposition.

b) L'attitude d'opposition

Le développement des sociétés et des entreprises ne se fait pas sans soulever des forces d'opposition.

La créativité surgit parfois d'un contexte d'opposition dans la mesure où celle-ci ne génère pas trop de forces destructrices. Les richesses du monde ne sont pas également distribuées. Certaines sociétés s'en sont accaparées une plus large part que d'autres. Le même principe s'applique, dans une moindre mesure, pour les entreprises. Certaines sociétés ont atteint un niveau de richesse enviable alors que d'autres ont conservé un état endémique de pauvreté. Les entreprises prospères et pérennes ont bénéficié de l'expertise d'administrateurs plus compétents que celles qui ne le sont pas. Ces administrateurs savaient contrer les forces adverses lorsque le dialogue ne donnait pas les résultats escomptés.

Ce n'est pas tout de s'opposer à un projet pour donner priorité à une idée contraire. Il faut encore savoir le faire. Les pays et les entreprises prospères ont récolté le fruit de leur savoir-faire. Mais leur démarche ne s'est pas toujours manifestée dans l'harmonie. La conduite d'une négociation place généralement les parties en mode d'opposition du moins pour une partie de ses enjeux. En relations de travail, les parties négociantes ont généralement des intérêts divergents qui les placent implicitement en situation d'opposition. L'essentiel est que leur opposition respective ne soit pas destructrice. Car de l'opposition, peuvent surgir les meilleures solutions. Mais à s'opposer, il y a toujours une certaine prise de risque.

Une attitude d'opposition peut s'avérer un moyen efficace de croissance mais elle possède ses limites propres. De telles limites ressortent spécialement lorsqu'il faut transiger avec des personnes avec qui il faut subséquemment établir une relation stable. C'est le cas notamment dans une négociation collective lorsqu'un employeur négocie une convention collective avec les représentants des travailleurs. Quel que soit le niveau conflictuel de la négociation, les parties devront retravailler en ensemble sous l'égide d'une nouvelle convention collective.

Une négociation d'opposition implique que chaque partie se concentre essentiellement sur les besoins qu'elle entend défendre. La forme d'échange se traduit par un comportement qui consiste à tirer le meilleur avantage de la négociation quoiqu'il advienne des besoins de l'autre. À trop vouloir faire valoir ses besoins, un négociateur négocie finalement contre l'autre. Par conséquent, une négociation exige de savoir s'opposer avec perspicacité. Elle postule aussi de savoir doser le niveau d'opposition aux idées soumises par l'autre sans quoi la négociation risque d'échouer lamentablement.

Le recours aux deux attitudes, soit la concertation et l'opposition, est généralement nécessaire pour réussir une négociation. Au fond, il est rare qu'une négociation se déroule entièrement dans une attitude de concertation. Car les enjeux des parties lors d'une négociation sont souvent opposées. Par conséquent, une négociation réaliste comporte des phases de concertation et des phases d'opposition.

L'important est qu'une négociation se déroule de telle sorte à réduire les intérêts divergents. Pratiquer une attitude d'opposition est souvent un mal nécessaire en négociation. Mais il faut savoir en sortir afin de prendre l'attitude de concertation qui s'avère un passage obligé afin de conclure une entente.

5. Les stratégies de négociation

Que l'attitude de négociation soit concertée ou opposée, diverses stratégies de négociation peuvent être pratiquées. Elles sont au nombre de cinq soit les stratégies de pouvoir, relationnelles, temporelles, argumentaires et informationnelles telles qu'expliquées ci-après.

a. Les stratégies de pouvoir

Les stratégies de pouvoir réfèrent à la capacité de faire quelque chose, d'accomplir une action ou d'agir ou non avec le concours d'autrui. C'est en quelque sorte l'autorité ou la puissance de droit ou de fait détenue par une personne. C'est finalement l'influence générale d'un individu ou d'un groupe par rapport à des objectifs à atteindre. Dans une stratégie de négociation de concertation, le pouvoir des négociateurs est partagé. L'un ne cherche pas à imposer sa volonté à l'autre. Par conséquent, les actions ou les décisions prises ou à prendre revêtent un caractère mutuel ou participatif. Ainsi, les négociateurs sont conviés à rechercher un résultat en privilégiant le recours à un processus de résolution de problèmes. Du moins, c'est cela que la négociation concertée invite à faire.

Par contre, dans une négociation d'opposition, les actions ou les décisions prises visent essentiellement à subordonner la volonté de l'autre à la sienne. Pour obtenir ce qu'il veut, un négociateur est disposé à contraindre son vis-à-vis. Diverses actions peuvent alors être actualisées comme placer l'autre devant un fait accompli ou lui lancer un ultimatum. Par exemple, en matière de relations de travail, la grève ou le lock-out (la fermeture patronale d'entreprise) représentent une forme de coup de force qui s'infèrent d'une stratégie de pouvoir d'opposition ou de contrainte.

b. Les stratégies relationnelles

Les stratégies relationnelles représentent les rapports ou les liens entre les individus qui participent à la négociation. Un négociateur est obligatoirement en rapport avec un autre négociateur et généralement plusieurs autres individus. Les stratégies relationnelles capsulent les habiletés des négociateurs au plan de leurs rapports respectifs. Par-là, transitent essentiellement le climat des pourparlers. Cela vient du principe suivant : les comportements des individus sont en relation avec les marques d'attention qu'ils reçoivent. Au plan de la concertation, les stratégies relationnelles consistent à transmettre des marques d'attention positives. La perspective est de valoriser l'autre afin de le disposer à acquiescer à des exigences formulées à son endroit. C'est également de bien le disposer afin qu'il se compromette plus aisément. En contexte de concertation, les stratégies relationnelles tirent leur origine de l'ensemble des sujets de satisfaction qu'une partie éprouve à l'égard de l'autre.

Au plan de l'opposition, les stratégies relationnelles visent à faire comprendre à l'autre de ce dont on n'aime pas et qu'il aurait, par conséquent, intérêt à corriger. Essentiellement, il s'agit de trouver la façon optimale de communiquer son désaccord. En fait, il s'agit de ce qui est communément qualifié d'insatisfactions. Communiquer des marques d'attention négatives ou des insatisfactions peut s'avérer aussi important que de transmettre des marques d'attention positives, dépendamment du contexte. Il est opportun que les négociateurs comprennent leurs sujets respectifs d'insatisfaction. En effet, on ne saurait passer outre à ce qui déplaît à l'autre dans le cadre d'une négociation.

Au plan de la concertation, les stratégies relationnelles se soucient de faire régner un climat plaisant dans les pourparlers. Une négociation se déroule certes mieux et se conclue plus rapidement dans un climat plaisant. « Climatiser » une négociation, c'est s'organiser pour que les pourparlers se déroulent dans un contexte de calme et de sérénité. C'est au fond en cela que la transmission de marques d'attention positives se révèle un outil puissant.

c. Les stratégies temporelles

Le temps est une notion fondamentale ou une sorte de milieu infini dans lequel les événements se succèdent. Il est généralement considéré comme une force agissant sur le monde. Concrètement, il se mesure en unités reconnues universellement. Comme le veut l'adage, « le temps vaut de l'argent ». Il n'y a certes rien plus vrai que cela pendant une négociation. Le temps peut tout faire réussir comme il peut tout faire échouer. Comme il vaut son pesant d'or lors d'une négociation, il fait donc partie de la stratégie de tout bon négociateur.

Ainsi, le temps peut faciliter ou contraindre une négociation. Au plan temporel, une négociation concertée voit le temps comme une ressource aidante. Il s'agit alors du temps ressource. Celui que l'on partage et qui se traduit par des actions ou des décisions visant à optimiser la durée de la négociation dans un esprit d'entente à l'amiable. Le premier élément temporel d'une attitude de concertation est de partager l'échéancier de la négociation. Dès lors, chaque partie partage sans contrainte la gestion de l'agenda des rencontres. C'est à cela que les négociateurs sont conviés dans une négociation de concertation. Au plan temporel, une négociation d'opposition utilise le temps pour l'un et contre l'autre. Il s'agit alors de contraindre l'autre de diverses manières en se référant au temps. C'est le temps dit « contrainte » qui se traduit par des actions ou des décisions visant à bâcler, ralentir la négociation ou faire en sorte qu'elle n'ait pas lieu. Ainsi, par des mesures dilatoires et des dates limites, l'un cherche à placer une pression sur l'autre afin de l'obliger à se compromettre. Les stratégies temporelles peuvent obliger l'autre de diverses manières spécialement l'obliger à ralentir, ou à faire vite ou lui imposer un court délai pour lui compliquer les choses.

d. Les stratégies argumentatives

L'argumentation consiste à convaincre en justifiant ou en présentant ses idées, ses opinions ou ses intérêts. C'est un développement explicatif par lequel ses idées ou ses arguments font l'objet d'une présentation à l'autre partie. Il faut alors procéder à des exposés verbaux soutenus souvent par des moyens écrits sans exclure *à priori* des moyens audio-visuels. Par conséquent, il faut prouver c'est à dire démontrer. L'argument solide s'infère de la raison qui appuie une affirmation, une thèse ou une demande. Argumenter exige de proposer, de soumettre une idée ou un ensemble d'idées dont on cherche généralement à tirer soit les causes ou soit les conséquences. En négociation, une idée est normalement appuyée par un ensemble d'arguments.

Une négociation de concertation impose une argumentation objective, c'est à dire des propos centrés à la fois sur les besoins de soi et les besoins de l'autre. Les propositions soumises sont alors préalablement vérifiées aux plans écrit, verbal ou électronique. La crédibilité des sources constitue un atout majeur en négociation. Ainsi, les sources provenant de personnes ou d'organismes impartiaux sont *à priori* plus crédibles que les sources provenant de groupe d'intérêts ou en conflit d'intérêts. Par exemple, un sondage est plus crédible s'il revêt un caractère non partisan, d'où le besoin de le confier à un sondeur externe aux parties en présence. Généralement, les sources étatiques ou gouvernementales, réalisées par des équipes spécialisées, sont réputées crédibles.

Une négociation d'opposition postule une argumentation subjective qui se manifeste par des propos essentiellement centrés sur les besoins de soi. Le subjectivisme est une doctrine selon laquelle tout ce qui existe n'a de réalité qu'en fonction d'un sujet pensant ou d'une conscience qui lui la donne. C'est l'attitude de quelqu'un qui juge d'après sa seule pensée personnelle. Une argumentation d'opposition réduit l'objectivité de l'argumentation car elle consiste à faire valoir essentiellement ses propres besoins. L'argumentation subjective n'invite pas à un dialogue de qualité. Souvent d'une facture stéréotypée, une proposition subjective est habituellement plus attaquable qu'une proposition objective car cette dernière tient compte d'un ensemble plus vaste d'intérêts.

e. Les stratégies informationnelles

Les stratégies informationnelles consistent à mettre au courant ou à faire transiter des renseignements vers un ou plusieurs destinataires. La qualité et la quantité de telles informations sont éminemment variables. En effet, l'information peut être distribuée en faible ou en grande quantité. En outre, quel que soit la quantité de renseignements distribués, leur qualité peut être également faible ou élevée. La qualité et la quantité des informations transmises est fonction des intentions de la partie émettrice. La confiance des parties les unes à l'égard des autres et leur niveau d'éducation respectif sont également des déterminants des stratégies informationnelles. Ainsi, en présence d'un conflit intense, la qualité de l'information s'atténue. Informer, c'est renseigner ce qui implique de communiquer. Dans une négociation de concertation, l'information est transparente alors qu'elle se prête à diverses ruses lors d'une négociation d'opposition. Une négociation de concertation appuie ses stratégies informationnelles sur la transparence. L'information est alors accessible en fonction des besoins de la partie qui le demande. Les technologies ont grandement fait évoluer les stratégies informationnelles. Ce développement a le mérite de permettre à des millions de citoyens d'avoir accès à une meilleure information par la voie des réseaux électroniques. La transparence implique une plus grande vérité. Elle ne se prête guère aux mensonges pieux, à la manipulation de l'information ou aux demi-vérités.

En concertation, la première caractéristique d'une stratégie informationnelle est la transparence. Une information transparente est une information véridique. Ainsi, l'interlocuteur la considérera vraisemblable sur réception. Par conséquent, le message doit être autant que possible pragmatique. En contexte de transparence, il est généralement facile de faire la liaison entre les faits, le droit et l'information reçue. En d'autres termes, une information transparente se vérifie plus aisément qu'une autre qui ne l'est pas.

Une négociation d'opposition se prête à l'insertion de la ruse dans les stratégies informationnelles. La ruse est un procédé généralement déloyal dont on se sert pour parvenir à ses fins. C'est un procédé qui vise essentiellement à surmonter une situation en agissant de manière trompeuse. Dans une négociation, les occasions de ruse sont fréquentes. Toutefois, comme les technologies d'information font circuler abondamment d'information crédible, une stratégie d'opposition fondée sur la ruse risque d'être démasquée plus aisément qu'il y a quelques décennies.

Toutes les ruses n'ont pas les mêmes conséquences. Certaines ruses peuvent orienter le résultat d'une négociation sans porter atteinte à l'intégrité de l'autre partie. C'est davantage les conséquences légales et psychologiques d'une ruse, que la ruse elle-même qui compte. La force et le mérite d'une ruse, est qu'elle oriente implicitement le comportement de la partie contre qui elle opère. Les conséquences d'une ruse varient grandement selon la situation en cause. Toutefois, elles génèrent habituellement des risques élevés pour le négociateur qui les pratique.

En général, une négociation ne s'improvise pas. À l'instar de tout domaine scientifique, elle doit satisfaire un certain nombre de critères afin d'assurer sa réussite. Chaque séance de négociation doit faire l'objet d'une préparation appropriée. Tout négociateur doit d'une part de voir les tenants et les aboutissants de ses stratégies. Mais il doit davantage saisir la stratégie de son vis-à-vis. Il doit aussi analyser comment l'ensemble des stratégies, les siennes et celles de son vis-à-vis, cohabitent mutuellement. Il doit aussi pouvoir anticiper les croisements ou les points de rencontres stratégiques. La réaction de l'autre partie à un argument peut s'avérer fort utile pour anticiper la portée d'un argument éventuel. Certes un négociateur doit prendre la mesure des attitudes qu'il s'agisse de la concertation ou de l'opposition et adapter la stratégie à mettre de l'avant en fonction des réactions observées. Pour cela, il importe que la négociation soit correctement suivie par un observateur. Un négociateur ne saurait à la fois argumenter et observer finement le déroulement de la négociation. Les rôles doivent donc être adéquatement répartis entre les membres d'une équipe.

6. La négociation est un processus :

a. Un bon négociateur doit :

- Traiter séparément les questions de personnes et le différend ;
- Se concentrer sur les intérêts en jeu et non sur les positions ;
- Imaginer des solutions procurant un bénéfice mutuel avant d'arriver à un accord, et
- Exiger l'utilisation de critères objectifs ;

- Prendre le temps d'écouter et de s'exprimer, soucieux de ses responsabilités, attentif à la légitimité pour arriver aux résultats positifs.

b. Les caractéristiques d'une négociation

- Volontaire : Le choix de négociation est volontaire plutôt qu'être forcé.
- Bilatéral/Multilatéral : Deux/plusieurs parties
- Extra-judiciaire : Entente sur le résultat sans recourir aux services d'une tierce partie.
- Informel : Il n'existe aucune règle obligatoire en matière de négociation.
- Confidentiel : N'ouvrant pas le déroulement de négociation.
- Flexible : Les parties décident sur la portée des négociations (sujets, stratégies, échéancier, intérêts, etc....)

7. Les types de négociation

Selon Walton et Mc Kersie distinguent deux types de négociation

a) Négociation distributive/compétitive

Chaque négociateur tente d'obtenir le plus en donnant le moins au cours de la négociation (logique Gagnant/Perdant ou Perdant/Perdant). Selon la métaphore popularisée, chacun essaie de s'attribuer la plus grosse part du gâteau.

b) Négociation intégrative/collaborative

L'expression des intérêts s'orientant vers des accords dits Gagnant-Gagnant (Win-Win) entre toutes les parties. Parmi les méthodes de négociation intégrative, la théorie la plus diffusée a été élaborée par les américains Fisher et Ury, auteurs de l'ouvrage « *Getting to Yes* » (1981). Elle recommande aux parties de privilégier les attitudes coopératives pour rechercher des solutions innovantes satisfaisant les attentes de chacun tout en reléguant en fin de processus les enjeux distributifs. Elle incite également tout à chacun à travailler à rechercher une solution de rechange (La meilleure solution de rechange ou MESORE) en cas d'échec de la négociation. En plus

8. Le processus et résultats de négociation

a) Les principales phases de négociation :

- La phase préparatoire ;
- La discussion du problème ;
- La proposition de solutions ;
- La négociation d'un compromis ;
- La finalisation d'un accord.

Le processus de négociation peut sembler intimidant, surtout si on ne sait pas à quoi s'attendre.

On ne peut prédire la réaction précise de l'interlocuteur, mais on peut préparer préalablement une approche personnelle et veiller à rassembler toutes les informations nécessaires pour faire réussir la négociation.

- b) Concernant les résultats de négociation, on peut considérer que la manière dont les parties conçoivent la négociation a une influence déterminante sur son résultat. Le fait d'envisager la négociation comme un duel conduit ainsi généralement chaque protagoniste à adopter des postures plus combatives que d'ordinaire.

Les méthodes, stratégies et tactiques de négociations utilisées reposent ainsi souvent sur la façon de percevoir l'issue des discussions et les relations avec les autres.

La négociation peut aboutir à un échec ou à un accord. Dans ce dernier cas, une négociation qui se déroule en mode coopératif conduit généralement à un accord dans lequel les deux parties s'estiment gagnantes (gagnant-gagnant). En revanche, si la négociation se déroule en mode compétitif ou distributif, l'accord risque d'être gagnant-perdant et instable, voire perdant-perdant. Autrement dit, la qualité d'un accord dépend autant, voire plus, de ses conséquences à terme sur les relations des protagonistes que des gains obtenus.

La négociation se concrétise par :

- Contrat (domaine économique),
- Traité/ Accords/ Conventions (domaine politique et diplomatique)
- Compromis,
- Arrangement,
- Accommodement,
- Consensus, etc.

- c) Quelques conseils pour raffiner votre approche :

- Se fixer les objectifs de négociation

Définir des objectifs concrets permettra de guider votre échange ; vous saurez ce que vous défendez et quand vous devez quitter la table des négociations.

- Déterminer un angle d'attaque

L'angle d'attaque est le point de départ de la stratégie de négociation, la porte d'échange avant de mettre sur la table les points clés grâce auxquels on tente de réagir.

- Fignoler le style de négociation

Le style de négociation se réfère à la façon de s'exprimer et d'agir pendant les échanges.

- Se renseigner sur l'interlocuteur

Savoir avec qui on négocie est un atout.

- Garder la chronologie de négociation à l'esprit

Durant une négociation, on peut facilement se sentir pressé par le temps, voire obligé de prendre une décision rapidement, sous peine de laisser s'échapper les chances de réussite. Mauvaise idée : conclure un accord dans la précipitation, c'est surtout prendre le risque d'accepter une solution qui ne répond pas vraiment aux besoins.

d) Atouts à déployer pendant la négociation pour parvenir à un accord

Voici les astuces et tactiques à exploiter lorsque la négociation commence :

- Encourager le respect mutuel

Voici quelques conseils pour négocier avec respect : l'écoute active; une communication non verbale; l'intelligence émotionnelle pour cerner votre interlocuteur et faire preuve d'empathie à son égard; établir des entretiens directs et séparer la personne au problème.

- Poser des questions (suivi, intérêt et compréhension du sujet de négociation) ;
- Veiller au style de communication (langage corporel ; parler lentement et calmement ; nuancer ses propos ; suspendre la discussion quelque temps);
- S'en tenir aux faits : éviter de supposer les motivations non encore exprimées par l'autre partie ;
- Envisager les issues possibles avec votre interlocuteur : envisager la collaboration pour l'éventuelle réussite ;
- Donc, faire quelques compromis supplémentaires pour satisfaire au mieux les attentes de l'interlocuteur ;
- Proposer des alternatives qui pourraient s'avérer gagnantes pour chacun de vous ;
- Accorder quelques faveurs à l'autre partie, par exemple en respectant ses priorités ;
- Proposer une compensation en échange des sacrifices des uns et des autres ;
- Identifier les valeurs de partager avec l'autre partie et trouver un terrain d'entente.

9. Avantages et inconvénients de négociation

a) Avantages

- Gestion pacifique des conflits ;
- La participation est volontaire ;

- En prenant pour acquis que les parties négocient de bonne foi, la négociation leur permettra de préparer un accord qui tient compte de leurs intérêts.
- Les négociations peuvent permettre de préserver et, dans certains cas, d'améliorer les rapports entre les parties lorsqu'une entente a été conclue entre elles.
- La négociation pourrait s'avérer moins coûteuse et moins longue qu'un conflit.

b) Les inconvénients

- Risque de mésentente, de conflit voire de guerre selon la nature des protagonistes ;
- Les parties n'ont peut-être pas le même pouvoir et la partie la plus faible pourrait se trouver dans une moins bonne position ;
- Lorsqu'une partie intéressée est exclue ou est mal représentée au cours des négociations, l'accord est moins valable et est plus susceptible de faire l'objet d'une contestation.
- Une négociation qui réussit exige que chacune des parties comprenne clairement le mandat qui lui a été confié. Si l'une des parties comprend mal les limites de son pouvoir en matière de négociation, elle ne pourra pas participer de façon efficace au processus.
- Aucune partie ne peut être contrainte de poursuivre les négociations

Conclusion générale

En conclusion, la diplomatie est un outil indispensable aux relations internationales, permettant aux nations de communiquer, de négocier et de coopérer. Grâce à elle, les nations peuvent résoudre les conflits, promouvoir leurs intérêts et collaborer pour relever les défis mondiaux. À mesure que le monde devient de plus en plus interconnecté, l'importance de la diplomatie dans les relations internationales ne fera que croître. Qu'elle soit utilisée dans les ambassades et les ambassadeurs, les Organisations Internationales (OI) et les Organisations Non Gouvernementales Etrangères ONGEs, la diplomatie demeure un élément crucial des relations internationales. Les diverses fonctions de la diplomatie, notamment la communication, la négociation et la médiation, aident les nations à gérer des problèmes complexes et à trouver des solutions bénéfiques pour toutes les parties concernées. En définitive, comprendre ce qu'est la diplomatie et la négociation dans les relations internationales est essentiel pour bâtir des relations solides et efficaces entre les nations et favoriser un monde plus pacifique et plus prospère dans le domaine académique et diplomatique.

La diplomatie est un art de représentation et de négociation politiques au service de la paix car elle représente le pouvoir politique. La diplomatie s'exerce grâce aux principes qu'elle reçoit de la politique, qui lui donne ses objectifs et ses moyens. Elle s'accomplit grâce à la légitimation que le pouvoir politique donne aux résultats qu'elle obtient, en ratifiant ses actes. Dans ce sens, la diplomatie est l'une des dimensions d'un projet politique précis qui lui donne son sens.

La diplomatie est aussi un art de la négociation car le diplomate agit sur un terrain changeant et incertain : celui des relations internationales. Même si le diplomate reçoit son autorité du pouvoir politique, ce dernier ne peut pas tout maîtriser. Dans sa fonction de servir la paix, le diplomate va agir tantôt en représentant du pouvoir politique ayant un rôle de reproduction, tantôt en négociateur ayant un rôle d'inventeur. Dans ce sens, le diplomate peut s'avérer comme étant un acteur de premier ordre dans la maîtrise d'un art de la paix. Car la diplomatie exclut aussi le recours direct à la force, mieux encore : sa mission est celle de montrer, par ses résultats et par ses méthodes, que l'utilisation de la violence dans les relations internationales ne peut être qu'un ultime recours. C'est pour cette raison que lorsqu'un État déclare la guerre à un autre les relations diplomatiques sont coupées. Il est possible donc d'affirmer que la diplomatie est l'art de gérer les relations internationales avec des moyens pacifiques et ayant comme objectif permanent l'établissement d'accords pour sauvegarder la paix.

La diplomatie est donc une affaire de résultats mais aussi de méthodes. Elle doit rendre compatibles les intérêts précis du pouvoir politique avec les exigences pour la paix d'une manière pacifique, non sans conflit, mais sans utilisation de la violence. Le vif du sujet n'est donc pas uniquement le contenu du dialogue entre les parties mais le fait que les parties aient entamé effectivement un dialogue. C'est la diplomatie qui produit cette rencontre, qui précise les conditions pour la négociation, qui peut réunir des ennemis autour d'une même table de négociations. Pour cela une exigence première : donner aux adversaires une raison commune pour dialoguer. Autrement dit : ouvrir des perspectives, proposer un projet, fournir du sens.

Cependant, la diplomatie n'est pas autonome face à la complexité des relations internationales : puisque celles-ci sont tellement changeantes, les résultats de la diplomatie, accords, traités, alliances, etc. sont aussi fragiles que la réalité qui leur a permis d'être établis. Ils peuvent durer des années, ils peuvent aussi être adaptés, changés ou remplacés, ils peuvent aussi être balayés du jour au lendemain par la force de la violence ou de la guerre. Malgré ses échecs, la diplomatie a cela de légitime : en imposant la raison à la place de la force comme moyen privilégié des relations internationales, elle est un facteur de paix.

Dans un contexte de mondialisation, la diplomatie exerce une fonction non moins importante : elle montre à chaque État qu'il n'est pas seul au monde et qu'il ne peut pas agir sans prendre en compte les autres États. La diplomatie aide les États à prendre conscience de leur interdépendance. Si elle ne rend pas toujours les États plus pacifiques, elle peut les rendre plus responsables et plus solidaires.

Références

1. Barreau du Haut-Canada « Glossaire du règlement des différends » (Toronto : 1992)
2. Christophe Dupont. *La négociation, conduite, théorie, applications*
3. Claude-Albert Colliard, « La Convention de Vienne sur les relations diplomatiques », *Annuaire Français de Droit International*, vol. 7, n° 1, 1961, p. 3–42 (DOI [10.3406/afdi.1961.1076](https://doi.org/10.3406/afdi.1961.1076), [lire en ligne](#) [archive],
4. Gérald Antoine et Bernard Duchatelet : *Une Amitié perdue et retrouvée. Correspondance de Paul Claudel et Romain Rolland*, édition établie, annotée et présentée d'être adoptée à la conférence de Vienne)
5. Janos Nyerges, « Ten Commandments for a Negotiator », (1987) 3 *Negotiation Journal* 21.
6. Jean-Claude Bernatchez, Un modèle de négociation stratégique ; Relations de travail, Université du Québec à Trois-Rivières
7. Jeffrey Z. Rubin et Frank E.A. Sander, « *Culture, Negotiation and the Eye of the Beholder* » (1991) 7 *Negotiation Journal* 249 à la page 253.
8. Nicolas Gelas ; La figure du diplomate chez Romain Gary
9. Pierre Renouvin et Jean-Baptiste Duroselle, Introduction à l'histoire des relations internationales, 1964
10. Pierre-Jean Rémy ; les diplomates en guerre
11. Raoul Delcorde ; Manuel de la négociation diplomatique internationale : Livre, 1ère édition 2023 Monde
12. Renaud Meltz ; Saint-John Perse, un diplomate comme un autre ? Histoire, économie & société 2007/4 26e année ; Armand Colin
13. S.G. Goldberg; E.A. Frank; N.H. Rogers; *Dispute Resolution: Negotiation, Mediation, and Other Processes*. (2e edition) (Boston: Little, Brown and Company, 1992) à la page 3.
14. Thomas R. Colosi, *On and Off the Record: Colosi on Negotiation* (Dubuque: Kendall/Hunt Publishing Co., 1993) à la page 54.
15. William Ury, *Getting Past No* (New York: Bantam Books, 1991) particulièrement aux pages 94 à 104.

ANNEXE

CONVENTION DE VIENNE SUR LES RELATIONS DIPLOMATIQUES 1961

Faite à Vienne le 18 avril 1961. Entrée en vigueur le 24 avril 1964.

Nations Unies, Recueil des Traités, vol. 500, p. 95.

Copyright © Nations Unies 2005

CONVENTION DE VIENNE SUR LES RELATIONS DIPLOMATIQUES

Les États parties à la présente Convention,

Rappelant que, depuis une époque reculée, les peuples de tous les pays reconnaissent le statut des agents diplomatiques,

Conscients des buts et des principes de la Charte des Nations Unies concernant l'égalité souveraine des États, le maintien de la paix et de la sécurité internationales et le développement de relations amicales entre les nations,

Persuadés qu'une convention internationale sur les relations, privilèges et immunités diplomatiques contribuerait à favoriser les relations d'amitié entre les pays, quelle que soit la diversité de leurs régimes constitutionnels et sociaux,

Convaincus que le but desdits privilèges et immunités est non pas d'avantager des individus mais d'assurer l'accomplissement efficace des fonctions des missions diplomatiques en tant que représentants des États,

Affirmant que les règles du droit international coutumier doivent continuer à régir les questions qui n'ont pas été expressément réglées dans les dispositions de la présente Convention,

Sont convenus de ce qui suit :

Article premier

Aux fins de la présente Convention, les expressions suivantes s'entendent comme il est précisé ci-dessous :

- a) L'expression "chef de mission" s'entend de la personne chargée par l'État accréditant d'agir en cette qualité ;
- b) L'expression "membres de la mission" s'entend du chef de la mission et des membres du personnel de la mission ;
- c) L'expression "membres du personnel de la mission" s'entend des membres du personnel diplomatique, du personnel administratif et technique et du personnel de service de la mission ;
- d) L'expression "membres du personnel diplomatique" s'entend des membres du personnel de la mission qui ont la qualité de diplomates ;
- e) L'expression "agent diplomatique" s'entend du chef de la mission ou d'un membre du personnel diplomatique de la mission ;
- f) L'expression "membres du personnel administratif et technique" s'entend des membres du personnel de la mission employés dans le service administratif et technique de la mission ;
- g) L'expression "membres du personnel de service" s'entend des membres du personnel de la mission employés au service domestique de la mission ;
- h) L'expression "domestique privé" s'entend des personnes employées au service domestique d'un membre de la mission, qui ne sont pas des employés de l'État accréditant ;
- i) L'expression "locaux de la mission" s'entend des bâtiments ou des parties de bâtiments et du terrain attenant qui, quel qu'en soit le propriétaire, sont utilisés aux fins de la mission, y compris la résidence du chef de la mission.

Article 2

L'établissement de relations diplomatiques entre États et l'envoi de missions diplomatiques permanentes se font par consentement mutuel.

Article 3

1. Les fonctions d'une mission diplomatique consistent notamment à :

- a) Représenter l'État accréditant auprès de l'État accréditaire ;
- b) Protéger dans l'État accréditaire les intérêts de l'État accréditant et de ses ressortissants, dans les limites admises par le droit international ;
- c) Négocier avec le gouvernement de l'État accréditaire ;
- d) S'informer par tous les moyens licites des conditions et de l'évolution des événements dans l'État accréditaire et faire rapport à ce sujet au gouvernement de l'État accréditant ;
- e) Promouvoir des relations amicales et développer les relations économiques, culturelles et scientifiques entre l'État accréditant et l'État accréditaire.

2. Aucune disposition de la présente Convention ne saurait être interprétée comme interdisant l'exercice de fonctions consulaires par une mission diplomatique.

Article 4

1. L'État accréditant doit s'assurer que la personne qu'il envisage d'accréditer comme chef de la mission auprès de l'État accréditaire a reçu l'agrément de cet État.

2. L'État accréditaire n'est pas tenu de donner à l'État accréditant les raisons d'un refus d'agrément.

Article 5

1. L'État accréditant, après due notification aux États accréditaires intéressés, peut accréditer un chef de mission ou affecter un membre du personnel diplomatique, suivant le cas, auprès de plusieurs États, à moins que l'un des États accréditaires ne s'y oppose expressément.

2. Si l'État accréditant accrédite un chef de mission auprès d'un ou de plusieurs autres États, il peut établir une mission diplomatique dirigée par un chargé d'affaires ad interim dans chacun des États où le chef de la mission n'a pas sa résidence permanente.

3. Un chef de mission ou un membre du personnel diplomatique de la mission peut représenter l'État accréditant auprès de toute organisation internationale.

Article 6

Plusieurs États peuvent accréditer la même personne en qualité de chef de mission auprès d'un autre État, à moins que l'État accréditaire ne s'y oppose.

Article 7

Sous réserve des dispositions des articles 5, 8, 9 et 11, l'État accréditant nomme à son choix les membres du personnel de la mission. En ce qui concerne les attachés militaires, navals ou de l'air, l'État accréditaire peut exiger que leurs noms lui soient soumis à l'avance aux fins d'approbation.

Article 8

1. Les membres du personnel diplomatique de la mission auront en principe la nationalité de l'État accréditant.

2. Les membres du personnel diplomatique de la mission ne peuvent être choisis parmi les ressortissants de l'État accréditaire qu'avec le consentement de cet État, qui peut en tout temps le retirer.

3. L'État accréditaire peut se réserver le même droit en ce qui concerne les ressortissants d'un État tiers qui ne sont pas également ressortissants de l'État accréditant.

Article 9

1. L'État accréditaire peut, à tout moment et sans avoir à motiver sa décision, informer l'État accréditant que le chef ou tout autre membre du personnel diplomatique de la mission est persona non grata ou que tout autre membre du personnel de la mission n'est pas acceptable. L'État accréditant rappellera alors la personne en cause ou mettra fin à ses fonctions auprès de la mission, selon le cas. Une personne peut être déclarée non grata ou non acceptable avant d'arriver sur le territoire de l'État accréditaire.

2. Si l'État accréditant refuse d'exécuter, ou n'exécute pas dans un délai raisonnable, les obligations qui lui incombent aux termes du paragraphe 1 du présent article, l'État accréditaire peut refuser de reconnaître à la personne en cause la qualité de membre de la mission.

Article 10

1. Sont notifiés au Ministère des affaires étrangères de l'État accréditaire ou à tel autre ministère dont il aura été convenu :

- a) La nomination des membres de la mission, leur arrivée et leur départ définitif ou la cessation de leurs fonctions dans la mission ;
- b) L'arrivée et le départ définitif d'une personne appartenant à la famille d'un membre de la mission, et, s'il y a lieu, le fait qu'une personne devient ou cesse d'être membre de la famille d'un membre de la mission ;
- c) L'arrivée et le départ définitif de domestiques privés au service des personnes visées à l'alinéa ci-dessus, et, s'il y a lieu, le fait qu'ils quittent le service desdits personnes ;
- d) L'engagement et le congédiement de personnes résidant dans l'État accréditaire, en tant que membres de la mission ou en tant que domestiques privés ayant droit aux privilèges et immunités.

2. Toutes les fois qu'il est possible, l'arrivée et le départ définitif doivent également faire l'objet d'une notification préalable.

Article 11

1. À défaut d'accord explicite sur l'effectif de la mission, l'État accréditaire peut exiger que cet effectif soit maintenu dans les limites de ce qu'il considère comme raisonnable et normal, eu égard aux circonstances et conditions qui règnent dans cet État et aux besoins de la mission en cause.

2. L'État accréditaire peut également, dans les mêmes limites et sans discrimination, refuser d'admettre des fonctionnaires d'une certaine catégorie.

Article 12

L'État accréditant ne doit pas, sans avoir obtenu au préalable le consentement exprès de l'État accréditaire, établir des bureaux faisant partie de la mission dans d'autres localités que celles où la mission elle-même est établie.

Article 13

1. Le chef de la mission est réputé avoir assumé ses fonctions dans l'État accréditaire dès qu'il a présenté ses lettres de créance ou dès qu'il a notifié son arrivée et qu'une copie figurée de ses lettres de créance a été présentée au Ministère des affaires étrangères de l'État accréditaire, ou à tel autre ministère dont il aura été convenu, selon la pratique en vigueur dans l'État accréditaire, qui doit être appliquée d'une manière uniforme.

2. L'ordre de présentation des lettres de créance ou d'une copie figurée de ces lettres est déterminé par la date et l'heure d'arrivée du chef de la mission.

Article 14

1. Les chefs de mission sont répartis en trois classes, à savoir :

- a) Celle des ambassadeurs ou nonces accrédités auprès des chefs d'État et des autres chefs de mission ayant un rang équivalent ;

- b) Celle des envoyés, ministres ou internonces accrédités auprès des chefs d'État ;
- c) Celle des chargés d'affaires accrédités auprès des Ministres des affaires étrangères.

2. Sauf en ce qui touche la préséance et l'étiquette, aucune différence n'est faite entre les chefs de mission en raison de leur classe.

Article 15

Les États conviennent de la classe à laquelle doivent appartenir les chefs de leurs missions.

Article 16

1. Les chefs de mission prennent rang dans chaque classe suivant la date et l'heure à laquelle ils ont assumé leurs fonctions conformément à l'article 13.
2. Les modifications apportées aux lettres de créance d'un chef de mission qui n'impliquent pas de changements de classe n'affectent pas son rang de préséance.
3. Le présent article n'affecte pas les usages qui sont ou seraient acceptés par l'État accréditaire en ce qui concerne la préséance du représentant du Saint-Siège.

Article 17

L'ordre de préséance des membres du personnel diplomatique de la mission est notifié par le chef de mission au Ministère des affaires étrangères ou à tel autre ministère dont il aura été convenu.

Article 18

Dans chaque État, la procédure à suivre pour la réception des chefs de mission doit être uniforme à l'égard de chaque classe.

Article 19

1. Si le poste de chef de la mission est vacant, ou si le chef de la mission est empêché d'exercer ses fonctions, un chargé d'affaires ad intérim agit à titre provisoire comme chef de la mission. Le nom du chargé d'affaires ad intérim sera notifié soit par le chef de la mission, soit, au cas où celui-ci est empêché de le faire, par le Ministère des affaires étrangères de l'État accréditant, au Ministère des affaires étrangères de l'État accréditaire ou à tel autre ministère dont il aura été convenu.
2. Au cas où aucun membre du personnel diplomatique de la mission n'est présent dans l'État accréditaire, un membre du personnel administratif et technique peut, avec le consentement de l'État accréditaire, être désigné par l'État accréditant pour gérer les affaires administratives courantes de la mission.

Article 20

La mission et son chef ont le droit de placer le drapeau et l'emblème de l'État accréditant sur les locaux de la mission, y compris la résidence du chef de la mission, et sur les moyens de transport de celui-ci.

Article 21

1. L'État accréditaire doit, soit faciliter l'acquisition sur son territoire, dans le cadre de sa législation, par l'État accréditant des locaux nécessaires à sa mission, soit aider l'État accréditant à se procurer des locaux d'une autre manière.
2. Il doit également, s'il en est besoin, aider les missions à obtenir des logements convenables pour leurs membres.

Article 22

1. Les locaux de la mission sont inviolables. Il n'est pas permis aux agents de l'État accréditaire d'y pénétrer, sauf avec le consentement du chef de la mission.
2. L'État accréditaire a l'obligation spéciale de prendre toutes mesures appropriées afin d'empêcher que les locaux de la mission ne soient envahis ou endommagés, la paix de la mission troublée ou sa dignité amoindrie.

3. Les locaux de la mission, leur ameublement et les autres objets qui s'y trouvent, ainsi que les moyens de transport de la mission, ne peuvent faire l'objet d'aucune perquisition, réquisition, saisie ou mesure d'exécution.

Article 23

1. L'État accréditant et le chef de la mission sont exempts de tous impôts et taxes nationaux, régionaux ou communaux, au titre des locaux de la mission dont ils sont propriétaires ou locataires, pourvu qu'il ne s'agisse pas d'impôts ou taxes perçus en rémunération de services particuliers rendus.

2. L'exemption fiscale prévue dans le présent article ne s'applique pas à ces impôts et taxes lorsque, d'après la législation de l'État accréditaire, ils sont à la charge de la personne qui traite avec l'État accréditant ou avec le chef de la mission.

Article 24

Les archives et documents de la mission sont inviolables à tout moment et en quelque lieu qu'ils se trouvent.

Article 25

L'État accréditaire accorde toutes facilités pour l'accomplissement des fonctions de la mission.

Article 26

Sous réserve de ses lois et règlements relatifs aux zones dont l'accès est interdit ou réglementé pour des raisons de sécurité nationale, l'État accréditaire assure à tous les membres de la mission la liberté de déplacement et de circulation sur son territoire.

Article 27

1. L'État accréditaire permet et protège la libre communication de la mission pour toutes fins officielles. En communiquant avec le gouvernement ainsi qu'avec les autres missions et consulats de l'État accréditant, où qu'ils se trouvent, la mission peut employer tous les moyens de communication appropriés, y compris les courriers diplomatiques et les messages en code ou en chiffre. Toutefois, la mission ne peut installer et utiliser un poste émetteur de radio qu'avec l'assentiment de l'État accréditaire.

2. La correspondance officielle de la mission est inviolable. L'expression "correspondance officielle" s'entend de toute la correspondance relative à la mission et à ses fonctions.

3. La valise diplomatique ne doit être ni ouverte ni retenue.

4. Les colis constituant la valise diplomatique doivent porter des marques extérieures visibles de leur caractère et ne peuvent contenir que des documents diplomatiques ou des objets à usage officiel.

5. Le courrier diplomatique, qui doit être porteur d'un document officiel attestant sa qualité et précisant le nombre de colis constituant la valise diplomatique, est, dans l'exercice de ses fonctions, protégé par l'État accréditaire. Il jouit de l'inviolabilité de sa personne et ne peut être soumis à aucune forme d'arrestation ou de détention.

6. L'État accréditant, ou la mission, peut nommer des courriers diplomatiques ad hoc. Dans ce cas, les dispositions du paragraphe 5 du présent article seront également applicables, sous réserve que les immunités qui y sont mentionnées cesseront de s'appliquer dès que le courrier aura remis au destinataire la valise diplomatique dont il a la charge.

7. La valise diplomatique peut être confiée au commandant d'un aéronef commercial qui doit atterrir à un point d'entrée autorisé. Ce commandant doit être porteur d'un document officiel indiquant le nombre de colis constituant la valise, mais il n'est pas considéré comme un courrier diplomatique. La mission peut envoyer un de ses membres prendre, directement et librement, possession de la valise diplomatique des mains du commandant de l'aéronef.

Article 28

Les droits et redevances perçus par la mission pour des actes officiels sont exempts de tous impôts et taxes.

Article 29

La personne de l'agent diplomatique est inviolable. Il ne peut être soumis à aucune forme d'arrestation ou de détention. L'État accréditaire le traite avec le respect qui lui est dû, et prend toutes mesures appropriées pour empêcher toute atteinte à sa personne, sa liberté et sa dignité.

Article 30

1. La demeure privée de l'agent diplomatique jouit de la même inviolabilité et de la même protection que les locaux de la mission.
2. Ses documents, sa correspondance et, sous réserve du paragraphe 3 de l'article 31, ses biens jouissent également de l'inviolabilité.

Article 31

1. L'agent diplomatique jouit de l'immunité de la juridiction pénale de l'État accréditaire. Il jouit également de l'immunité de sa juridiction civile et administrative, sauf s'il s'agit :
 - a) D'une action réelle concernant un immeuble privé situé sur le territoire de l'État accréditaire, à moins que l'agent diplomatique ne le possède pour le compte de l'État accréditant aux fins de la mission ;
 - b) D'une action concernant une succession, dans laquelle l'agent diplomatique figure comme exécuteur testamentaire, administrateur, héritier ou légataire, à titre privé et non pas au nom de l'État accréditant ;
 - c) D'une action concernant une activité professionnelle ou commerciale, quelle qu'elle soit, exercée par l'agent diplomatique dans l'État accréditaire en dehors de ses fonctions officielles.
2. L'agent diplomatique n'est pas obligé de donner son témoignage.
3. Aucune mesure d'exécution ne peut être prise à l'égard de l'agent diplomatique, sauf dans les cas prévus aux alinéas a), b) et c) du paragraphe 1 du présent article, et pourvu que l'exécution puisse se faire sans qu'il soit porté atteinte à l'inviolabilité de sa personne ou de sa demeure.
4. L'immunité de juridiction d'un agent diplomatique dans l'État accréditaire ne saurait exempter cet agent de la juridiction de l'État accréditant.

Article 32

1. L'État accréditant peut renoncer à l'immunité de juridiction des agents diplomatiques et des personnes qui bénéficient de l'immunité en vertu de l'article 37.
2. La renonciation doit toujours être expresse.
3. Si un agent diplomatique ou une personne bénéficiant de l'immunité de juridiction en vertu de l'article 37 engage une procédure, il n'est plus recevable à invoquer l'immunité de juridiction à l'égard de toute demande reconventionnelle directement liée à la demande principale.
4. La renonciation à l'immunité de juridiction pour une action civile ou administrative n'est pas censée impliquer la renonciation à l'immunité quant aux mesures d'exécution du jugement, pour lesquelles une renonciation distincte est nécessaire.

Article 33

1. Sous réserve des dispositions du paragraphe 3 du présent article, l'agent diplomatique est, pour ce qui est des services rendus à l'État accréditant, exempté des dispositions de sécurité sociale qui peuvent être en vigueur dans l'État accréditaire.
2. L'exemption prévue au paragraphe 1 du présent article s'applique également aux domestiques privés qui sont au service exclusif de l'agent diplomatique, à condition :
 - a) Qu'ils ne soient pas ressortissants de l'État accréditaire ou n'y aient pas leur résidence permanente ; et

b) Qu'ils soient soumis aux dispositions de sécurité sociale qui peuvent être en vigueur dans l'État accréditant ou dans un État tiers.

3. L'agent diplomatique qui a à son service des personnes auxquelles l'exemption prévue au paragraphe 2 du présent article ne s'applique pas doit observer les obligations que les dispositions de sécurité sociale de l'État accréditaire imposent à l'employeur.

4. L'exemption prévue aux paragraphes 1 et 2 du présent article n'exclut pas la participation volontaire au régime de sécurité sociale de l'État accréditaire pour autant qu'elle est admise par cet État.

5. Les dispositions du présent article n'affectent pas les accords bilatéraux ou multilatéraux relatifs à la sécurité sociale qui ont été conclus antérieurement et elles n'empêchent pas la conclusion ultérieure de tels accords.

Article 34

L'agent diplomatique est exempt de tous impôts et taxes, personnels ou réels, nationaux, régionaux ou communaux, à l'exception :

a) Des impôts indirects d'une nature telle qu'ils sont normalement incorporés dans le prix des marchandises ou des services ;

b) Des impôts et taxes sur les biens immeubles privés situés sur le territoire de l'État accréditaire, à moins que l'agent diplomatique ne les possède pour le compte de l'État accréditant, aux fins de la mission ;

c) Des droits de succession perçus par l'État accréditaire, sous réserve des dispositions du paragraphe 4 de l'article 39 ;

d) Des impôts et taxes sur les revenus privés qui ont leur source dans l'État accréditaire et des impôts sur le capital prélevé sur les investissements effectués dans des entreprises commerciales situées dans l'État accréditaire ;

e) Des impôts et taxes perçus en rémunération de services particuliers rendus ;

f) Des droits d'enregistrement, de greffe, d'hypothèque et de timbre en ce qui concerne les biens immobiliers, sous réserve des dispositions de l'article 23.

Article 35

L'État accréditaire doit exempter les agents diplomatiques de toute prestation personnelle, de tout service public de quelque nature qu'il soit et des charges militaires telles que les réquisitions, contributions et logements militaires.

Article 36

1. Suivant les dispositions législatives et réglementaires qu'il peut adopter, l'État accréditaire accorde l'entrée et l'exemption de droits de douane, taxes et autres redevances connexes autres que frais d'entreposage, de transport et frais afférents à des services analogues sur :

a) Les objets destinés à l'usage officiel de la mission ;

b) Les objets destinés à l'usage personnel de l'agent diplomatique ou des membres de sa famille qui font partie de son ménage, y compris les effets destinés à son installation.

2. L'agent diplomatique est exempté de l'inspection de son bagage personnel, à moins qu'il n'existe des motifs sérieux de croire qu'il contient des objets ne bénéficiant pas des exemptions mentionnées au paragraphe 1 du présent article, ou des objets dont l'importation ou l'exportation est interdite par la législation ou soumise aux règlements de quarantaine de l'État accréditaire. En pareil cas, l'inspection ne doit se faire qu'en présence de l'agent diplomatique ou de son représentant autorisé.

Article 37

1. Les membres de la famille de l'agent diplomatique qui font partie de son ménage bénéficient des privilèges et immunités mentionnés dans les articles 29 à 36, pourvu qu'ils ne soient pas ressortissants de l'État accréditaire.

2. Les membres du personnel administratif et technique de la mission, ainsi que les membres de leurs familles qui font partie de leurs ménages respectifs, bénéficient, pourvu qu'ils ne soient pas ressortissants de l'État accréditaire ou n'y aient pas leur résidence permanente, des privilèges et immunités mentionnés dans les articles 29 à 35, sauf que l'immunité de la juridiction civile et administrative de l'État accréditaire mentionnée au paragraphe 1 de l'article 31 ne s'applique pas aux actes accomplis en dehors de l'exercice de leurs fonctions. Ils bénéficient aussi des privilèges et immunités mentionnés au paragraphe 1 de l'article 36 pour ce qui est des objets importés lors de leur première installation.

3. Les membres du personnel de service de la mission qui ne sont pas ressortissants de l'État accréditaire ou n'y ont pas leur résidence permanente bénéficient de l'immunité pour les actes accomplis dans l'exercice de leurs fonctions, et de l'exemption des impôts et taxes sur les salaires qu'ils reçoivent du fait de leurs services, ainsi que de l'exemption prévue à l'article 33.

4. Les domestiques privés des membres de la mission qui ne sont pas ressortissants de l'État accréditaire ou n'y ont pas leur résidence permanente sont exemptés des impôts et taxes sur les salaires qu'ils reçoivent du fait de leurs services. À tous autres égards, ils ne bénéficient des privilèges et immunités que dans la mesure admise par l'État accréditaire. Toutefois, l'État accréditaire doit exercer sa juridiction sur ces personnes de façon à ne pas entraver d'une manière excessive l'accomplissement des fonctions de la mission.

Article 38

1. À moins que des privilèges et immunités supplémentaires n'aient été accordés par l'État accréditaire, l'agent diplomatique qui a la nationalité de l'État accréditaire ou y a sa résidence permanente ne bénéficie de l'immunité de juridiction et de l'inviolabilité que pour les actes officiels accomplis dans l'exercice de ses fonctions.

2. Les autres membres du personnel de la mission et les domestiques privés qui sont ressortissants de l'État accréditaire ou qui y ont leur résidence permanente ne bénéficient des privilèges et immunités que dans la mesure où cet État les leur reconnaît. Toutefois, l'État accréditaire doit exercer sa juridiction sur ces personnes de façon à ne pas entraver d'une manière excessive l'accomplissement des fonctions de la mission.

Article 39

1. Toute personne ayant droit aux privilèges et immunités en bénéficie dès qu'elle pénètre sur le territoire de l'État accréditaire pour gagner son poste ou, si elle se trouve déjà sur ce territoire, dès que sa nomination a été notifiée au Ministère des affaires étrangères ou à tel autre ministère dont il aura été convenu.

2. Lorsque les fonctions d'une personne bénéficiant des privilèges et immunités prennent fin, ces privilèges et immunités cessent normalement au moment où cette personne quitte le pays, ou à l'expiration d'un délai raisonnable qui lui aura été accordé à cette fin, mais ils subsistent jusqu'à ce moment, même en cas de conflit armé.

Toutefois, l'immunité subsiste en ce qui concerne les actes accomplis par cette personne dans l'exercice de ses fonctions comme membre de la mission.

3. En cas de décès d'un membre de la mission, les membres de sa famille continuent de jouir des privilèges et immunités dont ils bénéficient, jusqu'à l'expiration d'un délai raisonnable leur permettant de quitter le territoire de l'État accréditaire.

4. En cas de décès d'un membre de la mission qui n'est pas ressortissant de l'État accréditaire ou n'y a pas sa résidence permanente, ou d'un membre de sa famille qui fait partie de son ménage, l'État accréditaire permet le retrait des biens meubles du défunt, à l'exception de ceux qui auront été acquis dans le pays et qui font l'objet d'une prohibition d'exportation au moment de son décès. Il ne sera pas prélevé de droits de succession sur les biens meubles dont la présence dans l'État accréditaire était due uniquement à la présence dans cet État du défunt en tant que membre de la mission ou membre de la famille d'un membre de la mission.

Article 40

1. Si l'agent diplomatique traverse le territoire ou se trouve sur le territoire d'un État tiers, qui lui a accordé un visa de passeport au cas où ce visa est requis, pour aller assumer ses fonctions ou rejoindre son poste, ou pour rentrer dans son pays, l'État tiers lui accordera l'inviolabilité et toutes autres immunités nécessaires pour permettre son passage ou son retour. Il fera de même pour les membres de sa famille bénéficiant des privilèges et immunités

qui accompagnent l'agent diplomatique ou qui voyagent séparément pour le rejoindre ou pour rentrer dans leur pays.

2. Dans des conditions similaires à celles qui sont prévues au paragraphe 1 du présent article, les États tiers ne doivent pas entraver le passage sur leur territoire des membres du personnel administratif et technique ou de service de la mission et des membres de leur famille.

3. Les États tiers accordent à la correspondance et aux autres communications officielles en transit, y compris les messages en code ou en chiffre, la même liberté et protection que l'État accréditaire. Ils accordent aux courriers diplomatiques, auxquels un visa de passeport a été accordé si ce visa était requis, et aux valises diplomatiques en transit la même inviolabilité et la même protection que l'État accréditaire est tenu de leur accorder.

4. Les obligations des États tiers en vertu des paragraphes 1, 2 et 3 du présent article s'appliquent également aux personnes respectivement mentionnées dans ces paragraphes, ainsi qu'aux communications officielles et aux valises diplomatiques lorsque leur présence sur le territoire de l'État tiers est due à la force majeure.

Article 41

1. Sans préjudice de leurs privilèges et immunités, toutes les personnes qui bénéficient de ces privilèges et immunités ont le devoir de respecter les lois et règlements de l'État accréditaire. Elles ont également le devoir de ne pas s'immiscer dans les affaires intérieures de cet État.

2. Toutes les affaires officielles traitées avec l'État accréditaire, confiées à la mission par l'État accréditant, doivent être traitées avec le Ministère des affaires étrangères de l'État accréditaire ou par son intermédiaire, ou avec tel autre ministère dont il aura été convenu.

3. Les locaux de la mission ne seront pas utilisés d'une manière incompatible avec les fonctions de la mission telles qu'elles sont énoncées dans la présente Convention, ou dans d'autres règles du droit international général, ou dans les accords particuliers en vigueur entre l'État accréditant et l'État accréditaire.

Article 42

L'agent diplomatique n'exercera pas dans l'État accréditaire une activité professionnelle ou commerciale en vue d'un gain personnel.

Article 43

Les fonctions d'un agent diplomatique prennent fin notamment :

- a) Par la notification de l'État accréditant à l'État accréditaire que les fonctions de l'agent diplomatique ont pris fin ;
- b) Par la notification de l'État accréditaire à l'État accréditant que, conformément au paragraphe 2 de l'article 9, cet État refuse de reconnaître l'agent diplomatique comme membre de la mission.

Article 44

L'État accréditaire doit, même en cas de conflit armé, accorder des facilités pour permettre aux personnes bénéficiant des privilèges et immunités, autres que les ressortissants de l'État accréditaire, ainsi qu'aux membres de la famille de ces personnes, quelle que soit leur nationalité, de quitter son territoire dans les meilleurs délais. Il doit en particulier, si besoin est, mettre à leur disposition les moyens de transport nécessaires pour eux-mêmes et pour leurs biens.

Article 45

En cas de rupture des relations diplomatiques entre deux États, ou si une mission est rappelée définitivement ou temporairement :

- a) L'État accréditaire est tenu, même en cas de conflit armé, de respecter et de protéger les locaux de la mission, ainsi que ses biens et ses archives ;
- b) L'État accréditant peut confier la garde des locaux de la mission, avec les biens qui s'y trouvent, ainsi que les archives, à un État tiers acceptable pour l'État accréditaire ;

c) L'État accréditant peut confier la protection de ses intérêts et de ceux de ses ressortissants à un État tiers acceptable pour l'État accréditaire.

Article 46

Avec le consentement préalable de l'État accréditaire, et sur demande d'un État tiers non représenté dans cet État, l'État accréditant peut assumer la protection temporaire des intérêts de l'État tiers et de ses ressortissants.

Article 47

1. En appliquant les dispositions de la présente Convention, l'État accréditaire ne fera pas de discrimination entre les États.

2. Toutefois, ne seront pas considérés comme discriminatoires :

- a) Le fait pour l'État accréditaire d'appliquer restrictivement l'une des dispositions de la présente Convention parce qu'elle est ainsi appliquée à sa mission dans l'État accréditant ;
- b) Le fait pour des États de se faire mutuellement bénéficier, par coutume ou par voie d'accord, d'un traitement plus favorable que ne le requièrent les dispositions de la présente Convention.

Article 48

La présente Convention sera ouverte à la signature de tous les États Membres de l'Organisation des Nations Unies ou d'une institution spécialisée, ainsi que de tout État partie au Statut de la Cour internationale de Justice et de tout autre État invité par l'Assemblée générale de l'Organisation des Nations Unies à devenir partie à la Convention, de la manière suivante: jusqu'au 31 octobre 1961, au Ministère fédéral des affaires étrangères d'Autriche et ensuite, jusqu'au 31 mars 1962, au Siège de l'Organisation des Nations Unies à New York.

Article 49

La présente Convention sera ratifiée. Les instruments de ratification seront déposés auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies.

Article 50

La présente Convention restera ouverte à l'adhésion de tout État appartenant à l'une des quatre catégories mentionnées à l'article 48. Les instruments d'adhésion seront déposés auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies.

Article 51

1. La présente Convention entrera en vigueur le trentième jour qui suivra la date du dépôt auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies du vingt-deuxième instrument de ratification ou d'adhésion.

2. Pour chacun des États qui ratifieront la Convention ou y adhéreront après le dépôt du vingt-deuxième instrument de ratification ou d'adhésion, la Convention entrera en vigueur le trentième jour après le dépôt par cet État de son instrument de ratification ou d'adhésion.

Article 52

Le Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies notifiera à tous les États appartenant à l'une des quatre catégories mentionnées à l'article 48 :

- a) Les signatures apposées à la présente Convention et le dépôt des instruments de ratification ou d'adhésion, conformément aux articles 48, 49 et 50 ;
- b) La date à laquelle la présente Convention entrera en vigueur, conformément à l'article 51.

Article 53

L'original de la présente Convention, dont les textes anglais, chinois, espagnol, français et russe font également foi, sera déposé auprès du Secrétaire général de l'Organisation des Nations Unies, qui en fera tenir copie certifiée conforme à tous les États appartenant à l'une des quatre catégories mentionnées à l'article 48.

EN FOI DE QUOI les plénipotentiaires soussignés, dûment autorisés par leurs gouvernements respectifs, ont signé la présente Convention.

FAIT à Vienne, le dix-huit avril mil neuf cent soixante et un.