

La culture persane de la négociation



Thomas Flichy

La culture persane de la négociation

Editions EDILIVRE APARIS
Collection Universitaire
93200 Saint-Denis – 2011

www.edilivre.com

Edilivre Éditions APARIS

175, boulevard Anatole France – 93200 Saint-Denis

Tél. : 01 41 62 14 40 – Fax : 01 41 62 14 50 – mail : actualites@edilivre.com

Tous droits de reproduction, d'adaptation et de traduction, intégrale ou partielle réservés pour tous pays.

ISBN : 978-2-8121-5241-2

Dépôt légal : Juin 2011

© Edilivre Éditions APARIS, 2011

*« Des climats différents la nature est diverse
La Grèce a des vertus qu'on ne voit point en Perse
Permettez qu'un Persan n'ose vous imiter »*

Pierre Corneille, *Agésilas*, Acte V, scène II (1666)

SOMMAIRE

INTRODUCTION	9
--------------------	---

PREMIERE PARTIE LE SOUVENIR DES INVASIONS

CHAPITRE 1 – LA CULTURE DE LA NEGOCIATION, CONTREPOINT DE LA CULTURE MILITAIRE	27
---	----

CHAPITRE 2 – ELOGE DE LA PATIENCE CONTRE CULTURE DE LA PRESCRIPTION	51
--	----

CHAPITRE 3 – LE RAPPORT A LA LOI : COURTIERS CONTRE NOTAIRES	71
---	----

CHAPITRE 4 – LES CADEAUX, SIGNES DE POLITESSE OU INDICES D’UNE SOCIETE CORROMPUE ?	91
---	----

CHAPITRE 5 – LANGAGE INDIRECT ET AMBIGU OU ELOGE DE LA CLARTE JURIDIQUE	109
--	-----

CHAPITRE 6 – PEUR DU COMLOT OU CULTURE DU RAYONNEMENT JURIDIQUE	129
--	-----

SECONDE PARTIE L’ATTENTE DU PARFAIT COURTISAN

CHAPITRE 1 – LES RESONANCES DU LANGAGE MESSIANIQUE	149
--	-----

CHAPITRE 2 – ANCIENNETE DE L’ETAT ET PRESTIGE DE L’ADMINISTRATION ROYALE	169
---	-----

CHAPITRE 3 – LE POIDS DE L’HISTOIRE DANS LA CONSTRUCTION DES IDENTITES NATIONALES	189
--	-----

CHAPITRE 4 – LA CULTURE D’UNE RHETORIQUE VOLUBILE	207
---	-----

CHAPITRE 5 – LA REVERENCE POUR LES LETTRES ET L’ATTENTE DU JURISTE CULTIVE	225
CHAPITRE 6 – CIVILITE PERSANE ET POLITESSE DES LOIS	239
CONCLUSION.....	253
TABLE DES ABREVIATIONS.....	257
SOURCES CITEES	259
BIBLIOGRAPHIE DES OUVRAGES CITES.....	263

INTRODUCTION

Dans son rapport sur *L'Etat de la Perse*, envoyé depuis Ispahan à Colbert en 1660, Raphaël du Mans déplore l'amateurisme d'une Compagnie des Indes peu instruite sur la façon de se comporter en Orient. Ses comptes-rendus détaillés sur l'histoire ou le système juridique de la Perse ont pour but de renseigner la Cour de France sur une contrée encore largement méconnue. Au fil des pages, le prêtre capucin laisse transparaitre une intuition : la connaissance de la culture persane conditionnera en grande partie la réussite future des négociations françaises en Perse. Il faut avouer que la France, à la différence des Provinces-Unies ou de l'Angleterre n'est point rôdée à la négociation marchande. Elle ne se complait d'ailleurs nullement dans l'étourdissement des affaires : « *nation de feu, plus propre aux exercices de Mars et Pallas que de Mercure* »¹, la France part à la rencontre de la Perse avec un penchant pour la culture qui la poursuit jusqu'aux fouilles de Suse. La Perse apparaît par conséquent comme le miroir du raffinement français mais également comme la négation de son art des pourparlers. A l'évidence, la France parle autrement. Les négociations persanes l'intriguent, la surprennent, la déroutent. Comment l'expliquer ? En quoi la culture persane de la négociation est elle différente et comment se réfléchit-elle dans la conscience juridique française ? La réponse à cette question est infiniment complexe. D'abord parce que la façon de négocier a considérablement évolué dans le temps, en second lieu dans la mesure où la Perse rassemble des cultures extrêmement variées et enfin à cause de l'objet même de la négociation qui détermine naturellement le style des pourparlers. Il convient par conséquent, non seulement d'avancer avec prudence mais également de prendre le parti de la subjectivité : le regard sur la Perse mesurant l'écart entre une civilisation étrangère et celle dont nous sommes baignés, il est apparu souhaitable de rapporter à tout moment la culture persane de la négociation à une toile de fond qui est celle de la culture française dans sa double dimension historique et juridique. La démarche suivie a consisté à identifier les permanences de la culture persane de la négociation, à en surprendre l'empreinte dans les institutions iraniennes, avant de la confronter à la culture historique et juridique française. La négociation servant de fil conducteur aux différents chapitres de cet ouvrage, il convient d'en rappeler les différents sens. Le verbe négocier est chargé depuis longtemps d'une signification positive dans la langue française, puisqu'il met un terme à un conflit ou bien l'évite². Ce vocable a connu un certain effet de mode au XVIII^e siècle, période pendant laquelle fleurissent les arts de bien négocier. Aujourd'hui, la négociation revêt une signification juridique précise. Elle désigne toutes les opérations préalables à la recherche d'un accord, qu'il s'agisse d'entretiens, de démarches, d'échanges de vues, ou de consultations. La négociation désigne la discussion d'un contrat en vue d'arriver à sa conclusion. Négocier revient, par exemple, à engager des pourparlers précontractuels impliquant une discussion sur le prix d'un contrat. Ce terme a pris

¹ F. Richard, *Raphaël du Mans, missionnaire en Perse au XVII^e siècle*, Paris, L'Harmattan, 1995, tome 1, p. 22.

² Ainsi, le *Dictionnaire de l'Académie Française*, Paris, Bossange et Masson, 1814, p. 156, note « Négocier signifie aussi traiter une affaire avec quelqu'un & alors il est aussi actif. C'est luy qui a négocié cette affaire, ce mariage, cette réconciliation, il a négocié cela fort secrètement, fort adroitement, il a négocié la paix entre ces deux Princes. Négocier un Traité, une Ligue ».

une place importante en droit du travail où il désigne l' « ensemble des discussions entre les représentants des employeurs ou des organisations professionnelles d'une part, et des syndicats de salariés d'autre part, en vue de conclure une convention collective »³. La négociation a également un sens spécifique en droit des traités : il s'agit de « la première phase de la procédure de conclusion d'un accord international au cours de laquelle les parties procèdent à la mise au point du texte et qui se clôt normalement par l'authentification de celui-ci »⁴. Comme on le voit, aucun domaine du droit n'échappe à la négociation. Celle-ci régule le contrat privé, la convention collective comme le traité international. Il existe pourtant une différence culturelle fondamentale entre la culture française et persane de la négociation : alors que la négociation française se présente essentiellement comme une opération préparatoire à laquelle le droit met fin, la négociation persane préside à la naissance du droit, en accompagne la vie et en scelle souvent la destruction. Loin de se présenter comme une parenthèse au triomphe de la loi ou une maladie du droit, elle joue naturellement avec lui et l'habite jusqu'à sa recomposition. Aujourd'hui, la France redécouvre par conséquent un *droit négocié* qui est depuis longtemps la norme en Perse.

La culture persane de la négociation à travers le prisme des sources juridiques.

La façon dont les Persans négocient se reflète dans un certain nombre de sources juridiques dans lesquelles puiseront les différents chapitres thématiques de cet ouvrage. Il convient, à titre préliminaire, d'en exposer l'ampleur à l'intérieur de chaque grande période historique concernée. Ces sources sont en effet très inégales qu'il s'agisse de la Perse achéménide, sassanide, médiévale ou moderne.

La période achéménide est marquée par un net décalage entre la rareté des sources narrative et la relative abondance des textes juridiques. A la différence de la plupart des peuples conquérants, les Perses de l'époque achéménide n'ont pas laissé de témoignages écrits de leur propre histoire au sens narratif. Dareste de la Chavanne, historien du droit de la fin du XIX^e siècle, reconnaît d'ailleurs que l'absence d' « anciens monuments originaux »⁵ rend l'étude du droit perse délicate⁶. Les Grands rois n'ont pas fait rédiger d'Annales où aurait été consigné le souvenir de leurs hauts faits. Force est de recourir massivement à l'historiographie grecque pour reconstruire la trame narrative. Toute notre vision de l'empire achéménide est donc viciée du fait des déformations apportées par les historiens grecs notamment Hérodote. Celui-ci est pourtant peu suspect d'hostilité systématique envers les Perses : n'a-t-il pas été accusé par Plutarque d'être un ami des barbares ? L'objectif de ses *Histoires* est de comprendre les origines même lointaines des guerres médiques. En dépit de ses lacunes, la fin brutale des *Histoires* en 479 laisse en quelque sorte orphelin l'historien de l'empire achéménide. En revanche, les archives administratives sont abondantes. Dans les archives satrapiques ou royales, on conserve, en effet la trace écrite des décisions les plus importantes. La documentation, est distribuée inégalement dans l'espace et dans le temps : la majeure partie des documents du centre est concentrée à l'intérieur de la période qui va de la conquête de Babylone par Cyrus jusque au milieu du V^e siècle. L'histoire de la négociation dans l'empire achéménide, qui a longtemps reposé sur des sources littéraires classiques, a été récemment renouvelée, par la découverte de nouveaux documents juridiques écrits en caractères cunéiformes et en araméen⁷. Les fouilles récentes complètent ainsi les publications allemandes ou britanniques effectuées entre la fin du XIX^e siècle et le milieu des années

³ G. Cornu, *Vocabulaire juridique*, Paris, PUF, 1987, p. 572.

⁴ G. Cornu, *Vocabulaire juridique*, op. cit., p. 572.

⁵ R. Dareste de la Chavanne, *Etudes d'histoire du droit*, Paris, Larose et Forcel, 1889, p. 102.

⁶ Ibid., p. 101.

⁷ P. Briant, *Leçon inaugurale*. Paris, Collège de France, 2000.

1930⁸. Les documents juridiques de l'époque achéménide ont été écrits à l'origine soit en dialecte néo-babylonien d'Acadie sur des tablettes d'argile, soit en araméen sur des matériaux périssables⁹. Néanmoins, certaines tablettes d'argiles comportent parfois des inscriptions araméennes. Il existe également des documents régionaux, comme des textes écrits en démotique et retrouvés en Egypte. Ces documents juridiques ont souvent un caractère religieux¹⁰. Dans la mesure où la plupart des textes de l'administration centrale, écrits en araméen ont été perdus, l'essentiel de la documentation réside dans les tablettes cunéiformes émanant des archives du temple d'Eanna à Uruk ou du temple d'Ebabbar à Sippar. Les fouilles ont également mis à jour les archives juridiques privées de certaines familles importantes de Mésopotamie. Des milliers de tablettes juridiques subsistent entre le règne de Cyrus et celui de Xerxès. Il existe également des documents cunéiformes émanant des communautés rurales de Babylonie, par exemple les archives de la riche famille Murasu, essentielles à la compréhension du droit achéménide. Ces textes ont enregistré de nombreuses transactions et différents privés. Une parcelle du code juridique néo-babylonien a même été découverte. Celle-ci fait la liste de plusieurs dispositions juridiques importantes. Il s'agit peut être d'un texte fait dans une école qui résume des dispositions plus détaillées. Ainsi, malgré les carences de l'histoire narrative et notre dépendance des historiens grecs, la vision de plus en plus précise du droit achéménide permet de se faire une idée circonstanciée des négociations qui rythment la vie de l'Empire.

Pour la période allant de 312 av. J-C à 651 après J-C, les sources sont relativement rares, hormis dans le domaine juridique où une reconstitution d'ensemble est possible. La pauvreté des sources est particulièrement frappante en ce qui concerne l'organisation religieuse sous les Séleucides ou bien les évolutions touchant l'Iran oriental et la Transoxiane. Les sources très lacunaires de la période séleucide ne donnent pratiquement pas d'informations sur les sujets économiques et sociaux. L'histoire des royaumes parthes se heurte, de son côté, à un double problème de documentation dans la mesure où elle est basée sur des sources fragmentaires et externes. Pratiquement tous les documents sont issus de témoignages grecs ou latins. Les restes archéologiques de l'hégémonie parthe sont peu nombreux. Les informations sur la période Sassanide sont plus précises, surtout pour le III^e siècle pour lequel on dispose d'inscriptions et de bas-reliefs, notamment ceux de Shapur Ier et de son prêtre Kartir. A partir du règne de Khusrau I (531-579), les informations sont plus détaillées. Pourtant, pas un seul livre n'a survécu de l'époque préislamique. La pauvreté des documents n'est pas uniquement liée à la faible production d'écrits : beaucoup ont été détruits au cours de l'histoire mouvementée de l'Iran. Les Sassanides, désireux d'enraciner leur légitimité ont par exemple délibérément détruit les vestiges de la période Parthe. De même, les armées arabes se sont efforcées de détruire les souvenirs liés au zoroastrisme païen. Les sources juridiques relativement éparses, permettent néanmoins de pallier les lacunes de la documentation historique sassanide. Les sources primaires, d'origine avestiques comportent une traduction en Pahlavi¹¹. Il existe également des sources secondaires rédigées en arménien,

⁸ Il s'agit en particulier des ouvrages suivants : R. C. Thompson, *Cuneiform Texts from Babylonian Tablets in the British Museum*, Londres, Thompson, 1906. ; A. Ungnad, *Neubabylonische Urkunden*, Leipzig, Vorderasiatische Schriftdenkmäler der Königlichen Museen zu Berlin, 1907 ; C. E. Keiser, *Letters and Contracts from Erech Written in the Neo-Babylonian Period*, New Haven, Babylonian Inscriptions, 1917 ; R. P. Dougherty, *Records from Erech : Time of Nabonidus (555-538 B.C.)*, New Haven, Yale Oriental Series, 1920 ; A. Pohl, *Neubabylonische Rechtsurkunden aus den Berliner Staatlichen Museen*, Rome, Analecta orientalia, 1933 ; M. San Nicolo et A. Ungnad, *Neubabylonische Rechts- und Verwaltungsurkunden : übersetzt und erläutert*, Leipzig, 1935.

⁹ S. E. Hotz, *Neo-Babylonian Decision Records and Related Documents: Typological, Procedural and Comparative Aspects*, Thèse Histoire, Université de Pennsylvanie, 2006 .

¹⁰ J. C. Fincke, "Omina, die göttlichen Gesetze der Divination," *Jahrbuch Ex Oriente Lux* 40, 2006-2007, p. 131-47.

¹¹ E. W. West, "Pahlavi Texts IV", *SBE*, XXXVII, 1892, p. 2-171.

syriaque, persan et arabe. Dans la mesure où aucun code ou ouvrage synthétique de droit n'a survécu, le système juridique doit être reconstruit méticuleusement à partir des documents restants. Quelques textes juridiques sassanides ont échappé aux destructions : il s'agit d'inscriptions, de parchemins et de documents sur papyrus. Il faut notamment mentionner la grande inscription de Shapour Ier à Naqsh-roustem. A partir du V^e siècle après J-C., de nombreux documents ayant trait aux fondations religieuses sont sauvegardés sur parchemin. Comme le droit et la religion sont alors intimement liés, plusieurs textes avestiques comprennent des dispositions juridiques. Il s'agit du *Herbedestan*, livre des études religieuses, du *Nerangestan*, livre des directions rituelles, et du *Vedewdad*, loi sur l'abjuration des démons. Ces textes sont accompagnés du commentaire des clercs sur les sujets juridiques. Une autre source importante est le huitième livre du *Denkard* intitulé *actes de religion*. Même si de nombreux traités de jurisprudence ou *dadestan-namag* existaient à l'époque sassanide seulement l'un d'entre eux a été conservé. Il s'agit du *dadestan*¹² ou *Mille jugements*. Il ne s'agit pas d'un code mais plutôt d'une compilation de procès réels ou de cas d'école par un certain Farroxmard i Wahraman. Cette compilation est d'un intérêt exceptionnel puisqu'elle date du début du VII^e siècle, et donne une idée du droit sassanide juste avant l'invasion arabe. La confrontation des derniers écrits juridiques zoroastriens aux premières bribes de droit musulman écrit de Perse révèle en effet la fracture juridique décisive qui suit le choc militaire du VII^e siècle. D'autre part, certains ouvrages religieux postérieurs à la conquête permettent de reconstituer le droit sassanide. Il s'agit notamment du *Dadestan i denig*¹³, jugements religieux ou bien le *Sayist ne sayist*, qui signifie *valide ou non valide*. La finalité principale de ces publications tardives était de conserver intacte la coutume zoroastrienne, en particulier les lois concernant le mariage, la famille et l'héritage qui différaient de la loi islamique. Les sources secondaires les plus importantes sont les *Actes des martyrs chrétiens*, rédigés en syriaque, ou encore la *Lettre de Tansar*¹⁴. Ces documents sont très éclairants sur le droit pénal sassanide¹⁵. Face à la rareté générale des sources, les documents juridiques sassanides fournissent par conséquent un témoignage de premier ordre sur la culture de la négociation dans la Perse ancienne.

L'étude de la période s'étendant entre la conquête arabe et la dynastie Seldjoukide dépend presque exclusivement des sources arabes. Il n'est donc pas aisé de reconstruire le passage d'un Iran zoroastrien à celui de l'Islam. Qui plus est, la documentation arabe concernant la Perse est extrêmement lacunaire entre le VII^e et le X^e siècle. Il faut ajouter que l'historiographie iranienne stigmatise la dynastie sassanide corrompue et décadente. L'Iran aurait été libéré par l'Islam et simultanément soumis à la nouvelle « oppression » arabe. Les invasions qui se succèdent à partir du VII^e siècle se traduisent, en tout cas, par la décomposition de l'ordre juridique sassanide et le triomphe simultané d'un système dual reposant à la fois sur la coutume et les prescriptions religieuses. Les tribunaux coutumiers (*orfi*) nous fournissent des renseignements sur le droit commun alors que les juridictions religieuses, présidées par le *qazi*, appliquent la charia. Chez les chiïtes duodécimains¹⁶, la littérature canonique de référence commence à se constituer à partir des X^e et XI^e siècles. Deux recueils de hadiths élaborés au X^e siècle compilent les dires et sentences du Prophète et des douze Imams. Ce sont ces textes qui constituent la base du droit chiïte. C'est au XIII^e siècle que la charia trouve sa forme définitive. Il convient de préciser que les ordres et les

¹² J. J. Modi, *Madigan i hazar Datistan*, Bombay, Chaudhuri, 1901.

¹³ M. J. Dehaghi, *Dadestan i denig*, Paris, Leuven, 1998.

¹⁴ M. Boyce, *The Letter of Tansar*, Rome, Instituto italiano per il medio e l'Estremo Oriente, 1968.

¹⁵ E. Sachau, *Corpus juris des persischen Erzbischofs Jesubocht. Syrische Rechtsbücher*, Berlin, Reimer, 1914.

¹⁶ Le chiïsme duodécimain désigne le groupe des chiïtes qui croient dans l'existence des douze imams. Les duodécimains dérivent leur Sharia, ou loi religieuse, du Coran et de la Sunna. La différence entre la Sharia Sunnite et Chiïte réside dans la croyance chiïte que Mahomet a assigné à Ali la tâche de mener les croyants après sa mort (le califat). De plus, d'après les chiïtes, Dieu aurait dicté cette désignation.

règles de la charia sont, en principe, tirés du Coran et des *hadiths*. Quant aux questions non élucidées dans le Coran et les *hadiths*, elles trouvent leurs réponses dans l'*ijtihad* qui est dans la charia imamite, un raisonnement pratiqué par un *mujtahid*. Celui-ci, docteur du droit musulman, a une connaissance parfaite du Coran, maîtrise la langue arabe, et se trouve en mesure de distinguer les *hadiths* authentiques des *hadiths* fallacieux. Il s'appuie sur l'esprit et les principes du Coran et des *hadiths* pour extraire des ordres et commandements et émettre ainsi sa propre interprétation. Dans ce cadre, le *mujtahid* a recours à des règles particulières propres à la charia. Sa fonction consiste à découvrir la vérité coranique et celle de la Sunna. Autrement dit, les décisions du *mujtahid* ne peuvent en aucun cas aller à l'encontre des préceptes du Coran et de la Sunna. Les sources juridiques les plus importantes de cette période sont les compilations de *hadiths* suivantes : *Kitab al Kafi* de Mohammad ibn Ya'qub al-Kulayni, (mort en 941) et *Man lâ yahduruhu al-faqîh* (celui qui n'a pas de juriste à sa portée), d'Ibn Babôyeh al-Qomî surnommé al Sadûq, mort en 991. Ces deux recueils, avec deux autres, *al Istibsâr fi mâ ikhtulifa min al-akhbâr* (Contemplation des traditions contestées) et *Tahdhib al-ahkâm* (Révision des décisions), élaborés par Al-Tûsî Muhammad Ibn al-Hasan (995-1067), constituent les ouvrages principaux, les *Quatre Livres* des chiïtes. Contrairement au droit religieux écrit, les coutumes orales n'ont laissé pratiquement pas de traces. Il est probable que la coutume ait perpétué l'ancien droit sassanide. C'est en tout cas ce que pensait Dareste de la Chavanne qui écrivait : « *La conquête de la Perse par les Arabes et la conversion des habitants à l'islamisme n'ont pas entièrement effacé l'individualité de la race iranienne* »¹⁷. Il en résulte « *que l'ancien droit s'est perpétué, même sous l'empire du Koran, à titre de coutume locale* »¹⁸. Bref, si les sources juridiques iraniennes médiévales sont à la fois pauvres et dépendantes des écrits arabes, celles-ci laissent toutefois entrevoir la rupture juridique qui accompagne la décomposition de l'empire Perse. A la lecture du droit, les techniques de négociation ont subi un bouleversement entre l'ère sassanide et la période arabe.

A partir de l'ère Safavide, on note à la fois une multiplication des textes juridiques et une influence grandissante du droit occidental. Les textes de droit émanent du *daftarkhane-yehumayun* ou secrétariat royal qui fournit de nombreuses lettres de nomination scellées par le vizir. Ce secrétariat enregistre les revenus, emprunts, pensions, immunités et garde ses propres archives. L'administration a laissé des manuels tels que le *Dastur al Moluk*¹⁹. Le perfectionnement de la monarchie Qadjar au XIX^e siècle fournit également de nombreux documents juridiques. Au XX^e siècle, les éléments de droit empruntés à l'Occident sont soigneusement adaptés à la Perse. Le code civil persan de 1928 s'inspire des dispositions de la loi temporaire de 1911 et reprend, par exemple une partie du droit des obligations français. Ce code de 1928 est divisé en trois parties consacrées respectivement à la propriété, au statut personnel des individus et au régime de la preuve. Il est précédé d'un préambule rappelant les principes généraux du droit comme la non-rétroactivité de la loi pénale. Cette synthèse est particulièrement intéressante dans la mesure où elle s'inspire à la fois du droit français, de la jurisprudence islamique (*fiqh*) et du droit coutumier. Ce code est d'ailleurs rédigé conjointement par les Oulémas et des experts du droit européen. En 1928, la Perse se dote également d'un code pénal inspiré des législations belge et suisse. Celui-ci est révisé en 1939. Plus tard, la constitution de 1979 s'inspire de la constitution de la Ve République française. En Afghanistan, région de culture persane qui prend son indépendance en 1747, le droit reste longtemps coutumier. La première constitution écrite du pays est adoptée le 9 avril 1923, par la Grande assemblée traditionnelle afghane, la *Loya Jirga*. Écrite par le jeune roi Amanullah Khan (1892-1960), elle est censée constitutionnaliser une large protection des droits de

¹⁷ R. Dareste de La Chavanne, *Etudes d'histoire du droit, op. cit.*, p. 118.

¹⁸ Ibid., p. 118.

¹⁹ M. I. Marcinkowski, *Mirza Rafia's Dastur al-Muluk : A Manual of Later Safavid Administration*, Kuala Lumpur, Harrassowitz, 2003.

l'homme, à l'occidentale, malgré la concentration des pouvoirs entre les mains du roi. Cette constitution est modifiée en 1931 puis en 1963. Ainsi, l'abondance de la documentation juridique moderne et contemporaine permet de saisir la culture persane de la négociation dans sa variété et sa complexité, et ceci, malgré l'occidentalisation juridique qui en masque les particularismes.

A la différence des autres sources, les documents juridiques persans fournissent par conséquent un corpus suffisamment étoffé pour permettre une analyse originale de la culture persane de la négociation et ceci de ses origines très anciennes jusqu'à ses mutations contemporaines. Paradoxalement, cet objet d'étude n'a intéressé les historiens du droit que de manière indirecte.

Les bénéfiques indirects d'un renouvellement de l'histoire des institutions persanes

Les récentes études consacrées à l'histoire du droit persan, même si elles ne portent pas directement sur la culture de la négociation, permettent d'en dessiner les contours : les débats portant sur le statut du droit achéménide, la nature religieuse du droit sassanide, la survivance de la coutume médiévale, le poids de la culture administrative safavide ou la rationalisation du droit Qadjar sont autant d'interrogations alimentant la réflexion sur la nature profonde de la négociation en Iran.

Les documents juridiques achéménides ne sont pas sans soulever la question du degré réel de complexité de ce droit. En premier lieu, les historiens du droit divergent au sujet de l'interprétation des codes juridiques anciens du Proche-Orient. Pour Ries, ces codes peuvent se définir comme la traduction d'un droit s'imposant à tous²⁰. Cette vision est contestée par Kraus qui voit dans ces traités juridiques descriptifs des compilations à vocation pédagogique présentant un droit qu'ils simplifient²¹. Pour Fitzpatrick-McKinley, ces textes seraient plutôt des traités théoriques de nature plus philosophique que juridique²². En second lieu plusieurs facteurs amènent à se demander si les échantillons de droit subsistant de la période achéménide sont véritablement représentatifs du système juridique impérial. En effet, nous ne disposons pas de documents juridiques écrits en araméen et émanant du centre de l'Empire. D'autre part, il est possible que l'administration perse se soit contentée de laisser subsister les systèmes juridiques existant aux marges de l'Empire en y superposant simplement de nouvelles institutions²³. Il est possible que Darius I^{er} ait codifié le droit, mais aucune trace n'en a subsisté. Enfin, une très grande partie du corpus juridique existant n'a pas encore été publiée²⁴. Malgré ces incertitudes, Dandamaev et Lukonin estiment que les échantillons juridiques subsistants permettent d'appréhender les institutions achéménides dans leur ensemble²⁵. De toute façon, en droit privé, notamment dans le domaine des obligations, de la famille ou du droit pénal, les institutions sont assez stables à partir du troisième millénaire avant J.C et partagent une culture juridique commune à l'ensemble du Moyen-Orient²⁶. Ceci permet de remédier aux incertitudes du droit achéménide. Malgré ces permanences juridiques,

²⁰ G. Ries, "Review of The Law of Testimony in the Pentateuchal Codes", *Zeitschrift der Savigny-Stiftung für Rechtsgeschichte*, 125, 2008, p. 739-43.

²¹ F. R. Kraus, "Ein zentrales Problem des altmesopotamischen Rechtes : Was ist der Codex Hammurabi ?" *Geneva*, 8, 1960, p. 283-96.

²² A. Fitzpatrick-McKinley, "The Transformation of Torah from Scribal Advice to Law", *Journal for the Study of the Old Testament*, 287, 1999.

²³ M. Jursa, "The Transition of Babylonia from the Neo-Babylonian Empire to Achaemenid Rule", *Proceedings of British Academy*, 136, 2007, p. 73-94.

²⁴ H. Nutkowicz, « Note sur une institution juridique à Éléphantine ». *Transeuphratène*, 27, 2004, p. 181-185.

²⁵ M. A. Dandamaev et V. G. Lukonin, *The Culture and Social Institutions of Ancient Iran*, Cambridge, Cambridge University Press, 1989.

²⁶ F. R. Magdalene, "On the Scales of Righteousness: Neo-Babylonian Trial Law and the Book of Job", *Brown Judaic Studies* 348, 2007. p. 14-30.

les Perses ont été très souples et innovants dans l'utilisation du droit, en particulier dans les domaines touchant à la vie économique. Ce droit est devenu progressivement plus complexe au fur et à mesure que les riches familles multipliaient les entreprises financières. Pour Magdalene, le caractère de plus en plus subtil du droit est à l'origine de nouvelles fonctions administratives régulatrices visant à ordonner les institutions au service du roi. Les achéménides auraient ainsi posé les bases d'un droit administratif autonome²⁷. Ainsi, les interrogations sur le degré de subtilité du droit achéménide soulèvent la question du raffinement d'une négociation dont il constitue le cadre.

Le droit sassanide soulève un problème d'interprétation majeur : celui de son degré d'autonomie vis-à-vis de la sphère religieuse²⁸. Enraciné dans l'écriture sacrée de l'*Avesta* et sur ses commentaires en *Pahlavi*, le système juridique sassanide a un caractère religieux très marqué, à l'instar d'autres cultures juridiques anciennes. Les commentateurs fameux de l'*Avesta* comme Sosans, Medomah et Abarag sont également des juristes. Ce sont donc vraisemblablement les mêmes personnes qui assurent l'interprétation des textes sacrés et des dispositions juridiques zoroastriennes. Pourtant, il semble que les juges n'aient pas le droit d'interpréter le droit canon ou ses commentaires. Cette tâche étant réservée aux autorités religieuses importantes, *dastwaran* et *mobedan*. La différence entre les prescriptions juridiques très simples de l'*Avesta* et les discussions juridiques extrêmement élaborées de la fin de l'ère sassanide sont d'ailleurs frappantes. Il est possible que ce développement du droit soit lié à la complexité de la société perse²⁹. L'écart s'est par conséquent creusé entre les textes avestiques aux prescriptions relativement simples et un droit extrêmement élaboré³⁰. Les textes juridiques sassanides posent d'ailleurs d'importants problèmes d'interprétation dans la mesure où les termes juridiques ne sont pas définis³¹. Or, la terminologie juridique est devenue de plus en plus précise et abstraite comme en témoigne le vocabulaire touchant à la propriété³². Les textes juridiques sassanides posent, par conséquent, la question fondamentale du poids du facteur religieux dans les transactions légales et dans les négociations qui les accompagnent³³.

A l'intérieur de la période s'étendant de la conquête arabe et l'avènement de la dynastie safavide (1501-1736), se pose la question de la survivance de la coutume. En effet, malgré l'islamisation, la distinction sassanide entre les juridictions religieuses et séculières se perpétue à l'époque médiévale. La coutume séculière continue de réguler l'essentiel des rapports juridiques. Cette permanence de la coutume est illustrée par l'étude macro-historique de Fragner sur le monde iranien sous domination mongole. Cet historien a étudié le droit

²⁷ J. Oelsner, B. Wells, et C. Wunsch, "Neo-Babylonian Period," in *A History of Ancient Near Eastern Law*, *op. cit.*, p. 911-74.

²⁸ M. Macuch, "Legal Constructions of Identity in the Sasanian Period," *Actes de la conférence identités iraniennes à travers l'histoire*, Rome, 2005.

²⁹ M. Macuch, "Zoroastrian Principles and the Structure of Kinship in Sasanian Iran," in *Religious Themes and Texts of pre-Islamic Iran and Central Asia. Studies in honour of Professor Gherardo Gnoli*, Wiesbaden, Cereti, 2003, p. 231-46.

³⁰ B. Hjerrild, *Studies in Zoroastrian Family Law, a comparative Analysis*. Copenhagen, Carsten Niebuhr Institute Publications, 2003.

³¹ M. Macuch, "A Zoroastrian Legal Term in the Denkard: pahikar-rad," in *Iran, questions et connaissances*, Paris, Studia Iranica, 2002, p. 77-90.

³² M. Macuch, "On Middle Persian Legal Terminology," in *Middle Iranian Lexicography*, Rome, Orientalia Romana, 2005, p. 375-86.

³³ M. Macuch, "Language and Law: Linguistic Peculiarities in Sasanian Jurisprudence," in *Languages of Iran: Past and Present. Iranian Studies in Memoriam David N. MacKenzie*, Wiesbaden, Weber, 2005, p. 95-108. ; M. Macuch, "Zur juristischen Terminologie der Berliner Pahlavi-Dokumente," in *Languages of Iran: Past and Present. Iranian Studies in Memoriam David N. MacKenzie*, Wiesbaden, Weber, 2005, p. 249-66 ; M. Macuch, "An Iranian Legal Term in the Babylonian Talmud and in Sasanian Jurisprudence: dastwar", *Irano-Judaica*, VI, 2008, p. 126-38.

coutumier non-musulman dans les états musulmans du plateau iranien entre le XIII^e et le XVII^e siècle. A la suite de la conquête mongole, l'islamité s'effondre et il se produit une sorte de désislamisation dans le domaine du droit public, notamment dans le domaine de la fiscalité. Après la conversion des Mongols à l'islam, s'il y a bien réislamisation, le droit coutumier mongol se maintient néanmoins et permet, à l'encontre même de l'ordre islamique, de prendre des mesures dans le propre intérêt de l'État. Le processus apparaît clairement à travers les deux institutions que sont les *tamgha* (taxes commerciales) et les *suyurghal* (fiefs, apanages)³⁴. Pendant longtemps, les tribunaux appliquent le droit mongol coutumier (*yasa*), avant d'être progressivement islamisés. Un droit coutumier vivace traverse par conséquent la période médiévale mais celui-ci est d'autant plus difficile à appréhender qu'il est essentiellement oral. Le cadre juridique coutumier de la majeure partie des négociations orales nous échappe par conséquent, même si des études ciblées d'anthropologie contemporaine permettent de se faire une idée de ce qu'il fut.

Pour la période safavide, la question essentielle est celle de l'autonomie de la culture administrative étatique. En premier lieu, l'historiographie récente a réévalué les conséquences de l'adoption du chiisme sur les institutions. A partir du règne de Shah Esmail (1501-1524), c'est en effet l'interprétation chiite de la jurisprudence qui s'impose dans les tribunaux. Or, ni le Shah, ni ses conseillers n'ont accès aux ouvrages juridiques chiites. Il faut par conséquent du temps au pouvoir royal avant de mettre en œuvre les nouvelles dispositions du droit. En fin de compte, les savants chiites remplacent les sunnites dans les Cours de la Charia. Ce basculement dans l'interprétation du droit doit cependant être nuancé par le fait que les croyants préfèrent les juridictions séculières aux tribunaux religieux³⁵. En second lieu, l'étude des manuels d'épistolographie, très prisés aux XVI^e et XVII^e siècles par les secrétaires de chancellerie d'Istanbul à Delhi, montre que les élites iraniennes, menacées par la tradition juridique égalitaire de l'Islam ont tâché de préserver une identité séculière propre³⁶. Dans ces ouvrages, les juristes safavides fondent sur la suprématie de la raison le privilège accordé aux hommes de plume (*ahl al-qalam*) sur les hommes d'épée (*ahl al-sayf*)³⁷. Les recherches récentes sur les institutions safavides mettent par conséquent en lumière l'existence d'une culture juridique relativement autonome des clercs présidant aux négociations politiques ou contractuelles³⁸.

Pendant l'ère Qadjar (1794-1925), la faiblesse politique de la Perse et l'occidentalisation progressive ne sont pas sans conséquences sur les négociations qui s'y déroulent. En premier lieu, les juges religieux ont des relations relativement ambiguës avec la nouvelle dynastie. Robert Gleave, qui a fourni de nombreuses contributions sur le droit chiite moderne, s'est, par exemple intéressé au regard porté par quatre juristes du début de la période Qadjar sur le *jihad*. Leurs attitudes respectives vis-à-vis du *jihad* sont extrêmement complexes. Même si l'approche de chacun de ces juristes est légèrement différente, aucun d'entre eux n'accorde réellement de légitimité au *jihad* au cours de l'occultation majeure. Ils préfèrent, le plus souvent, parler de défense (*defa*)³⁹. De même, la redécouverte de plusieurs traités juridiques

³⁴ B.G. Fragner, « Mongolisches Erbe unter den Strenggläubigen: Die Karriere des unislamischen Gewohnheitsrecht in den nachmittelalterlichen Staaten im iranischen Hochland », in M. Kemper, M. Reinkowski, *Rechtspluralismus in der Islamischen Welt. Gewohnheitsrecht zwischen Staat und Gesellschaft*. Berlin, Walter de Gruyter, 2005, p. 143-151.

³⁵ W. Floor, "The Sadr or Head of the Safavid Religious Administration, Judiciary and Endowments and Other Members of the Religious Institution," *ZDMG*, 150, 2000, p. 461-500.

³⁶ M. Rafia, "Dastur al-muluk, a manual of later safavid administration", *art. cit.*, p. 62-93.

³⁷ C. P. Mitchell, « To Preserve and Protect: Husayn Va'iz-i Kashifi and Perso-Islamic Chancellery Culture », *Iranian Studies*, 36, 2003, p. 485-507.

³⁸ W. Floor, "The Secular Judicial System in Safavid Persia," *Studia Iranica*, 29, 2000, p. 9-60.

³⁹ R. Gleave, « Jihad and the Religious Legitimacy of the Early Qajar State », in R. Gleave, *Religious and Society in Qajar Iran*. Londres, Routledge Curzon, 2005, p. 41-70.

de Seyyed Abd al-Hosein Lari témoigne de la survivance du débat opposant juristes rationalistes et traditionalistes à la fin de l'ère Qadjar et souligne le fait que l'argumentation des religieux engagés en faveur ou contre le mouvement constitutionnel demeure essentiellement fondée sur l'usage de la raison (*aql*) et non de la tradition (*naql*). Le cadre juridique évolue rapidement pendant cette période : l'étude des contrats montre qu'une rationalisation a lieu : les contrats de vente sont remplacés par des contrats d'agrément de *format universel*, pouvant convenir tant à des transactions qu'à de nombreuses sortes de contrats⁴⁰. D'autre part, l'insécurité juridique reste importante. L'étude par Irène Schneider de 21 pétitions provenant de documents d'archives et adressées à Naser-al-Din Shah lorsqu'il préside la cour des plaintes contre les injustices (*mazalem*), dans les années 1882-5, jette une nouvelle lumière sur le système judiciaire qadjar. Ces plaintes montrent que la division entre juridiction religieuse (*sari*) et séculière (*orfi*) n'étant pas toujours très claire, le système est dominé par la centralisation et l'arbitraire⁴¹. De façon plus générale, le droit est continuellement remis en cause par les minorités et les groupes d'intérêts⁴². Ceux-ci ont recours aux protestations mais également à la négociation afin de faire évoluer la législation en leur faveur⁴³. A la fin de cette période l'occidentalisation du droit fournit un nouveau cadre juridique aux négociations⁴⁴. Les mutations politiques, économiques et juridiques de l'ère Qadjar entraînent, par conséquent une évolution non négligeable des modes de négociation. Influencés à des degrés divers par la modernité, les modes de pourparlers se diversifient plus qu'ils ne se standardisent.

Ainsi, les débats historiographiques portant sur le statut du droit achéménide, l'autonomie religieuse du droit sassanide, la force de la coutume médiévale, la vigueur de la culture administrative safavide ou la transformation du droit Qadjar ont une incidence directe sur l'analyse que l'on peut faire de la culture de la négociation. Or l'étude de la culture persane de la négociation est restée en sommeil jusqu'à ce jour.

De la critique de l'orientalisme à la reconnaissance des spécificités iraniennes

Nées en Europe au XVIII^e siècle, les études sur les mentalités nationales ont connu leur apogée aux Etats-Unis dans les années 1940-1950 avec la *Culture and personality school*. Les *national character studies*, ont toutefois fait l'objet d'une remise en question à partir des années 1970. Celle-ci s'explique par l'addition de plusieurs facteurs. La caractérologie est abandonnée dans les années 1970, pour laisser place à la psychanalyse des peuples. D'autre part, les grands groupes internationaux, pensent parfois que les styles différents de pourparlers seront progressivement supplantés par une nouvelle norme internationale de négociation. Enfin, dans le champ de l'analyse culturelle, les enquêtes sur les cultures étrangères, suspectées de fabriquer des stéréotypes, sont abandonnées. En 1978, Edward Saïd publie *L'Orientalisme. L'Orient créé par l'Occident*. Saïd considère que l'Orientalisme est une idéologie s'enracinant dans les objectifs politiques et économiques de la France et de la Grande-Bretagne des XIX^e et XX^e siècle. Il définit cette *idéologie* comme « *un savoir et un imaginaire – légitimes et institutionnalisés – construits discursivement et patiemment pendant des siècles par l'Occident sur l'Orient, savoir et imaginaire issus d'une position de puissance et qui portent les signes de l'autorité et de l'évidence comme marques de cette position et des*

⁴⁰ C. Werner, « Formal aspects of Qajar deeds of sale », in N. Kondo, *Persian Documents. Social history of Iran and Turan in the fifteenth-nineteenth centuries*, Londres, Routledge Curzon, 2003, p. 13-49.

⁴¹ I. Schneider, « Religious and state jurisdiction during Nasir al-Din Shah's reign », in R. Gleave, *Religion and Society in Qajar Iran*. Londres, Routledge Curzon, 2005, p. 84-110.

⁴² D. Tsadik, « The Legal Status of Religious Minorities: Iamami Shii Law and Iran's Constitutional Revolution », *Islamic Law and Society*, 10, 2003, p. 376-408.

⁴³ V. Martin, *The Qajar pact. Bargaining, protest and the state in 19th-century Persia*. London, Tauris, 2005.

⁴⁴ M. Mohammadi, *Judicial Reform and Organization in 20th Century Iran: State-building, Modernization and Islamicization*, New York, Routledge, 2008.

intérêts qui s'y attachent »⁴⁵. L'orientaliste se propose de jouer le rôle de médiateur culturel. Il s'érige en interprète des complexes et étranges comportements *musulmans* aux non initiés occidentaux. L'orientalisme se distribue dans un ensemble de connaissances, de fictions, d'arts, de sciences, de représentations essentiellement comparatives. Il recycle sans cesse les mêmes généralités, clichés et stéréotypes invérifiables. Par une série complexe de manipulations intelligentes, l'Occident façonne ainsi une mythologie flottante de l'Orient. L'essence du dogme orientaliste est constitué par l'axiome suivant : ces peuplades lointaines ne sont pas comme nous et n'acceptent pas nos valeurs. D'où un déploiement complexe d'idées orientales (despotisme oriental, splendeur orientale, cruauté orientale, sensualité orientale). Ces idées sont véhiculées dans des ouvrages phares comme la *Chrestomathie arabe* de Sylvestre de Sacy ou bien *Manners and Customs of Modern Egyptians* d'Edward William Lane. Cette littérature fabrique l'Oriental comme une espèce d'abstraction éternelle et immuable. Or « *l'Orient n'est pas seulement le voisin immédiat de l'Europe, il est aussi la région où l'Europe a créé les plus vastes, les plus riches et les plus anciennes de ses colonies, la source de ses civilisations et de ses langues, il est son rival culturel et il lui fournit l'une des images de l'Autre qui s'imprime profondément en lui* »⁴⁶. Pour Saïd, l'hégémonie des idées européennes sur l'Orient, l'emporte en général sur la possibilité pour un penseur plus indépendant, ou plus sceptique, d'avoir une autre opinion⁴⁷. Saïd en vient à son interrogation principale : « *Peut-on diviser la réalité humaine – en effet, la réalité humaine semble authentiquement être divisée – en cultures, histoires, traditions, sociétés, races même, différant évidemment entre elles (...) ces divisions sont des idées générales dont la fonction, dans l'histoire et à présent, est d'insister sur l'importance de la distinction entre certains hommes et certains autres, dans une intention qui d'habitude n'est pas particulièrement louable* »⁴⁸. Se refusant à diviser la réalité humaine, c'est-à-dire à distinguer des cultures, Saïd insiste sur le fait que « *les cultures se chevauchent, empruntent les unes aux autres et cohabitent de manière bien plus profonde que ne le laissent penser des modes de compréhension réducteurs et inauthentiques* »⁴⁹. L'analyse de Saïd entraîne à sa suite toute une littérature relativisant la spécificité des différentes cultures orientales.

Dans *Orient-Occident, la fracture imaginaire*, George Corm, reprenant les analyses banalisées par Saïd démontre la manière dont l'Occident a patiemment dessiné et fabriqué l'Orient⁵⁰. Méfiant vis-à-vis des éventuels héritages grec ou romain de l'Europe, George Corm définit la culture européenne par les grandes idées de la Renaissance et la philosophie des Lumières propres à l'Europe du XVI^e au XIX^e siècle. Les termes *Occident* ou *culture occidentale* sont définis comme « *l'addition de puissance, de techniques et d'idées que les Etats-Unis ont apportée à l'Europe dont ils sont issus, ainsi qu'à la culture européenne* »⁵¹. Ceci l'amène finalement à nier la spécificité des cultures : « *il n'y a plus d'Occident au sens géographique et anthropologique du terme, car la culture européenne est parvenue à occidentaliser le monde y compris dans les sociétés où la contestation de l'Occident est la plus vive* »⁵². Déclarant « *s'attaquer aux origines de nos inquiétudes et de nos peurs, solidifiées dans*

⁴⁵ E. W. Saïd, *L'orientalisme, l'Orient créé par l'Occident*, Paris, Le Seuil, 2005, p. 16. L'auteur ajoute : « parler de l'orientalisme, c'est parler essentiellement, mais non exclusivement, d'une entreprise de civilisation, anglaise et française, d'un projet qui comporte des domaines aussi disparates que l'imagination elle-même, la totalité de l'Inde et du Levant, les textes et les pays de la Bible, le commerce des épices, les armées coloniales et une longue tradition d'administrateurs coloniaux, un impressionnant corpus de textes savants, d'innombrables experts »

⁴⁶ E. W. Saïd, *L'orientalisme, l'Orient créé par l'Occident*, opus. cit., p. 14.

⁴⁷ Ibid., p. 19.

⁴⁸ Ibid. p. 61.

⁴⁹ Ibid., p. 25.

⁵⁰ G. Corm, *Orient-Occident, la fracture imaginaire*, Paris, La découverte, 2002, p. 10.

⁵¹ G. Corm, *Orient-Occident, la fracture imaginaire*, op. cit., p. 22.

⁵² Ibid., p. 18.

un filet dense de clichés et de préjugés qui nous enserrent de partout, en Orient, comme en Occident »⁵³, l'auteur montre comment, depuis la Renaissance, l'Occident se compare aux autres civilisations. Il se regarde et se complaît au miroir de l'autre⁵⁴. Au XIX^e siècle, le mythe de la division du monde entre Aryens et Sémites a organisé tous les discours savants ou de vulgarisation sur la fracture entre Orient et Occident : « *Les travaux d'Ernest Renan, George Dumézil ou Mircea Eliade se sont appuyés sur le développement de la linguistique, qui a identifié et classé des groupes de langues aux origines communes : des langues indo-européennes censées appartenir au grand groupe racial aryen et des langues sémitiques fonctionnant sur un mode différent* »⁵⁵. Face à l'Orient, l'Occident sécrète aujourd'hui un discours narcissique de plus en plus totalisant et réducteur⁵⁶ : l'Orient serait mystique, irrationnel, violent. Son discours serait finalement aux origines d'une fracture imaginaire⁵⁷.

La critique de l'orientalisme est donc essentielle, pourtant, au cours des dix dernières années, le renouveau des études persanes a permis d'esquisser les traits d'une mentalité iranienne spécifique de la négociation⁵⁸. Les recherches ont été faites principalement à l'Université de Göttingen, à Columbia University, à l'Université de Téhéran et de Kerman⁵⁹. Trois angles d'attaque ont été privilégiés. La recherche s'est intéressée, en premier lieu à des aspects économiques tels que le positionnement social des marchands dans l'Iran Safavide, aux contacts entre les entreprises étrangères et les marchands iraniens au XIX^e siècle ou encore aux relations d'affaires entre français et iraniens pendant la période Qadjar. Certains travaux se sont consacrés plus spécifiquement aux particularités des relations d'affaires avec les entreprises iraniennes, notamment à la façon de répondre par la légalité à l'agressivité. Certains anthropologues se sont penchés sur la négociation dans une société tribale. Un deuxième pan de la recherche concerne les représentations et la réalité de l'Iranité. A côté d'études sur l'image de la Perse en Occident, ont été développés de nouveaux points de vue sur la perception de l'Occident en Iran. Le troisième axe de la recherche porte sur le dialogue avec l'Iran. Des travaux ont, par exemple, examiné les relations entretenues par l'Etat safavide avec les minorités non-chrétiennes. Les analyses récentes ont bien montré les mutations de la culture iranienne contemporaine qu'il s'agisse du renouveau religieux⁶⁰ ou bien des évolutions contradictoires de la jeunesse iranienne⁶¹. De façon plus générale, la négociation fait actuellement l'objet d'un grand renouvellement historiographique. Des thèses récentes se sont penchées sur la figure du négociateur, sa psychologie⁶², son discours⁶³ voire même ses techniques de manipulation. L'analyse interculturelle a servi à éclairer les négociations entre mondes culturels différents⁶⁴. Les aspects juridiques ont été examinés avec

⁵³ Ibid., p. 13.

⁵⁴ Ibid., p. 62.

⁵⁵ Dans ce domaine, les travaux d'Emile Benveniste (1902-1976) restent, unanimement reconnus comme novateurs. Benveniste a effectué de nombreux voyages dans l'aire linguistique persane notamment en Iran et en Afghanistan de février à octobre 1947 où il a étudié plusieurs dialectes iraniens.

⁵⁶ G. Corm, *Orient-Occident, la fracture imaginaire, op. cit.*, p. 20.

⁵⁷ Ibid., p. 25.

⁵⁸ On peut citer par exemple l'étude de S. Bar, *Iran : cultural values, self image and negotiation behaviour*, Tel-Aviv, Institute for Policy and Strategy, 2004.

⁵⁹ H. R. Alavi, "Correlatives of happiness in the University students of Iran, a religious approach" *Journal of religious health*, 46, 2007 p. 480-499.

⁶⁰ Z. Mazinani Shariati, *Les mouvements messianiques dans l'histoire contemporaine iranienne*. thèse Sociologie, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 1998

⁶¹ C. Piazzola, *Les jeunes iraniens face à la tradition et à la modernité*, thèse, Ethnologie, Nanterre, 2000.

⁶² J. F. Delplancke, *Processus de négociation et figures de négociateurs : psychobiographes de négociateurs internationaux*, thèse Sciences de gestion, Lille, 1995.

⁶³ X. Hospital, *La construction d'accords dans la négociation de conflit intergroupe : processus psychosociaux et activités discursives des négociateurs*, thèse Psychologie, Montpellier, 1992.

⁶⁴ X. Chen, *L'analyse interculturelle comme méthodologie d'approche de la négociation entre mondes culturels différents*, thèse Sociologie, Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales, 1999.

une attention particulière. En effet, les procédures négociées connaissent aujourd'hui une forte inflation, que ce soit dans le domaine du droit du travail ou des marchés publics. Plusieurs travaux se sont intéressés à la valeur juridique de la négociation précontractuelle⁶⁵ et ceci, aussi bien en droit international public⁶⁶ que privé⁶⁷. Le dialogue entre les cultures juridiques est même devenu une réalité intérieure à la France. Même si l'histoire des institutions s'intéresse depuis longtemps à l'histoire de la diplomatie, une véritable histoire de la négociation fait encore largement défaut dans le paysage historiographique. Celle-ci pourrait examiner comment les pratiques de la négociation se sont mises en place, et comment l'art de négocier, a été progressivement articulé à un savoir : la science de la négociation. Cette histoire pourrait tirer un parti critique des avancées les plus récentes de la théorie de la négociation et, plus généralement des *Negotiation Studies* conduites en Amérique du Nord. Le séminaire de recherche *histoire de la négociation* de l'Ecole Pratique des Hautes Etudes, né en 2007 s'est proposé d'approfondir ce thème en ouvrant plusieurs pistes de recherches. Il s'est intéressé notamment aux lieux et aux langues de la négociation⁶⁸. Pourtant, les travaux spécifiques sur la culture persane de la négociation font aujourd'hui défaut. La culture juridique française à laquelle sera constamment confrontée la mentalité iranienne ne se présente d'ailleurs pas comme une donnée objective qui servirait d'étalon à la mesure de l'altérité. L'anthropologie contemporaine a bien montré que l'ordre juridique français était le produit d'un certain nombre de représentations. La construction juridique française s'est en effet accompagnée de la sécrétion d'une véritable mythologie juridique. Confronter la culture persane de la négociation à la tradition juridique française revient par conséquent à mettre en relation un Orient en partie imaginaire avec une mythologie occidentale, ce qui n'est pas sans poser de difficultés⁶⁹.

Une culture spécifique de la négociation

Il était probable que les Iraniens fussent dépositaires d'une culture spécifique de la négociation. Celle-ci avait certainement connu une évolution considérable avec le temps, elle variait vraisemblablement selon les multiples territoires que formaient la civilisation persane contemporaine, elle partageait selon toute évidence de nombreux traits communs avec les autres cultures orientales qui l'entouraient mais son existence était attestée par les négociateurs occidentaux. Il serait sûrement difficile de démêler les fils proprement persans de l'écheveau iranien, de ceux que l'on retrouvait dans l'ensemble de l'Orient, la culture iranienne étant fondamentalement métissée et constituant une sorte de point d'équilibre entre les mondes indo-européen et arabe. Néanmoins, les difficultés des pourparlers contemporains avec l'Iran ou l'Afghanistan illustraient avec éclat l'existence d'un style de négociation persan. Il restait à en isoler les particularités tout en les inscrivant dans une évolution historique.

Sept auteurs, ayant séjourné longtemps en Iran, fournissaient un témoignage circonstancié sur la façon dont les Iraniens négociaient. Ceux-ci étaient répartis entre le XVII^e et le XX^e siècle. Il s'agissait de Raphaël du Mans⁷⁰, Jean-Baptiste Chardin⁷¹, Etienne Padery⁷², James

⁶⁵ K. Lalo, *La formalisation de la négociation contractuelle*, thèse Droit, Université Panthéon Sorbonne Paris I, 2002 et P. Genge, *Valeur et portée des négociations pré-contractuelles*, thèse Droit, Université de Nice Sophia Antipolis, 2001.

⁶⁶ D. Lhomme, *Recherches juridiques applicables à la négociation en droit international public*, thèse Droit, Université du Sud Toulon-Var, 1994.

⁶⁷ V. Netter, *L'avant-contrat en droit des sociétés*, thèse Droit, Université Panthéon Sorbonne Paris I, 2003.

⁶⁸ Journée d'études de l'Ecole Pratique des Hautes Etudes, « Les langues de la négociation XIII^e – XVIII^e » Paris, 13 juin 2009.

⁶⁹ J. L. Thireau, *Le droit entre laïcisation et néo-sacralisation*, Paris, Presses Universitaires de France, 1997, p. 143.

⁷⁰ Raphaël du Mans (1613-1696) était un moine capucin et voyageur français. Il vécut dans l'Iran safavide de 1647 à sa mort. Il fut employé fin 1654 comme traducteur à la Cour de Shah Abbas II. En 1665, il introduisit les

Morier⁷³, Joseph Arthur de Gobineau⁷⁴ et Susha Guppy⁷⁵. Le croisement de ces témoignages fit apparaître un certain nombre de constantes. On pouvait naturellement objecter que les auteurs, connaissant les œuvres de leurs prédécesseurs s'étaient mutuellement recopiés ou que les voyageurs avaient forcé le trait, emportés par un exotisme dont le public français restait friand. Toutefois l'accumulation de témoignages complémentaires donna à penser que l'esquisse était sans doute proche du modèle. Encore fallait-il s'assurer que les traits de mentalités évoqués ci-dessus fussent toujours valables pour l'époque contemporaine. Le plus simple était d'approcher les acteurs des négociations en cours afin de confirmer ou d'infirmer les traits de mentalités repérés dans l'histoire. Qu'il s'agisse de la négociation industrielle ou diplomatique, ce travail d'enquête se heurta à de multiples difficultés. Du côté français, l'intérêt stratégique pour l'Iran était d'une telle importance, que ce soit pour l'exploitation de ses réserves en hydrocarbures ou dans la crainte de sa capacité à atteindre le seuil nucléaire, que les négociations en cours ne pouvaient qu'être entourées du plus grand secret. Dans le contexte de concurrence intense entre les entreprises et les puissances, aucune société ou chancellerie ne pouvait se donner le luxe de livrer le résultat de ses analyses sur la mentalité iranienne de la négociation. Sur place, à Téhéran, d'autres difficultés liées à l'importance du secret, à la méfiance vis-à-vis de l'Occident et à la crainte des complots étrangers apparurent. Toutefois, l'apprentissage du persan permit de nouer des contacts très variés et de vérifier de façon concrète le bien-fondé de la première analyse. Les Professeurs de l'Université Chahid Beheshti de Téhéran comme Reza Eslami, Ataollah Hassani et Mohammad Haschemi firent bon accueil à ces travaux de départ. Malgré les multiples réticences tant du côté français qu'iranien, l'enquête de terrain permettait d'éprouver la validité de l'analyse initiale.

Une fois cette double investigation de départ terminée, il restait à aborder le cœur de la démonstration : aborder la culture persane de la négociation sous l'angle juridique. La quasi-inexistence des travaux dans ce domaine confirma que cet angle d'attaque constituerait la

représentants de la Compagnie Française des Indes auprès du Shah. Raphaël du Mans a laissé en *Estat de la Perse* (1660), quarante trois lettres écrites de 1659 à 1694, un second *Estat de la Perse* (1665), et un *De Persia* (1684) en latin. Ces écrits dressent un portrait complet et coloré de la société persane. La connaissance de la langue et des mœurs du pays acquise par Raphaël du Mans a été mise à contribution par les voyageurs qui se sont succédés à Ispahan au XVII^e siècle : Jean de Thévenot, Jean-Baptiste Tavernier, Jean Chardin et François Pétis de la Croix. Le voyageur anglais John Fryer reconnaît que « les informations les meilleures et les plus authentiques » lui viennent de Raphaël du Mans.

⁷¹ Jean Chardin (1643-1713) est un voyageur et négociant en pierres précieuses. En 1665, le Shah Abbas II le nomme son marchand. Il reste alors six ans en Perse, apprend le persan, le turc et l'arabe revient à Paris en 1670 et publie *Le couronnement de Soleiman, troisième roi de Perse* (1671), relation informée du droit et des institutions monarchiques de l'époque safavide. Il fait un deuxième séjour en Perse entre 1674 et 1677. Le *Journal de voyage du Chevalier Chardin en Perse et aux Indes orientales* est publié à partir de 1686 et connaît plusieurs éditions. Il s'agit d'une relation remarquable par la richesse des faits, la saveur du tableau de mœurs et la finesse des descriptions. Les historiens de la Perse n'ont cessé de puiser dans sa relation.

⁷² Etienne Paderi (1674- ?) est un grec ottoman interprète du consul français à Chiraz. Il a laissé un *Compte au Roy par le Chevalier Paderi parti pour la Perse par ordre de sa Majesté en l'année 1719 et de retour en France en 1725* relatant l'échec d'une tentative française de traité de commerce avec la Perse.

⁷³ James Justinian Morier (1780-1849) est un diplomate anglais fils d'un marchand de la compagnie des Indes. Il visite l'Iran pour la première fois en 1808 comme secrétaire d'Harford Jones, envoyé spécial du roi d'Angleterre auprès du Shah. Il repart en Perse de 1814 à 1816 comme chargé d'Affaires à l'Ambassade de Grande-Bretagne. Sa connaissance de l'Orient le pousse à écrire deux récits de voyage mais également un roman : *The Adventures of Hadji Baba of Ispahan* (1824). Considéré comme le plus populaire des romans orientaux de langue anglaise, il contribue, à travers son personnage principal à fixer le stéréotype du « personnage national persan » de l'époque moderne.

⁷⁴ Joseph-Arthur de Gobineau (1816-1882) se rend en mission diplomatique en Iran, où il reste trois années (de 1855 à 1858.) Il en revient avec un la matière d'un récit de voyage, *Trois ans en Asie* (1859) décrivant les mœurs des Persans contemporains. De 1861 à 1863, il retourne en Perse avec le titre de ministre plénipotentiaire à Téhéran.

⁷⁵ Susha Guppy (1935-2008), fille d'un Professeur de Philosophie de l'Université de Téhéran, elle publie en 1988 *The Blindfold Horse, Memoirs of a Persian childhood* (1988).

partie la plus originale de la recherche. Trois questions se posaient. La culture persane de la négociation s'était elle imprimée d'une façon ou d'une autre dans le droit et les institutions de la Perse ? Dans l'affirmative, celle-ci était elle proche ou à l'inverse divergeait-elle de la culture juridique française ? Enfin quel sens pouvait-on donner à ces concordances ou à ces divergences ? Devant l'ampleur de la documentation juridique, il fallut procéder par sondage dans les différentes époques des institutions de la Perse : qu'il s'agisse des inscriptions achéménides, du livre sassanide des mille jugements, des écrits des juristes médiévaux, des institutions safavides ou des codes juridiques contemporains. L'analyse fit apparaître le constat suivant : la culture persane de la négociation avait bien laissé sa marque dans le droit, celle-ci tantôt divergeait et tantôt trouvait une convergence avec les évolutions juridiques françaises. En fin de compte, la confrontation des traits de mentalité iraniens à celle du droit français fit apparaître deux lignes de fracture majeures : la conquête islamique de la Perse et les révolutions des XVIII^e et XIX^e siècle. Ces deux lignes se situaient certes à mille ans d'intervalle, mais étaient l'une pour la Perse et l'autre pour la France à la racine de deux ruptures juridiques majeures. Elles permirent d'ordonner la démonstration en six points de convergence situés en amont de la conquête islamique de la Perse et six autres points de convergence situés avant la Révolution française.

La première partie de cette démonstration est consacrée à la fracture des droits générée au VII^e siècle par la conquête de la Perse. Partageant un héritage indo-européen commun, la France et la Perse se sont brusquement éloignées à partir de la conquête arabe. Les grandes divergences s'expliquent en grande partie par la très longue période d'occupation qu'a connu l'Iran depuis lors. La culture aristocratique de la négociation s'est effacée à cause du discrédit jeté sur les élites militaires persanes vaincues. La culture des marchands combinant ruse et sophistication s'est substituée aux modes antiques de négociation. Face aux envahisseurs, l'inertie s'est imposée comme la force des dominés. La déliquescence de l'Etat a favorisé la lenteur et la corruption de ses agents. Face à la suspension du droit commun, les courtiers se sont substitués aux gens de lois afin de dire le droit et régler les difficultés privées. Devant le despotisme des rois et la prodigieuse insécurité des personnes et des biens s'est développé un langage indirect et ambigu destiné à protéger les sujets de l'arbitraire du pouvoir. Incapables de maîtriser leur propre destin, les Iraniens ont attribué les malheurs du pays aux complots étrangers. Les longs siècles de domination ont donc forgé une culture allant à rebours de la tradition juridique française fondée sur la prescription des actions de droit, la force de la loi, la bonne foi et le rayonnement juridique.

La seconde partie de cette démonstration est consacrée à la fracture juridique générée par la Révolution française. Les ambassadeurs français du XVII^e siècle avaient de nombreux atouts pour comprendre les ressorts secrets de la culture persane. Enraciné dans la transcendance et l'attente messianique d'un temps nouveau, ceux-ci servaient un Etat puissant doté d'une administration en plein essor. Conscient d'un héritage historique ancien, ils étaient non seulement capables de saisir les références faites à leur propre passé mais également aptes à renvoyer leurs interlocuteurs à leurs propres contradictions historiques. Ils n'ignoraient ni l'art de la conversation ni les références littéraires donnant tout son sens à leur culture. L'étiquette de la Cour avait façonné en eux une habitude de la courtoisie devenue une seconde nature. Aujourd'hui, la fracture révolutionnaire sépare ces improbables messagers de la culture persane.

Si la fracture des droits, conséquence des invasions, explique pour une large part les écarts entre la culture persane de la négociation et la tradition juridique française, il existe également des résonances aussi frappantes qu'inattendues entre les permanences de la culture iranienne et la culture juridique de la France moderne, d'où l'attente iranienne du parfait courtisan, ce surprenant ambassadeur du passé venu conjurer le spectre des invasions et rappeler une proximité culturelle oubliée. Telle est la thèse que ces pages s'attacheront à démontrer.

PREMIERE PARTIE

LE SOUVENIR DES INVASIONS

La distance qui sépare les cultures française et persane de la négociation s'explique par la rupture fondamentale que constitue l'invasion de la Perse par l'Islam conquérant : à partir du milieu du VII^e siècle, l'Iran est le théâtre d'une longue série d'invasions qui se perpétuent jusqu'à la fin du Moyen-âge. La conquête arabe initiale est d'autant plus facile que la Perse est en pleine décomposition : entre 628 et 632, dix rois se succèdent sur le trône. L'invasion ne se contente pas de mettre fin à un Empire millénaire, elle décapite ses élites, bouleverse son système administratif et passe son droit au tamis de l'Islam. Le roi de Perse Yazgard, traqué par les armées arabes, erre d'une province à l'autre avant d'être tué à Merv en 651. La chute de la royauté a pour conséquence l'effondrement du système de droit sassanide. La succession ininterrompue des envahisseurs finit par creuser une fracture juridique majeure entre l'Orient et l'Occident. Le souvenir des invasions ne hante pas seulement la mémoire de la Perse, il conditionne le fonctionnement de ses institutions et le raisonnement de ses hommes de loi. Face à la fréquence des invasions armées, l'irresponsabilité de l'Etat, qui apparaît de façon beaucoup plus rare en Occident, se généralise. L'état d'exception devient la norme. Il est par conséquent impossible de prendre la pleine mesure de l'altérité iranienne sans considérer les quelques mille années de conquête qui façonnent la Perse médiévale. Alors que l'aristocratie française associe son prestige au rayonnement du droit, les élites persanes discréditées par les défaites militaires successives laissent la place aux nouveaux clercs musulmans désormais libre de construire un droit que la vieille aristocratie sassanide s'avère incapable de garantir. Avant la conquête du VII^e siècle, les sources juridiques romaine et sassanide témoignent très clairement de la parenté existant entre deux cultures indo-européennes cousines. Les invasions de la Perse provoquent néanmoins un bouleversement juridique majeur qui peut se mesurer par l'écart séparant au IX^e siècle, la législation française des recueils de *hadiths* persans.

I – AVANT LES INVASIONS DE LA PERSE, UNE REELLE PARENTE ENTRE LES CULTURES DE LA NEGOCIATION SASSANIDE ET ROMAINE

La parenté entre les cultures romaine et sassanide de la négociation est réelle. Celle-ci concerne en premier lieu les acteurs de la négociation qui sont à la source du droit public et privé. A Rome, comme en Perse, l'Empereur est source de droit comme peut l'être l'aristocratie militaire alors que les contrats conclus par les marchands sont soigneusement encadrés par le droit. Il existe, en second lieu une réelle proximité dans la mesure du temps par le législateur : le droit romain des obligations met au point des mécanismes juridiques très rigoureux afin de limiter les effets des actions juridiques dans le temps. A la prescription romaine répond la procédure rigoureuse sassanide notifiant par écrit l'heure du procès ou fixant le délai des recours contentieux. Dans ces deux cultures, la sacralité de la loi et le caractère contraignant des conventions signées entre les particuliers l'emportent sur les relations interpersonnelles. Même si ces deux cultures attachent de l'importance à la pratique des cadeaux, celle-ci se reflétant au travers des dons du Grand roi ou de l'évergétisme romain, la corruption y est sévèrement condamnée. Ceci est logique dans la mesure où la corruption est la négation même de la force de la loi. Les constructions juridiques très élaborées de l'époque sassanide insistent sur l'exigence de vérité, apanage d'un roi qui ne ment pas et

auquel ses sujets peuvent faire confiance. Ce souci de transparence se reflète dans la bonne foi romaine, indispensable à la bonne marche des contrats. Ces deux civilisations partagent enfin une culture commune du rayonnement juridique, la loi du roi des rois, comme celle de l'Empereur étant destinée à être gravée dans la pierre jusqu'aux extrémités de la terre. Ainsi, malgré la distance et parfois l'animosité qui les séparent, les civilisations romaine et sassanide sont apparentées dans leurs systèmes juridiques et ce, jusqu'aux invasions qui les détruisent de part et d'autre.

II – APRES LES INVASIONS, UNE FRACTURE PROFONDE ENTRE LES CULTURES DE LA NEGOCIATION FRANCAISE ET PERSANE

Au Moyen-âge, les invasions successives qui déferlent sur l'Iran se traduisent par un éloignement très net entre les cultures française et persane de la négociation. L'aristocratie militaire, discréditée en Perse par les invasions qu'elle n'a su empêcher conserve en France le prestige de la négociation. La culture marchande, fortement appréciée par l'Islam demeure très encadrée en France. Le rapport des juristes au temps se modifie de façon substantielle : alors que la culture romaine des délais contraints est consolidée en France par un christianisme encourageant chacun à faire son salut dans un temps limité, la Perse met au point une savante culture de l'inertie administrative s'enracinant à la fois dans l'esprit de résistance aux conquérants étrangers et dans l'éloge musulman de la patience. En Perse, la loi du roi s'efface au bénéfice de la coutume et surtout des liens interpersonnels. Au même moment, la distinction opérée par l'Eglise entre loi divine et loi humaine permet à l'inverse une renaissance du droit en France. L'Islam, qui institutionnalise le don aux pauvres honore simultanément les marchands. En France, en revanche, l'Eglise brise la logique du contre-don et s'appuie sur un Etat en pleine renaissance dans sa lutte contre la corruption. Les clercs occidentaux se font les défenseurs de la vérité et de la clarté juridique alors même qu'une culture de la dissimulation se développe en Perse chez les élites sous l'influence d'un shiisme complaisant à l'égard des demi-vérités. Enfin, alors que l'Occident chrétien refuse obstinément une logique d'enfermement, la Perse répond au déferlement des envahisseurs par l'obsession du complot qui se perpétue jusqu'à l'époque contemporaine. Après les premières invasions, la distance est donc grandissante entre une culture juridique romaine sauvée de la destruction par les clercs et l'éclatement du droit qui accompagne en Perse la déliquescence de l'Etat.

Ainsi, les liens de parentés existant entre les cultures juridiques romaine et sassanide se sont progressivement effacés sous l'effet du déferlement des envahisseurs. L'origine, le rythme, le prestige, la force, la clarté et le rayonnement du droit constitueront, dans les pages à suivre, autant d'angles de vue permettant de mesurer l'ampleur de la rupture culturelle et juridique du VII^e siècle.

CHAPITRE 1

LA CULTURE DE LA NEGOCIATION, CONTREPOINT DE LA CULTURE MILITAIRE

Marchand de diamants à la cour de Perse sous le règne de Shah Abbas II, Jean Chardin s'étonne de ce que les négociations diplomatiques ne soient pas, comme en France, l'apanage de la noblesse d'épée⁷⁶. Il s'en explique dans le récit de ses voyages : « *Le nom de marchand en Orient, est un nom de grand respect : ces gens sont élevés aux plus hautes charges, et d'ordinaire on en prend pour les ambassades* »⁷⁷. Si les Iraniens envoient en mission diplomatique des commerçants et les Français des gentilshommes couverts de gloire c'est que leurs cultures respectives du dialogue se sont construites en contrepoint de leurs traditions militaires. Or dans ce domaine, le contraste est frappant entre une habitude de la force tranquille du royaume d'une part et une culture de l'impuissance militaire de l'autre. Les racines de l'originalité persane sont par conséquent médiévales et s'inscrivent dans le contexte d'une Perse dominée par des souverains étrangers pendant près de neuf siècles⁷⁸: si les élites iraniennes ont développé un art si subtil de la négociation c'est que celui-ci engageait leur propre survie politique et culturelle face à un souverain qui n'était pas persan⁷⁹. La négociation persane a donc servi à mettre en échec le droit, les institutions et la fiscalité des envahisseurs successifs. Au départ, même si les modes de négociation internationale en Perse et en France s'enracinent dans deux cultures étatiques proches, une négociation marchande de contournement des autorités triomphe dans une Perse conquise et islamisée. A l'époque moderne, cette différence persiste puisque la négociation aristocratique s'oppose à la culture du bazar. L'époque contemporaine est enfin marquée par une inversion puisque l'ingénieur a supplanté le *bazaari* en Iran, alors que le financier a détrôné l'ingénieur en France.

⁷⁶ En France, la fonction prestigieuse d'ambassadeur est généralement réservée à la noblesse ancienne. Il existe pourtant quelques contre-exemples. C. Martin s'est par exemple penchée en 2003 dans sa thèse à l'Ecole des Chartres sur la figure de *Benjamin Aubery du Maurier (1566-1636), ambassadeur protestant du très chrétien*. Fils d'un paysan aisé du Maine, celui-ci connaît une ascension remarquable et obtient l'anoblissement avant de représenter le roi aux Provinces-Unies.

⁷⁷ J. Chardin, *Voyages en Perse*, Paris, Phebus, 2007, p. 241.

⁷⁸ Entre 628, date de la capitulation du souverain sassanide Khosrow III et 1501, date de la conquête de Tabriz par les Safavides, première dynastie à nouveau indépendante d'Iran.

⁷⁹ A. Newman, *Safavid Iran, Rebirth of a Persian Empire*. Londres, Tauris, 2006. Dans cet ouvrage, Newman voit dans la dynastie Safavide (1501-1722) la résurgence, sur le mode mineur, de certains projets des pouvoirs politiques de l'Iran pré-islamique.

I – LE MARCHAND ET LE CHEVALIER, DEUX FIGURES DE LA NEGOCIATION

Le statut du négociateur connaît une inflexion décisive au Moyen-âge. Le fonds de civilisation commun à la Perse et à la France confie au départ le prestige de la négociation à l'aristocratie militaire. Cependant une inversion s'opère sous les effets antagonistes du Christianisme et de l'Islam.

A) En Perse comme à Rome, la négociation est d'abord l'apanage de l'aristocratie.

Il existe plusieurs points de convergence entre les modes de négociation développés pendant l'Antiquité en Perse et à Rome. Dans ces sociétés, le souverain qui décide de la guerre comme de la paix incarne le négociateur idéal⁸⁰. D'autre part, même si la négociation commerciale se développe fortement, la législation empêche les marchands de rivaliser en prestige avec l'aristocratie guerrière.

1) La négociation internationale, privilège de l'institution royale.

Le souverain achéménide se présente en premier lieu comme un roi de guerre. La première représentation royale perse datée d'avant Darius est d'ailleurs un sceau portant la légende *Kuras d'Ansan, fils de Teispès* personnage sous lequel on identifie généralement Cyrus Ier, grand-père de Cyrus le Grand. La scène qui y est gravée est une scène guerrière d'origine élamite qui acquiert une grande popularité dans la glyptique égyptienne : un cavalier bondit au-dessus de deux guerriers gisant à terre et se lance à la poursuite d'un fantassin. Quelle que soit l'identité du personnage, il ne fait guère de doute que dès cette date, l'une des justifications du pouvoir royal est la force physique et la bravoure à la guerre⁸¹. Ces qualités guerrières se manifestent d'ailleurs lors des revues militaires minutieuses effectuées par le roi des rois. Hérodote en témoigne : « *Quand l'ensemble des troupes eut été dénombré et classé, Xerxès fut pris du désir d'en avoir le spectacle en les passant lui-même en revue. Et il donna suite à ce désir : monté sur un char, il parcourut l'armée ; en passant devant le contingent de chaque peuple, il questionnait et ses secrétaires consignaient par écrit les réponses jusqu'à ce qu'il fut arrivé d'un bout à l'autre du front de la cavalerie et de l'infanterie. Puis, cela fait, et les vaisseaux tirés en mer, Xerxès passa de son char sur un vaisseau sidonien où il s'assit sous une tente dorée et il vogua le long des proues des navires posant à chacun des questions* »⁸². La célèbre mosaïque de Naples montre Darius III debout sur son char affrontant directement Alexandre qui charge sur son cheval, lance à la main. Roi de guerre, le souverain achéménide se pose en conquérant chevaleresque sous l'autorité duquel les vaincus se rangeront.

Puissant par les armes, le roi achéménide préside également aux entreprises et négociations de paix. Cyrus mène directement les négociations internes et internationales⁸³. C'est ainsi qu'il obtient pacifiquement la vassalité de la Cilicie⁸⁴ ou propose à Crésus de reconnaître sa suzeraineté. Pour les historiens grecs, le roi de Perse a le génie de diviser ses ennemis. Grâce à ses intrigues et machinations, Ataxerxès Ier (465-424) divise Athènes contre Sparte. Les

⁸⁰ Dans son ouvrage *Faire la paix au Moyen-Age – discours et gestes de paix pendant la guerre de Cent Ans*, Paris, Odile Jacob, 2007, N. Offenstadt s'est penché sur la figure des pacificateurs. L'auteur explique que les Princes chrétiens se définissent comme des « rois de paix » devant mener en permanence des négociations et éventuellement engager leurs corps dans des duels. Les cérémonies de réconciliation passent par des rituels complexes où baisers, banquets et échanges de cadeaux mettent en scène des souverains apaisés.

⁸¹ Sceau de Kuras d'Ansan.

⁸² Hérodote, *Histoires*, Livre VII, 100.

⁸³ Y. Shavit, "Cyrus king of Persia and the return to Zion : a case of neglected memory", *History and Memory*, 1, 1990, p. 52.

⁸⁴ M. Weiskopf, *Achaemenid systems of governing in Anatolia*, Thèse Droit, California, 1982, p. 496.

chroniqueurs reconnaissent toutefois sa largesse : après la bataille d'Ecbatane en 550, Hérodote raconte qu'Astyage, roi des Mèdes est traité avec égards. C'est également le cas de Nabonide qui livre Babylone en 539 av. J-C. La première réconciliation entre Cyrus et Orontas illustre particulièrement bien la capacité du roi à négocier avec des sujets entrés en rébellion. Après les pourparlers, Cyrus pose la question de confiance à Orontas : « *ne me donnes tu pas de nouveau ta foi comme tu reçus la mienne ?* »⁸⁵. L'issue positive des pourparlers est finalement officialisée à travers une cérémonie au cours de laquelle Orontas donne sa main droite à Cyrus qui lui donne la sienne. Cette coutume, accompagnée de serments a valeur de garantie y compris de la part du roi vis-à-vis d'un individu ou d'un Etat étranger. « *C'est là chez les Perses le signe d'une foi inviolable* »⁸⁶. La culture achéménide de la négociation est par conséquent l'apanage d'un souverain capable d'habileté comme de largesse.

La culture de la négociation chevaleresque se perpétue sous les dynasties Séleucide, Parthe puis Sassanide. Le pouvoir des Séleucides repose surtout sur l'armée. Sur les quatorze souverains séleucides régnant entre 312 et 129 av. J-C, dix meurent en campagne. Après eux, la dynastie Parthe célèbre volontiers les faits d'armes comme en témoigne Plutarque⁸⁷. Les Sassanides, de leur côté, recrutent des nomades venus de l'Est dans leurs propres armées. Peuples guerriers aux traditions chevaleresques, ces nomades répondent de façon positive aux appels à l'aide des Princes iraniens. Pendant la période sassanide, le roi Bahrâm IV négocie en personne avec Théodose Ier le sort de l'Arménie (389 après J-C), réussissant à obtenir les quatre cinquièmes de son territoire⁸⁸. Cet éloge d'un Prince au centre de la négociation politique transparait dans Le livre des rois de Ferdowsi qui narre l'histoire de l'Iran depuis la création jusqu'à la conquête arabe au VII^e siècle. Dans cette épopée héroïque, le roi de Perse, qui fait le plus souvent la guerre, sait également négocier les alliances et dénouer les intrigues. Le roi Key Kâvous après avoir déjoué plusieurs ruses de Soudâbè réussit à la circonvenir en soumettant lui-même le chevalier Siâvosh à l'ordalie du feu. Un bûcher est élevé au milieu de la plaine, le roi fait verser du naphte noir sur le bois. « Le chevalier s'approche de son père, un casque d'or sur la tête, vêtu de blanc, calme, le sourire sur les lèvres, le cœur plein d'espérance » et traverse le feu « les joues comme des feuilles de rose »⁸⁹. Après avoir surmonté l'ordalie, Siâvosh demande et obtient de son père la grâce de Soudâbè. L'histoire ancienne de l'Iran accorde ainsi une importance considérable à un négociateur chevaleresque⁹⁰ faisant preuve de courage et de largesse. Celui-ci peut s'appuyer sur les fravasis, qui sont les âmes des héros morts au combat afin de mener à bien guerres et négociations⁹¹.

A Rome, les pouvoirs qui se concentrent sur l'Empereur à partir du I^{er} siècle font du Prince l'arbitre par excellence des négociations interne et internationales. Maître de la négociation publique, l'Empereur surveille ses pairs, veille à ne jamais perdre l'initiative face aux autres forces du jeu politique : les sénateurs, l'armée, la dangereuse plèbe romaine, les provinces et leurs élites⁹². L'Empereur se borne en général à contrôler le déroulement des affaires internes et n'intervient que sur la demande formulée par un individu, une communauté ou un magistrat ou lorsqu'il s'agit d'affaires importantes. Le Prince, joue un rôle comme sénateur n'hésitant pas à faire ses propositions de vive voix. Il siège également comme juge, pouvant intervenir en vertu de sa puissance tribunicienne contre les magistrats. L'Empereur préside également à

⁸⁵ Xénophon, I, 6.7

⁸⁶ Diodore, *Bibliothèque historique*, Livre XVI, 43, 4.

⁸⁷ Plutarque, *Crassus*, 21, 6.

⁸⁸ K. E. Guterbock, *Byzanz und Persien*, Berlin, Gutentag, 1906.

⁸⁹ Ferdowsi, *Le livre des rois*, Paris, Actes Sud, 1979, p. 132.

⁹⁰ H. Corbin, « Juvenilité et chevalerie (*jawanmardi*) en Islam ancien », *Eranos Jahrbuch*, 40, 1971, p. 311.

⁹¹ N. Söderblom, « Les Fravashis », *RHR*, XXXIX, 1899, p. 229-60.

⁹² J. Scheid et F. Jacques, *Rome et l'Intégration de l'Empire, 44 av. J-C – 260 ap. J-C.*, Paris, PUF, 1990, p. 99.

la négociation internationale, notamment en Orient. L'attitude de Rome envers les domaines situés à l'est de l'Euphrate change d'ailleurs sous Auguste qui tente un rapprochement avec Phraatès IV de Perse (38 av. J-C – 2 ap. J-C). Celui-ci rend symboliquement les aigles romaines capturées après la défaite de Crassus, puis, plus tard, n'hésite pas à envoyer son fils à Rome. De la part de Rome, le souci n'est pas uniquement diplomatique, il vise à assurer la continuité et la sécurité d'un commerce international entre l'Europe et l'Asie dont les rendements sont potentiellement énormes⁹³. Chef suprême de la plupart des troupes, l'Empereur élabore une politique défensive et offensive le long des énormes frontières de l'Empire. Il veille également à ce que la sécurité de l'Empire soit l'affaire de tous. On ne trouve d'ailleurs pas « *de condamnation générale et systématique des chrétiens qui participent aux opérations militaires* »⁹⁴. A Rome, la négociation politique appartient par conséquent au Prince. Erigé en monarque universel, celui-ci peut s'appuyer, comme en Perse sur une administration impériale de plus en plus nombreuse⁹⁵ où les tâches de commandement sont confiées à l'aristocratie sénatoriale et celles d'exécution aux affranchis ou aux esclaves impériaux⁹⁶.

2) La négociation commerciale, strictement encadrée par le droit.

La Perse, qui occupe une situation stratégique entre l'Occident et l'Inde, joue depuis longtemps un rôle d'intermédiaire commercial. La Susiane, région située sur des plaines alluviales qui constituent le prolongement naturel de la Mésopotamie connaît un développement économique considérable au III^e millénaire. La naissance d'un véritable Etat s'est d'ailleurs accompagnée du développement de nouvelles communautés urbaines⁹⁷. Le roi de Perse s'intéresse au commerce. Darius, est par exemple surnommé *le marchand* par ses sujets. Il fait réparer le canal du Nil à la mer Rouge, envoie le grec Scylax dans l'Inde dont la soie, les perles, l'or, et les épices affluent dès lors dans l'Empire. La période située entre la fondation de l'empire par Séleucos et la sécession de la Bactriane est particulièrement prospère : de grandes quantités d'or et d'argent circulent et sont transformées en monnaie⁹⁸. A leur apogée, les marchands de la dynastie Séleucide sont maîtres des grands axes du commerce international qui relie l'Extrême-Orient, la Chine et l'Inde à l'Europe. Les ports de la mer Rouge jusqu'aux bouches de l'Indus sont gardés par des postes militaires. Sur les routes terrestres, des relais permettent aux voyageurs de se restaurer et de se reposer. En dehors de la route nord-caspienne qui permet d'atteindre la Russie du Sud, les négociants Séleucides dominent presque entièrement le commerce entre Rome et l'Orient. De plus, alors qu'aux époques précédentes, les échanges commerciaux concernaient surtout des produits bon marché, le commerce de luxe se développe, générant des profits considérables : gemmes, textiles précieux, essences rares, épices, objets d'art et esclaves transitent vers la Méditerranée, traversant l'Iran, ou bien débarquant dans les ports de Mésopotamie ou de la mer Rouge⁹⁹. Plus tard, la région de Ctésiphon, choisie comme capitale par les Sassanides, correspond à la convergence des routes commerciales du Tigre et de l'Euphrate. Les Sassanides entretiennent des relations commerciales régulières avec la Chine par le biais des intermédiaires sogdiens. La situation

⁹³ Y. Porter, *Les Iraniens, histoire d'un peuple*, Paris, Armand Colin, 2007, p. 75.

⁹⁴ G. Guyon, *Le choix du royaume. La formation de la conscience chrétienne de la Cité (I^{er} – IV^e siècle)*, Genève, Ad Solem, 2008, p. 225.

⁹⁵ B. Jacobs, "Die Satrapienverwaltung", *Archäologische Mitteilungen aus Iran und Turan*, 30, 1998, p. 342.

⁹⁶ J. N. Robert, *Rome, la gloire et la liberté*, Paris, Les belles lettres, 2008, p. 15.

⁹⁷ Y. Porter, *Les Iraniens, histoire d'un peuple*, op. cit., p. 21.

⁹⁸ J.-F. Salles, "Achaemenid and Hellenistic trade in the Indian ocean" in J. Reade, *The Indian ocean in Antiquity*, Londres, Editions Reade, 1996, p. 251.

⁹⁹ Y. Porter, *Les Iraniens, histoire d'un peuple*, op. cit., p. 79.

géographique de la Perse favorise ainsi la perpétuation d'une négociation marchande encadrée par le droit¹⁰⁰.

Du côté de Rome, l'enrichissement est spectaculaire à partir de la deuxième guerre punique. Pourtant, la négociation commerciale se heurte à une série d'interdits. Déjà Aristote, mort en 322 av. J.-C., avait fait la distinction entre l'économie naturelle qui permettait de vivre et la chrématistique qui était l'économie fondée sur la recherche du profit pour condamner la seconde au nom de la morale : le marchand qui vit de la chrématistique est un parasite qui viole la justice commutative, celle qui consiste à recevoir autant qu'il est donné. A l'image de la Grèce, la législation romaine accompagne assez rapidement les activités commerciales en les encadrant. C'est ainsi que l'aristocratie sénatoriale reçoit l'interdiction de gagner directement de l'argent par l'exercice de l'usure ou de la spéculation commerciale. En même temps, Rome accorde des immunités fiscales afin de développer les activités de ses marchands. Dès 187 av. J.-C., les romains obtiennent une immunité à Ambracie. Après la troisième guerre de Macédoine, le Sénat pour sanctionner les hésitations de Rhodes, en fait un port franc dispensé de taxes. Délos devient également une place commerciale de première importance. Les inscriptions des II^e et I^{er} siècles avant notre ère révèlent l'importance et la diversité de l'implantation italienne à Délos. On distingue plusieurs zones parmi celles qui ont fourni leur contingent de négociants ou d'hommes d'affaires installés dans cette cité : les Romains de Rome ou du Latium, tout d'abord, fournissent un tiers des noms représentés. Les deux autres tiers sont constitués d'esclaves ou d'affranchis. Cela signifie que les affaires sont suffisamment prospères pour que les maîtres soient absents¹⁰¹. On voit donc bien que la domination romaine s'est soldée par la multiplication des négociations commerciales encadrées par un droit relativement fluide¹⁰².

On peut ainsi noter un certain nombre d'éléments communs à la Perse et à Rome au cours des négociations de l'Antiquité : dans ces Empires fortement centralisés, la négociation est d'abord le privilège du souverain. Appuyé par une administration centrale, celui-ci encadre les négociations commerciales par un droit plus contraignant à Rome qu'en Perse¹⁰³. Cette différence va toutefois se creuser sous l'effet des évolutions religieuses.

B) Le christianisme et l'Islam mettent l'accent sur des styles de négociation différents.

L'image du négociateur idéal se modifie substantiellement au Moyen-âge. L'aristocratie militaire, discréditée en Perse par des invasions qu'elle n'a su empêcher est à l'inverse honorée en France dans son rôle de négociatrice au service de l'Eglise. De son côté, la négociation marchande, appréciée par l'Islam demeure beaucoup plus encadrée en France.

1) La négociation aristocratique, discréditée en Perse et mise à l'honneur en France.

En Perse, la conquête de l'islam se traduit par le triomphe sans partage de l'aristocratie militaire arabe et la décapitation simultanée de la noblesse militaire persane. Les armées arabes, guidées par des chefs militaires endurent à la fatigue et ascétiques commencent par écraser les Perses par une série de victoires. A Nihavand en 642, les armées perse et arabe s'observent pendant plusieurs jours sans engager le combat. Les Arabes répandent la rumeur de la mort du calife afin de forcer l'armée perse à combattre dans la plaine. Les chevaliers

¹⁰⁰ H. Schiwek, "Der Persische Golf als Schifffahrts- und Seehandelsroute in achämenidischer Zeit und in der Zeit Alexanders des Grossen," *Bonner Jahrbücher*, 162, 1962, p. 4-97.

¹⁰¹ J.-M. David, *La romanisation de l'Italie*, Paris, Flammarion, 1994, p. 105.

¹⁰² Dans *IUS, L'invention du droit en Occident*, Paris, Belin, 2009, A. Schiavone explique que le droit civil romain, en particulier le droit des contrats est en perpétuel mouvement. Sous l'influence de la *nobilitas*, le droit évolue néanmoins vers plus d'abstraction et de formalisme.

¹⁰³ M. Macuch, *Das sasanidische Rechtsbuch*, Wiesbaden, Steiner, 1981.

perses lourdement armés et cuirassés se heurtent à la cavalerie légère des Arabes dont la tactique de harcèlement finit par les paralyser. En 648, les restes de la chevalerie sassanide sont décimés. Les estimations hyperboliques des historiographes arabes jaugent le nombre des morts de 40 000 à 100 000 combattants. Après avoir conquis la suprématie militaire, les Arabes interdisent aux Perses de porter des armes et même de monter à cheval¹⁰⁴. Les conquérants arabes se reposent au départ sur des troupes locales très aguerries. Il s'agit par exemple des soldats Dailamites originaire de la région montagneuse située au nord de Qazvin. Ces combattants sont dépositaires d'une tradition militaire remontant au temps pré-chétiens. Ils ont pour spécialité de projeter des lances enflammées, trempées préalablement dans du pétrole brut. On peut également citer les soldats du Khorasan, qui soutiennent la dynastie Abbasside. Au cours du IX^e siècle cependant, les bases militaires de la domination califale se transforment de fond en comble : au lieu de dépendre des troupes d'élite locales ou des guerriers arabes, le calife se repose presque exclusivement sur les esclaves-soldats. Ces esclaves sont des déracinés d'origine arabe, berbère soudanaise, balkanique, slave, grecque, iranienne et surtout turque. Les Turcs sont prisés pour leur bravoure, leur rusticité et leurs talents équestres. Une nouvelle élite militaire finit par émerger de ces troupes d'esclaves-soldats. Celle-ci écrase impitoyablement toute velléité de résurgence de la noblesse persane. C'est le cas du mouvement de Babak, qui fait des émules dans la noblesse iranienne au début du IX^e siècle. En 839, Mazyar refuse de payer le *kharaj*¹⁰⁵ aux Tâhirides. Mais en 841, la révolte est écrasée ce qui donne un bon prétexte au Calife pour se débarrasser de ces nobles iraniens toujours influents dans les armées. Les défaites militaires persanes privent ainsi l'aristocratie militaire de son prestige. Sans disparaître celle-ci se clientélise.

Plusieurs mécanismes ont pour effet de transformer la noblesse sassanide en intermédiaire intéressée des nouveaux conquérants. En premier lieu, la conquête de l'Iran combine opérations militaires et négociations séparées avec les villes. Lorsque Hira tombe, les Arabes se rendent hors de la ville pour entamer les négociations. Khalid fait alors deux propositions : le paiement du *Khâraj* ou bien la guerre. Lorsque les villes acceptent de se soumettre, elles doivent verser un tribut. Dans ce cas les gouverneurs locaux ainsi que les élites peuvent sauvegarder leurs privilèges, en particulier les règles de transmission de leur patrimoine. En second lieu, les arabes se refusent à la colonisation de masse et s'appuient sur les élites anciennes dans la mesure où elles se convertissent à l'Islam. Après la défaite de Qadisiya, le Calife envoie en Perse l'un de ses *mawali*, Salman Farsi afin d'être nommé gouverneur de Ctésiphon (637). Quant au reste des soldats perses vaincus, notamment au Khouzistan, ceux-ci sont emmenés en esclavage. Leur situation est très difficile même si la majorité d'entre eux parvient à gagner sa liberté en se convertissant à l'Islam. En dernier lieu, même si la conversion à l'Islam accorde aux *mawali* un régime juridique plus favorable que celui des *dhimmis*, leur liberté reste toute relative dans la mesure où ils demeurent clients des Arabes. Ceci est le cas des chevaliers perses *mawâli* des Abbassides. Regardés comme des étrangers et traités avec mépris, ils combattent à pied et n'ont pas droit à une part du butin¹⁰⁶. Des mosquées séparées leur sont destinées et leur mariage avec une Arabe est criminalisé. Ils ne peuvent donc se dégager de l'autorité du Calife qu'en comptant sur leur propre clientèle ou en détournant secrètement les taxes de l'empire¹⁰⁷. Leur survie dépend par conséquent de leur habileté diplomatique plus que de leurs prouesses militaires désespérées.

¹⁰⁴ Z. Abd al Husain, "The arab conquest of Iran and its aftermath", in *Cambridge History of Iran. From the arab invasion to the Saldjuqs*, Cambridge, CambridgeUniversity Press, 1975, p. 31.

¹⁰⁵ Après les premières conquêtes islamiques au VII^e siècle, le *kharâj* désigne un impôt forfaitaire levé dans les provinces conquises et collecté par les officiels de l'empire sassanide ou, plus généralement, toute taxe levée par les vainqueurs musulmans sur leurs sujets non-musulmans (*dhimmis*). Le *kharâj* est alors synonyme de *jizya*, qui désigne plus tard l'impôt de capitation payé par les *dhimmis*. Les propriétaires musulmans, quant à eux, payent l'*ushr*, une dîme portant un taux d'imposition inférieur.

¹⁰⁶ C. E. Bosworth, "Tahirids and Arabic Culture," *Journal of Semitic Studies*, 14, 1969, p. 45-79.

¹⁰⁷ Y. Porter, *Les Iraniens, histoire d'un peuple, op. cit.*, p. 136.

Entre le VII^e et le XV^e siècle, l'occupation de l'Iran par des dynasties étrangères discrédite l'aristocratie militaire persane dans sa pratique d'une négociation appuyée par la force. Cinq invasions se succèdent sur l'ancien territoire de l'empire Sassanide : la domination arabe s'étale du VII^e et le XI^e siècle. Pendant cette période, une grande partie de l'aristocratie foncière se convertit à la nouvelle religion afin de conserver ses privilèges. Entre les XI^e et XII^e siècles, l'Iran est dominé par les Turcs, secondés par des vizirs persans. Au XIV^e siècle, c'est au tour de la domination mongole. La fin du XIV^e siècle est enfin marquée par la domination turkmène. Ces neuf siècles de domination étrangère obligent l'aristocratie persane à repenser ses stratégies de pouvoir. Pour continuer à exister, celle-ci doit mettre au point des modes de négociation pacifiques et élaborés¹⁰⁸. Sa situation est en effet précaire comme l'illustre le cas de Firdûsî, né vers 934 aux environs de Tus, dans le Khorasan. Son *Livre des rois* qui compte 50 000 distiques exalte les faits d'armes passés de la noblesse iranienne Sassanide. Cherchant un mécène à qui dédier son œuvre, il l'adresse à Mahmud de Ghaznî. Mais celui-ci ne lui accorde qu'une récompense dérisoire et le poète termine sa vie dans la gêne et l'amertume. La disparition d'une dynastie persane pendant un millénaire a par conséquent obligé l'aristocratie iranienne à mettre au point des modes très sophistiqués de négociation dès le Moyen-âge afin d'assurer sa propre survie.

Contrairement au cœur de l'empire Perse, les marges afghanes conservent une culture militaire vive. La survivance de cet esprit guerrier s'explique par le côté périphérique, escarpé et volontiers dissident de l'Afghanistan. Dans ces espaces lointains et difficiles d'accès, les Arabes, ne pouvant supplanter l'aristocratie persane s'appuient sur elle afin de poursuivre l'expansion plus à l'Est. En Inde, les Afghans sont d'ailleurs connus sous le nom de *Pathani*, dérivé du verbe *paithand*, qui signifie se jeter sur quelque chose, entrer, pénétrer à l'improviste, faire une invasion, car depuis longtemps les tribus afghanes se sont fait redouter par leurs fréquentes invasions dans les différentes provinces de l'Hindoustan¹⁰⁹. D'après les traditions des *Afghan*, recueillies par Henry Vansittart¹¹⁰, sept frères de cette nation entrent au service du sultan *Mahmoud* de *Ghizneh*, qui règne de 997 jusqu'en 1030. Il les récompense par des possessions dans leurs montagnes, où ils répandent l'Islam et détruisent les temples des idoles pour les remplacer par des mosquées. A cette époque un nombre considérable d'Afghans est incorporé dans les armées du sultan, de sorte que ce prince peut envoyer un corps de douze mille cavaliers et une infanterie nombreuse afghane, contre Herhind, roi puissant de l'Inde, lequel menace de faire une invasion dans le pays de Ghizneh. Les Afghans forment alors l'avant-garde de l'armée de Mahmoud¹¹¹. La persistance d'une culture militaire permet aux Afghans de mener des raids sur l'Inde entre le XII^e et le XVI^e siècle. Invaincue, l'aristocratie afghane fait par conséquent perdurer un style de négociation militaire qui a été confisqué dans les terres centrales de la Perse.

La construction de la France médiévale se traduit à l'inverse par la reconnaissance d'un style de négociation aristocratique lié à la culture de la force mais encadré par l'Eglise¹¹². Grâce à son autorité intellectuelle sans limite, l'Eglise joue un rôle déterminant dans la négociation internationale exerçant directement un rôle de conciliation par le biais du Pape ou des évêques¹¹³. A partir de la fin du XIII^e siècle, la politique tolérante des Ilkhanides mongols se traduit par la venue de moines dominicains et franciscains qui jouent le rôle de diplomates

¹⁰⁸ F. C. Davar, "A Glimpse into Iran after the Arab Conquest," *A. V. W. Jackson Memorial Volume*, Bombay, 1954, p. 149-61.

¹⁰⁹ M. J. von Klaproth, *Mémoires relatifs à l'Asie*, Paris, Librairie orientale de Dondey-Dupré, 1828, p. 418.

¹¹⁰ Henry Vansittart (1732-1770) est le gouverneur anglais de la province du Bengale entre 1759 et 1764. Il publie *A Narrative of the Transactions in Bengal from 1760 to 1764* en 1766.

¹¹¹ M. J. von Klaproth, *Mémoires relatifs à l'Asie*, *op. cit.*, p. 419.

¹¹² Dans son ouvrage consacré à *La Reine Brunehaut*, Paris, Fayard, 2008, B. Dumezil montre la diplomatie très habile déployée par la Reine Brunehaut à partir de la Régence de 584.

¹¹³ J. Ellul, *Histoire des Institutions, le Moyen-Age*, Paris, PUF, collection Thémis, 1982, p. 237.

en Perse et pour certains s'installent à Tabriz. En 1318 est nommé le premier évêque. Il s'agit du dominicain Francus de Perugia. Entre 1320 et 1329, des évêchés sont créés à Maragha, Tabriz et Titlis, tous confiés à des dominicains. En 1350, Nikhchivan devient un évêché puis un archevêché. D'autre part, l'Eglise limite la violence féodale incitant souverains et chevaliers à préférer la négociation au déchaînement de la violence armée. Celle-ci développe un discours sur une paix qui ne se borne pas à assurer l'équilibre des forces mais, comme l'écrit Saint Augustin, assure la tranquillité de l'ordre¹¹⁴. La doctrine de la guerre juste confie une mission de négociation déterminante aux souverains, chargés du bien commun de leur Etat¹¹⁵ : la défense par la force militaire n'est en effet légitime que si tous les autres moyens de mettre fin au conflit ne se soient révélés impraticables ou inefficaces. Les femmes, qu'elles soient abbesses ou épouses de souverains jouent enfin un rôle fondamental comme médiatrices et porteuses de paix. Les pourparlers qui ont lieu entre la France et l'Angleterre avant le traité de Brétigny de 1360 illustrent bien le nouveau style de négociation. L'objet des négociations qui s'engagent sous l'égide des légats du pape est double : fixer la rançon du roi et faire *bonne et durable paix*. Les envoyés du pape ménagent la rencontre qui aboutit aux préliminaires de la paix entre Jean le Bon et Edouard III : la rançon du roi est ramenée à trois millions d'écus, son versement est garanti par l'envoi d'otages. Les deux rois échangent leurs renonciations, l'un à la souveraineté sur l'Aquitaine, l'autre à la couronne de France¹¹⁶. A l'inverse de la Perse, l'aristocratie française n'est donc pas dépossédée de sa fonction traditionnelle de négociation : sans condamner systématiquement l'usage de la force, l'Eglise l'encourage à user de tous les moyens de négociation imaginables afin d'éviter le recours à la violence.

2) *La négociation marchande appréciée en Perse mais encadrée en France.*

La négociation commerciale occupe une place considérable dans la civilisation islamique¹¹⁷. La Mecque, lieu de naissance de l'Islam est un centre majeur du commerce dans lequel des marchés locaux, régionaux et parfois internationaux sont organisés. Cette cité est dominée au VII^e siècle par le patriarcat marchand. La première femme du prophète, Kadija ainsi que beaucoup d'autres membres de son clan appartient aux riches marchands de la ville. Le Prophète lui-même fait du commerce au nom de sa femme avant sa période prophétique. Le Bazar est reconnu par la loi islamique comme le lieu de la sociabilité par excellence¹¹⁸. Les marchands importants constituent un groupe parfaitement identifiable et représentent l'élite des villes musulmanes¹¹⁹. En fin de compte l'Islam contribue à la croissance d'une communauté de marchands et participe à l'élévation de leur statut. Le salut étant assuré, non pas par le retrait hors du monde mais par l'intégrité et la modération dans la conduite des affaires du monde¹²⁰. Le commerce a toujours été considéré par l'Islam comme une activité noble¹²¹. Ce sont des critères d'ordre moraux concernant la licéité de tel acte de commerce ou l'honnêteté de tel commerçant qui ont fondé la conception de l'activité commerciale au regard

¹¹⁴ Saint Augustin, *De civitate dei*, 19, 13.

¹¹⁵ Dans *Louis VI Le Gros*, Paris, Fayard 2008, E. Bournazel insiste sur les efforts déployés par Louis VI pour maintenir une forme de justice sur son royaume. Garant du bien commun, le roi commence alors à se définir comme « fontaine de justice ».

¹¹⁶ A. Demurger, *Temps de crises, temps d'espoirs XIV^e – XV^e siècles*, Paris, Le Seuil, 1990, p. 34.

¹¹⁷ M. E. Bonine, "Islam and Commerce: Waqf and the Bazaar of Yazd, Iran," *Erdkunde*, 41, 1987, p. 182-96.

¹¹⁸ A. Udovitch, "The Constitution of the Traditional Islamic Marketplace: Islamic Law and the Social Context of Exchange" in S. Eisenstadt, *Patterns of Modernity III: Beyond the West*, New York, Frances Pinter Public, 1987, p. 163.

¹¹⁹ R. Mottahedeh, *Loyalty and Leadership in an Early Islamic Society*, Princeton, I. B. Tauris, 1980, p. 116.

¹²⁰ A. K. S. Lambton, "The Merchant in Medieval Islam," in W. B. Henning et E. Yarshater, *A Locust's Leg*, London, Percy Lund Humphries & co., 1962, p. 121.

¹²¹ N. J. Coulson, *Histoire du droit islamique*, Paris, PUF, 1995, p. 12.

du droit musulman. Ce qui est condamné par le Coran, c'est le commerce malhonnête : « *Ne vous mangez pas mutuellement vos biens par des moyens illicites, mais seulement par des opérations commerciales librement consenties de part et d'autre* »¹²². Pour illustrer le goût du Prophète et des califes pour les affaires, Omar aurait dit qu'il ne pouvait en aucun lieu être aussi agréablement saisi par la mort que là où il traitait des affaires des marchés pour sa famille en achetant et en vendant. L'injonction de travailler hors de son pays pour faire du commerce est tirée de ces mots du Coran : « *Dispersez vous sur la terre et recherchez quelque faveur matérielle de Dieu* »¹²³. Seule la prière justifie la suspension des activités marchandes : « *O vous qui croyez ! Lorsque se fait entendre, le vendredi, l'appel à la prière, empressez-vous de vous y rendre pour invoquer Dieu et laisser tout négoce* »¹²⁴. Reconnaisant toute l'importance des activités commerciales, l'islam participe ainsi à l'essor d'une culture marchande de la négociation.

En Perse, la perte de prestige de l'aristocratie militaire s'accompagne d'une mise à l'honneur des marchands qui vont désormais incarner le négociateur idéal¹²⁵. Avec la conquête arabe, le rapport de l'aristocratie persane aux affaires s'inverse. Sous la dynastie Sassanide, le commerce, méprisé par la noblesse iranienne était monopolisé par les minorités étrangères, notamment les Arabes qui faisaient un commerce fructueux avec Byzance et l'Égypte à travers la Mésopotamie et la Syrie et avec l'Inde par le Yémen et Bahreïn. L'émergence de la marine sassanide leur doit d'ailleurs beaucoup. A partir de la conquête arabe du VII^e siècle, l'aristocratie foncière sassanide devient la représentante obligée des autorités arabes dans les zones rurales. Sa fonction consiste essentiellement à collecter le *kharaj* auprès des paysans et à le transférer au trésor central de la communauté musulmane. Le *dehqan* est responsable de la répartition de l'impôt sur les agriculteurs. A ces fonctions fiscales s'ajoutent des activités purement commerciales. Les Samanides contrôlent par exemple le fructueux trafic d'esclaves turcs venant des steppes d'Asie centrale et pour lequel la demande augmente au cours du IX^e siècle. Ce trafic permet à la Transoxiane et au Khorasan de prospérer. Ces esclaves viennent augmenter les rangs de l'armée du calife. Au XIV^e siècle, la noblesse urbaine est devenue étroitement liée aux grandes entreprises commerciales. Elle investit une part de son revenu dans les compagnies des marchands *urtaq* qui la paie d'un pourcentage de ses profits. En général, ce paiement se fait en textiles. Rashid al-Din, grand propriétaire féodal investit la plus grande partie de sa fortune c'est-à-dire 32 500 000 dinars sur 35 000 000 dans les affaires. Il confie ses capitaux à des marchands de confiance (*tujjar i amin*). En Perse, le clergé, loin de contrôler le bazar, en tire son pouvoir et le paie en retour en lui donnant une légitimité religieuse. Les Oulémas et les bazaris appartiennent d'ailleurs souvent aux mêmes familles. Une part importante des revenus des Oulémas vient de taxes payées par le bazar. Comme on le voit, la conquête arabe a fortement contribué à la mise à l'honneur du marchand en Perse¹²⁶. Celui-ci incarne le négociateur idéal et l'intermédiaire obligé. Dépossédée de son pouvoir militaire, l'aristocratie militaire persane s'est convertie aux affaires afin d'assurer sa survie.

En France, à l'inverse, l'Église encadre fortement le renouveau du commerce et de la négociation commerciale afin de la moraliser. L'argent est qualifié de *Mammon* par Jésus. Il y a incompatibilité radicale entre l'argent et le Christ. Jésus recommande à ses disciples de ne rien avoir. De même, Paul montre que l'argent est fait pour être donné. Pour Jacques, l'argent amassé par le riche résulte inévitablement du vol dont est victime l'ouvrier. Pourtant, les croisades relancent le commerce international. En 1095, le pape Urbain II appelle à délivrer

¹²² Coran, 4, 33.

¹²³ Coran, 2, 282.

¹²⁴ Coran, 62, 9.

¹²⁵ H. Gaube et E. Wirth, *Der Bazar von Isfahan*, Wiesbaden, Reichert, 1978.

¹²⁶ W. M. Floor, "Guilds and *futuvvat* in Iran," *ZDMG*, 134, 1984, p. 106-14.

les lieux saints occupés par les Turcs. Quatre ans plus tard, les croisés s'emparent de Jérusalem et de la principauté normande d'Antioche. Derrière les croisés, les marchands rouvrent définitivement la voie qui était coupée depuis plusieurs siècles. Ce renouveau du commerce s'accompagne d'une renaissance urbaine. Venise est l'exemple parfait de l'oligarchie commerciale : toutes les structures politiques sont réservées aux riches marchands. Dès le XII^e siècle, lors de la révolution commerciale après la léthargie du premier Moyen-âge, les marchands italiens commencent à codifier leurs usages dans leurs corporations. De là naît un droit statutaire qui constitue le premier noyau du droit commercial et qui influence toute l'Europe¹²⁷. Dans la seconde moitié du XIII^e siècle, on constate que nombre de villes du Nord ou du Midi sont finalement aux mains d'une aristocratie bourgeoise, essentiellement commerçante, grossie parfois de quelques puissants représentants de certains métiers d'artisans. Si l'Eglise condamne l'usure, elle ne se montre pas pour autant hostile aux marchands. Elle ne conteste pas leur utilité comme intermédiaires obligés des échanges et ne nie pas que leurs services autorisent une juste rémunération. En réalité, dès le début du XI^e siècle, l'Eglise a pris son parti du fait marchand. Le 22^e canon du concile de Latran en 1179 décide par exemple que les négociants sont admis au bénéfice de la trêve de Dieu. Cependant, l'Eglise a toujours craint que ceux qui font métier de commercer ne soient tentés de subordonner le service au profit et à l'appât du gain. Elle a donc voulu les détourner des trop gras profits du commerce¹²⁸. Le statut du marchand est par conséquent, à la différence de la Perse, celui d'un négociateur étroitement surveillé¹²⁹.

Les évolutions militaires et religieuses de l'époque médiévale ont donc joué un rôle déterminant dans le façonnement de deux types de négociateurs différents que sont le chevalier tempéré par l'Eglise en France et le marchand du bazar allié aux Oulémas en Perse. Ces deux cultures de la négociation rentrent en relation à l'aube des temps modernes au moment où les premiers contacts permanents se développent.

II – A PARTIR DE LA RENAISSANCE : LA CRISTALLISATION DE CULTURES DIFFERENTES DE LA NEGOCIATION

Les premiers contacts entre la France et la Perse se traduisent par la rencontre de deux styles de négociation très différents. En 1402, Tamerlan envoie des lettres à Charles VI dans lesquelles il propose de conclure un traité accordant des privilèges réciproques pour les marchands de son royaume avec ceux de France. A l'époque moderne la négociation commerciale persane s'oppose à la culture politique française. Ces cultures continuent à se distancer au XIX^e siècle sous l'effet du développement industriel français. En Afghanistan néanmoins subsiste une culture de la négociation moins commerciale.

A) Les deux styles de négociation opposés et leurs aménagements du XVII^e siècle.

Si les cultures persane et française de la négociation s'opposent à l'époque moderne, des aménagements de part et d'autre permettent néanmoins d'engager un dialogue constructif.

¹²⁷ J. Hilaire, « Le code de commerce de 1807, les affaires économiques et la création de la chambre commerciale » dans *1807-2007, bicentenaire du code de commerce : la transformation du droit commercial sous l'impulsion de la jurisprudence*, Paris, Dalloz, 2007, p. 3.

¹²⁸ G. Guyon, « La position de l'Eglise face aux marchés : le réalisme théologique et canonique appliqué au juste prix et au prêt à intérêts », colloque des 19 et 20 mai 2008 sous la direction scientifique d'Albert Rigaudière, Paris, Hôtel de la Monnaie.

¹²⁹ Le Moyen-Age a légué à l'Occident contemporain une certaine méfiance vis-à-vis des questions d'argent. Aujourd'hui, la question de la moralité des activités financières donne tout son sens à l'action des autorités de régulation financière. S. Neuville, *Droit de la banque et des marchés financiers*, Paris, PUF, 2005, p. 16.

1) Culture du bazar contre diplomatie du premier rang.

En Perse, point n'est besoin de remettre son épée au Parlement pour s'adonner au commerce : les grands seigneurs et le Shah lui-même font du commerce, ayant pour la plupart leurs navires de marchandises et leurs magasins¹³⁰. Le roi de Perse envoie vendre aux pays voisins de la soie, des brocarts, des tapis et des pierreries¹³¹. Raphaël du Mans note que cet esprit s'étend sur l'ensemble de l'administration royale : « *le siècle est terriblement sur l'argent et le grand vizir met tout en œuvre pour remplir le trésor royal* »¹³². Jean Chardin, qui est lui-même marchand, admire l'étendue et l'organisation du commerce : « *Il y a des marchands en Perse qui ont des commis par tout le monde ; et ces commis, quand ils sont de retour, servent leur maître avec la sujétion des valets* »¹³³. Selon lui, la révérence pour le commerce s'explique par la précarité qui menace les détenteurs des charges publiques : « *La nature du gouvernement étant tout à fait despotique et arbitraire, l'autorité, qui est attachée aux charges et aux emplois, ne saurait durer plus longtemps que les emplois même, qui sont précaires et s'ôtent pour la moindre chose. Cela fait qu'on estime fort le négoce en cette partie du monde, comme un état durable et indépendant* »¹³⁴. En tout état de cause, la Perse semble négocier avec suffisamment d'habileté pour causer du tort aux Provinces-Unies¹³⁵. Les Hollandais avaient pensé obtenir un avantage commercial en passant leurs marchandises sans payer de droits de douanes¹³⁶. En réalité, les Persans les obligent en retour à acheter chaque année trois cent charges de soie à 48 tomans la charge ou lieu de 30. Cet accord est donc défavorable aux Hollandais qui dépêchent un agent extraordinaire de Batavia afin de le réviser¹³⁷. La Perse Safavide se caractérise ainsi par une forte préférence pour la négociation commerciale.

L'aristocratie persane, disqualifiée sur le plan militaire par les tribus turques investit le domaine de l'administration et des affaires. Les Qizilbash, tribus turques qui ont puissamment contribué à mettre les Safavides au pouvoir, monopolisent les fonctions militaires. Cette aristocratie guerrière se définit comme les *gens d'épée*. Les émirs, qui sont les chefs de ces tribus, sont les chefs de la plupart des provinces safavides pendant cette période. Ils occupent les fonctions les plus importantes de l'Etat et sont en position dominante dans les affaires politiques et militaires. Les Qizilbash considèrent que ces postes leur reviennent du fait des services rendus aux safavides. A l'inverse, les Tadjiks ou éléments persans de la société diffèrent par leur ethnie, leur langue et leur culture. Leurs ancêtres ont occupé les rangs de la bureaucratie persane sous les dynasties arabe, turque, mongole et Tartare. Le roi puise dans cette aristocratie de plume afin de remplir les postes du secrétariat royal, de comptables, d'employés ou de collecteurs d'impôts. La plupart des postes élevés de la hiérarchie religieuse sont également occupés par des Persans. La relégation des élites persanes dans les fonctions administratives souffre cependant d'une exception : en Afghanistan, persiste une forte culture militaire qui se traduit par une politique agressive dans plusieurs directions. En 1722, les Afghans se lancent à la conquête de la Perse et mettent fin à la dynastie safavide. A partir de 1747, date à laquelle l'Afghanistan se constitue en tant qu'Etat, celui-ci s'impose comme une puissance militaire de premier ordre dirigée par des généraux hors pair comme Ahmad Khan

¹³⁰ V. d'Allessandri, *Narrative of the Most Noble Vincentio d'Alessandri. Travels of Venetians in Persia*, Londres, Hakluyt Society, 1873.

¹³¹ J. Chardin, *Voyages en Perse*, op. cit., p. 9.

¹³² F. Richard, *Raphaël du Mans, missionnaire en Perse au XVII^e siècle*, op. cit., tome 1, p. 241.

¹³³ J. Chardin, *Voyages en Perse*, op. cit., p. 241.

¹³⁴ Ibid., p. 241.

¹³⁵ J. Emerson, *Ex Occidente Lux. Some European Sources on the Economic Structure of Persia between about 1630 and 1690*, Thèse Histoire, Cambridge, 1971.

¹³⁶ F. Richard, *Raphaël du Mans, missionnaire en Perse au XVII^e siècle*, op. cit., p. 239.

¹³⁷ F. Richard, *Raphaël du Mans, missionnaire en Perse au XVII^e siècle*, op. cit., p. 5.

Abdali. Ce chef militaire, devenu padischah Ahmad Shâh Durrani, cette même année, après son élection par la *Loya Jirga*, mène de nombreuses campagnes. En 1748, il prend Kaboul, puis poursuit en Inde où il s'empare du Cachemire en 1753, fait six raids sur le Panjab, pille Mathura en 1756 et, au début de 1757, Delhi durant un mois. Il y prend conscience de la faiblesse de l'empire moghol qu'il laisse en place après acceptation de sa souveraineté sur le Cachemire, le Panjab et le Sindhi. Les Afghans remportent de grandes victoires en Inde : par exemple, la troisième bataille de Pânipat qui fit la renommée d'Ahmad Shâh Durrani. Les souverains afghans, bien qu'excellents guerriers, ne parviennent pas à constituer un empire durable, faute de sens politique. L'exception afghane confirme par conséquent la règle selon laquelle les élites persanes ont été confinées à des fonctions administratives ou commerciales lointaines de la sphère militaire.

Les institutions de la France moderne sont au service d'un style de négociation bien différent qui est celui de la diplomatie du premier rang. Les femmes jouent parfois un rôle décisif concluant elles même les accords de paix. C'est le cas lors de la paix des Dames signée le 5 août 1529 par Louise de Savoie, Marguerite d'Autriche et Marie de Luxembourg. Les clercs occupent souvent les fonctions de conciliation et de négociation diplomatique aux côtés de secrétaires d'Etat comme Claude de l'Aubespine¹³⁸. Le réseau diplomatique assure la défense permanente des intérêts commerciaux français. La finalité de l'appareil diplomatique est d'assurer le premier rang à la France dans les négociations internationales. Les ambassadeurs, qui représentent le souverain appartiennent d'ailleurs à la vieille noblesse d'épée. La négociation diplomatique se présente alors comme un moyen pacifique d'assurer la puissance du roi de France. *L'Avis au roi* adressé par Richelieu à Louis XIII en 1629 est explicite sur ce point : la négociation comme l'action armée doit permettre au roi de « *s'ouvrir des portes pour entrer dans tous les Etats voisins* »¹³⁹. Les affaires étrangères se définissent comme une négociation continue : « *négociier sans cesse hardiment et secrètement pour le bien des Etats est chose nécessaire au bien des Etats* »¹⁴⁰ écrit Richelieu au chapitre VI de son *Testament Politique*. Il est vrai que ce grand serviteur de l'Etat s'y emploie sans relâche, ne ménageant pas ses efforts pour combattre les intrigues sans cesse renaissantes de la Cour¹⁴¹. Le souverain en son Conseil dirige la négociation internationale. Pour faire appliquer sa volonté, il dispose d'une administration régulière sous l'autorité d'un ministre ou d'un secrétaire d'Etat qui encadre un personnel nombreux et bien formé. Certaines familles peuplent le secrétariat d'Etat aux affaires étrangères : les Phélypeaux¹⁴², Loménie de Brienne ou Bouthillier, tous parents, sont habitués au service du roi¹⁴³. Parmi les multiples témoignages du premier rang français, on peut citer une lettre adressée en 1630 par l'Empereur du Maroc au roi de France : « *La présente, très-élevée et très-noble lettre de l'imam, du fils de Merwan, du khalife sorti du sang de Haschem, du descendant de Fatime, de l'héritier de Hasan, a été écrite par le commandement du rejeton prophétique, illustre descendant d'Ali, dont l'autorité éminente est reconnue dans ses États musulmans, à la très-noble puissance duquel sont soumises les diverses régions de l'Afrique occidentale, et dont les commandemens sublimes sont reçus avec soumission par les Rois des plus puissans des pays qu'habitent les noirs, et dans toutes leurs contrées, soit proches, soit éloignées. Elle est adressée au Roi qui, parmi les souverains des Chrétiens et des peuples attachés à la religion du Messie, tient la première place et le rang le plus éminent, au grand empereur de France,*

¹³⁸ B. Barbiche, *Les institutions de la monarchie Française à l'époque moderne (XVII^e-XVIII^e siècles)*, Paris, Presses Universitaires de France, 2001, p. 176.

¹³⁹ Y. M. Bercé, *Le XVII^e siècle, 1620-1740*, Paris, Hachette, 1992, p. 32.

¹⁴⁰ F. de Callières, *De la manière de négocier avec les souverains*, Amsterdam, 1716, p. 12.

¹⁴¹ F. Hildesheimer, *Richelieu*, Paris, Flammarion, 2007.

¹⁴² J. Cuvillier, *Famille et patrimoine de la haute noblesse française au XVIII^e siècle*, Paris l'Harmattan, 2005, p. 70.

¹⁴³ Y. M. Bercé, *Le XVII^e siècle, 1620-1740*, *op. cit.*, p. 40.

l'empereur Louis, issu des magnifiques empereurs qui ont occupé le faite le plus élevé de la souveraine puissance »¹⁴⁴. A l'inverse de la Perse, la culture française de la négociation se pose en complément ou alternative à l'usage des armes et a pour objectif la gloire du souverain. Ses serviteurs n'ont qu'un souci : le service de l'Etat. Les traités sur l'art de la négociation lancés à partir du *Court traité sur les Ambassadeurs* de Bernard du Rosier (1436), dressent le portrait idéal du parfait diplomate *alter ego* du parfait capitaine¹⁴⁵.

Face à la diplomatie française du premier rang, les Orientaux continuent de recourir au mode traditionnel du marchandage. Sur ce point les Arabes partagent un trait de civilisation commun avec la Perse. Dans une lettre de 1777 au roi Louis XVI, l'Empereur du Maroc propose, par exemple, un arrangement à l'amiable pour la libération de futurs captifs : « *Nous vous avons aussi envoyé en ambassade notre serviteur l'alkaïd Taher Fénisch, qui a sous sa conduite les susdits Chrétiens. Il est chargé de vous communiquer une proposition que nous jugeons convenable, et d'en conférer tant avec vous qu'avec tous les consuls des nations chrétiennes avec lesquelles nous sommes en paix, qui résident dans vos Etats, et avec les autres par votre médiation. Elle a pour objet d'arrêter que tout Chrétien, quel qu'il soit, qui sera fait captif dans toute l'étendue de nos Etats, sera racheté par la mise en liberté d'un Musulman, tête pour tête; et que dans le cas où il ne se trouveroit point de captifs musulmans, on donnera cent piastres pour la rançon de chaque Chrétien ; de même quand il se trouvera des Musulmans captifs chez les Chrétiens, on donnera pour la rançon de chaque Musulman un Chrétien de la nation chez laquelle le Musulman sera captif, ou s'il ne se trouve point de Chrétien de cette nation captif, une somme de cent piastres : on ne fera à cet égard aucune distinction entre le riche et le pauvre, l'homme robuste et celui qui sera infirme ; la rançon sera la même pour tous* »¹⁴⁶.

De même, les cadeaux donnent systématiquement lieu à un marchandage : dans une lettre adressée en 1789 à Monsieur Rousseau, l'Imam de Mascate fait part de sa déception à l'arrivée d'un vaisseau, cadeau du roi de France en compensation de la perte de l'un de ses propres navires : « *Vos paroles ont eu leur effet; le don de votre générosité nous est parvenu ; et quoique le vaisseau que l'on nous a envoyé soit très-petit et ne vaille pas le quart de celui que nous avons perdu, il est à nos yeux beaucoup plus grand, il nous est infiniment plus agréable, et sa possession nous fait plus de plaisir : car tout est commun entre nous, ce qui n'en seroit pas moins, quand même nous n'aurions pas reçu ce présent. Vous n'ignorez pas les ordres que nous donnons à nos officiers du port de Mascate, et la manière dont ils traitent vos compatriotes qui abordent dans nos États, les distinguant de toutes les autres nations européennes. Ce vaisseau, tel qu'il est, ne nous est point du tout désagréable, quoique celui que nous avons perdu fût plus considérable. Chaque roi agit comme il lui convient* »¹⁴⁷. Face à une diplomatie française soucieuse de la gloire du souverain, l'Orient cultive, par conséquent, des modes de négociation issus du bazar, entrelaçant discours emphatiques, propos ambigus et protestations d'amitiés afin de retirer un avantage tangible de ses discussions avec la France.

2) Pragmatisme et concessions réciproques.

A partir des premiers contacts entre la Perse et la France, les chrétiens jouent un rôle déterminant comme intermédiaires entre les deux cultures¹⁴⁸. Du côté français, ce sont les

¹⁴⁴ A. Sylvestre de Sacy, *Chrestomathie arabe*, Paris, Imprimerie royale, 1827, p. 275.

¹⁴⁵ A. Blin, *La paix de Westphalie ou la naissance de l'Europe politique moderne*, Paris, éditions Complexe, 2006, p. 45.

¹⁴⁶ A. Sylvestre de Sacy, *Chrestomathie arabe*, *op. cit.*, p. 288.

¹⁴⁷ *Ibid.*, p. 306.

¹⁴⁸ A. Kroell, "European Contacts with Persia", in *Cambridge History of Iran VI*, Cambridge, Cambridge University Press, 1975, p. 373-409.

ordres religieux qui assurent les contacts. Connaissant le persan, ayant une culture approfondie de la Perse et introduits à la Cour, les religieux français sont des interlocuteurs précieux pour la dynastie Safavide¹⁴⁹. Leur culture scientifique et littéraire leur permet de multiplier les contacts et de jouer un rôle diplomatique très important. De son côté, le Shah prend appui sur la communauté arménienne chrétienne afin d'ouvrir le pays à l'Europe¹⁵⁰. Dès 1604, le souverain déplace des milliers d'Arméniens habitant les zones frontalières de l'empire ottoman, notamment les habitants de la ville de Jolfâ sur l'Araxe. L'année suivante, un faubourg d'Isfahan appelé Nouvelle Jolfâ, situé au sud du Zâyende Rud accueille les Arméniens déplacés dont bon nombre de marchands. Dans ce nouveau quartier, la minorité chrétienne obtient le droit de pratiquer et construit des églises à cet effet. Ces Arméniens jouent un rôle capital dans les échanges commerciaux avec la France, du fait, non seulement de leur religion chrétienne, mais aussi parce qu'ils sont souvent polyglottes. Afin d'amorcer l'exportation de la soie iranienne, Shâh Abbâs leur confie de grandes quantités de ballots de soie que les Arméniens ne paieront qu'après les avoir négociés en France. Cette opération s'avère fructueuse et garantit des revenus importants¹⁵¹. Les chrétiens facilitent donc l'interprétation réciproque des cultures¹⁵².

Simultanément, et sous l'effet de l'accroissement spectaculaire des échanges, les institutions françaises réhabilitent la négociation commerciale. Le législateur a toujours consulté les marchands au moment de légiférer en matière commerciale, et même de manière générale en matière économique. Dès le XIV^e siècle, les places importantes sont invitées à adresser des députations extraordinaires au souverain. C'est à Marseille qu'apparaît pour la première fois en France une organisation permanente des intérêts du commerce local. En 1599, le conseil de ville où dominent les négociants délègue ses pouvoirs en matière commerciale à un bureau du commerce. En 1601, Henri IV crée un conseil de commerce comprenant une douzaine de membres du commerce parisien. Au cours du XVII^e siècle se dégage l'idée d'une institution spécifique destinée à représenter les intérêts généraux du négoce auprès du pouvoir et à faire entendre au roi les avis de la nation sur les questions économiques. Louis XIV crée en 1664 un Conseil du commerce dans lequel siègent, outre des ministres et des membres du Conseil des finances, les délégués de 18 principales villes commerçantes du royaume¹⁵³. Le développement de ces institutions s'accompagne de la promulgation d'ordonnances favorables aux marchands, notamment celle de 1673. Savary rédige un ouvrage pour expliciter et compléter le texte législatif trop sec aux yeux des commerçants. Intitulé *Le parfait négociant*, cet ouvrage est avant tout un livre pour praticien, d'utilité quotidienne donnant des exemples, des formules toutes prêtes, des modèles de lettres de change. Grâce à ce livre, le commerce apparaît comme une profession honorable. Jusque-là, dans une France chrétienne et nobiliaire, il était méprisé. Le préambule des sociétés commerciales exposant les motifs qui amenaient à la création de la société se croyait obligé de cacher la vilénie de vouloir gagner de l'argent. On explique désormais que le commerce est utile à la gloire du royaume. Savary donne au commerçant ses lettres de noblesse : c'est un homme qui exerce un travail vertueux, bénéfique pour l'humanité, porteur de paix, bienfaisant et utile. Il a donc fallu attendre la fin du XVII^e siècle pour que la négociation commerciale commence à jouir d'un début de reconnaissance en France.

¹⁴⁹ C. da Terzorie, *Le missioni dei Minori Cappuccini. Sunto storico*, Rome, 1913, passim.

¹⁵⁰ W. Floor, "Dutch Trade with Masqat in the Second Half of the 18th century," *African and Asian Studies*, 16, 1982, p. 197-213.

¹⁵¹ Y. Porter, *Les Iraniens, histoire d'un peuple*, op. cit., p. 212.

¹⁵² D. Aigle, « The letters of Eljigidei, Hülegü and Abaqa : Mongol overtures or christian Ventriloquism », *Inner Asia*, 7, 2005, p. 143-162. Dès le XIII^e siècle, la tâche d'interprète traducteur auprès des Mongols fut confiée à des chrétiens orientaux qui maîtrisaient les langues latine et persane. Ces chrétiens eurent une influence déterminante sur l'établissement de la politique extérieure ilkhanide.

¹⁵³ J. Hilaire, *Le droit des affaires et l'histoire*, Paris, Economica, 1995, p. 51.

Ce mouvement se poursuit au XVIII^e siècle. Dans son *Discours sur l'art de négocier*, Pecquet explique que les hommes ont fait de l'usage de la société, une espèce de négociation continuelle : « Comme il y a des différences nécessaires entre tous les états, & que dans ceux mêmes que l'on estime égaux, il y a un commerce journalier d'objets, de vues & de désirs, il n'y a personne qui n'ait, ou qui ne croie avoir besoin d'autrui. De là naît cette espèce de négociation universelle dont on vient de parler. On veut plaire à l'un, ou intimider l'autre »¹⁵⁴. « Dans la vie et même entre ceux qui seraient supposés n'avoir rien à craindre ou à espérer les uns des autres, tout est donc pour ainsi dire commerce ou négociation »¹⁵⁵. Dans son fameux ouvrage sur La noblesse commerçante, l'Abbé Coyer fait l'éloge de la noblesse anglaise, rompue aux négociations commerciales : « il faudroit d'abord demander à la Noblesse Angloise si elle se trouve mal de la permission, & à l'Etat s'il en est devenu moins florissant. Dans le tems que Mylord Oxford gouvernoit l'Angleterre, il avoit un frere facteur à Alep & Mylord Towshend, Ministre d'Etat en estimoit un qui se contentoit d'être Marchand dans la Cité. Ces deux cadets de noble race, & tant d'autres dont les noms sont inscrits dans les fastes du Commerce Anglois, ont-ils eu quelque chose à se reprocher? Au lieu de rester dans une vie oisive, dépendante & mal-aisée à la charge de leurs aînés, ils se sont enrichis en augmentant la fortune publique; & leurs enfans, par les richesses dont ils ont hérité, n'en sont devenus que plus propres aux grandes places. Voilà peut-être, une des raisons qui fait dire sans cesse, qu'on devoit permettre le Commerce à la Noblesse Française »¹⁵⁶.

En fin de compte, un marchand n'est pas moins utile à l'Etat qu'un gentilhomme : « On verra qu'il ne faut pas moins de prudence ou de capacité pour bien conduire un grand Commerce & une Navigation étendue, qu'il faut de valeur & de prudence pour bien conduire une Compagnie ou un Régiment. Je ne sçai même si l'Etat doit faire une si grande différence entre l'action d'un Officier qui à la guerre défait ou fait défaire par ses ordres quelques troupes de l'ennemi, & l'action d'un *Négociant*, qui fait construire & armer en guerre à ses frais un ou plusieurs vaisseaux, qu'il monte quelquefois lui même, ou qu'il fait monter par des Capitaines qu'il choisit, pour courir sur les ennemis de l'Etat, pour les chercher, afin de les vaincre, au risque d'être vaincu par un combat sanglant & opiniâtre. S'il est vainqueur, il amène sa prise en France, souvent très richement chargée ; l'Etat en profite comme ce *Négociant*. Il me semble qu'il y a au moins autant de valeur d'un côté que de l'autre ; ils affoiblissent les ennemis de l'Etat l'un & l'autre : pourquoi donc l'honneur & la récompense sont-ils si différens ? »¹⁵⁷. Malgré cette transformation des mentalités, le droit français continue à encadrer étroitement les activités commerciales. Ceci est particulièrement visible dans le premier traité signé avec la Perse. L'article 1 du traité de commerce du 13 août 1715 entre la France et la Perse prend soin de réglementer soigneusement l'activité des marchands persans en France. L'encadrement juridique concerne la nationalité des marchands, le mode de transport et l'origine de la marchandise. Celle-ci est garantie par le consul de France en Perse : « Les marchands persans venant véritablement des États du roi de Perse dans le port de Marseille, jouiront des mêmes privilèges et exemptions que les autres marchands sujets de S. M. T. C., à condition néanmoins qu'ils ne pourront apporter en France aucune marchandises dont l'entrée en est défendue; que pour les transports des marchandises permises qu'ils y apporteront, ils se seront servis de vaisseaux français, et que ce seront toutes marchandises du cru des États du roi de Perse, ce qu'ils justifieront par un certificat qu'ils auront le soin de

¹⁵⁴ A. Pecquet, *Discours sur l'art de négocier*, Paris, Nyon fils, 1737, p. viij.

¹⁵⁵ A. Pecquet, *Discours sur l'art de négocier*, op. cit., p. x.

¹⁵⁶ G. F. Coyer, *La noblesse commerçante*, Londres, Duchesne, 1761, p. 9.

¹⁵⁷ J. F. Melon, *Réflexions politiques sur les finances et le commerce*, La Haye, frères Vaillant et nicolas Prévost, 1754, p. 297.

prendre du consul de la nation française »¹⁵⁸. Il est donc clair que si les négociants sont associés à la préparation des textes, et même représentés en permanence au cours du XVIII^e siècle, l'encadrement du commerce demeure solide et ne subit un véritable tournant qu'avec la Révolution.

Ainsi, l'existence de deux styles de négociation nettement différents en Perse et en France à l'époque moderne ne doit pas masquer les rapprochements qui s'opèrent de façon progressive. Ceux-ci permettent la multiplication des contacts à un moment où le grand commerce connaît un développement spectaculaire.

B) Le décalage économique du XIX^e siècle et ses effets sur les modes de négociation.

En Perse, la force du bazar n'est nullement démentie au XIX^e siècle. Les *bazari* sont d'autant plus solidaires qu'ils monopolisent les fonctions commerciales tout en jouant le rôle de banquiers. Leur mode de négociation s'oppose à la culture industrielle française.

1) Au XIX^e siècle, la vie économique persane est marquée par la puissance des *bazaari*.

Au XIX^e siècle, le développement industriel très réduit de l'Iran permet au bazar de conserver toute son influence économique. Le bazar est le lieu du négoce par excellence. Les voyageurs français s'y sont attardés décrivant le désœuvrement et la bonne humeur des visiteurs¹⁵⁹. Pour Gobineau, le Persan est doué à sa façon d'un vrai génie commercial : il est avide, impassible en affaires, généralement peu hardi, mais d'une patience qui défie les années ; et, quelque riche qu'il soit, il ne connaît pas de petits gains¹⁶⁰. Il faut dire que le bazar est lieu idéal pour obtenir des renseignements de première main : ce centre économique est également un lieu de sociabilité : « *C'est le domaine souverain de la conversation, de l'anecdote, du propos bon ou mauvais, et le grand réceptacle de tout ce qui se dit. Tous les propos et les cancans de la ville débordent de boutique en boutique. Ici on parle politique et on blâme telle mesure récente du gouvernement ou telle résolution qu'on dit imminente. On raconte ce qui s'est passé la veille au soir ou le jour même dans le harem du roi et le point exact où en est la discussion de telle khanum avec son mari. La chronique scandaleuse court de bouche en bouche, peu voilée et s'exagère tous les quarts d'heure* »¹⁶¹. Se transmettant leur fonds de commerce de père en fils, les *bazaari* servent de banquiers à la population : « *ce peuple spirituel, sceptique, moqueur et méfiant, place sans difficulté son argent entre les mains des négociants pour le faire valoir* ». Ces marchands disposent donc, de la plus grande partie des capitaux du pays, ce qui les rend très importants aux yeux du gouvernement, toujours harcelé de besoins. Celui-ci leur emprunte mais comme les marchands en prêtant, livrent nécessairement des capitaux qui ne leur appartiennent pas toujours et dont ils sont tenus de rendre compte, ils tâchent de mettre la main sur des monopoles ou bien d'affermir les revenus fiscaux d'une province. L'article 1^{er} de la loi électorale du 9 septembre 1906 reflète l'importance des marchands qui devancent les propriétaires terriens : « *les électeurs de la nation des royaumes de Perse (...) seront des classes suivantes : (i) Princes des tribus Qadjar (ii) Docteurs et étudiants en théologie (iii) Nobles et notables (iv) Marchands (v) Propriétaires terriens et paysans (vi) Guildes marchandes* »¹⁶². Le bazar constitue ainsi le cœur économique et social de chaque ville. Il n'est donc pas étonnant que les marchands européens souhaitent s'y implanter directement.

¹⁵⁸ J. Thieury, *Documents pour servir à l'histoire des relations entre la France et la Perse*, Evreux, Imprimerie d'Auguste Herissey, p. 67.

¹⁵⁹ J. A. de Gobineau, *Trois ans en Asie*, Paris, Hachette, 1859, p. 254.

¹⁶⁰ J. A. de Gobineau, *Trois ans en Asie*, op. cit., p. 150.

¹⁶¹ Ibid., p. 440.

¹⁶² Article 1^{er} de la loi électorale du 9 septembre 1906.

Un certain nombre de firmes étrangères implantées en Iran connaissent quelques déboires avec les marchands du bazar. Ahmad Seyf a étudié par exemple les relations entre les entreprises étrangères implantées en Iran et les marchands locaux dans la région de Tabriz. A la fin des années 1850, sept maisons commerciales étrangères sont implantées dans cette ville : une entreprise française, une maison suisse et six maisons de commerce grecques dont une sous la protection des britanniques. L'essentiel de leur activité consiste à importer en Perse des produits manufacturés venant de Manchester et à exporter des ballots de soie brute vers l'Europe. En 1864, les variations du prix d'achat de la soie ont pour conséquence de véritables émeutes anti-britanniques. Les principaux marchands de Tabriz se rassemblent dans les mosquées et protestent contre l'injustice faite par les marchands étrangers. Le bazar est fermé et toutes les transactions suspendues. Les marchands déposent une plainte qui est remise à l'autorité locale. Le bazar décide de ne plus rembourser les sommes dues aux entreprises étrangères. Le chef des marchands locaux ordonne même à certains marchands de rendre les biens qu'ils ont achetés dans les maisons de commerce étrangères. Lorsque M. Michoglu, marchand grec à Tabriz, veut expédier un volume important de soie en Europe, il ne parvient pas à trouver des muletiers. On leur a, en effet défendu de coopérer avec les firmes étrangères. M. Michoglu demande la protection du Consul Général Britannique et supplie le gouverneur provincial d'enquêter sur cette affaire. Celui-ci parvient à rétablir l'ordre pour un temps. Mais cela ne dure pas longtemps. En 1865, les marchands du bazar font circuler une pétition visant à interrompre le commerce de M. Balli, marchand grec de Tabriz. Le *Naib-ol-Vizareh*, autorité persane locale ordonne immédiatement aux marchands de cesser d'interférer dans le commerce des Européens. Cependant, en mai 1865, M. Vlasto est attaqué dans le bazar de Tabriz¹⁶³. Ces événements montrent que les *bazaari*, représentent une force suffisamment importante pour bloquer une ville ou bien fomenter une émeute si leurs intérêts sont menacés par la concurrence étrangère. Leur puissance financière leur permet également d'exercer une pression continue sur le pouvoir. La faible dynastie des Qadjar est par conséquent dépendante des avances financières du bazar¹⁶⁴. Les Européens en sont bien conscients. Lors des longues négociations préliminaires à la signature de la convention anglo-russe de 1907, les offres de prêt à l'Iran se sont avérées déterminantes. Sir Edward Grey, du *Foreign Secretary* et Alexandre Isvolsky, son homologue russe ont utilisé la promesse de prêt comme un instrument pour engager les négociations importantes. Cet outil a pleinement fonctionné même si en fin de compte, aucun argent n'a été prêté à la Perse¹⁶⁵. La culture de la négociation née sur le bazar n'est donc pas réductible à celle d'un marché d'échange rural. Non seulement des marchandises industrielles y sont échangées mais les garanties financières jouent un rôle déterminant dans les affaires.

2) Discussions de bazar contre culture industrielle de la négociation.

Aux rebours de la Perse, la France connaît au XIX^e siècle un développement industriel et bancaire sans précédent qui modifie substantiellement la culture de la négociation. En effet, les discussions industrielles menées par des ingénieurs prennent une importance grandissante. Or la spécialisation industrielle débouche sur des pourparlers où les arguments techniques sont déterminants. D'autre part, les discussions portant sur la création de sociétés sont encadrées par une législation contraignante. Ainsi, la loi de juillet 1867, commune à toutes les sociétés par actions contraint les sociétés anonymes à se conformer à un ensemble de règles impératives dans leurs statuts comme dans la marche de l'affaire. La conception contractuelle s'efface devant l'organisation contraignante d'une véritable société. Enfin, un bouleversement

¹⁶³ A. Seyf, "Foreign firms and local merchants in nineteenth-century Iran", *Middle Eastern Studies*, 36, 2000, p. 144.

¹⁶⁴ W. M. Floor, "The Bankers in Qajar Iran," *ZDMG*, 129, 1979, p. 263-81.

¹⁶⁵ K.M. Wilson, "Creative accounting : the place of loans in the commencement of the negotiation of the anglo-russian convention of 1907", *Middle Eastern Studies*, 38, 2002, p. 36.

dans le système bancaire se fait jour sous le Second Empire : l'élément clé étant la création d'un réseau bancaire national. Ainsi, contrairement à la Perse, où l'absence de spécialisation industrielle et bancaire encourage des échanges plutôt commerciaux, la France industrielle donne naissance à un style de discussions spécialisées et techniques où la performance est au cœur de la négociation d'affaires.

De son côté, l'élaboration de la législation commerciale a de la peine à suivre les évolutions économiques du siècle. Celle-ci devient l'œuvre de juristes de formation, plus éminents mais loin d'être rompus aux réalités quotidiennes¹⁶⁶. Le code de commerce de 1807 est surtout celui de l'économie du XVIII^e siècle finissant, à l'évidence sous le Consulat et l'Empire, la vision d'avenir ne peut porter bien loin. « *Tandis qu'il est encore difficile de dépasser, par exemple, les souvenirs des crises de spéculation encore récentes sous le Directoire et les craintes qu'elles ont engendrées, il est quasiment impossible d'imaginer ou même de soupçonner le développement des affaires économiques que va connaître la France dans la seconde moitié du XIX^e siècle au moment où le pays entre vraiment dans la grande révolution industrielle* »¹⁶⁷. Le code de 1807 marque certainement une étape importante sur la voie de la construction d'un droit commercial dominé par la législation, mais il n'en porte pas moins en lui dès sa promulgation les germes du processus de décodification¹⁶⁸. A la fin du XIX^e siècle, après les développements du droit commercial classique sous le Second Empire, la « décodification » a déjà pris une telle ampleur qu'elle est devenue une réalité tangible. Le droit commercial est donc le droit vivant par excellence, toujours en voie de transformation tout comme les intérêts qu'il a pour but de régler. Or depuis 1807, le législateur est trop souvent demeuré en arrière de la vie économique si bien que cette législation qui a eu le mérite d'être la première en date a maintenant le tort d'être arriérée sur un grand nombre de points¹⁶⁹.

Pour la France industrielle, la culture du bazar n'est pas l'apanage de la Perse et se retrouve dans l'ensemble de l'Orient. Dans sa *Chrestomathie arabe*, Sylvestre de Sacy cite, par exemple, une lettre de Schenf Galet, Shérif de la Mecque, au Général des armées françaises, Bonaparte. Celui-ci exprime ses plus vives inquiétudes quand aux effets de l'occupation française sur le commerce du café : « *Quant à ce que vous me dites au sujet des encouragements à donner au commerce du café, sachez que les négocians du Hedjaz ne sont point encore rassurés contre les vexations qu'ils avoient coutume d'essuyer ci-devant ; et si vous avez l'intention de donner à ce commerce toute l'extension dont il est susceptible, prenez quelques mesures pour les tranquilliser, et faites-leur connoître les droits que vous exigerez d'eux sur les café et sur les autres marchandises. Si vous prenez ce parti, vous les verrez accourir en foule: autrement, la crainte d'être inquiétés dans leurs opérations de commerce, les empêchera d'aller en Egypte* »¹⁷⁰. Quelques années plus tard, William Lane insiste à nouveau sur l'importance du commerce dans la vie quotidienne des Egyptiens : après avoir salué ses hôtes, le maître de maison commence à leur parler, « *les sujets de conversation sont en général les nouvelles du jour, l'état du commerce, le prix des denrées, parfois la conversation aborde la religion ou les sciences* »¹⁷¹. Ce commerce est universel puisque les enfants eux-mêmes en sont parfois objets : des personnes les achètent pour en faire leurs esclaves avant de les revendre¹⁷². La Perse est donc perçue par la France comme une forme

¹⁶⁶ J. Hilaire, *Le droit des affaires et l'histoire*, op. cit., p. 60.

¹⁶⁷ J. Hilaire, « Le code de commerce de 1807, les affaires économiques et la création de la chambre commerciale » art. cit., p. 5.

¹⁶⁸ Ibid., p. 20.

¹⁶⁹ Ibid., p. 12.

¹⁷⁰ A. Sylvestre de Sacy, *Chrestomathie arabe*, op. cit., p. 323.

¹⁷¹ E. W. Lane, *An account of the manners and customs of the Ancient Egyptians*, Londres, Charles Knight and co., 1837, p. 278.

¹⁷² E. W. Lane, *An account of the manners and customs of the Ancient Egyptians*, op. cit., p. 269.

particulière de civilisation commerçante dont l'estampe du *marchand oriental* diffuse l'imagerie colorée.

Il existe ainsi une opposition assez nette entre les modes industriels de négociation et la culture persane plus marchande. Cette opposition mérite toutefois d'être nuancée dans la mesure où la région périphérique afghane cultive une certaine originalité en matière de pourparlers.

C) La survivance d'une culture militaire persane en Afghanistan

En Afghanistan, la persistance d'une culture très militaire a limité l'ampleur des transactions commerciales. Il en résulte une culture du bazar plus discrète. Les caractéristiques propres à la Perse sont diluées en Afghanistan.

Contrairement à la Perse, la culture militaire reste très forte en Afghanistan. Celle-ci est stimulée par d'incessants conflits internes. Dans la partie orientale de l'Afghanistan, il n'est pas une seule tribu qui ne soit en état perpétuel de guerre ou de paix armée. Les tribus que les circonstances poussent à la guerre forment une confédération, et les *djirgas* des alliés se réunissent en assemblée pour dresser le plan des opérations et fixer les conditions de la paix. Les hostilités se bornent quelquefois à des *razzias* mutuelles, exécutées par une poignée d'individus; mais, dans les occasions importantes, le *khan* et le *djirga* appellent aux armes tous les guerriers de l'*oulouss*. Les tribus plus belliqueuses ont des alliances permanentes, telles que celles de Garra et de Samil parmi les Berdourânis, et les confédérations blanche et noire dans le Khost. En cas de guerre, la tribu réunit les volontaires, et tout homme qui possède des armes entre en campagne. Celles que des circonstances majeures forcent à la guerre, et les Yousefzeyes, chez lesquels des conflits incessants l'ont rendue systématique, lèvent un fantassin par charrue, un cavalier par deux charrues. « *La honte est chez eux un sentiment assez énergique pour faire rejoindre les recrues ; mais les tribus chez lesquelles la guerre est l'état normal punissent d'une amende tout réfractaire* »¹⁷³. L'esprit guerrier est par conséquent continuellement entretenu par les dissensions internes.

Certaines tribus comme les Tadjiks sont reconnus comme d'excellents guerriers. Beaucoup sont enrôlés dans les armées de l'Emir et on en trouve un certain nombre dans les rangs de l'armée britannique. Ces hommes se nomment *Turcs* terme signifiant soldat à la différence de *Tadjik* qui s'applique aux vrais paysans. Ils contribuent en proportion considérable au recrutement de l'armée et des milices. Ces Tadjiks résident en grande partie dans les villes. Ils résident en majorité dans les environs de Kaboul, de Kandahar, de Ghizni, de Hérat et de Balkh. Vivant dans une certaine indépendance à l'égard du roi de Kaboul, leurs propres chefs ont de la peine à les gouverner. Ils sont hardis, violents et insoumis. Leurs penchants belliqueux sont tels qu'ils considèrent comme un opprobre de mourir dans un lit. Leur infanterie est excellente, surtout employée dans une **guerre** de montagne. Ils se font rarement la **guerre** de village à village ou de tribu à tribu. Les Berrakis, qui forment une subdivision de Tadjiks, habitent le district de Logar et une partie de celui de Bout-Khok. « *Quoique mêlés aux Ghildjeis, ils forment une communauté séparée, gouvernée par leur propre chef. Ils ont la réputation d'être excellents soldats, et ressemblent beaucoup aux Afghans; aussi sont-ils les plus respectés des Tadjiks. Actuellement leur nombre s'élève à 8000 familles. Toutes les traditions s'accordent à rapporter leur établissement dans le pays qu'ils occupent actuellement au sultan Mahmoud Ghaznavi, c'est-à-dire au commencement du XI^e siècle* »¹⁷⁴. Au XIX^e siècle, les Tadjiks opposent de fortes résistances à la grandissante influence russe.

¹⁷³ N. Perrin, *L'Afghanistan ou description géographique du pays théâtre de la guerre, accompagnée de détails sur les tribus de cette contrée, leurs mœurs, leurs usages etc.* Paris, Arthus Bertrand, 1842, p. 62.

¹⁷⁴ N. de Khanikov, *Mémoire sur l'ethnographie de la Perse*, Paris, Librairie Arthus Bertrand, 1866, p. 100.

La culture militaire afghane s'illustre particulièrement dans la résistance aux armées Britanniques dans la première moitié du XIX^e siècle. En 1841, la position anglaise à Kaboul devient de plus en plus critique car toutes les négociations entamées avec les Afghans, à la tête desquels s'était mis Akbar-Khan, l'un des fils de Dost-Mohammed, ont échoué. La mort de Mac-Nagten, assassiné vers la fin de décembre, à l'issue d'une conférence qu'il vient d'avoir avec Akbar-Khan, à l'effet de négocier le libre départ des troupes britanniques, est un nouveau signe de l'irritation toujours plus grande des populations contre le nom anglais. Le major Pollinger, successeur de Mac-Nagten, réussit cependant enfin à conclure un traité qui, moyennant l'abandon d'un certain nombre d'otages, promet aux troupes anglaises stationnées à Kaboul toute liberté et toute sécurité pour opérer leur mouvement de retraite. Le 6 janvier 1842 Akbar-Khan escorte en personne dans sa première marche l'armée anglaise, qui se dirige vers Djellalabad. Cependant, malgré le traité, elle est constamment harcelée dans le long et difficile passage des nombreux défilés qu'elle doit franchir. Au commencement de l'année 1842, les défaites de Gandamak où le 44^e régiment britannique est totalement anéanti et de bataille de Maiwand où le 66^e régiment ne compte que quelques survivants signent l'échec de la stratégie britannique : l'armée anglaise qui a envahi l'Afghanistan a essuyé des pertes considérables.

La persistance d'une culture militaire afghane a bridé la culture marchande de la négociation. Au XIX^e siècle, plusieurs tribus afghanes participent au commerce. Cela concerne plusieurs milliers de familles. Toutefois, les Afghans ne font que transporter les marchandises et les bénéficiaires de ce trafic sont, en réalité les marchands persans ou hindous. Les Hindous monopolisent en effet les affaires en Afghanistan échangeant les marchandises de Kaboul et de Kandahar pour celles de Peshawar, Lahore et Multan. La prohibition dont est frappé, par le Coran, le prêt à intérêt a mis entre les mains des Hindous tout le commerce de banque. Leurs bénéfices consistent dans les prêts d'argent, qu'ils font à des conditions très dures, dans la négociation de lettres de crédit, et dans des spéculations basées sur les fluctuations du change sur la place où ils sont établis. Aux opérations régulières de la banque, ils ajoutent le commerce et la commission. Une autre source de bénéfices pour eux est d'avancer de l'argent au gouvernement en échange de délégations sur les revenus des provinces. Ils sont encouragés à cette spéculation dont le taux est toujours proportionné au risque. Les grandes fortunes marchandes afghanes sont par conséquent inconnues. Ceci s'explique en partie par les longues guerres civiles qui ont porté un coup mortel au commerce.

En fin de compte, les cultures persane et française de la négociation poursuivent leur différenciation entre la Renaissance et le XIX^e siècle. Si la première est marquée par la puissance du bazar, la seconde est en rapide mutation industrielle, quant à la culture afghane de la négociation, celle-ci dément l'apparente uniformité d'une culture persane soumise en réalité à un fort gradient est-ouest. A l'époque contemporaine s'amorcent néanmoins certains rapprochements.

III – LES RAPPROCHEMENTS CONTEMPORAINS ET LEURS ILLUSIONS

Au XX^e siècle s'effectue un double rapprochement entre les cultures iranienne et française de la négociation. Celui-ci porte à la fois sur la façon de négocier et sur son encadrement juridique.

A) Les évolutions croisées dans l'idéal du négociateur.

Plusieurs convergences se font jour entre l'Iran et la France au XX^e siècle. Celles-ci vont dans le sens d'un rééquilibrage entre les cultures puisque la culture commerciale du bazar s'effrite en Iran alors qu'elle gagne du terrain en France. A l'inverse, la culture technique de l'ingénieur est redécouverte en Iran au moment où elle perd sa légitimité en France.

1) *Perte d'influence des bazaari contre importance des gestionnaires français.*

Le bazar subit au XX^e siècle une perte notable d'influence même si les villes d'Iran conservent des modes de fonctionnement internes largement hérités de l'époque où celles-ci étaient organisées entre le bazar, la mosquée et le palais du gouverneur. Concrètement, le bazar n'existe plus¹⁷⁵. Dans beaucoup de villes, le quartier du bazar est restructuré par les opérations d'urbanisme¹⁷⁶. À Méched, en 1975, la municipalité détruit totalement le vieux bazar qui entoure le mausolée de l'imam Rezâ. Dans la plupart des villes, le déplacement des activités commerciales et des sièges des entreprises vers les nouveaux quartiers modernes prive les bazars des anciens notables les plus influents, proches des religieux, souvent opposés au pouvoir central, mais qui ont joué un rôle majeur dans les institutions de la République islamique¹⁷⁷. Pourtant, les Iraniens se définissent comme intelligents et adroits en négociation, qualités associées au stéréotype du marchand du bazar¹⁷⁸. Dans l'imagination populaire, le *bazaari* n'a pas que des qualités : il préfère le profit à court terme aux avantages à long terme. Il est calculateur, opportuniste, malhonnête, capable d'avoir deux discours, manipulateur et corrompu¹⁷⁹. Une technique fréquente de négociation en Iran est la négociation virtuelle sur un sujet neuf ou inattendu, qui devient le point central des débats. Il s'agit d'une façon d'épuiser l'adversaire et de bien connaître ses faiblesses avant d'aborder le véritable sujet¹⁸⁰. La culture du bazar connaît par conséquent une certaine perte d'influence au moment où le financier et le gestionnaire prennent leur importance en France¹⁸¹.

2) *L'ingénieur, mis à l'honneur en Iran mais discrédité en France.*

Le développement industriel qu'a connu l'Iran sous l'impulsion de l'Etat a modifié la culture iranienne de la négociation¹⁸². Téhéran et sa région occupent aujourd'hui une place écrasante dans les activités économiques de l'Iran¹⁸³. Cette situation est la conséquence de la découverte du pétrole en 1908, qui a donné à l'État central un rôle dominant, au détriment des villes de province et de la bourgeoisie des bazars. Malgré la politique de privatisation, l'État continue de dominer l'économie iranienne, directement, par le biais des fondations ou par les prix à la consommation largement subventionnés par le budget de l'État. L'Iran dispose d'un tissu industriel de qualité, très diversifié mais qui ne peut ni couvrir les besoins du pays, ni exporter. Une enquête effectuée par le Professeur Mahmoud Sharepour, de l'université de Mazandaran, sur les aspirations professionnelles d'adolescents iraniens de 17 ans indique que trois métiers font figure de référence : la profession d'ingénieur (33,9 %), celle de docteur (12,2 %) puis celle d'homme d'affaires (10,4 %). Cette enquête montre clairement que l'image du *bazaari* a très nettement perdu de son prestige au profit d'un prestige grandissant de l'ingénieur. Or c'est exactement l'évolution inverse qui s'est produite en France puisque les années 1970 marquent la fin du règne de l'ingénieur. Les représentations mentales du négociateur idéal connaissent par conséquent une inversion en Iran et en France.

¹⁷⁵ H. J. Rotblat, "Structural Impediments to Change in the Qazvin Bazaar", *Iranian Studies*, 5, 1972, p. 130-48.

¹⁷⁶ E. Giese, "Aufbau, Entwicklung und Genese der islamisch-orientalischen Stadt in Sowjet-Mittelasien," *Erkundung*, 34, 1980, p. 46-60.

¹⁷⁷ G. Thaïss, "The Bazaar as a Case Study of Religion and Social Change," in *Iran Faces the Seventies*, New-York, Yar-Shater, 1971, p. 189-216.

¹⁷⁸ M. F. Bonine, "Shops and Shopkeepers: Dynamics of an Iranian Provincial Bazaar," in M. E. Bonine et N. R. Keddie, *Modern Iran*, Albany, Suny Press, 1981, p. 427.

¹⁷⁹ S. Bar, *Iran : cultural values, self image and negotiation behaviour, op. cit.*, p. ii.

¹⁸⁰ *Ibid.*, p. iv.

¹⁸¹ E. Wirth, "Zum Problem des Bazars", *Der Islam*, 51, 1971, p. 203-60.

¹⁸² W. Floor, *Industrialization in Iran, 1900-1941*, Durham, Center for Middle Eastern Studies, 1984.

¹⁸³ W. Floor, *Traditional Crafts in Qajar Iran*, London, Mazda Publishers, 2003, p. 19.

Ainsi, l'intégration réelle de l'Iran dans les courants d'échanges économiques au XX^e siècle favorise le rapprochement culturel avec la France. Ceci se reflète très nettement dans le droit.

B) Les évolutions inversées dans l'encadrement juridique de la négociation.

Les évolutions antagonistes des formes iranienne et afghane de culture persane laissent des traces dans le droit positif et peuvent être confrontées à la montée en puissance du droit négocié en France.

1) Le cadre juridique contraignant de la négociation en Iran

Les négociations avec les Iraniens sont entravées par le cadre juridique contraignant de l'économie d'Etat. Près de 80 % de l'économie dépend du secteur public ou parapublic. Ce mouvement amplifie la tendance naturelle des économies pétrolières à la concentration des activités économiques dans les mains de l'Etat. Même si la constitution de la République Islamique présente l'économie comme un moyen, elle donne un rôle capital à l'Etat. Selon le 28^e principe : « *L'Etat est tenu, en prenant en considération les besoins de la société en métiers divers, de créer pour tous les individus des possibilités d'emploi et des conditions égales pour obtenir des emplois* »¹⁸⁴. Or les acteurs économiques iraniens ne se sont jamais posé la question de l'efficacité de l'utilisation de leurs capitaux, ce qui n'a pas favorisé l'essor d'un appareil productif compétitif. L'économie iranienne, marquée par l'absence de stratégie à long terme est donc devenue une économie d'intermédiaires, basée sur le recyclage de la rente pétrolière, et non de producteurs. La surveillance de l'Etat sur l'économie pétrolière s'est traduite par la mise en place de contrats buy-back assez contraignants pour les sociétés pétrolières occidentales. Ces contrats sont négociés par la *National Iranian Oil Company* (NIOC) avec une ou plusieurs entreprises étrangères : ces dernières financent, construisent et transfèrent la production, le remboursement de leurs avances se faisant sur le produit des travaux. Ce type de contrat, compatible avec l'interdiction constitutionnelle de transférer la propriété du sous-sol aux étrangers, ne satisfait pas les entreprises étrangères à cause de la supervision pointilleuse des autorités iraniennes. De fait, elles seraient plus favorables à des accords de partage de production. Ceci d'autant plus que la NIOC est marquée par le report des grandes décisions, une certaine lenteur et opacité dans les processus de décision non seulement au niveau gouvernemental mais également à celui des grandes entreprises nationales. Chacune des factions s'observe, guette la faute de l'autre, exploite ses faiblesses, ou ses compromissions, voire remet en cause les décisions. Ce cadre juridique est donc contraignant alors même qu'un droit des affaires négocié et souple se met en place ailleurs.

2) Le développement du droit négocié en France.

En France, la négociation semble bien être devenue le modèle dominant de régulation des rapports sociaux. Pas une des branches du droit qui ne témoigne de l'irrésistible ascension du droit négocié. On négocie la loi, tant en amont qu'en aval de son adoption; on négocie le règlement des conflits tant au tribunal qu'en dehors des prétoires. Par ailleurs, la négociation elle-même apparaît dédoublée, oscillant sans cesse entre un pôle idéal, la délibération marqué par la bonne foi et la rationalité procédurale, et un pôle cynique le marchandage caractérisé par la défiance et le calcul d'intérêt. C'est au carrefour de cette double dialectique de l'autonomie et de l'hétéronomie, de la délibération et du marchandage que se trouve le droit négocié¹⁸⁵. Ceci est également vrai aux Etats-Unis où la liberté contractuelle telle qu'elle

¹⁸⁴ Constitution de la République islamique d'Iran, premier chapitre : principes généraux.

¹⁸⁵ P. Gérard, F. Ostet, M. Van de Kerchove, *Droit négocié, droit imposé ?*, Bruxelles, Publication des Facultés, 1996.

fonctionne n'est que la règle du plus fort. Les contrats ne peuvent être réellement libres s'ils sont souscrits par des parties qui ont « le même pouvoir de marchandage »¹⁸⁶. D'autre part, Si le droit commercial était conçu comme un droit estimé à régir des personnes à raison de leur profession, le droit des affaires a d'abord pour objet, quant à lui de régir des opérations à raison de leur nature et de leur portée économique, indépendamment des personnes ou de la juridiction. On le présente comme un droit commun de la société technoscientifique. Son aptitude à accueillir et absorber des innovations, en ouvrant largement ce droit aux influences extérieures, anglo-saxonnes essentiellement, confirme un caractère certain d'universalité et une vocation à l'internationalisme. Ainsi, l'extension des affaires aurait suscité le développement d'un nouveau droit en permanente expansion, dont la doctrine s'efforce maintenant d'ordonner les éléments, non sans redouter les risques inhérents au gigantisme¹⁸⁷.

3) *En Afghanistan, les permanences militaires inscrites dans le droit.*

En Afghanistan, les différentes constitutions du XX^e siècle témoignent de l'importance accordée aux valeurs militaires. Celles-ci garantissent l'indépendance du pays, rappelée à l'article 1 de la constitution du 9 avril 1923. Tous les ans, une haute assemblée spéciale est convoquée par le roi et sous sa présidence. Celle-ci rassemble les hauts fonctionnaires, les proches du roi mais surtout la noblesse militaire¹⁸⁸. En montrant sur le trône, le roi doit d'ailleurs s'adresser « à la noblesse et au peuple »¹⁸⁹, promettant de régner selon les principes de l'Islam et de la constitution pour préserver l'indépendance du pays. Le roi d'Afghanistan est d'abord un roi de guerre dont les deux premiers devoirs consistent à assurer le commandement spécial des forces armées d'Afghanistan et à « déclarer la guerre ou la paix »¹⁹⁰. La culture du négoce n'a donc pas connu la reconnaissance juridique qui est celle de l'Iran.

Une double évolution a donc rapproché les cultures française et iranienne de la négociation. D'un côté, l'Iran s'est rapproché d'une négociation industrielle dans le contexte d'une économie d'Etat mieux réglementée par le droit. D'un autre côté, la France a mené des discussions par l'intermédiaire de financiers appliquant un nouveau droit contractuel négocié. Seul l'Afghanistan, demeuré à l'écart des mutations commerciales et industrielles contemporaines a conservé un mode antique de négociation en contrepoint de la force.

Ainsi, les modes de négociation internationale en Perse et en France s'enracinent au départ dans une même culture étatique forte donnant la primauté au souverain. Sous le double effet des facteurs religieux et militaires, une négociation marchande élaborée triomphe en Perse alors que la France met l'accent sur une négociation dictée par l'aristocratie guerrière puis des discussions très techniques menées par des ingénieurs. Les toutes dernières décennies ont été marquées par une inversion puisque l'ingénieur a supplanté le *bazaari* en Iran, et le financier a détrôné l'ingénieur en France. Ces dernières évolutions, accentuées par la généralisation de discussions juridiques en langue anglaise peuvent donner l'illusion que négociateurs iraniens et français sont interchangeables¹⁹¹. C'est oublier que la conquête de l'Iran au VII^e siècle a été suivie de

¹⁸⁶ R. Gordon, W. Fischer, J. Rakove, *Ecrire l'histoire du droit, réflexions méthodologiques*, Paris, l'Harmattan 2005, p. 87.

¹⁸⁷ J. Hilaire, *Le droit des affaires et l'histoire*, op. cit., p. 35.

¹⁸⁸ Article 27 de la constitution afghane du 9 avril 1923.

¹⁸⁹ Article 4 de la constitution afghane du 9 avril 1923.

¹⁹⁰ Article 9 de la constitution afghane de 1963.

¹⁹¹ Le cabinet de consultants Atiebahar conseille aux négociateurs étrangers de s'inspirer des pratiques du bazar : « les Iraniens ne croient ni aux situations gagnant-gagnant ni au concept de valeur ajoutée. Si un contrat est signé entre une entreprise étrangère et une entreprise iranienne, les Iraniens pensent en général qu'un des deux co-contractants sera perdant. Cette idée est issue de leur vieille mentalité commerçante. Il est donc très difficile de les convaincre qu'un contrat puisse être profitable à la fois pour vous et pour eux. Attachés à la vieille mentalité du bazar, les Iraniens n'apprécient pas qu'une société étrangère montre des signes de faiblesse.

neuf siècles pendant lesquels l'efficacité des négociations menées par les élites avec les souverains étrangers n'engageaient rien de moins que leur propre survie. La culture persane a perduré grâce à une stratégie défensive à la fois douce et indirecte mais redoutablement efficace¹⁹². Face aux invasions, elle a également su résister avec la plus puissante de toutes les forces : l'inertie.

De longues négociations sur des détails appartiennent à la culture des affaires locale et sont un plaisir pour la plupart des Iraniens ».

¹⁹² L'absence de contradiction entre la culture militaire et celle de la négociation marchande est illustrée de façon emblématique par la puissance des gardiens de la révolution. Cette élite militaire monopolise actuellement les leviers économiques de l'Iran, sans qu'éthique du combat et valeurs commerçantes ne semblent s'opposer.