

JEAN-CLAUDE WAQUET

## INTRODUCTION

Attentifs, et depuis longtemps, au rôle joué par l'usage de la force, par l'exercice de la justice, par l'essor des bureaucraties, par le recours à des stratégies de nature symbolique ou par le jeu des relations informelles d'amitié ou de clientèle, les historiens et, spécialement, les historiens modernistes se sont beaucoup moins intéressés à la place tenue par la négociation dans l'affirmation et dans la conservation de l'autorité ainsi que, de façon plus générale, dans la régulation des systèmes politiques. De même, les spécialistes des questions « internationales » ont bien souvent donné la priorité aux événements ou aux institutions diplomatiques sur la relation même de négociation. Aussi celle-ci a, pour des raisons et par des biais divers, longtemps peiné à devenir un objet d'enquête historique à part entière.

Cette situation est incontestablement en voie d'être dépassée, ainsi que l'attestent la publication d'ouvrages très différents, tels que ceux composés ou dirigés par Christian Windler<sup>1</sup>, Maria Elena Diaz<sup>2</sup>, Michael J. Braddick et John Walter<sup>3</sup>, ou l'organisation de manifestations telles que le colloque « Négociier au Moyen Âge » qui s'est déroulé il y a quelques années à Barcelone<sup>4</sup>. Ces travaux et cette rencontre manifestent un renouvellement et un élargissement de l'objet, qui est tiré du cadre relativement restreint de la « grande » histoire diplomatique et abordé dans des contextes très différents, extérieurs et intérieurs, événementiels et non événementiels, politiques et non politiques, en faisant de surcroît appel à des outils

<sup>1</sup> C. Windler, *La diplomatie comme expérience de l'autre: consuls français au Maghreb, 1700-1840*, Genève, 2002 (*Bibliothèque des Lumières*, 60).

<sup>2</sup> M. E. Diaz, *The Virgin, the King and the Royal Slaves of El Cobre: Negotiating Freedom in Colonial Cuba, 1670-1780*, Stanford, 2000.

<sup>3</sup> M. Braddick et J. Walter, *Negotiating Power in Early Modern Society: Order, Hierarchy and Subordination in Britain and Ireland*, Cambridge, 2001.

<sup>4</sup> M. T. Ferrer Mallol, J.-M. Moeglin, S. Péquignot et M. Sánchez Martínez (dir.), *Negociar en la edad media / Négociier au Moyen Âge. Actos 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, 2005.

conceptuels et méthodologiques en provenance des sciences sociales. Avec eux, l'histoire de la négociation prend les dimensions d'un chantier à part entière, sur lesquels les historiens auront indiscutablement beaucoup à bâtir dans les années qui viennent.

C'est à ce chantier qu'en 2005 un petit groupe d'historiens médiévistes et modernistes a décidé d'œuvrer, dans le cadre d'une série de séminaires d'abord<sup>5</sup>, puis dans celui d'un volume qui devait réunir les actes de ces réunions et qui voit aujourd'hui le jour grâce au soutien de l'École française de Rome. Le domaine particulier auquel ces chercheurs avaient choisi de s'intéresser était celui de la négociation diplomatique. Le sujet sur lequel ils ont concentré leur attention, tout en invitant d'autres spécialistes à les rejoindre, est un moment essentiel dans le déroulement de ce type de tractations : l'entretien face-à-face.

Cet objet appelait un travail de construction préalable, susceptible d'être ensuite poursuivi et affiné pendant la phase d'exécution du projet. Le but de la présente introduction est d'exposer les prémisses qui ont été ainsi établies, sur la base de plusieurs documents produits au cours de l'enquête, et diffusés auprès des participants afin de fédérer leurs recherches autour d'orientations précises et de questionnaires partagés<sup>6</sup>.

## L'OBJET DE L'ENQUÊTE

### *Un objet polymorphe*

Par entretien diplomatique, les initiateurs de l'enquête ont entendu désigner toutes les situations dans lesquelles un négociateur – de tout rang et caractère – se trouvait en face de son ou de ses interlocuteur(s) dans le cadre de sa mission et s'engageait avec ces vis-à-vis, soit en public, soit secrètement, dans un échange

<sup>5</sup> Ces séminaires se sont tenus à Rome et à Paris de 2005 à 2007. Ils ont été organisés par Stefano Andretta, Stéphane Péquignot, Géraud Poumarède, Marie-Karine Schaub, Jean-Claude Waquet et Christian Windler.

<sup>6</sup> La deuxième partie tire son origine d'un document préalable rédigé par Jean-Claude Waquet avant la première réunion du groupe de travail à l'École française de Rome en juin 2005, et amendé à la suite de celle-ci (les noms placés entre parenthèses signalent des apports des divers membres du groupe à la discussion). La première partie en revanche procède entièrement des discussions intervenues lors de la rencontre de Rome. La troisième intègre des éléments présentés par Jean-Claude Waquet en introduction à la dernière séance du séminaire, tenue à l'Institut suisse de Rome en mars 2007.

verbal – et simultanément non verbal – plus ou moins ritualisé et orienté au maintien du contact, à la délivrance d'un message, à l'acquisition d'informations ou à la recherche d'un accord. Selon cette définition délibérément « ouverte », portée par le souci de ne pas circonscrire de façon arbitraire, à partir de catégories ex-post, une réalité extrêmement mouvante, le face-à-face entre les partenaires et la présence d'une interaction verbale constituaient deux conditions minimales, qui en pratique avaient pu se réaliser dans une grande variété de circonstances : audiences données par les princes et chefs d'État, et plus ou moins investies par le cérémonial ; rencontres entre dignitaires de même rang ; conversations bilatérales avec les ministres et autres agents du pouvoir auprès duquel le négociateur était accrédité ; entretiens multilatéraux, ou conduits en présence d'un médiateur ; échanges survenus dans les banquets et autres occasions de la vie sociale ou de cour, etc. Quelques remarquables qu'aient été les différences qui aient pu les séparer, toutes ces formes du face-à-face diplomatique ont été incluses dans le champ de l'enquête. Il fut en outre décidé d'aborder ces divers types de rencontres dans un cadre chronologique très large – de la fin du Moyen Âge à la Première Guerre mondiale –, à l'intérieur duquel il était a priori difficile d'opérer un découpage admis par tous et applicable partout.

Ainsi envisagés, les entretiens diplomatiques recoupaient les trois fonctions – représentation, information, négociation – entre lesquelles on répartit fréquemment les activités des envoyés étrangers. Ils recouvraient par ailleurs une gamme extrêmement étendue de situations, dont il est possible de donner une première idée en jouant sur quelques paramètres importants. Les entretiens en effet étaient de nature à présenter des traits différents selon qu'ils avaient eu lieu en Europe, ou hors d'Europe ; entre Européens, ou entre Européens et non-Européens ; entre partenaires de même confession, ou entre fidèles de confessions différentes ; à la cour de Rome, ou à celle d'un souverain laïc ; dans une cour chrétienne, ou dans une autre ; dans une monarchie, dans une république, ou dans une ville libre ; entre monarchies, ou entre monarchies et républiques ; entre hommes, ou avec la participation d'une ou plusieurs femmes, telle par exemple Madame de Pompadour ; entièrement par oral, ou en combinaison avec des échanges écrits ; dans la langue de l'un, celle de l'autre, ou un idiome tiers ; pour régler une question territoriale, ou pour fixer un point de cérémonial ; à un moment ou à un autre enfin à l'intérieur de la période envisagée. Temporels, géographiques, politiques, religieux, culturels, thématiques ou de genre ces contextes portaient des formules extrêmement diversifiées, tant du point de vue de l'autonomie du négociateur que de celui des normes, des pratiques de communi-

cation et des stratégies d'argumentation. Il était indispensable de prendre pleinement en compte cette diversité, en vue de réaliser ce qui semblait devoir être l'objectif de l'enquête : l'identification – au-delà de l'irréductible singularité des textes et de l'apparente intemporalité de certains comportements – de formes d'entretien et de manières de négocier distinctes, coexistant dans l'espace ou se succédant dans le temps. Se posaient, par exemple, la question du jeu entre des modèles plus oratoires et solennels, et d'autres plus conversationnels et informels ; celle de la concurrence entre des pratiques de négociation misant en premier lieu sur l'argumentation et d'autres orientées en priorité à l'action sur les émotions ; celle, encore, des contraintes spécifiques qui pesaient sur certains protagonistes – femmes, juges, soldats, homme d'Église, etc. –, ou au contraire de la marge de manœuvre dont ces mêmes acteurs pouvaient jouir en raison même de leur condition.

### *Un vaste éventail de sources*

En ce qui concerne les sources, les initiateurs de l'enquête ont convenu que le document le plus répandu, du moins pour l'époque moderne et pour l'Europe occidentale, était certainement la lettre ou dépêche dans laquelle le négociateur rendait compte de son entretien avec tel ou tel de ses partenaires. Les archives des affaires étrangères des divers États européens contiennent des quantités impressionnantes de textes de ce type qui, si on les considérait pour eux-mêmes, mériteraient une étude à part ayant pour objectif de mettre en évidence les modalités de leur apparition et de leur évolution au fil des siècles. On a admis d'emblée que ces écrits devaient occuper une place de premier plan dans une recherche sur l'entretien diplomatique, qu'il s'agît des lettres les plus officielles – destinées par exemple aux souverains eux-mêmes – ou de celles qui présentaient un caractère plus informel, voire privé, et avaient pour destinataires des ministres, commis, collègues, amis, parents, etc. On sait à cet égard l'intérêt des papiers transmis à la postérité par tel consul de France à Tunis<sup>7</sup>, et celui de la coexistence, entre le Foreign Office et la British Library, de deux séries distinctes de missives, les unes officielles et les autres privées<sup>8</sup>.

Cependant il aurait été regrettable de laisser de côté d'autres sources dont l'utilité, toujours grande, l'est particulièrement pour les périodes les plus anciennes, les marches de l'Europe ou les

<sup>7</sup> Voir l'ouvrage de Christian Windler cité en note 1.

<sup>8</sup> Voir p. 308, la contribution d'Eva Dade.

autres continents. Aussi au-delà des seules dépêches diplomatiques, il a été décidé de prendre en considération plusieurs autres types de documents : traités sur l'ambassadeur et l'art de négocier ; journaux tenus par les négociateurs ou leurs domestiques pendant leurs missions ; instructions qui étaient remises à ces envoyés, et qui bien souvent préfiguraient les entretiens ; relations rédigées au retour de mission ; ouvrages d'histoire et récits de voyage enfin, qui constituent dans certains cas la seule source à disposition.

### LES ENJEUX DE L'ENQUÊTE

L'objet étant ainsi cerné, il a paru souhaitable d'aborder plus en détail quelques-unes des questions soulevées par son étude. C'est le but des développements qui suivent où, pour rendre l'exposé plus concret, on s'est aidé d'exemples tirés principalement de deux correspondances assez différentes : celle, d'une part, d'Arnaud d'Ossat avec son maître le roi Henri IV, dont il négocia l'absolution en cour de Rome auprès du pape Clément VIII et de son neveu le cardinal Aldobrandini<sup>9</sup> ; et celle, d'autre part, de Dominique-Vivant Denon, chargé d'affaires de France à Naples et futur directeur du Louvre de Napoléon, avec son chef d'alors le secrétaire d'État aux Affaires étrangères Vergennes auquel il rendait compte de ses rencontres avec deux des ministres de Ferdinand des Deux-Siciles – l'Anglais Acton, favori tout-puissant et anti-français de la reine Marie-Caroline, et le Sicilien La Sambuca, partisan des Bourbons, principal ministre en principe, mais non en réalité en raison de la spectaculaire ascension de son rival<sup>10</sup>. Dans la lecture de ces écrits, l'attention s'est portée successivement sur plusieurs points qui constituent autant d'enjeux pour une enquête sur l'entretien diplomatique : la position du document écrit – en l'espèce la dépêche diplomatique – au regard de l'entretien qu'elle rapporte ; la complexité de l'entretien, dès lors qu'on le situe par rapport à son contexte social, politique ou culturel ; la dynamique de l'interaction verbale ; et enfin la diversité des manières de négocier à l'œuvre dans les échanges entre les négociateurs et leurs interlocuteurs.

<sup>9</sup> A. d'Ossat, *Lettres*, éd. Amelot de La Houssaye, Amsterdam, 1708, 5 vol.

<sup>10</sup> D. V. Denon, *Négocier sur un volcan : Dominique Vivant Denon et sa correspondance de Naples avec le comte de Vergennes (1782-1785)*, Bruxelles, 2007.

*De quoi parlent les sources ? L'entretien au prisme et au risque de la dépêche*

Dans l'introduction, naturellement fort élogieuse, à l'une des premières éditions des lettres du cardinal d'Ossat, on lit que ce célèbre négociateur excellait au moins en deux choses : dans l'art de « traiter les affaires de vive voix », et dans celui de « les faire entendre par escrit tels qu'ils sont »<sup>11</sup>. Le propos a une portée générale, et par son premier terme rappelle que toute négociation se joue d'abord dans le jaillissement de la parole vive. Mais celle-ci meurt au moment même où elle se profère et, en ce qui concerne le moyen âge et les temps modernes, nul jamais ne pourra plus la recueillir dans sa fraîcheur ni dans son immédiateté. L'entretien en d'autres termes n'a plus de témoins. Il n'est connu que par des témoignages : ceux, précisément, qu'ont laissés à la postérité des hommes dont le propre était de posséder à un degré plus ou moins élevé l'art de « faire entendre par escrit » ce qui dans un premier temps avait été exprimé oralement. Reste toutefois à savoir si, en réduisant en texte des échanges verbaux, ils sont vraiment parvenus à les restituer, comme le prétend l'éditeur des lettres d'Ossat, tels qu'ils furent. C'était en principe la règle, ou pour mieux dire l'idéal, celui que recommandait Callières pour lequel le négociateur devait par ses missives prêter à son maître l'œil transparent à travers lequel celui-ci se ferait présent à une réalité lointaine<sup>12</sup>. C'était aussi, estimait-on, le chef d'œuvre qu'avait réalisé d'Ossat, qui comme le notait Amelot de La Houssaye rapportait ses conversations « sans y ajouter un seul mot du sien »<sup>13</sup>. Mais d'autres, ou les mêmes, faisaient également sentir que le jeu de la représentation et de la vérité était en fait assez complexe, et qu'il y avait en réalité plusieurs façons d'écrire et d'« assaisonner » la même chose, sans toutefois en trahir la substance. Ils renvoyaient, ce faisant, l'écho des propos tenus par Le Tasse dans son célèbre *Messaggero*.

Il se peut trouver un art [avait en effet écrit l'auteur de la *Jérusalem délivrée*] par le moyen duquel sans dire un mensonge, et sans taire la vérité, l'on ne laisse pas de la mettre dans le point que l'on peut désirer. Car comme les plumes dont l'ingénieuse nature enrichit le col des pigeons, et la queue des paons, sont réellement toujours les mesmes, et de la mesme couleur, quoy qu'elles representent diversement celle des rubis, des saphirs, et des

<sup>11</sup> Cité par A. Degert, *Le cardinal d'Ossat évêque de Rennes et de Bayeux (1537-1604) : sa vie, ses négociations à Rome*, Paris, 1894, p. 385.

<sup>12</sup> F. de Callières, *De la manière de négocier avec les souverains*, éd. J.-C. Waquet, dans Id., *L'art de négocier en France sous Louis XIV*, Paris, 2005, p. 244.

<sup>13</sup> A. d'Ossat, *Lettres...* cit. n. 9, 1, p. 346.

esmeraudes, et que par un agréable mélange elles les fassent esclater toutes ensemble, selon qu'elles se trouvent opposées à la clairté du soleil, ainsi de mesmes actions considérées en l'homme peuvent prendre diverses faces, selon que la considération en est diverse. Aussi s'ensuit-il de là, qu'une mesme action qu'on oppose d'une façon différente à la lumière de la raison, paroist tantôt bonne, tantost mauvaise, tantost meslée, tantost louable, et tantost digne de blasma ou de louange. Or comme l'ambassadeur emprunte son nom de l'orateur, c'est de luy aussi qu'il doit emprunter l'art ingénieux de faire changer de face aux choses, selon que les circonstances en sont placées<sup>14</sup>.

Les dépêches de tel négociateur, donc, rendaient bien compte de ses entretiens. Mais elles n'étaient pas ces entretiens eux-mêmes. Il y a lieu, pour y voir plus clair, de mettre en évidence la relation de ces écrits à ce qu'ils relataient et transmettaient.

Lorsqu'elle contenait la relation d'une conversation, la dépêche diplomatique comprenait une ou plusieurs séquences, plus ou moins longues, où les propos échangés de part et d'autre se trouvaient consignés. Ce compte rendu était en principe fidèle, et celui qui l'avait rédigé avait généralement ménagé des effets de nature à faire naître chez le lecteur le sentiment de la vérité. Les paroles proférées étaient parfois rapportées littéralement et – souvent chez Denon – placées entre guillemets. Les expressions les plus personnelles étaient citées et l'on apprenait par exemple que le pape, outré par l'enregistrement de l'Édit de Nantes au Parlement de Paris, avait un jour déclaré à d'Ossat et au cardinal de Joyeuse qui l'accompagnait que c'était là une loi faite « en son nez », « une grande playe à sa réputation et renommée » et même « une balafre en son visage »<sup>15</sup>. Les gestes également étaient décrits de façon évocatrice, et l'on voyait dans telle autre dépêche Clément VIII, tout pontife romain qu'il fût, étendre subitement son bras droit et l'empoigner « au-dessus du coude avec sa main gauche »<sup>16</sup>. Enfin le narrateur, lorsqu'il s'appelait Denon, était habile à s'effacer et à laisser l'entretien qu'il relatait se dérouler tout seul, en se contentant d'insérer dans son récit les indications indispensables pour identifier la succession et l'origine des prises de parole ; et s'enchaînaient alors les « je lui lus », « et lui dis », « me dit-il », « il ajouta », « et me dit », « après m'avoir assuré que », « puis », « il me fit ses plaintes », « il me confia », « ajouta-t-il », etc. Le lecteur ainsi éprouvait – et continue d'éprouver aujourd'hui – l'impression que dès l'origine on espérait

<sup>14</sup> T. Tasso, *L'esprit ou l'ambassadeur [...] mis en nostre langue par C. Baudoin*, Paris, 1632, p. 268 s.

<sup>15</sup> A. d'Ossat, *Lettres...* cit. n. 9, p. 34.

<sup>16</sup> A. d'Ossat, *Lettres...* cit. n. 9, p. 290.



éveiller en lui : celle de se trouver sur place et d'avoir en quelque sorte participé à la rencontre dont le récit lui était communiqué. Au demeurant il n'avait pas entièrement tort, car dans son compte rendu le négociateur ne pouvait se soustraire à un impératif de cohérence entre ce qu'il avait dit et entendu, d'une part, et ce qu'il écrivait, de l'autre.

Toutefois l'oralité présentait en ces temps comme en d'autres des caractères qu'il n'était pas toujours facile de consigner par écrit. La langue de surcroît variait souvent de l'entretien à la dépêche : aussi les vérités que celle-ci contenait, quelque frappantes qu'elles fussent, étaient fréquemment présentées en traduction, avec toute la part d'interprétation et éventuellement de trahison involontaire que comportait le rendu d'une conversation dans un idiome différent de celui dans lequel elle avait été originellement tenue. Celui qui rédigeait enfin n'en était généralement pas à sa première dépêche : aussi celle qu'il composait au sortir d'un entretien ne devait pas entrer en contradiction avec celles qu'il avait précédemment adressées à ses supérieurs, au point de donner l'impression qu'il était pris en défaut et de lui faire perdre la face. Si d'aventure il se laissait aller à une telle erreur, dans un deuxième temps il se rattrapait, comme le fit M. de La Chétardie, ambassadeur à Saint-Pétersbourg, après que la tsarine Élisabeth avait pris le pouvoir d'une façon très différente de celle qu'il avait envisagée : à une première missive, écrite à la hâte, dans laquelle perçait le désarroi du négociateur face à une situation totalement imprévue, fit en effet suite un second courrier, dans lequel les choses étaient remises à leur vraie place et le récit réorganisé pour assurer la nécessaire continuité avec les assertions et les prévisions précédentes du représentant du roi<sup>17</sup>.

La plume du diplomate n'était donc pas complètement libre, et la vérité de ce qu'il rapportait ne devait pas entrer en collision brutale avec celle, plus générale, qu'à tort ou à raison il avait construite dans ses précédentes lettres. Cet homme par ailleurs n'écrivait pas son journal intime : il correspondait avec quelqu'un d'autre, et plus précisément avec un personnage tout à fait considérable qui dans le cas d'Ossat était le roi de France et dans celui de Denon le ministre principal de Louis XVI. De ce lecteur, le négociateur recevait des ordres – appelés poliment instructions. Il espérait bénéfi-

<sup>17</sup> J.-C. Waquet, *Diriger la politique, subir l'histoire : les diplomates français et les révolutions de la cour de Russie (1740-1741)*, dans Y.-M. Bercé et E. Fasano Guarini (dir.), *Complots et conjurations dans l'Europe moderne. Actes du colloque de Rome (30 septembre-2 octobre 1993)*, Rome, 1996 (Collection de l'École française de Rome, 220), p. 224-225.



cier de sa confiance. Il désirait en conserver la faveur. Il s'efforçait aussi d'en influencer les vues et d'en orienter les choix, conformément à la vision qu'étant sur place il s'était forgée des problèmes et de leur solution. Il ne pouvait pas, en conséquence, lui servir n'importe quoi, et ce d'autant moins que les textes qu'il composait à son intention devaient respecter des règles – de pertinence dans le contenu, de convenance dans les termes, d'économie dans le propos – que les auteurs de traités sur l'ambassadeur ou l'art de négociateur se plaisaient à rappeler. Dès lors il n'était pas question que la parole vive – celle du négociateur et celle de ses interlocuteurs – fût irruption dans les dépêches parée de la vérité souvent imprévisible et incontrôlable de son jaillissement. Elle devait au contraire être pliée à des normes d'écriture et limée de façon à la fois à satisfaire une attente – celle du lecteur – et à servir des intérêts – ceux du négociateur. L'arrangement s'imposait. Il avait pour fonction essentielle d'assurer la cohérence non plus entre ce qui était écrit et ce qui s'était passé, ni entre ce qui était écrit et ce qui l'avait été dans de précédentes missives, mais entre ce qui s'était passé – de bon ou de mauvais, de satisfaisant ou d'insatisfaisant, de valorisant ou de peu valorisant – et ce qui devait être écrit si l'on voulait faire prévaloir une certaine idée de la situation, une certaine conception de la solution, ou une certaine image de soi-même.

Les dépêches napolitaines de Denon montrent qu'effectivement le chargé d'affaires de France, comme probablement tout négociateur, découpait à l'intérieur des entretiens qu'il avait conduits avec Acton ou avec le marquis de La Sambuca des séquences significatives, qu'il les faisait précéder, si nécessaire, de commentaires qui remplissaient la fonction de guide de lecture, qu'il les entremêlait, si cela servait son propos, de passages tenant de l'information politique, et qu'il rangeait le tout selon un ordre qui faisait sens ou, si l'on préfère, soutenait ses vues. Il mettait donc l'accent sur ce qui – à son avis du moins – le valorisait lui-même, plaçait aussi dans la bouche de son interlocuteur ce qu'il souhaitait faire entendre, sans avoir nécessairement intérêt à le dire par lui-même, taisait encore ses réponses, s'il n'était pas assuré de leur pertinence, et pour autant n'enlevait jamais à son compte rendu son caractère d'immédiateté, ni de vérité. Le futur directeur du Louvre, il est vrai, ne produisait pas toujours un résultat heureux, notamment en ce qui concerne le choix des termes et le respect des normes d'écriture, de sorte que parfois il se faisait durement rappeler à l'ordre par son ministre. Mais d'Ossat à l'inverse était un maître du verbe : il avait l'art de l'écriture qui fait vrai, et de rapporter les propos qu'il avait tenus au pape dans des termes qui, utilisés ou non dans sa conversation avec le pontife, étaient en tout cas de nature à être entendus et goûtés par le roi.

L'entretien ainsi devenait récit, organisé, pensé et finalisé. Le récit à son tour se faisait innocemment démonstration : de l'identité et de la qualité du négociateur, de la vérité d'une analyse de la situation, du bien-fondé d'un pronostic, de la justesse d'un choix en matière d'action. Pourvu qu'il fût bien rédigé, il se passait de commentaire, et n'en acquérait qu'une force plus grande sur celui qui le lisait. Celui qui écrivait tenait pour sa part plusieurs rôles. Il mettait en scène un entretien. Il était, sur scène, l'un des héros – plus ou moins volubile, selon les cas – de cette rencontre. Il était enfin, hors scène, celui qui commentait ce qui s'était passé à l'intention de qui, n'ayant pas été là, se trouvait dans la position d'un public susceptible d'être éclairé et guidé.

On dira en conséquence qu'une dépêche contenant le compte rendu d'un entretien mettait et continue de mettre son lecteur en présence de deux choses. De façon immédiate, elle le plaçait, comme tout écrit de cette nature, au contact d'une négociation par correspondance conduite selon des voies où devoir d'informer – en l'espèce, sur un entretien –, art d'écrire et art de négocier tendaient à se superposer. De façon médiate, elle le faisait pénétrer dans le secret d'une intrigue et plus précisément de conversations dont cependant la présentation était asservie aux nécessités d'une narration et se trouvait par voie de conséquence orientée à une démonstration et à la poursuite d'intérêts. Du même coup l'entretien était à la fois et de façon indissociable l'ingrédient dont s'était nourrie une négociation épistolaire, et l'objet préexistant à la missive qui portait cette négociation, objet que celle-ci visait et qu'elle permet aujourd'hui encore de saisir de façon réfractée.

De ces quelques remarques, on doit tirer la conclusion que la dépêche, qui est sans contredit une source de choix pour l'étude des entretiens diplomatiques, est aussi structurellement biaisée, sous l'effet d'un travail parfois hâtif, parfois au contraire méticuleux, de construction narrative et démonstrative. Aussi nul ne saurait l'aborder comme un texte neutre et transparent, par le moyen duquel un entretien pourrait être saisi dans sa réalité dernière. Il paraît au contraire préférable de ne pas dissocier l'étude de l'entretien de celle de la dépêche qui en rend compte ou, si l'on préfère, de ne pas isoler l'objet du récit du récit lui-même et de ses finalités justificatrices ou démonstratives. Car ce n'est qu'ainsi qu'on peut mettre le doigt sur ce qui, dans la relation d'une conversation, procède de son investissement par la narration et au-delà par l'intérêt.

Ces dernières remarques portent à la méfiance, voire au scepticisme. Cependant on doit considérer que le négociateur écrivait à des partenaires qui étaient aussi au fait que lui des usages en vigueur dans les conversations diplomatiques, et qui ne le croyaient qu'autant que ses rapports étaient vraisemblables, c'est-

à-dire correspondaient aux données collectives de l'expérience des « hommes de la paix ». Lui-même en était bien pénétré, et pour cette raison ne faisait pas état dans son récit d'une entorse au comportement attendu, ou d'une quelconque déviation par rapport à la norme, sans relever aussitôt cet écart. Ses dépêches, certes, stylisaient et remodelaient les entretiens singuliers qu'il avait conduits. Mais les récits qu'il rédigeait n'étaient pas pour autant décrochés des modalités concrètes, notamment politiques et culturelles, de la pratique sociale dont il exploitait des exemples particuliers. Aussi on serait tenté d'écrire que si la dépêche ne renseigne pas de façon vraiment fiable sur un entretien diplomatique donné – parce qu'elle le soumet à un travail orienté de mise en récit, et ce faisant le transforme en une autre conversation que celle qui s'est effectivement déroulée –, elle fournit en revanche un témoignage assez utile sur la pratique de l'entretien diplomatique considérée dans son ensemble et sur ses variations selon les temps et les lieux.

*Du simple au complexe: les effets de la mise en contexte*

Qui prend en examen un compte rendu d'entretien y découvre au moins deux personnes: le négociateur et son partenaire qui tantôt est un autre négociateur, tantôt un ministre, tantôt enfin un prince. Ces deux hommes cependant en invoquaient d'autres, qu'ils citaient expressément: leurs maîtres par exemple, dont ils tiraient les écrits de leur manche ou de leur portefeuille, ou dont ils rapportaient les propos, ou encore tel membre de leur cour dont la voix elle aussi se faisait entendre. D'Ossat remettait donc au pape des lettres de Henri IV, et Denon transmettait des messages de Vergennes au marquis de La Sambuca. Celui-ci de son côté répétait ce que son rival Acton lui avait dit. La communication ainsi n'impliquait pas seulement les deux interlocuteurs physiquement présents dans le lieu où l'entretien prenait place. Elle s'étendait à des figures absentes dont le dire, proféré par autrui, faisait généralement autorité – ou du moins servait de référence ou de point de départ pour la discussion –, et dont le jugement ou la réaction pouvait demain s'avérer déterminants pour l'avenir du négociateur. Demandes et répliques de surcroît introduisaient dans l'entretien et, par contrecoup, dans le récit quantité de personnages – par exemple Ferdinand des Deux-Siciles, sa femme Marie-Caroline, Louis XVI, Charles III, Florida Blanca – avec lesquels on ne cessait de compter et dont on rapportait et commentait les opinions, les dispositions ou les actions. Par ce biais le dialogue devenait volontiers polyphonie, tandis que la solitude des deux hommes enfermés dans le secret d'un cabinet bien clos n'était qu'apparente. Aussi en pratique le compte rendu mobilisait de nombreux personnages, qui à la fois étaient histori-

ques, dans l'espace physique et généralement distant de leur action politique, et textuels, dans le cadre immédiat du récit où ils étaient invoqués et caractérisés. Enfin deux hommes occupaient une position particulière au regard de la dépêche : le négociateur, qui était à la fois acteur et rédacteur, se mettait lui-même en scène et simultanément commentait ses propres actions ; et son maître – Vergennes par exemple – qui tout ensemble était une figure parmi d'autres et le lecteur pour qui – et en fonction de l'attente de qui – tout était écrit, et tous les autres personnages construits. Au couple des interlocuteurs s'ajoutait donc, aussi important que lui pour le compte rendu, celui des correspondants.

Pendant les négociateurs n'agissaient pas seulement en relation avec d'autres individus, mais aussi à l'intérieur de structures de pouvoir – celle de leur système politique de provenance, et celle du lieu de leur séjour – dont le propre était de déterminer en grande partie leur marge d'autonomie par rapport à leur maître et leurs possibilités concrètes d'action. L'identification des caractères propres à ces structures – saisies dans leurs dimensions formelles et informelles –, l'appréhension des catégories, schémas et stéréotypes à l'aide desquels elles étaient construites, et l'évaluation de leur incidence sur l'activité des négociateurs a paru aux initiateurs du projet une étape indispensable dans l'effort de mise en contexte par lequel une enquête sur l'entretien diplomatique doit nécessairement passer. En outre il leur a semblé que cette incidence apparaîtrait d'autant mieux que serait prise en considération une grande diversité de structures politiques : non seulement les monarchies de l'Europe occidentale, mais aussi des cours non européennes ainsi que des régimes politiques où le pouvoir est exercé de façon collective, tels la république de Venise ou les cantons suisses.

À l'intérieur de ces structures, le négociateur et son vis-à-vis étaient en principe solidaires de leurs maîtres, de sorte que l'entretien, à première vue, opposait ou du moins mettait en présence sinon deux fronts, du moins deux camps divisés par des conflits ou au contraire rapprochés par une volonté commune d'amitié. La réalité toutefois pouvait être un peu plus complexe, notamment lorsqu'à la toujours souhaitable harmonie à l'intérieur de la cour et du gouvernement se substituaient la division et les rivalités. La Sambuca par exemple se caractérisait non par sa solidarité avec les plus puissants personnages de la cour des Deux-Siciles – Acton et la reine –, mais par sa dissociation d'une politique qu'il dénonçait et rejetait absolument, de sorte qu'il faisait, ou désirait faire, cause commune avec les deux rois Bourbon de Madrid et de Versailles contre un rival haï qu'il souhaitait vivement éliminer. Le négociateur par ailleurs appartenait parfois à l'une *et* à l'autre des cours en présence : lorsqu'ils expliquaient à Clément VIII l'Édit de

Nantes, le cardinal d'Ossat et son confrère de Joyeuse agissaient en tant qu'émissaires du bon roi Henri. Mais ils faisaient aussi partie du Sacré Collège, et appartenaient donc également à la cour de Rome. Aussi le pape, alternativement, les traitait en représentants de la France, leur demandait conseil et aide en tant que membres de la Curie et n'hésitait pas pour finir à leur donner des ordres. D'autres cas d'appartenances multiples pouvaient se présenter : ainsi (C. Windler) avec les personnages touchant des pensions d'une ou plusieurs cours étrangères, ou encore avec les confesseurs des princes, qui appartenaient à la cour de ceux-ci, mais aussi à l'Église et plus particulièrement à un ordre ou à une congrégation.

Les camps n'étaient donc pas nécessairement aussi tranchés qu'un préjugé un peu simpliste pourrait le faire penser. Par ailleurs les intérêts en jeu étaient souvent multiples et enchevêtrés. Bien sûr, les princes et les États avaient les leurs. Celui d'Henri IV, par exemple, était de se faire absoudre par le pape, sans pour autant perdre le bénéfice de l'absolution précédemment obtenue en France, et de se faire en outre publiquement reconnaître par le pontife romain. Celui de Clément VIII était de forcer le roi de France à demander, avant son absolution, sa réhabilitation au trône, et de parvenir de surcroît à restaurer son influence sur le royaume des lys. Cependant les négociateurs et les ministres avaient aussi leurs vues propres. Assez mal en point à Naples où il était en butte à l'hostilité de la reine et d'Acton, Denon avait intérêt à convaincre son interlocuteur La Sambuca qu'il restait malgré tout un interlocuteur crédible, jouissant de l'estime et de la confiance de son ministre. Il devait également convaincre Vergennes de son identité de bon négociateur, injustement persécuté par les cabales et l'inimitié d'un favori anti-français. Son intérêt, encore, était de persuader la cour de Versailles qu'un rapprochement avec les Deux-Siciles était inimaginable dans les conditions actuelles et qu'il valait mieux donner la priorité à la manière forte, de façon, notamment, à se débarrasser d'Acton. La Sambuca, de son côté, avait intérêt à enrôler Denon, et plus encore Vergennes, dans la préparation d'un coup d'État contre son rival. Il avait en outre tout à gagner à se faire reconnaître la qualité non seulement de ministre apprécié du roi Ferdinand, mais aussi celle de « bien intentionné », c'est-à-dire d'ami des Bourbons, de la France et spécialement du ministre principal. Enfin celui-ci avait devant les yeux les intérêts de Louis XVI. Mais il devait aussi poursuivre le sien propre, qui était de ne pas attaquer de manière frontale la reine des Deux-Siciles, et sœur de la reine de France. Les intérêts formaient donc dans ce cas comme dans tant d'autres un écheveau extrêmement complexe. Ils investissaient dans leur immense et souvent contradictoire diversité les conversations directes entre le négociateur et son interlocu-

teur. Ils conditionnaient également l'attitude du premier vis-à-vis de son chef, et donc réagissaient sur sa correspondance. Aussi ils pesaient sur le récit qui pouvait être écrit, *ex post*, d'un entretien dont il fallait que pour finir il servît à Versailles les vues de celui qui l'avait conduit à Naples. La lecture et l'analyse de ce compte rendu gagnent, en conséquence, à prendre en compte le réseau très complexe d'intérêts à l'intérieur duquel son rédacteur agissait.

Si les intérêts étaient multiples et généralement contradictoires, les relations l'étaient également. Le conflit bien sûr était toujours à craindre, et donc à gérer, en l'avouant ou en le niant, en le minimisant ou en l'exagérant. L'amitié de son côté n'était nullement à exclure, mais elle risquait aussi d'être ambiguë, à la mesure des divergences d'intérêts qu'elle recouvrait. De ce fait amitié et conflit ne pouvaient pas être clairement opposés. Denon et le roi, par exemple, proclamaient leur sympathie pour La Sambuca qui à son tour multipliait les protestations d'admiration et même d'attachement pour Vergennes. Toutefois les vues des deux parties n'étaient pas les mêmes, puisque le ministre des Deux-Siciles rêvait d'un coup d'État contre son rival, pour lequel il espérait obtenir le concours de la France, tandis qu'à Versailles on excluait toute participation dans une aventure de cette nature, tout en voyant dans La Sambuca un mécontent susceptible d'être transformé en informateur, plutôt que le responsable de la politique étrangère napolitaine. L'amitié en conséquence n'allait pas sans la tension : La Sambuca se plaignait de façon plus ou moins voilée, tandis que Denon, instruit par son ministre, prenait par devoir ses distances face aux propos de son interlocuteur napolitain. Le conflit en d'autres termes était structurellement présent à l'intérieur de l'entente, mais, comme en même temps chacun avait intérêt à ne pas rompre, la comédie des bons rapports continuait entre de bons amis qui tentaient mutuellement de se manipuler, l'un pour entraîner les autres dans une action d'éclat, et les autres pour pousser le premier à des confidences toujours utiles.

Amitié et conflit ne se distinguaient donc pas aisément. Elles ne s'alignaient pas non plus selon des fronts bien clairs, car on pouvait être l'adversaire de quelqu'un, et son ami, selon le moment, le rôle qu'on jouait, les intérêts qu'on représentait et les affaires qu'on traitait. L'exemple de Denon est ici encore assez éloquent. Chargé d'affaires de France, institutionnellement solidaire de son ministre et de son roi, il exprimait un désir d'amitié au ministre La Sambuca et à son maître Ferdinand. Mais, comme son chef, il n'ignorait pas que les relations entre les deux cours passaient en fait par une phase conflictuelle. Il n'était pas pour autant entièrement d'accord avec Vergennes sur la meilleure façon de sortir de ce mauvais pas, et à cet égard il se rapprochait de La Sambuca



qui comme lui penchait plutôt pour la manière forte. Cependant le secrétaire d'État du roi de Naples ne pouvait pas passer à proprement parler pour son ami, puisqu'il demandait son rappel sur ordre de son maître et, au-delà, de la reine. Toutefois en tant que personne particulière il se déclarait « bien intentionné » pour la France, et spécialement pour Denon avec qui il voulait faire cause commune contre Acton. Aussi le chargé d'affaires était tantôt l'ami de l'un, et tantôt l'ami de l'autre, sans l'être vraiment de personne, et en se trouvant en conflit avec tout le monde, de sorte que sa situation ne peut nullement se comprendre à la lumière d'un modèle simplifié qui opposerait mécaniquement deux camps dont on présumerait le caractère monolithique : la cour de Versailles d'un côté, et celle de Naples de l'autre.

En définitive, tout entretien – de même que le compte rendu qui le rapportait – prenait place à l'intérieur d'un contexte extrêmement complexe dont les divers aspects ne pouvaient échapper ni aux interlocuteurs, ni aux correspondants, de sorte que les uns par oral, et les autres par écrit, ne géraient pas au même instant un seul rôle, ni un seul intérêt, ni une seule relation, mais une multitude de rôles, d'intérêts et de relations faisant intervenir un très grand nombre de personnages difficilement réductibles à deux fronts clairement distingués. La reconstitution de cet écheveau et de ce tissu est de nature à être facilitée par le recours à une analyse conduite en termes de réseaux (C. Windler). Elle constitue l'un des objectifs que doit se fixer par priorité celui qui se penche sur des comptes rendus d'entretiens diplomatiques. Leur prise en considération est essentielle pour comprendre la dynamique et le contenu de la conversation, telle qu'elle est rapportée par le négociateur, ainsi que la structure et les termes qui distinguent son récit.

*Acteurs, action, communication : la dynamique de l'échange verbal*

S'inspirant de la manière dont Arnaud d'Ossat présentait dans ses dépêches ses conversations avec le pape ou l'état des relations entre la France et le Saint-Siège, on peut face au compte rendu d'un entretien diplomatique se poser d'abord quelques questions qui aident à situer les interlocuteurs l'un par rapport à l'autre. L'émissaire d'Henri IV excellait, en effet, à faire apparaître en général les « intentions » de ses partenaires, ou les siennes, en entendant sous ce terme les buts que chacun se fixait sur les différents points en débat comme, par exemple, d'être décidé à demander la réhabilitation ou à l'inverse d'être déterminé à ne jamais la solliciter. Le négociateur, le roi, le pape et le cardinal son neveu se distinguaient par ailleurs sous la plume d'Ossat par de plus ou moins grandes « dispositions » à traiter présentement, en raison de



la conception qu'ils se faisaient des devoirs attachés à leur état, des « offices » qui avaient été effectués auprès d'eux, des humeurs et des passions qui les gouvernaient et de la connaissance – au reste plus ou moins claire – qu'ils avaient de leur véritable position de négociation. Celle-ci enfin constituait pour le prudent ecclésiastique un objet d'analyse privilégié. Il soupesait avec lucidité les contraintes naissant du cadre institutionnel à l'intérieur duquel les échanges se déroulaient, celles qui résultaient des étapes antérieures de la négociation, les forces relatives des uns et des autres, les gains et les pertes qu'ils pouvaient espérer, les alternatives vers lesquelles il leur serait éventuellement possible de se tourner, leur degré d'indépendance face à l'autre partie, et de tout cela il tirait des conclusions sur qui était, au-delà d'apparences toujours trompeuses, le véritable demandeur.

L'historien peut aujourd'hui faire sienne la démarche d'Ossat, en tenant compte toutefois du fait qu'intentions, dispositions et positions étaient aussi nombreuses qu'il y avait de protagonistes en présence, d'intérêts en jeu et de relations en cause, et en n'oubliant pas par ailleurs de considérer que la question de ces intentions, de ces dispositions et de ces positions ne concernait pas seulement celui qui parlait, mais aussi celui qui après coup rédigeait, et également son lecteur. Il n'est pas inutile de surcroît de s'interroger sur les intentions avec lesquels les interlocuteurs s'engageaient non pas dans une négociation de longue haleine, appelée à se scinder en de multiples conférences, mais dans une conversation singulière, qui au reste pouvait dans l'esprit de l'un d'eux ne viser à rien d'autre qu'à maintenir le contact. Il faut encore, si la chose est possible, distinguer ces intentions de celles qui dans le compte rendu étaient prêtées après coup à ces mêmes personnages. Enfin la position de négociation, considérée sur un plan général, n'était pas tout : comptait aussi la marge de manœuvre de chacun dans l'entretien, qui variait suivant qu'on l'avait suscité ou au contraire accordé, qu'on était en mesure de prendre l'initiative ou qu'on devait la subir, qu'on pouvait prétendre à une certaine égalité avec son vis-à-vis ou qu'on se trouvait à son égard dans une situation plus ou moins avouée d'infériorité.

Le lieu, le temps et le déroulement de l'action sont d'autres points importants, mais hérissés de difficultés. Se pose d'abord (S. Péquignot) la question des limites de l'entretien, qui sont loin de ressortir toujours avec clarté à la lecture de documents qui enchevêtrent sans transition, et parfois à dessein, compte rendu de conversations et éléments d'une autre nature, tels que par exemple la transmission de nouvelles et d'avis. De plus il est extrêmement difficile de faire à la lecture d'une dépêche le partage entre ce qui exprime l'ordre selon lequel l'entretien s'est véritablement passé,

et ce qui procède du travail d'élaboration narrative effectué après coup par le rédacteur. L'historien apprend que d'Ossat parfois se présentait avec un « plan » et qu'il s'efforçait ensuite de le mettre en application. Il découvre en consultant ses dépêches ou celles de Denon une suite de séquences au cours desquelles chacun déclare, proteste, complimente, explique, commente, insinue, suggère, propose, demande, exige et bien sûr répond, ou ne répond pas, selon ses intérêts. Il assiste à des initiatives et voit l'un des négociateurs entreprendre de piloter l'entretien, profiter de la faiblesse de son partenaire, et parfois bénéficier de sa complicité. Il voit aussi le premier se heurter à la résistance du second, soit que celui-ci ne veuille pas répondre, ou s'efforce de changer de sujet, de façon à réaliser ses propres intentions. Il constate qu'on passe la main et qu'aussi on la reprend, et qu'à l'occasion on met un peu abruptement un terme à la conversation, en espérant que cela va faire impression et qu'on sera bientôt rappelé. Mais, sauf à pouvoir croiser des sources de provenance différentes, il lui est bien difficile de déterminer ce qui dans tout cela procède de la scrupuleuse logique du procès-verbal et ce qui à l'inverse relève du registre de l'arrangement.

Ce qui malgré tout semble se profiler, c'est la récurrence d'un double mode d'action pour l'analyse duquel les travaux de micro-sociologie dus par exemple à Erving Goffman<sup>18</sup> paraissent ouvrir des pistes fécondes. Le négociateur et son partenaire en effet semblent avoir été constamment engagés dans un travail de présentation d'eux-mêmes et plus généralement de construction et de reconstruction des identités. Chez d'Ossat comme chez Denon l'entretien et son compte rendu consistaient pour une bonne partie à expliquer à son interlocuteur, avec un plus ou moins grand succès, qui on était – un ami de la France, un ennemi de l'Espagne, un ministre en crédit, un négociateur hors pair, un intermédiaire officieux, un zéléateur de la religion catholique romaine, etc. – et qui étaient les autres, de façon à se faire reconnaître un statut, à se mettre soi-même en crédit, à jeter le discrédit sur autrui, à rendre sensibles ses dispositions, crédibles ses intentions et plus forte sa position. En outre s'entretenir, c'était cadrer des situations, des évolutions et des problèmes, leur donner un nom et les placer dans un contexte qui leur conférait un sens, orientait l'appréciation que l'on pouvait porter sur une conjoncture, et la solution qu'il était possible de réserver à une question. Cette double activité de cadrage et de

<sup>18</sup> Voir par ex. E. Goffman, *La mise en scène de la vie quotidienne*, Paris, 1973, ou *Les cadres de l'expérience*, Paris, 1991.

présentation de soi servait le négociateur, comme d'ailleurs son interlocuteur qui y recourait également. Elle créait ou confirmait un climat par ailleurs recherché d'amitié ou de tension. Elle aidait à garder la face. Elle constituait également l'instrument de la manipulation d'autrui et donc d'une prise de contrôle d'où devaient venir en retour des informations, des concessions ou à tout le moins la neutralisation de l'autre partie. Cette activité se poursuivait dans le compte rendu, à l'aide duquel le négociateur se présentait lui-même, si possible à son avantage, présentait les autres et cadrant les situations face auxquelles il se trouvait confronté. Les propos par lui rapportés pouvaient dès lors avoir un double destinataire. Ceux par exemple qui étaient mis dans la bouche de La Sambuca, se configuraient à première vue comme un discours tenu à Naples, par lequel le ministre des Deux-Siciles avait expliqué et cadré à l'intention de Denon la situation actuelle de sa cour. Mais couchés sur le papier par le chargé d'affaires, ils devenaient le moyen par lequel celui-ci s'adressait à son chef et lui communiquait ce même cadrage, tout en en faisant porter la responsabilité par un tiers.

Agir, à chaque fois, c'était communiquer, par écrit dans la dépêche et par oral à l'intérieur d'un entretien dont le climat était parfois très ouvertement construit – en multipliant par exemple les déclarations initiales d'amitié et de bonne entente – et dont le niveau de secret et de confidentialité pouvait lui aussi être précisé d'emblée, comme le fit le cardinal Aldobrandini lorsque, écrit d'Ossat, « afin que je lui parlasse en toute confiance, il me remontra la lettre de V.M. que j'avois rendue au Pape, et me dit que S.S. l'avoit envoyé appeler le soir après que j'eus parlé avec elle, et lui avoit dit ce que je lui avois exposé, et ce qu'elle m'avoit répondu »<sup>19</sup>. Chacun en outre observait dans l'échange une attitude de communication qui attestait un plus ou moins grand respect des formes et notamment de celles du cérémonial.

Cette attitude faisait une part plus ou moins essentielle à tout ce qui n'était pas de l'ordre du verbe, qu'il s'agît des silences (S. Andretta), des gestes ou de la manipulation des objets, et l'on citera ici les lettres que d'Ossat présentait au pape, ou Denon aux ministres du roi des Deux-Siciles, les pouvoirs que tel autre négociateur exhibait à point nommé, les cadeaux que l'on s'échangeait pour manifester l'amitié, ou encore l'inégalité, entre les partenaires, et enfin le crucifix vers lequel le pontife tournait ses regards pour conférer à son propos plus de solennité, et presque la force d'un serment.

<sup>19</sup> A. d'Ossat, *Lettres...* cit. n. 9, vol. I, p. 299.

Le « régime de la parole » (S. Péquignot) constituait lui aussi un aspect essentiel. Le négociateur pouvait se montrer tantôt amical et coopératif, et tantôt conflictuel et menaçant, prendre le ton d'un orateur, ou se cantonner dans celui de la conversation, laisser aller ses émotions, ou affecter de parler selon raison, jouer la dramatisation, ou procurer la détente, se montrer ouvert et direct dans ses dires, ou s'exprimer avec dissimulation et de façon oblique, rechercher la précision, ou se maintenir dans le flou, se contenter enfin d'assurances, les réitérer et les exagérer, ou plutôt exhiber des preuves matérielles de la véracité de ses dispositions et de la pureté de ses intentions. Tout cela bien sûr mérite analyse, pour autant toutefois que le mode de communication adopté dans le compte rendu le permette. Car si d'Ossat écrivait volontiers des mouvements du pape ou de son neveu, il ne se décrivait guère lui-même, et Denon, bien souvent, ne rapportait que des paroles sans dire mot des gestes qui les accompagnaient. L'un et l'autre, en revanche, mettent leur lecteur d'aujourd'hui en prise directe avec la façon qui leur était propre de gérer la communication écrite avec leur correspondant, à travers un style qui n'était pas seulement art d'écrire, mais aussi art de négocier.

Dans la conversation comme ensuite dans le compte rendu, la communication passait aussi par la production d'arguments que l'on plaçait dans sa propre bouche et dans celle de ses interlocuteurs et dont bien sûr il est aujourd'hui assez difficile de savoir s'ils furent proférés dans les termes utilisés ensuite pour les rapporter. Ces raisons, qui conduisaient les négociateurs à arguer notamment de la différence entre les apparences et la réalité, entre les intérêts imaginaires et les intérêts véritables, ou encore entre ce qu'ils auraient voulu faire et ce que la nécessité leur avait imposé, étaient tributaires de leurs conceptions – politiques, religieuses, morales, etc. – et emportaient d'autant plus sûrement l'adhésion que ces mêmes conceptions étaient partagées par l'autre partie. Pour que l'entretien fonctionne, il était donc nécessaire de rechercher et si nécessaire de construire – fût-ce dans l'ambiguïté et dans le malentendu – des références admises par tous qui permettent la compréhension mutuelle et facilitent l'accord. Ainsi en dépit des divergences qui les séparaient, d'Ossat, Clément VIII et le cardinal Aldobrandini se trouvaient, en religion, un terrain d'entente dans l'affirmation d'une hostilité commune à l'hérésie et d'un zèle indéfectible pour le catholicisme romain. Ils se réunissaient, en politique, par l'importance accordée à la réputation, par la place faite à une « bonne » raison d'État et par la reconnaissance du rôle revenant, contre la volonté, la liberté et les pieuses intentions des princes, à la nécessité et à la force des choses. De même en matière d'attitude de communication, ils partageaient, plus ou moins, et

faisaient évoluer un éventail de normes d'origine diverse, empiriquement construites et indispensables au fonctionnement de l'échange : comme de respecter le cérémonial de la cour de Rome, de protester à chaque détour de phrase de sa révérence pour le souverain pontife, d'admettre que celui-ci ne pouvait pas envoyer de bref au roi Henri IV, tant qu'il ne l'aurait pas reconnu, ou encore de parler en vérité, de garder soigneusement les secrets et de tenir fidèlement sa parole – ce qui imposait au négociateur, en l'espèce d'Ossat, des efforts considérables pour paraître tel en tout temps. Ce travail de rapprochement pouvait conduire l'une des deux parties à s'aligner, au moins tactiquement, sur les normes et sur le discours de l'autre.

La connaissance de ces normes, ainsi que celle des conceptions sous-jacentes à l'argumentation, constituaient autant d'éléments essentiels pour la compréhension des propos et plus généralement des signaux que le négociateur recevait de l'autre partie. Elle conditionnait par conséquent l'interprétation ou, pour reprendre un terme récemment remis à l'honneur<sup>20</sup>, la construction de « verisimilitudes ». Cette interprétation éclatait dans les commentaires que le rédacteur de la dépêche introduisait explicitement dans son compte rendu, ainsi lorsque d'Ossat, tirant les leçons des réactions de Clément VIII et de son neveu à l'annonce du retard subi par les ambassadeurs d'Henri IV, écrivait :

En somme, Sire, je voi, que ceux, qui veulent ôter le soupçon et la crainte aux autres, ont grand'peur eux-mêmes; et croi, que le premier, qui les avertira du partement de vos Ambassadeurs, les ôtera d'une grande peine et souci. Et cela même, qui les fait craindre à présent, fera, qu'ils se rendront plus traitables en la négociation, quand vos Ambassadeurs seront ici; et qu'ils ne les lairront jamais aller sans ce pour quoi ils y seront venus<sup>21</sup>.

Toutefois l'interprétation agissait également sur un autre plan, plus discret et plus fondamental, en ce qu'elle commandait en partie l'organisation même du compte rendu, l'ordre dans lequel les propos étaient rapportés, les termes dans lesquels ils étaient restitués, les détails sur lesquels l'accent était placé.

À ce stade de l'interprétation comme d'ailleurs dans le reste de l'activité du négociateur, jouaient aussi (M.-K. Schaub) d'autres paramètres sur lesquels il est juste de mettre l'accent : les catégories

<sup>20</sup> X. Le Person, « *Practiques* » et « *practiqueurs* » : *la vie politique à la fin du règne de Henri III (1584-1589)*, Genève, 2002.

<sup>21</sup> A. d'Ossat, *Lettres...* cit. n. 9, vol. I, p. 351-352.

propres au négociateur, les stéréotypes auxquels il lui paraissait légitime d'adhérer, ainsi que les schémas mentaux qui orientaient ses raisonnements et lui permettaient, par exemple, de raisonner sur le fondement d'une opposition entre le roi, qui était légitime, et le despote, qui ne l'était pas. Ainsi conditionnée, l'interprétation pouvait prendre parfois une voie qui n'était pas la meilleure et s'engager dans le sens du malentendu, voire de l'erreur. Elle était en tout état de cause introduite dans des termes compatibles avec les vues et les objectifs du négociateur. Aussi la dépêche se trouvait à la rencontre de deux paramètres : la capacité d'interpréter, de façon plus ou moins fondée, les dires et les gestes d'autrui, et la volonté de démontrer, d'une manière plus ou moins efficace, des vérités susceptibles de servir des intérêts.

*De l'universel au singulier : l'entretien à l'épreuve des manières de négociateur*

Tous les aspects qui viennent d'être évoqués mériteraient d'être approfondis à la lumière des études conduites en sciences sociales sur le thème de la négociation, qu'il s'agissent de celles qui, à la suite de Richard Walton et Robert McKersie, exploitent l'opposition entre « distributive bargaining » (à somme nulle) et « integrative bargaining » (à somme non nulle, par la création de gains conjoints), ou de celles qui, par exemple avec Michael Blaker, visent à exploiter la notion de « style de négociation », ou encore des travaux de Raymond Cohen qui, en matière de « cross-cultural negotiations », a proposé de faire une distinction entre « low context communication » et « high context communication »<sup>22</sup>. Sans entrer ici dans la discussion de cette abondante et importante production, ni dans une évaluation de son possible transfert à des enquêtes d'histoire, on observera seulement que ce transfert serait probablement plus aisé dans le cas de travaux prenant en compte la diversité des « styles de négociation » que dans celui de modèles interprétatifs mathématisés inspirés par la théorie des jeux et postulant l'existence d'un

<sup>22</sup> P. T. Hopmann, *Two Paradigms of Negotiation: Bargaining and Problem Solving*, dans *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 542, 1995, p. 24-47; M. Blaker, *Japanese International Negotiating Style*, New York, 1977; M. Blaker, P. Giarra et E. F. Vogel, *Case Studies in Japanese Negotiating Behavior*, Washington, 2002; R. Cohen, *Negotiating across Cultures: International Communication in an Interdependent World*, Washington, 1997. Pour un essai d'application d'une partie de ces théories à une situation historique, voir R. Cohen et R. Westbrook (dir.), *Amarna Diplomacy: The Beginnings of International Relations*, Baltimore, 2000.

acteur « rationnel » plus ou moins invariant. Car sur le terrain, ce n'est pas un comportement immobile et universel que révèlent les sources, mais bien l'infinie diversité des manières de négocier, au gré non seulement des époques, des lieux et des cultures, mais aussi des acteurs singuliers.

On peut à titre d'exemple prendre une dépêche de Denon dans laquelle celui-ci faisait état d'une ouverture de La Sambuca en direction de la France, et plus précisément en faveur du soutien à une éventuelle intervention espagnole à Naples. À en croire le chargé d'affaires, ce ministre demandait, mais n'exigeait rien, faute de se trouver en position de le faire, et conséquemment il s'efforçait de réaliser ses vues en combinant les protestations et les démonstrations d'amitié, les reproches voilés – créateurs chez autrui d'un toujours utile sentiment de culpabilité –, le dévoilement de la véritable situation des Deux-Siciles et la révélation des véritables intérêts des cours gouvernées par des princes de la maison de Bourbon. Mais lorsqu'il envisageait une éventuelle descente d'un ministre de Charles III à Naples, le même La Sambuca pensait à une manière de négocier d'une tout autre nature, dans laquelle le demandeur aurait affecté d'être en position de force, aurait adopté d'emblée une attitude conflictuelle et eu recours à des manières brusques, à des pressions et même à la menace, en vue non pas de gagner l'esprit d'autrui, mais de lui arracher des concessions. Quant à Denon, sa négociation avec Vergennes, conduite par dépêche interposée, se jouait sur un mode essentiellement oblique et indirect. Car le chargé d'affaires s'exprimait peu lui-même, laissait ou pour mieux dire faisait parler les autres, en l'espèce La Sambuca. Ainsi il parvenait à se camper en bon négociateur et à se présenter, face à sa demande de rappel, en homme désintéressé et de devoir. Il évitait aussi, non sans adresse, de donner l'impression qu'il était aligné sur le ministre de la cour de Naples, et faisait cependant passer in extenso les messages que celui-ci désirait délivrer<sup>23</sup>.

#### DU QUESTIONNEMENT AUX ÉTUDES DE CAS

Aussi bien la définition donnée à l'objet de l'enquête que les enjeux qui lui ont été assignés ont commandé la nature et l'articulation des questions sur lesquelles les contributeurs au présent

<sup>23</sup> D. V. Denon, *Négociateur sur un volcan...* cit. n. 10, p. 212 s.



volume ont été invités à travailler. Il n'est pas inutile de rappeler dans quels termes ces questions, au nombre de sept, ont été formulées, car c'est par rapport à ces sollicitations que les auteurs, dont on présentera ensuite de façon schématique les interventions, ont été amenés à se positionner.

### *Les sept piliers de l'enquête*

L'idée restant toujours de placer au centre de l'attention un entretien ou un ensemble d'entretiens survenus entre un, ou plusieurs, négociateurs et ses interlocuteurs, il a d'abord été proposé à chaque contributeur de réfléchir sur la documentation disponible en la matière, en faisant l'effort d'en analyser les traits, les biais et éventuellement les pièges, notamment ceux qui tiennent à la contamination du récit de la négociation orale par les exigences de la négociation épistolaire.

En venant aux entretiens proprement dits, la première question à se présenter était celle des conditions de possibilité de ce type d'échange et des limites que la loi, les convenances ou la situation lui imposaient. Chacun dès lors a été incité à mieux cerner les limites du champ pris en examen, et donc à s'intéresser aux conjonctures dans lesquelles il était difficile, voire impossible aux négociateurs et à leurs interlocuteurs de se rencontrer et donc de se parler.

Cependant la multiplicité et la grande diversité des cas dans lesquels l'interaction verbale avait effectivement pu se nouer commandait également de s'interroger sur la typologie des entretiens et donc d'identifier les diverses formes que ceux-ci avaient pu revêtir selon les lieux et les temps. Des études de cas étaient ici les bienvenues, car elles constituent la base nécessaire de toute démarche de portée plus générale, ayant pour objet de mettre en évidence des différenciations entre les espaces et les cultures, ainsi qu'une éventuelle évolution de longue durée dans la pratique de l'échange verbal entre les négociateurs et leurs partenaires.

Un autre point sur lequel chacun a été invité à revenir était celui du rapport de l'entretien à son contexte politique, social ou religieux. L'idée cette fois était de placer l'accent sur la plus ou moins grande autonomie dont jouissait le négociateur, sur les fidélités qu'il actionnait, sur la multiplicité des rôles qu'il était parfois amené à tenir, sur les conflits qui pouvaient en résulter, sur la fonction de médiateur qu'il s'adjudgeait quelquefois, sur l'utilisation enfin de l'entretien dans le cadre de rivalités politiques qui le dépassaient. Ainsi pouvait-on espérer mettre en lumière les ambiguïtés propres à la position du négociateur et, au-delà, celles du système diplomatique considéré dans son ensemble.

À l'intérieur de ce système, l'entretien ou plus généralement la parole vive n'était qu'un des instruments dont il était possible de faire usage pour parvenir à ses fins. Aussi une autre voie que l'enquête pouvait parcourir était celle de la part revenant à l'interaction verbale dans la pratique plus générale de la négociation. S'imposait, dès lors, une confrontation avec d'autres moyens tels que l'écrit, l'argent, le don, la rumeur, la propagande, la force, etc.

Toutefois les modalités et la dynamique de l'interaction inter-individuelle, gestuelle et verbale, telle qu'elles se réalisaient dans le cadre de chaque entretien, se présentaient comme un domaine d'investigation plus essentiel encore. Il a donc été suggéré aux contributeurs de porter leur regard sur les protagonistes de l'échange, du point de vue notamment de leurs attentes en matière d'arguments et de comportements, ainsi que de leur position respective d'égalité ou d'inégalité. Le déroulement concret de l'entretien sous l'angle spatial, temporel, séquentiel, les formes et les normes de la communication et leur éventuelle évolution constituaient d'autres points critiques, qui justifiaient en particulier une réflexion sur la place du geste et de la parole, sur le régime de celle-ci, sur la part respective de la confrontation et de la coopération dans l'interaction verbale, et enfin sur les situations dans lesquelles survenait une tension ou un conflit entre normes de communication. Enfin les caractères et les voies de l'argumentation, ainsi que les règles qui leur étaient associées, comptaient également parmi les thèmes susceptibles d'être approfondis, ce qui incitait à mettre l'accent sur les aspects tenant à la présentation de soi, à la construction mutuelle des identités et au cadrage des situations comme des événements.

À enfin été posée la question des modes de négociation à l'œuvre dans les entretiens examinés. Elle invitait à l'élaboration, au-delà d'une caractérisation des différents types d'entretiens, d'une typologie des manières de négocier.

### *Cinq siècles, quatre continents*

Les contributions rédigées en réponse à ce questionnaire ont été sélectionnées de façon à multiplier les éclairages et à favoriser une approche aussi large que possible de la question posée. Comme on l'a signalé, l'arc des temps, quoique centré sur les temps modernes, a été ouvert assez largement, du côté du XV<sup>e</sup> siècle auquel deux textes sont consacrés (Isabella Lazzarini, Stéphane Péquignot), et de celui du XIX<sup>e</sup> siècle qui se trouve illustré par deux autres écrits (Francesca Cantù, Gilles Ferragu). La chronologie s'étend donc des expériences médiévales, pas seulement italiennes, à la fin de l'« Old Diplomacy ». Elle laisse volontairement de côté les développements survenus après le premier conflit mondial dans le cadre de la Société

des Nations, puis de l'ONU, car cette évolution récente est suffisamment riche et complexe pour faire l'objet d'un volume à part.

La typologie des régimes politiques présents dans ce qui fut la Chrétienté d'Occident a été largement prise en compte. Gouvernement des papes, monarchie des Habsbourg, couronnes d'Aragon, de France, d'Espagne et de Portugal, petites principautés d'Italie, république de Venise, cantons suisses, première et troisième républiques françaises, composent à cet égard un cadre qui permet de faire varier les contextes et de saisir aussi bien des continuités et des ressemblances que des clivages et des évolutions. Les questions politiques occupent le centre de la scène, qu'il s'agisse des plus grandes affaires – ainsi la succession de Portugal (Carmen Menchini) ou l'Interdit de Venise (Sylvio De Franceschi) – ou de circonstances de moindre relief, tel le racket exercé au XVII<sup>e</sup> siècle par les armées impériales sur les princes de l'Italie (Jean-Claude Waquet). De plus la négociation des intérêts privés – par exemple dans la Rome de Paul V (Hillard von Thiessen) – est plusieurs fois évoquée, de même que celle des affaires commerciales dans le cas de la Compagnie d'Afrique (Philipp Roessler). Les conjonctures sont tantôt celles d'un système d'échanges comparativement consolidé et stable – ainsi à la cour de Louis XIV (Sven Externbrink), ou à celle de Benoît XIII (Albane Pialoux) –, tantôt au contraire elles sont marquées par des crises et des bouleversements susceptibles d'affecter, voire d'emporter avec eux l'institution même de l'entretien diplomatique : ce cas se présente avec la Fronde (Stefano Andretta), et surtout avec la Révolution française (Marc Belissa) qui s'accompagna, dans ce domaine comme dans beaucoup d'autres, de puissantes convulsions. Enfin la fracture confessionnelle apparaît – dans le cas de la Suisse (Christian Windler) – ainsi que la différence de genre, dans celui de la Marquise de Pompadour (Eva Dade).

L'attention s'est également portée sur des contextes plus ou moins lointains, dans lesquels la pratique de l'entretien diplomatique devait être inventée de toutes pièces, ou à tout le moins se réglait selon des normes différentes de celles qui étaient en vigueur entre Rome, Versailles et Madrid. Les protagonistes sont alors les représentants du tsar, dépêchés par celui-ci à la cour de Louis XIV (Marie-Karine Schaub). Ils sont aussi les agents de la Compagnie d'Afrique, saisis dans leurs rapports avec le bey de Constantine. Ils sont encore les émissaires du Portugal auprès du shah Safavide (Dejanirah Couto). Toutefois le plus grand « estrangement » se joue ailleurs : dans des rencontres survenues au Pérou, entre l'Inca et les représentants du roi d'Espagne (Manfredi Merluzzi).

Sur ce point comme sur beaucoup d'autres l'enquête pourrait être élargie et poursuivie, en prenant en compte d'autres espaces,

comme par exemple la Chine ou le Japon, en s'intéressant aux modalités de l'interaction verbale en dehors de toute présence européenne, ou encore en accentuant la prise en compte de la période médiévale et du XIX<sup>e</sup> siècle. Aux initiateurs de ce volume cependant il semble que la vingtaine de cas examinés ici offre un éventail suffisamment riche pour jeter les bases d'une histoire de l'interaction verbale dans le contexte de la diplomatie et pour apporter, du même coup, une contribution que l'on espère positive à la nécessaire écriture d'une histoire de la négociation.

En outre au moment de remettre ce volume à l'impression, il leur est agréable d'exprimer publiquement leur reconnaissance aux institutions qui ont soutenu leur projet : l'École française de Rome, l'Institut suisse de Rome, le Dipartimento di Studi storici geografici antropologici de l'Université Roma Tre, l'Université Paris-Est Créteil Val-de-Marne, l'Université de Berne<sup>24</sup> et l'École pratique des hautes études.

Jean-Claude WAQUET  
(École pratique des hautes études, Paris)

<sup>24</sup> Et spécialement Andreas Affolter, qui a pris la peine de relire tous les manuscrits avant leur envoi à l'éditeur.