

## « Diplomatie à la française »

mercredi 1er mars 2006, par [Thierry SARMANT](#)

**Citer cet article / To cite this version :**

[Thierry SARMANT](#), « **Diplomatie à la française** », *Diploweb.com : la revue géopolitique*, 1er mars 2006.

**Hum... Vous semblez apprécier le DIPLOWEB.COM. Nous vous en remercions et vous invitons à participer à sa construction.**

Le DIPLOWEB.COM est LE media géopolitique indépendant en accès gratuit, fondé en l'an 2000. Nous vous proposons de participer concrètement à cette réalisation francophone de qualité, lu dans 190 pays. Comment faire ? Nous vous invitons à verser un "pourboire" (tip) à votre convenance via le site <https://fr.tipeee.com/diploweb> . Vous pouvez aussi rédiger un chèque à l'ordre du DIPLOWEB.COM et l'adresser à Diploweb.com, Pierre Verluise, 1 avenue Lamartine, 94300, Vincennes, France. Ou bien encore faire un virement bancaire en demandant un RIB à l'adresse [expertise.geopolitique@gmail.com](mailto:expertise.geopolitique@gmail.com).

Avec 5 000€ par mois, nous pouvons couvrir nos principaux frais de fonctionnement et dégager le temps nécessaire à nos principaux responsables pour qu'ils continuent à travailler sur le DIPLOWEB.COM.

Avec 8 000€ par mois, nous pouvons lancer de nouveaux projets (contenus, événements), voire l'optimisation de la maquette du site web du DIPLOWEB.COM.

**L'auteur, Américain et ancien directeur de la CIA à Paris, porte sur la France un regard extérieur mais averti. Sa thèse est présentée très directement : il existe un style diplomatique proprement français, émanation du tempérament national. La France politique et diplomatique qu'il nous décrit « sent le vrai ». Son livre clair et vigoureux apparaît comme un des ouvrages de sciences politiques les plus importants de l'année écoulée.**

**Paris : éditions Jacob-Duvernet, 2005**

DEBUT 2006, [la France, vieille reine fatiguée, se regarde en son miroir avec quelque inquiétude](#). Le reflet que lui renvoient les événements de l'année écoulée n'est guère flatteur : rejet du traité constitutionnel européen, santé amoindrie du chef de l'Etat, émeutes ethniques dans les banlieues, c'est peu dire que les rides se creusent sur le visage de la « Grande Nation », comme disent ironiquement les Allemands. Il n'est pas étonnant, dans ces conditions, qu'historiens et essayistes français s'interrogent sur l'identité, passée, présente et à venir, de leur pays.

## **Etude de cas concrets**

Le livre de Charles Cogan participe de ce courant, dont il utilise les travaux, mais s'en distingue en ce que son auteur, Américain et ancien directeur de la CIA à Paris, porte sur la France un regard extérieur quoique averti. La thèse de M. Cogan est simple et présentée très directement : [il existe un style diplomatique proprement français, émanation du tempérament national](#). S'adressant à des lecteurs américains, l'auteur dégage ce que sont à ses yeux les caractères généraux de la culture et de l'histoire de la France et met en évidence leur influence aux différents stades d'une négociation internationale. Le propos s'appuie sur l'étude de trois cas concrets : le retour avorté de la France au sein du commandement intégré de l'OTAN (1996), le conflit franco-américain au sujet de l'Irak (1999-2003), les négociations économiques de l'Uruguay Round (1986-1993). Tout en résumant et citant différentes productions académiques, M. Cogan ne fait pas œuvre d'universitaire ; son livre adopte la forme d'un manuel dont la pédagogie ne recule pas devant la répétition.

## **Une République monarchique ?**

Voici résumées à grands traits les impressions de M. Cogan : examinée de près, la France se révèle être un pays superficiellement démocratique. L'Etat républicain, installé dans les meubles de l'Ancien Régime, ne connaît pas de véritables contre-pouvoirs. Seul représentant du peuple, le président-monarque règne et gouverne, entouré de sa cour, le Parlement enregistre, l'autorité judiciaire est sous influence, tandis que les Français oscillent entre obéissance servile et rébellion sporadique. L'élaboration de la politique étrangère se fait à l'Elysée et au Quai d'Orsay, le pouvoir législatif et l'opinion publique n'y jouent qu'un rôle négligeable. Les décisions se prennent au sein d'une élite administrative restreinte, brillante et sûre d'elle-même, issue des grandes écoles. De l'Ancien Régime, les Français dans leur ensemble ont hérité quelques tendances profondes : méfiance envers le capitalisme (« l'argent qui corrompt », disait François Mitterrand), goût aristocratique pour le faste et le panache, mais aussi fond de bon sens paysan.

Des accidents de l'histoire moderne et contemporaine, dont ils sont pénétrés, les Français retirent un patrimoine ambigu. C'est d'abord un sentiment de supériorité et une volonté de puissance héritées de Louis XIV et de Napoléon, ce qu'Alain Lempereur appelle la « culture de guerre » française. Mais en même temps, les Français ont le sentiment, justifié, d'un déclin ininterrompu depuis 1815, déclin dont la défaite de 1940 est le plus cuisant épisode ; ils se savent devenus un « petit pays », mais refusent de l'admettre. L'Amérique leur est odieuse, car elle a comme la France un message universaliste et des ambitions mondiales, mais, elle, avec les moyens de ses ambitions. La France, empire manqué, est réduite au rôle d'éternel opposant, mêlant complexe de supériorité et complexe d'infériorité.

## Contradictions

La position diplomatique actuelle de la France découle de cet héritage historique et culturel. Tout en restant l'alliée de l'Amérique, elle prend le plus souvent le contre-pied des positions déterminées outre-Atlantique et souhaite le retrait des troupes américaines hors d'Europe, « ce protectorat militaire de facto des Etats-Unis », suivant la formule de Zbigniew Brzezinski. Pour conserver un rayonnement mondial, pour faire pièce à l'impérialisme américain, la « Grande Nation » n'a d'autre choix que d'entretenir une alliance étroite avec l'Allemagne et de privilégier la coopération européenne. D'où une contradiction entre volonté d'indépendance et nécessité de l'interdépendance.

Dans la première phase d'une négociation, phase de préparation, l'édifice étatique français révèle toutes ses qualités. L'absence de contre-pouvoirs fait que l'« Etat agit comme un seul homme » et que les objectifs à atteindre sont clairement définis. L'Elysée impose sa volonté à l'ensemble de l'appareil d'Etat, et le Quai d'Orsay joue un rôle majeur, les autres ministères, notamment la Défense, ne peuvent entrer en conflit avec lui. En outre, « les Français sont comme les Asiatiques, dit un colonel américain. Ils visent un objectif de long terme et sont très patients ». En revanche, dans la seconde phase, celle de la présentation des positions des partenaires, les lacunes apparaissent. Le négociateur français a tendance à monopoliser la parole, pour délivrer un exposé toujours très logique et très cohérent, mais sans s'intéresser au point de vue de la partie adverse. Dans la troisième phase, celle de la négociation proprement dite, les Français cherchent à se gagner leurs partenaires grâce à leurs atouts culturels : grands dîners, réceptions, décorum, ors de la République. Sur le fond, l'intransigeance domine, la « négociation » de la partie française se limitant souvent à l'itération de la position de départ. Ce n'est que dans la dernière phase que le « réalisme paysan » reprend le dessus : une transaction peut intervenir, mais arrachée au dernier moment.

Voir aussi [Christian Lequesne, Elena Roney, Comment développer la puissance par l'image ? Entretien avec Christian Lequesne](#)

La diplomatie publique est-elle aujourd'hui plus efficace que la diplomatie dite traditionnelle ? Une nouvelle forme de guerre, celle de l'information, remplace-t-elle la guerre "traditionnelle" caractérisée par des combats armés ? Comment la France pourrait-elle améliorer l'efficacité de sa diplomatie publique ? Voici quelques-unes des questions posées par Eléna Roney à Christian Lequesne qui vient de diriger « La puissance par l'image. Les États et leur diplomatie publique », Presses de Sciences Po, 2021

## Les élites finissent par s'adapter

M. Cogan observe cependant des transformations en cours dans la mentalité et le style diplomatiques français. Mondialisation aidant, la France change, s'adapte, mieux et plus vite qu'elle ne le croit elle-même. Les élites françaises arrivées aux affaires dans les deux dernières décennies sont de plus en plus ouvertes sur le monde anglo-saxon et pratiquent l'anglais plus couramment que les générations précédentes. Le pragmatisme l'emporte sur la rigidité. Dans les négociations internationales, les Français montrent davantage le sens du compromis.

Rien n'est absolument neuf dans le propos de M. Cogan, mais le tableau d'ensemble n'en produit pas moins un effet puissant. La France politique et diplomatique qu'il nous décrit, belliqueuse et inquiète, orgueilleuse mais non immobile, « sent le vrai ». C'est dire qu'au début de 2006 son livre clair et vigoureux apparaît comme un des ouvrages de sciences politiques les plus importants de l'année écoulée, à même d'inciter à la réflexion.

Copyright janvier 2006-Sarmant /[www.diploweb.com](http://www.diploweb.com)

---

**Plus à ce sujet : Pierre Verluise, 20 ans après la chute de Mur. L'Europe recomposée, Paris : Choiseul, 2009. [Voir](#)**

---

**P.-S.**

Conservateur en chef du Patrimoine