

Francia – Forschungen zur westeuropäischen Geschichte

Bd. 35

2008

DOI: 10.11588/fr.2008.0.44949

Copyright

Das Digitalisat wird Ihnen von perspectivia.net, der Online-Publikationsplattform der Stiftung Deutsche Geisteswissenschaftliche Institute im Ausland (DGIA), zur Verfügung gestellt. Bitte beachten Sie, dass das Digitalisat urheberrechtlich geschützt ist. Erlaubt ist aber das Lesen, das Ausdrucken des Textes, das Herunterladen, das Speichern der Daten auf einem eigenen Datenträger soweit die vorgenannten Handlungen ausschließlich zu privaten und nicht-kommerziellen Zwecken erfolgen. Eine darüber hinausgehende unerlaubte Verwendung, Reproduktion oder Weitergabe einzelner Inhalte oder Bilder können sowohl zivil- als auch strafrechtlich verfolgt werden.

JEAN-CLAUDE WAQUET

NÉGOCIER AU MOYEN ÂGE

La négociation avant la négociation?

Le Moyen Âge savait-il dire la négociation? Était-il à même de la penser? Comment en ce temps-là s'abouchait-on, et comment parvenait-on à s'entendre sur un accord? Cette manière de procéder présentait-elle des traits spécifiques, que l'on peinerait à retrouver plus tôt, ou plus tard? Qu'est-ce, en outre, que le médiéviste peut faire de cette pratique? S'il s'y intéresse, que vaut l'objet historiographique qu'il construit, et comment peut-il le légitimer? Ces questions parcourent et à bien des égards structurent le très intéressant volume »Negociar en la edad media/Négociar au Moyen Âge«, dans lequel María Teresa Ferrer Mallol, Jean-Marie Moeglin, Stéphane Péquignot et Manuel Sánchez Martínez ont réuni vingt-deux communications présentées en octobre 2004 à Barcelone, dans le cadre d'un colloque¹. Ces contributions portent principalement sur la période médiévale, avec une concentration sur le XIV^e et le XV^e siècles et des pointes du côté des temps modernes. Leur centre de gravité se situe en Espagne et plus spécialement dans les territoires de la couronne d'Aragon. Mais cette préférence s'accompagne d'une ouverture tout à fait notable en direction de l'Italie, de la France, de l'Angleterre, du Saint Empire et de la Russie. Thématiquement, l'attention des auteurs s'est portée sur les tractations commerciales et plus souvent encore sur deux types de négociations en quelque sorte convoqués par l'historiographie: celles, d'une part, qui se déroulaient à l'intérieur des entités politiques et résultaient du caractère profondément transactionnel de celles-ci; et celles, d'autre part, auxquelles il est usuel d'appliquer le qualificatif générique de »diplomatiques«. Historiographiquement, »Negociar en la edad media« peut être placé dans la perspective du renouvellement des recherches sur les relations extérieures des pouvoirs au Moyen Âge. Ce livre s'inscrit aussi dans la ligne des nombreuses études qui ces derniers temps ont été consacrées à la communication sociale et à la résolution des conflits dans les sociétés médiévales, et qui ont conféré à la notion de négociation le statut de »concept-clef«, fondateur d'un »paradigme dominant« (S. Péquignot, p. 265–266).

1. Un ensemble flou?

L'un des mérites du volume publié par le *Consejo superior de investigaciones científicas* est d'aborder la question de l'existence au Moyen Âge d'une terminologie et d'une pensée de la négociation, qui auraient permis aux hommes de ce temps de saisir la spécificité de cette pratique et d'en faire un objet de réflexion. La lecture des contributions incite à conclure que, sur ce premier point, la réponse peut difficilement être positive.

1 María Teresa FERRER MALLOL, Jean-Marie MOEGLIN, Stéphane PÉQUIGNOT, Manuel SÁNCHEZ MARTÍNEZ (dir.), *Negociar en la edad media/Négociar au Moyen Âge*. Actas del Coloquio celebrado en Barcelona los días 14, 15 y 16 de octubre de 2004. Actes du colloque tenu à Barcelone du 14 au 16 octobre 2004, Barcelone (Consejo Superior de Investigaciones Científicas) 2005, 593 p., ISBN 84-00-08366-0, EUR 57,00. Il s'agissait d'une initiative promue par le Consejo superior de investigaciones científicas, l'Université Paris XII (C.R.E.P.H.E.) et la Casa de Velasquez.

L'allemand *handeln*, note P. Monnet, renvoyait à l'idée de négociation, mais aussi et de façon plus large à celle d'accord et de décision. De leur côté le latin *negotium*, le catalan *negoci* ou le français *négociier* étaient loin d'être utilisés pour désigner de façon claire l'ensemble des situations sociales et politiques aujourd'hui couvertes par le mot *négociation*. Apparu à la fin du XIV^e siècle, *négociier* couvrait à l'origine un spectre restreint: il ne s'appliquait qu'aux tractations entre marchands. De même lorsqu'ils se réfèrent à un domaine spécifique, les vocables latins en *neg-* n'en visaient qu'un seul: celui du commerce. Lorsqu'en revanche ils prenaient un autre sens, celui-ci s'avérait très large – «traiter une affaire, avoir une occupation, un travail, une besogne à accomplir» – ce qui n'aidait pas à cerner la négociation comme un objet à part. L'analyse d'autres vocables tels que *compromittere*, *tractare*, *trettier* et *parlementer*, ne conduit pas J.-M. Moeglin à des résultats plus concluants. Ce n'est, observe-t-il, qu'à la fin de la première moitié du XVI^e siècle que le français *négociation* prit le sens d'«action de s'entremettre pour la conclusion d'une affaire» et ainsi se rapprocha de son acception actuelle (p. 9).

Rencontre-t-on au Moyen Âge une pensée de la négociation, et plus précisément de la négociation considérée comme un mode particulier d'interaction constructive entre les hommes? À cet égard les actes du colloque de Barcelone apportent des éléments de réponse tirés de sources assez variées: textes juridiques (T. de Montagut), manuels moraux à l'usage des marchands (D. Duran Duelt) ou encore documents de la pratique (S. Péquignot). Ces écrits cependant paraissent rarement traiter du processus de négociation lui-même, mais plutôt, dans le cas des premiers, de son point d'aboutissement, appelé en catalan *negoci juridic*: soit un acte contractuel, extérieur à la logique de la *causa* judiciaire, classé par les romanistes dans la catégorie des pactes et transactions, et digne à ce titre de la plus grande considération puisque, comme le dit un adage rapporté par I. Alfonso, *pactum... legem vincit et amor iudicium*. Un autre déplacement s'observe dans les traités de morale étudiés par D. Duran Duelt, tels que le *De modis iusti negotiandi in gratia mercatorum*: la dynamique concrète de la négociation y fait moins sujet que la licéité de celle-ci, ou que le recensement des vertus et des vices censés permettre au *mercader* de rester dans les bornes d'un ordre commercial juste. Cette perspective morale s'estompe dans les dépêches et les autres actes de la pratique examinés par S. Péquignot. Mais la question de la négociation proprement dite y cède volontiers la place devant celle de ses conditions de possibilité, elles-mêmes appréciées à l'aune de l'honneur du roi d'Aragon et de calculs prudentiels conduits en termes d'opportunité et de profit. De sorte que, dans l'ensemble, ce qui émerge de la documentation examinée ici est moins une théorie ou simplement une pensée médiévale de la négociation qu'une conception juridique du *pactum*, une conception morale du commerce et une conception pragmatique de l'action politique fondée sur une prudence quelque peu instrumentale.

Ainsi les éclairages que les diverses contributions fournissent s'avèrent convergents: ils étayaient l'idée qu'en ce qui concerne l'époque médiévale – ou du moins ses derniers siècles – la négociation, considérée en tant qu'objet historiographique, ne sort pas toute construite des sources. Les situations qu'aujourd'hui les chercheurs réunissent sous ce label ne recevaient pas, jadis, la même qualification dans le lexique ni dans les catégories mentales. À la présence récurrente de la «négociation» dans l'outillage conceptuel des médiévistes de notre temps, ainsi qu'à leur souci de rechercher dans l'histoire de cette période des exemples concrets de cette pratique, n'aurait donc pas correspondu une égale disposition des hommes du Moyen Âge à s'exprimer et à penser, comme cela est le cas de nos jours, en terme de négociation.

Si, laissant de côté cette première question, on s'interroge sur les thèmes que les auteurs de «Negociar en la edad media» ont concrètement embrassés, on se trouve placé devant une collection apparemment très composite de situations historiques. L'unité de ces cas naît de leur commune extranéité à plusieurs domaines: celui de la guerre; celui de l'arbitrage; celui de la justice – car, comme l'écrit J.-M. Moeglin (p. 14) «l'idée de la justice s'oppose à l'idée de la négociation» –; celui enfin de la grâce ou encore du pardon, ainsi que le montre l'exemple de

Louis de Bavière, que la papauté entendait traiter non comme un partenaire, mais comme un pêcheur, selon une logique dont à l'époque d'Henri IV les lettres du cardinal d'Ossat continuaient de se faire l'écho. Affleure, cependant, le problème de l'étanchéité des limites qui se trouvent ainsi très pragmatiquement tracées.

Certes la négociation se distinguait à bien des égards de la justice. Elle n'était pas procès en forme, se déroulait en l'absence de juges, ignorait l'ordre rigide des débats judiciaires et fréquemment portait sur un litige dont l'objet restait imprécisément défini. Pourtant il existait, comme le relève F. Autrand, une sorte de parenté, notamment lexicale, entre la besogne des *messages* et la procédure civile des parlements. Surtout les deux voies étaient loin d'être toujours clairement dissociées: un procès, comme d'ailleurs un arbitrage, s'accompagnait volontiers de tractations. Aussi I. Alfonso peut travailler sur la »negociación en el ámbito de la justicia« (p. 46), ou si l'on préfère sur la négociation des résolutions judiciaires et extra-judiciaires. Dans les exemples qu'elle prend, justice royale, justice arbitrale et résolution négociée paraissent très imbriquées et de surcroît la violence n'est jamais bien loin. Elle ne l'était pas non plus dans les redditions que décrit M. T. Ferrer Mallol, ni dans les situations plus tardives qu'étudie Ph. Contamine. Et c'étaient enfin des grâces que négociaient avec la couronne les *universitates* du royaume de Sicile (P. Corrao), ou encore un pardon que de l'avis du pape les ambassadeurs d'Aragon devaient rechercher avec leurs partenaires génois (J. Mutgé Vives).

Outre la question des limites, se pose celle de la structuration interne de l'ensemble pris en considération. Les conclusions de J.-Ph. Genet suggèrent à cet égard de distinguer deux »matrices«: celle de la »négociation à proprement parler politique«, qui comportait deux branches – interne et diplomatique; et celle des »négociations qui mett[ai]ent directement en jeu les forces sociales«, étaient conduites quelquefois par des révoltés et bien plus souvent par des marchands. Le plan de »Negociar en la edad media« (»négociier avec les siens«; »pratiques de la négociation diplomatique«; les »négociations commerciales«) procède d'une tripartition très voisine. Les contributions quant à elles s'inscrivent assez clairement dans ce cadre.

Ces catégories, à certains égards, s'imposent. Mais il n'est pas dit qu'elles aient été parfaitement hermétiques: engagées en vue d'obtenir des avantages pour les marchands, certaines négociations commerciales débordaient du côté de la politique; maintes négociations politiques se trouvaient, à l'inverse, confiées à des marchands, et ce aussi bien dans l'Empire qu'en Méditerranée orientale. Prévalait ainsi une »absence de délimitation claire« (D. Coulon, p. 527) entre des secteurs que seuls, peut-être, des critères propres à notre temps font immédiatement dissocier. Aussi incertaine, semble-t-il, était la ligne de partage entre négociation interne et négociation diplomatique, en une époque où les relations internationales ou même simplement inter-étatiques étaient loin d'être clairement distinguées des autres rapports de nature politique.

La lecture de »Negociar en la edad media« suggère de surcroît d'autres possibilités de structurer l'objet de l'enquête que celles qui viennent d'être évoquées. Il ne serait pas illégitime en effet de faire apparaître un clivage entre les négociations qui se déroulaient à l'intérieur d'un même ordre politico-religieux – la Chrétienté d'Occident – et celles qui mettaient les représentants de celle-ci au contact de la Chrétienté d'Orient, ou encore de l'Islam, s'accompagnaient d'une forte dimension d'interculturalité et créaient, notamment en ce qui concerne les »infidèles«, le besoin de se prévaloir de médiateurs culturels (R. Salicrú i Lluçh). La différence de condition entre les parties pourrait également servir de critère. Certaines négociations étaient de prince à prince; de seigneur à seigneur; de ville à ville; de groupe social à groupe social; ou encore de créancier à débiteur. Elles advenaient entre des partenaires dont la position à l'intérieur des hiérarchies politiques ou sociales était plus ou moins comparable. D'autres fois en revanche les tractations survenaient entre un prince et ses sujets – cités impériales, *universitates* siciliennes, cités catalanes ou féodaux aragonais –, ou bien elles se déroulaient entre des vainqueurs et des vaincus, qui tantôt étaient des places fortes du royaume de Murcie (M. T. Ferrer Mallol), et tantôt des communautés musulmanes de la région de Grenade (A. Galán Sánchez).

L'inégalité alors prévalait, de sorte qu'une relation d'autorité ou de brutale domination interférait avec la négociation et se répercutait sur le comportement des protagonistes: les Siciliens par exemple, qui traitaient avec leur maître en s'adressant à lui sur le mode de la supplique (P. Corrao); ou encore le roi d'Aragon qui en 1365, lorsqu'il écrivait à son interlocuteur le *brazo real* des Cortés, faisait appel à sa fidélité et le menaçait de retourner contre lui la force de la justice (M. Sánchez Martínez)².

Poursuivant l'analyse, il serait possible de faire apparaître d'autres distinctions encore. Ainsi entre les négociations qui impliquaient un prince et le mettaient en présence de ses pairs ou de ses inférieurs, et celles d'un niveau plus subalterne qui étaient affranchies des contraintes – notamment de cérémonial et de procédure – associées à la personne des rois; ou encore entre les négociations qui procédaient d'un conflit armé, ou l'accompagnaient, celles qui visaient à vider un simple litige dans un contexte de paix civile, et celles enfin qui étaient orientées à la conclusion d'une alliance. Aussi une remarque pour finir s'impose: en matière de négociation médiévale non seulement les définitions et les notions, mais aussi les limites et les partages ne s'imposent pas d'eux-mêmes. La négociation en un mot prend les traits d'un objet évident – car nul au fond ne doute qu'on ait, au Moyen Âge comme en d'autres temps, beaucoup négocié –; mais en même temps elle paraît se réaliser dans un ensemble flou, voire difficilement saisissable.

2. Un objet unique et multiforme

Les difficultés qui viennent d'être discutées portent à s'interroger sur l'unité profonde des situations rapprochées par les historiens. Qu'est-ce, en d'autres termes, qui permet de dire que les tractations entre un prince et un autre sur la cession d'un territoire, entre un roi et ses villes sur le montant de l'impôt, entre un monarque catholique et ses sujets musulmans sur leur conversion, entre un marchand et son concurrent sur le prix d'un chargement d'épices, ou encore entre un commerçant et les héritiers de son client sur le montant exact d'une créance, appartiennent à un même champ et relèvent des mêmes instruments d'analyse? Quel dénominateur commun et quelle définition, au moins provisoire, légitiment qu'on réunisse toutes ces situations dans une même enquête? Qu'est-ce, en fait, qu'on entend par négociation?

Revient-on dans cette perspective sur les contributions réunies dans »Negociar en la edad media«, que l'on découvre assez aisément plusieurs traits communs aux situations prises en examen. La négociation d'abord est toujours relation, et suppose donc deux ou plusieurs partenaires. De ces protagonistes un au moins est mû par le désir de réaliser des fins matérielles ou symboliques dans une perspective soit offensive – gagner quelque chose – soit défensive – ne pas perdre telle autre chose. Les deux parties sont disposées à traiter ces questions dans le cadre d'un processus de concertation amiable, en vue d'aboutir à une issue reposant sur un consensus partagé. Si enfin chacun accepte d'emprunter cette voie, c'est parce que dans son état présent d'information elle constitue pour lui soit la meilleure alternative à d'autres solutions dont l'efficacité serait plus réduite, soit même l'unique solution – en l'absence de toute possibilité de recourir à la justice, à des arbitres, à l'injonction, à la grâce, à la violence, à un vote, etc.

Cette présentation porte la discussion sur un plan à la fois assez abstrait et très général. Elle n'est pas par ailleurs sans rapport avec les définitions qui circulent dans le domaine des sciences sociales, et notamment avec celle que Guy-Olivier Faure a forgée: de la négociation comme »processus par lequel deux ou plusieurs parties interagissent dans le but d'atteindre une

2 On observera en outre qu'il y avait dans certains cas combinaison entre les deux formes de négociation: soit dans l'instant, comme en Sicile ou en Catalogne, où les sujets traitaient simultanément entre eux et avec leur maître (P. Corrao, M. Sánchez Martínez), soit de façon successive, comme dans le cas de Metz où Charles VII négocia d'abord en supérieur, puis avec une cité indépendante (Ph. Contamine).

position acceptable au regard de leurs divergences³. Sans doute S. Péquignot (p. 267) la rappelle-t-il à juste titre, car elle permet de signaler d'emblée, à la fois dans sa réelle spécificité et son immense amplitude, l'objet placé sous le regard de l'historien, puis sous l'œil de son lecteur.

Cette spécificité est celle d'un mode particulier de résolution des problèmes, dans lequel ni la violence brute, ni l'autorité d'un tiers – juge, arbitre, maître, patron, électeur, etc. –, mais bien le consensus des parties constitue le ressort de l'issue finale. Ces conditions minimales à leur tour correspondent à une gamme très vaste de situations concrètes. Aussi la négociation, et le volume le montre bien, ne peut pas être confondue avec le simple marchandage, ni limitée à celui-ci. »Armes des faibles«⁴ et détour des forts elle prenait, en raison de sa nature même, un très grand nombre de formes.

De cette relation à la fois une et multiforme, le volume »Negociar en la edad media« met bien en évidence les principaux aspects. La décision de donner la préférence à la négociation, d'abord, dépendait de la supériorité de celle-ci sur ses alternatives: ainsi dans le domaine des litiges pécuniaires, où l'inaction aurait privé le créancier de tout espoir de récupérer son argent, où un procès aurait ruiné le crédit du débiteur, et où un arbitrage enfin aurait coûté relativement cher; ainsi également dans l'ordre politique, où les princes et leurs envoyés procédaient à un examen comparatif des diverses solutions envisageables, en faisant jouer des critères tels que le pouvoir réel de leurs partenaires, les garanties juridiques qu'ils offraient et la possibilité de sauvegarder l'honneur de leur maître. Dans cet art de l'évaluation excellaient aussi bien le cardinal d'Ossat, contemporain d'Henri IV, que son lointain prédécesseur Ot de Montcada, serviteur du roi d'Aragon (S. Péquignot).

La négociation décidée, l'engager supposait que les parties aient autorité pour le faire. Se posait alors la question des *pouvoirs*: ceux des plénipotentiaires anglais et français du temps de Charles VI, qui se les présentaient mutuellement et réciproquement les inspectaient avant que de se parler (F. Autrand); ou encore ceux des villes d'Allemagne, dont l'empereur eût souhaité qu'ils fussent moins restrictifs (P. Monnet). Venaient ensuite les discussions entre les parties. Dans le domaine politique, ces échanges constituaient le *tractatus*, dont l'issue était l'*effectus*. Les contributions présentées à Barcelone attestent la grande variété de leurs formes. Tantôt public et tantôt secret, ils relevaient ici d'une pratique ordinaire et quasi quotidienne du pouvoir (P. Corrao), et ailleurs prenaient un tour solennel, voire quasi liturgique, requis par exemple en Russie aux débuts des temps modernes (M.-K. Schaub). Nécessairement dialogique, le *tractatus* se déroulait souvent sur le mode lent de demandes et d'ouvertures maintes fois reprises (F. Autrand); mais il pouvait également obéir à une logique plus expéditive, lorsque les circonstances conseillaient d'aller droit au but sans errer d'*euffre* en *euffre* (Ph. Contamine). Qui le conduisait devait absolument pouvoir se mettre en crédit, et donc gagnait à être recruté parmi ceux qui avaient les plus grandes chances de se faire entendre: ainsi les mudéjars lorsqu'il s'agissait de rencontrer des musulmans, ou les marchands chrétiens installés en terre d'Islam lorsque l'autre partie était composée de chrétiens (R. Salicrú i Lluçh). La confiance, donc, ne faisait pas seulement *pròsper lo mercader* (D. Duran Duelt, p. 499): elle constituait aussi un ingrédient essentiel de la négociation. Chacun par ailleurs faisait apparaître plus ou moins de disposition à faire des concessions, selon qu'il avait choisi l'une ou l'autre des manières qualifiées en Catalogne d'*alta*, *baixa* ou *mijana*. Le tout enfin n'était pas libre, mais tendait à se couler dans des *usages communs* non écrits, c'est à dire dans un système de normes dont l'observance était nécessaire à la poursuite de l'interaction et dont les traits s'affinaient avec le temps. Car en dépit de contestations toujours possibles, notamment sur la question des langues,

3 Guy-Olivier FAURE, Négociation, dans: André AKOUN, Pierre ANSART (dir.), Dictionnaire de sociologie, Paris 1999, s. v.

4 Selon l'expression de James C. SCOTT, *Weapon of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*, New Haven 1985.

le but restait, comme le souligne F. Autrand, de ménager l'émergence d'un espace de conciliation entre deux volontés pourtant bien arrêtées. Ce qu'en conséquence l'historien peut viser ici, et a été souvent réalisé dans »Negociar en la edad media«, c'est de restituer les modalités de construction et de fonctionnement d'un mécanisme de communication et de rapprochement dont on voit, à partir des sources, qu'il s'accompagnait d'une technique consciemment assumée de progressivité dans les concessions.

Il importait enfin de savoir communiquer ses attentes, de faire impression sur le partenaire, de réduire son autonomie et conséquemment de prendre le contrôle de sa volonté, sans toutefois faire appel à la violence physique directe, ni à l'autorité d'autrui. À cet égard les contributeurs du volume »Negociar en la edad media« mettent en évidence trois ressorts. Le premier est la cérémonie au rituel riche et pesant, qui impressionnait l'interlocuteur: ainsi au XIV^e siècle lors des sessions des Cortés (M. Sánchez Martínez), ou plus de deux siècles plus tard en Russie pour l'accueil des ambassades étrangères (M.-K. Schaub). Souvent liée à de telles occasions, la parole éloquente prenait la forme de ces harangues qu'à Barcelone les serviteurs du roi servaient aux *brazos*. Monuments de la rhétorique médiévale, ces discours visaient non seulement à toucher la raison, mais aussi à gagner les cœurs, et donc à mettre en mouvement ce qui constituait une troisième face de l'art de négocier: la gestion des émotions, très présente aussi bien chez Jacques I^{er} d'Aragon, qui savait à merveille jouer de la colère, affirmer son amour, dénoncer la hauteur, susciter la honte et faire naître la peur (J. Speed), que dans la France du XV^e siècle où selon les chroniqueurs les larmes auraient coulé à flots pour manifester l'amour de la concorde, la profondeur du repentir, le sérieux des promesses ou la sincérité d'une réconciliation (N. Offenstadt).

Ainsi la négociation, considérée du point de vue de ce qui réunit toutes ses manifestations concrètes et légitime leur étude conjointe, se présente à la fois comme un choix dont il faut analyser la genèse, comme une relation de confiance dont il est nécessaire d'expliquer le pourquoi, comme une pratique de conciliation dont il convient de saisir les voies et les normes, et enfin comme une technique d'influence dont il y a lieu de dévoiler les ressorts. Se pose aussi, toutefois, la question des interactions entre les membres d'un même camp, notamment lorsqu'il y avait représentation et donc délégation à un tiers du pouvoir de négocier. Sur ce chapitre aussi, le volume »Negociar en la edad media« apporte des enseignements dignes de considération.

Le désir de réduire l'incertitude et de limiter les risques déterminait une volonté générale de contrôle des envoyés. Qu'ils fussent d'Aragon, de France ou de Russie, les princes munissaient leurs représentants d'instructions précises où ils détaillaient non seulement les buts de la négociation, mais aussi la méthode à suivre, les discours à tenir, les réactions à manifester ou les concessions à faire. Ce désir de programmation se retrouvait du côté des communautés urbaines qui, grandes ou petites, se montraient attachées à une pratique collective de la délibération, nantissaient les négociateurs dépêchés au dehors d'un mandat impératif et de ce fait leur laissaient une faible marge de manœuvre: ainsi en Catalogne, comme le montre le cas de Cervera (P. Verdés Pijuan), ou encore dans l'Empire, où en dépit des critiques du roi les cités obligeaient constamment leurs délégués à revenir vers elles, *ad referendum* (P. Monnet).

À ce souci de maintenir l'envoyé dans une stricte dépendance faisait pendant une volonté non moins nette de conserver une place centrale au prince absent. C'était de lui, et de lui seul, que partaient les instructions. C'était lui qui parlait par la bouche de son envoyé; lui qui s'exprimait dans les documents écrits remis aux autres parties; et lui enfin qui en cas de succès était censé avoir conduit la négociation à bonne fin, de sorte que, comme l'écrit F. Autrand (p. 319), »le dernier mot rest[ait] à la parole du roi«.

Pour autant le négociateur n'était pas un jouet dans les mains de son maître, et disposait en pratique d'une liberté de mouvement que la distance et l'urgence des temps rendaient à peu près inévitables. Aussi la négociation était parcourue par une double tension: entre les parties, qui se pressaient mutuellement de s'engager alors que souvent elles étaient loin d'en avoir la liberté; et

à l'intérieur de chaque partie, entre deux pôles distants dont l'un entendait déterminer l'autre, et ne le pouvait pas entièrement. Cette situation cependant n'est pas propre au Moyen Âge, pas plus que ne le sont, en fait, d'autres aspects qui ont été précédemment évoqués: la calcul préalable appartient, on l'a dit, autant à d'Ossat qu'à de Montcada; la question de la confiance restait essentielle pour un sujet de Louis XIV comme François de Callières⁵; autre auteur célèbre, Juan Antonio de Vera, accompagne son *Enbaxador* d'exemples des plus belles harangues prononcées par les plus fameux ambassadeurs⁶, et atteste ainsi qu'en plein XVII^e siècle on continuait de relier le succès des négociations à la maîtrise de la rhétorique. Les actes du colloque de Barcelone montrent en outre qu'au Moyen Âge comme à l'époque moderne, il n'existait guère de professionnels de la négociation: hommes de cour, membres de la noblesse, officiers ou même marchands, les représentants des princes étaient tirés des rangs de leurs fidèles (S. Péquignot, D. Coulon); ceux des villes et des communautés appartenaient au monde du négoce, du notariat et plus généralement du droit, et ils étaient en général issus des classes dirigeantes locales (P. Monnet, P. Corrao, P. Verdés Pijuan); enfin ceux des sujets vaincus du royaume de Grenade se recrutaient parmi les personnes notables des localités soumises (A. Galán Sánchez). Aussi une nouvelle question se profile: celle de la spécificité temporelle des situations présentées dans le volume »Negociar en la edad media« et, au-delà, celle de l'existence d'une spécificité médiévale en matière de négociation.

3. Moyen Âge et modernité

Limitant le regard au domaine politique, l'examen des cas étudiés dans »Negociar en la edad media« montre que la négociation médiévale s'alimentait à quatre sources au moins: le souci de l'honneur, qui était assez fort pour déterminer un roi à renoncer à une ambassade, dès lors qu'elle pouvait porter atteinte à sa réputation (J. Mutgé Vives); la conscience de la hiérarchie, qui incitait les uns à protester de leur soumission, les autres à affirmer leur supériorité face à leurs *servidores*, et le pontife romain à n'accepter que des suppliques; l'attachement au *bon droit* (F. Autrand), le sens de la justice et plus généralement la culture juridique qui portait à faire usage d'arguments d'autorité tirés des docteurs (M. Sánchez Martínez); et enfin une capacité pragmatique et réaliste à voir et à faire admettre par autrui la situation concrète des rapports de force, puis à agir par pur intérêt, au point d'écrire, comme Ot de Montcada, *a mi plau molt la divisió e la discòrdia* (S. Péquignot, p. 290). Aucune de ces sources cependant n'est propre au Moyen Âge: toutes se retrouvent à l'époque moderne où l'honneur, la hiérarchie, le droit et l'intérêt continuèrent de tenir une grande place. Aussi la spécificité de la négociation médiévale peut difficilement être recherchée du côté de ses ingrédients, qu'elle partage au moins en partie avec les siècles suivants. Mieux vaut en fait revenir à une autre question: celle de l'autonomie de la négociation ou, si l'on préfère, de la capacité des hommes à reconnaître en elle une pratique indépendante. Se présente alors le problème du rapport entre négociation et justice.

La négociation allait à l'encontre des valeurs dominantes de la société médiévale, et notamment de son idéal de justice. Ce point de vue est développé longuement par J.-M. Moeglin, qui dans le prolongement de ses remarques lexicales souligne la difficulté des hommes du Moyen Âge à assumer la négociation comme telle et, plus particulièrement, comme une activité dissociable des procédures judiciaires.

5 François DE CALLIÈRES, De la manière de négocier avec les souverains, dans: Jean-Claude WAQUET, François DE CALLIÈRES, L'art de négocier en France sous Louis XIV, Paris 2005, p. 192–193.

6 Juan Antonio DE VERA Y ZUNIGA, El Enbaxador, Séville 1620, *discurso quarto*, fol. 122.

Au XII^e et au XIII^e siècle, explique J.-M. Moeglin, la résolution des conflits passait prioritairement par la poursuite du droit de vengeance ou par l'exercice de la *jurisdictio*. La négociation pour sa part se résorbait encore dans la justice ou dans l'arbitrage. Dans ce contexte les plaideurs, le juge et l'arbitre tenaient le devant de la scène, celui qui entrait en négociation se percevait et se présentait volontiers comme un plaignant, se voyait à l'œuvre dans une procédure et recherchait une réparation plutôt qu'une transaction ou un arrangement. Cette situation dura longtemps puisqu'à l'instar de celui d'Arras, les premiers congrès consistèrent encore à remettre à un arbitre le litige pendant. Elle n'empêcha pas, il est vrai, la négociation de se glisser peu à peu sous la réclamation du droit. Mais la justice pour autant ne fut pas détrônée, ni dissipé le sens de l'honneur dont la défense et l'illustration restèrent au cœur des premières ambassades. La *Realpolitik* en outre n'occupait nulle place. Aussi ce ne fut qu'au couchant du Moyen Âge et au-delà que l'émancipation de la négociation par rapport à la justice fut vraiment consommée, sur le plan fonctionnel comme sur celui des valeurs. Alors seulement les Comynnes, les Machiavel et des ambassadeurs vénitiens tel que le fameux Querini préfigurèrent un nouvel âge où devait prévaloir la logique d'un marchandage amoral et où, comme l'écrit J.-M. Moeglin (p. 20), la négociation allait se dégager de »toute croyance à une idée préexistante de ce qu'est le droit et la justice et qu'il suffirait de faire apparaître pour aboutir à une conclusion«.

Le point de vue soutenu par J.-M. Moeglin présente le double intérêt de placer au centre de l'analyse l'idée d'une discontinuité dans les temps et de mettre l'historien en garde contre toute tentation de voir dans la négociation une activité immuable, toujours présente et à jamais identique à elle-même. La critique cependant peut surgir sur deux fronts: celui, d'une part, de l'époque médiévale et de la circulation en celle-ci de comportements qui comme ceux d'Ot de Montcada attestaient la présence dès le XIV^e siècle d'une prudence purement instrumentale, au fond assez indifférente à toute valeur de justice; et celui, d'autre part, des périodes ultérieures pendant lesquelles la négociation ne se mua pas tout uniment en pur marchandage indifférent au droit. La notion de *Realpolitik* en effet ne décrit que partiellement les développements postérieurs au Moyen Âge, de même que le terme de *bargaining*, si largement utilisé aujourd'hui par les théoriciens, ne rend compte que d'une partie de la réalité moderne ou contemporaine de la négociation⁷: les ambassadeurs furent longtemps tirés des rangs de la magistrature, le droit continua d'être prétendu, les théologiens consultés, la justice convoquée, et de nos jours encore l'activité des négociateurs n'est pas, tant s'en faut, dégagée de toute conception préalable de la justice et du droit – notamment des droits de l'homme⁸. La notion de l'émancipation de la négociation par rapport à l'activité judiciaire reste cependant essentielle. Elle met sur la piste de ce qui, peut-être, marque dans ce domaine une différence singulièrement importante entre le Moyen Âge et la modernité.

Si les hommes du Moyen Âge peinaient à concevoir la négociation séparément de la justice, le propre de leurs successeurs fut de s'habituer à la considérer comme une activité à part, reposant sur des techniques particulières et sur des hommes spéciaux. Cette mise à distance ou, si l'on

7 Qui à côté d'une version compétitive fait également une place à une version coopérative de la négociation, théorisée p. ex. par Roger FISHER, William URY, *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in*, New York 1981.

8 Sur la permanence d'une dimension et d'une approche juridiques chez les négociateurs américains d'aujourd'hui, voir p. ex. le rapport récemment publié par l'United States Institute of Peace sous le titre »U.S. Negotiating Behavior« (www.usip.org/pubs/specialreports/sr94.pdf). On y lit notamment: »Nor is it a coincidence – as several workshop participants pointed out – that so many U.S. negotiators are lawyers by training. Just as the American legal profession values dispassionate analysis, precise wording, and watertight agreements, so does American diplomacy. The Anglo-Saxon tradition of case law, with its emphasis on inductive reasoning and pragmatism rather than on deductive reasoning and abstract principles, likewise comports with the typical approach of U.S. practitioners.«

préfère, cette capacité croissante d'objectiver ce qui auparavant était plus pratiqué qu'identifié, compte dans le domaine qui nous intéresse ici parmi les acquis les plus importants de la modernité. Elle se marque d'abord dans la langue dont l'évolution, constatée par les lexicographes, charge peu à peu *négociier*, *négociation* et *négociateur* d'un sémantisme proche de celui que nous leur connaissons. *Négociier*, sentenciat Furetière⁹, c'était *traitter une affaire, entre les particu-liers* ou au nom des *Princes*. Pour ses ex-confrères les académiciens¹⁰, c'était *traitter une affaire avec quelqu'un*. *Négociation*, à leur avis, valait *art et action* de négocier une affaire. D'après le »Dictionnaire universel«, ce mot signifiait aussi *l'adresse qu'on a de se conduire pour faire des traittez, et les traittez mêmes*. Cette fois, le *tractatus* et l'*effectus* avaient trouvé leur nom. Celui qui en assumait la responsabilité en portait également un: celui de *négociateur*.

Un autre signe du changement fut à partir de l'extrême fin du XV^e siècle et du début du XVI^e siècle la brusque prolifération d'une littérature spécialisée dont la négociation devint peu à peu le principal objet et dont on se propose de présenter prochainement les caractères et l'évolution dans un volume à part¹¹. Dans un premier temps ces textes avaient trait au légat autant qu'à l'ambassadeur. Mais bientôt ils portèrent exclusivement sur ce dernier, et dans une étape ultérieure leurs auteurs soulevèrent explicitement deux questions: celle de l'art ou, comme écrivait Callières, de la *manière* de négocier; et celle de la professionnalisation de la négociation entre les mains d'hommes spéciaux. Ainsi tandis que dans le domaine de la politique en général on était passé d'une pratique empirique de *l'arte dello stato* à l'identification d'une raison d'État autonome, dans le champ de la négociation on évolua de la même façon d'une situation d'indifférenciation à une autre dans laquelle une attitude réflexive permettait de conférer à cet objet le statut d'une activité à part¹².

De cette capacité croissante à détacher la négociation de son contexte judiciaire pour en saisir l'identité propre, attestent également les éditions de plus en plus nombreuses de dépêches dues à de célèbres négociateurs, à commencer par celles du cardinal d'Ossat qui connurent au XVII^e siècle de multiples réimpressions. Les bibliothèques des magistrats étaient remplies de recueils de décisions. Celles des diplomates en gestation se garnirent de *Négociations* qui les incitaient à reconnaître et à vanter la spécificité d'une activité, d'un art et des praticiens qui allaient avec: ainsi, et parmi bien d'autres titres, les »Lettres et ambassade de Messire Philippe Canaye, seigneur de Fresne«¹³, les »Ambassades et négociations de l'illustrissime cardinal Du Perron«¹⁴, la »Négotiation de Monsieur le maréchal de Bassompierre envoyé ambassadeur en Angleterre de la part du Roi Très Chrétien, en 1626«¹⁵, les »Négociations de Monsieur le comte d'Avaux en Hollande, depuis 1679 jusqu'en 1684«¹⁶, ou encore les »Ambassades et négociations de Mon-

9 Dictionnaire universel, La Haye, Rotterdam 1690, 3 vol.

10 Dictionnaire de l'Académie française, Paris 1694, 2 vol.

11 Ce volume collectif est en cours de préparation dans le cadre d'un programme de recherche engagé sous les auspices de l'École pratique des hautes études, de l'Institut historique allemand de Paris, de l'Université Roma Tre et de l'École française de Rome.

12 Pour un récent panorama sur cette littérature, et en attendant le volume annoncé note précédente, voir Maurizio BAZZOLI, *Ragion di stato e interessi degli stati. La trattatistica sull'ambasciatore dal XV al XVIII secolo*, dans: Nuova Rivista Storica 86 (2002), p. 283–328, ainsi que pour la littérature jusqu'à Vera, Daniel MÉNAGER, *Diplomatie et théologie à la Renaissance*, Paris 2001, et pour les écrits ultérieurs, Heidrun KUGELER, »Le parfait Ambassadeur«. Zur Theorie der Diplomatie im Jahrhundert nach dem Westfälischen Frieden, dans: EAD., Christian SEPP, Georg WOLF (dir.), *Internationale Beziehungen in der frühen Neuzeit. Ansätze und Perspektiven*, Münster 2006, p. 180–211.

13 Paris 1635–1636, 3 vol.

14 Paris 1623.

15 Cologne 1668.

16 Paris 1751–1753.

sieur le Comte d'Estrades, en Italie, en Angleterre et en Hollande, depuis l'année 1637 jusqu'en l'année 1662¹⁷. Ces négociations enfin prenaient un relief d'autant plus net qu'elles étaient un droit nouveau, fondé sur les traités: le *jus publicum europaeum*, ou droit public de l'Europe.

Amorcé dès le XVI^e siècle et achevé deux cents ans plus tard, ce travail de mise à distance et d'autonomisation de la négociation n'intéressa cependant qu'un seul secteur: celui des relations extérieures d'États souverains dont le propre était de vivre dans l'état de nature et de n'être pour cette raison ni arbitrés, ni dirigés¹⁸. À l'intérieur des formations politiques en revanche la tendance fut plutôt inverse: à la phase de »constitutionnalisation« médiévale de la négociation (J.-Ph. Genet, p. 585), succéda dans une partie de l'Europe un mouvement de reflux en faveur de régimes autoritaires qui, telle la monarchie des Bourbons, n'étaient pas disposés à faire l'aveu des tractations conduites avec les peuples. Dans ce contexte la réflexion sur la négociation avait moins de chances de se développer et effectivement elle ne prit pas son essor. Elle ne semble pas non plus avoir connu un grand succès dans le monde du commerce, si l'on pense que le *Parfait négociant* de Savary est pratiquement muet sur le sujet¹⁹ et que la *Manière de négocier aux Indes* de Georges Roques est restée inédite jusqu'à la fin du XX^e siècle²⁰. Nul enfin ne prêta grande attention aux propos d'Antoine Pecquet, lorsqu'en 1737 il affirma dans un bref *Discours* la coextension de la négociation à toutes les activités humaines²¹. Il fallut, en fait, attendre le XX^e siècle pour que le problème de la négociation se trouve repris dans une perspective élargie, incluant aussi bien la diplomatie que la politique intérieure, le monde du travail ou celui des affaires.

4. Poursuivre l'enquête

Considérées dans leur ensemble, les contributions rassemblées dans »Negociar en la edad media« combinent quatre approches. La négociation – et en l'espèce la négociation politique – y figure d'abord comme un mécanisme de régulation et un instrument de reproduction permettant d'assurer de façon pacifiée la composition des intérêts dans des systèmes politiques compétitifs et conflictuels. Elle se pense alors comme l'une des voies sur lesquelles tant à la fin du Moyen Âge qu'au début de l'époque moderne il était possible de s'appuyer pour préciser les droits et la condition de chacun, et plus généralement pour organiser et stabiliser les relations entre gouvernants et gouvernés. Ainsi conçue, son histoire rejoint insensiblement celle de l'État moderne et de sa genèse.

La négociation prend aussi dans ce livre les traits d'un système de représentation, soulevant nécessairement des problèmes de figuration (du représenté par le représentant, dans des rituels et des cérémonies), d'autonomie (du second face au premier), de contrôle (du premier sur le second) et conséquemment d'effacement éventuel (de l'un derrière l'autre, ou le contraire). Qui

17 Amsterdam 1718.

18 Aussi les exemples de négociation auxquels les lexicographes pensaient portaient souvent sur les Affaires étrangères: Furetière évoquait les *résidents*, *ambassadeurs*, *étrangers*, *ligues*, *alliances* et *traitez de paix*; l'Académie elle aussi se référait à la négociation d'un traité ou d'une ligue, ou encore à qui négociait *pour le Roy... auprès d'un tel Prince*. Lorsque toutefois ils s'éloignaient de ce registre, c'étaient les négociations entre particuliers, plutôt que les négociations internes aux États, qui retenaient leur attention.

19 Jacques SAVARY, *Le parfait négociant*, vol. 1, Genève 1676, p. 64, parle une fois de »négociation« pour désigner non des activités de cambiste, mais le commerce en général.

20 Georges ROQUES, *La manière de négocier aux Indes (1676–1691): La Compagnie des Indes et l'art du commerce*, Valérie BERINSTAIN (éd.), Paris 1996.

21 Antoine PECQUET, *Discours sur l'art de négocier*, Paris 1737, p. VIII (»presque tout est négociation dans la vie«).

l'étudie sous cet angle contribue à une histoire des pratiques rituelles, de la représentation de la figure royale et des institutions diplomatiques.

Selon un troisième axe de l'enquête, la négociation se configure ici comme un objet de spéculation, moins doctrinale toutefois que pragmatique, et plus prévisionnelle et stratégique que proprement morale. La voie cette fois ramène à une histoire des conceptions de l'agir politique, et le problème devient entre autres celui de l'émergence plus ou moins précoce d'une visée pragmatique et a-morale, faisant litière d'une vision éthique et prescriptive marquée notamment par le message chrétien.

Enfin la négociation apparaît à plusieurs reprises dans les contributions comme une pratique d'interaction, de présentation de soi et de prise de contrôle de l'autre comportant des aspects procéduraux plus ou moins normés, une face publique souvent marquée par le rituel et par la solennité, mais aussi par les émotions, et enfin une face secrète consistant essentiellement en des situations de tête-à-tête. À ce stade le travail devient d'histoire sociale ou socio-culturelle. Il appelle un dialogue avec les sciences sociales auquel convoquent en particulier les réflexions développées dans sa contribution par N. Offenstadt.

À l'intérieur de ce dispositif d'ensemble, les études qui font de la négociation un biais pour saisir une autre chose qu'elle même – l'État, les rituels, les institutions diplomatiques, la régulation politique ou sociale, etc. –, coexistent avec d'autres qui l'installent au cœur même du problème, et abordent de façon prometteuse la question des modalités concrètes de l'échange entre les partenaires, ainsi que le moment de la confrontation verbale et gestuelle d'où naissait l'accord. Dépassant les limites de l'historiographie antérieure, ces contributions font de »Negociar en la edad media« un ouvrage où, pour la première fois sans doute en histoire médiévale, la question de la conception et des voies de la négociation se trouve ouvertement posée. On doit, aujourd'hui, souhaiter que la consistance, l'unité et la légitimité scientifiques de cet objet d'enquête, de même que les méthodes d'analyse qui peuvent lui être appliquées, continuent de faire la matière d'un questionnement approfondi pour lequel l'apport des sciences sociales, qu'il s'agisse de la micro-sociologie ou des *negotiation studies*, ne sera jamais de trop. D'une telle constance dans la démarche scientifique pourrait naître, lointain écho de la mise à distance enclenchée dès les premiers temps de la modernité, une véritable autonomisation non plus de la négociation, mais de l'histoire de la négociation.