Négocier est un terme classique tant de l'histoire économique que de l'histoire diplomatique et des relations internationales. « Faire negoce, faire trafic (*negocier en Levant ; negocier de draperie*) » nous dit, par exemple, le *Dictionnaire de l'Académie française* de 1694 mais aussi « Traiter une affaire avec quelqu'un (*C'est luy qui a negocié cette affaire, ce mariage, cette reconciliation ; il a negocié la paix entre ces deux Princes. negocier un Traité. une Ligue*) ». Le terme renvoie donc directement à la sphère des pratiques du marchand, du négociant, mais aussi à celle du politique : il évoque une expérience du dialogue et du compromis comme substitut à la domination unilatérale. Dans la diplomatie, négocier passe par des rituels, des cérémoniaux, la circulation des étiquettes, tantôt appropriées, adoptées, adaptées, tantôt détournées. Négocier se poursuit, même quand les relations diplomatiques sont rompues. Les techniques et les savoirs entrent dans la capacité à négocier, en sont à la fois un préalable et une immédiate conséquence. Négocier dépasse donc les seuls domaines économiques et politiques et ne s'y circonscrit pas.

Notre colloque invite à la réflexion à l'échelle du monde pour souligner l'importance des espaces et des circulations pour la négociation. À chaque période historique, le « monde » varie. Au Moyen Âge, pour les occidentaux, il est celui de la route de la soie, du bassin méditerranéen ou des limites vers la zone torride ; alors que, du côté de l'Orient, il serait, symétriquement, celui d'un Océan indien, Méditerranée asiatique, elle aussi déjà « mondialisée ». A l'époque moderne, le monde devient celui des « Quatre parties », progressivement construites, en Occident du moins, à partir de la vision tripartite de Ptolémée, celui de la première mondialisation, de la mise en contacts régulière des continents. L'échelle proprement globale est atteinte par la mondialisation du XXe siècle.

Par cette réflexion sur les espaces, on cherche surtout à mettre au centre les échanges, y compris conflictuels, entre aires culturelles et les liens entre négociation et circulations, d'objets, de savoirs, d'acteurs et d'identités. Dans chaque configuration se jouent, au sein de la négociation, des rapports entre échelles variées : celle des acteurs impliqués ; des situations locales dont ils proviennent ou à l'intérieur desquelles ils négocient ; et celle globale qu'ils construisent collectivement, avec un périmètre variable, en fonction des contextes.

Ce colloque nous invite ainsi à réfléchir à une histoire économique et politique mais aussi intellectuelle et culturelle de la négociation. S'y verront traités aussi bien les rituels de négociation politique, la part qu'y jouent les langues en particulier, que les enjeux sociaux de négociation des identités et des pratiques, à travers les questions de genre ou de mariage. Le patrimoine sera un axe privilégié, de la constitution de collections à la perception de l'espace urbain comme territoire négocié à différentes échelles. L'exemple des transports sera appréhendé sous la forme des négociations internationales et de la tentative de fixation de normes technologiques. Enfin, une approche matérielle de ces pratiques de négociation sera au cœur des discussions. Il s'agira de se pencher sur les « objets de négociations », les artefacts jouant le rôle soit de démonstration de force symbolique, soit de terrains intermédiaires, de lieux de rencontre entre les différentes parties, au centre d'un jeu de traductions, que ces objets soient le cœur de la négociation, ou qu'ils en soient un des moyens, des drapeaux aux présents diplomatiques.

La rencontre invitera ainsi des chercheurs d'horizons différents à se pencher sur un objet commun, la négociation, pour en saisir les enjeux et les modalités dans des contextes variés.

institut universitaire de France

SOCIETES PLURIELLES
Programme interdisciplinaire
Université Sorbonne-Paris-Cité

COMITÉ D'ORGANISATION ▼
Charlotte de Castelnau-L'Estoile, Sophie Cœuré,
Laurent Dedryvère, Indravati Félicité, Didier Lett,
Sébastien Pautet, Judicaël Petrowiste, Fabien Simon

CONTACTS ▶ Laurence Griffoul | labo.ict@univ-paris-diderot.fr

COLLOQUE INTERNATIONAL

circulations, échanges, objets

Moyen-Âge – Époques moderne et contemporaine

21, 22 & 23 juin 2017

université PARIS DIDEROT
PARIS 7

USPC
Université Sorbonne
Paris Cité

université **PARIS DIDEROT**
laboratoire Identités Cultures Territoires (ICT)

AMPHI TURING
Bâtiment Sophie Germain (sous-sol)
8 place Aurélie Nemours (sur l'avenue de France), Paris 13e

MERCREDI 21 JUIN

13h30 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

13h45 OUVERTURE du colloque
Charlotte de Castelnau-L'Estoile (Université Paris Diderot), et **Federico Tarragoni** (Université Paris Diderot)

14h **Sanjay Subrahmanyam** (UCLA/Collège de France), CONFÉRENCE INAUGURALE **« Négocier à l'échelle du monde »**

Session 1▶ Rituels de négociation.
Présidence : Anna Caiozzo (Université Paris Diderot)

14h45 **Lucien Bély** (Université Paris-Sorbonne), « Le dédain face aux présents diplomatiques, une expression de la distance culturelle ?

15h10 **Cristina Brauner** (Université de Bielefeld), « Matters of Negotiation: Flags in Afro-European Relations (18th-19th Century Dahomey) »

15h35 **Indravati Felicité** (Université Paris Diderot), « La matérialité de la diplomatie à la lumière des relations entre la Perse et le Saint-Empire (XVIe-XVIIe siècles) »

16h DISCUSSION / PAUSE

16h45 **Judith Bonnin** (Université Paris Diderot, Université de Bologne), « Négocier dans un cadre diplomatique mondial et partidaire : l'exemple du Parti socialiste français au sein de l'Internationale socialiste (1971-1983) »

17h10 **Aurélie Godet** (Université Paris Diderot), « Le carnaval de la Nouvelle Orléans comme rituel de négociation local, national et international »

17h35 DISCUSSION

JEUDI 22 JUIN

9h ACCUEIL DES PARTICIPANTS

Session 2▶ Objets de négociation, négociations autour d'objets.
Présidence : Marie-Louise Pelus-Kaplan (Université Paris Diderot)

9h15 **Laurent Feller** (Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne), « Faire circuler les objets à l'époque médiévale : évaluer, offrir, vendre, voler »

9h40 **Guilhem Ferrand** (Université de Pau et des Pays de l'Adour), « Ce que parler veut dire : négocier avec le clerc en charge des inventaires après décès de la ville de Dijon à la fin du Moyen Âge (1390-1459) »

10h05 **Matthieu Scherman** (Université Paris Diderot), « L'art de la négociation des produits : les marchands italiens sur les places de Londres et Bruges au XVe siècle »

10h30 DISCUSSION / PAUSE

11h15 **Ingrid Houssaye** (CNRS), « Les négociants florentins et l'acquisition de la soie persane sur le marché de Brousse (Anatolie) vers 1500 »

11h40 **Sébastien Pautet** (Université Paris Diderot), « Échanges diplomatiques et circulations techniques : l'émaillage au cœur des relations sino-européennes (XVIIe-XVIIIe siècles) »

12h05 DISCUSSION

12h30 DÉJEUNER

Session 3▶ Langue et langage, outil et objet de négociation.
Présidence : Nathalie Kouamé (Université Paris Diderot)

14h **Fabien Simon** (Université Paris Diderot), « Un « Musée des langues » pour le Pape Pie VII : L'*Oratio dominica CL Linguis* de 1805 (J.-J. Marcel) ou des langues comme cadeau diplomatique napoléonien »

14h25 **Florence Buttay** (Université Bordeaux Montaigne), « Dessiner pour mieux négocier : Giorgio del Giglio, un «diplomate» dans le monde méditerranéen du XVIe siècle »

14h50 **Nataliya Yatsenko** (Université Paris Diderot), « Négocier avec le pouvoir soviétique : le cas des assistants de langue française dans les instituts pédagogiques en Russie (1968-1974) »

15h15 DISCUSSION / PAUSE

Session 4▶ Genre, mariage et négociation.
Présidence : Didier Lett (Université Paris Diderot, IUF)

16h **Stéphanie Richard** (Université Paris-Est Marne-La-Vallée), « Unions, désunions négociées. Réflexions autour de quelques mariages royaux et princiers à la fin du Moyen Âge »

16h25 **Charlotte de Castelnau-L'Estoile** (Université Paris Diderot), « Le mariage comme négociation dans la société esclavagiste de l'Atlantique portugais au XVIIIe siècle »

16h50 **Florence Binard** (Université Paris Diderot), « « Femmes parasites » : l'art de négocier son mariage dans l'Angleterre édouardienne »

17h15 DISCUSSION

19h SOIRÉE SUR LA SEINE

VENDREDI 23 JUIN

9h45 ACCUEIL DES PARTICIPANTS

Session 5▶ Stratégies de négociation dans la constitution des collections.
Présidence : Liliane Pérez (Université Paris Diderot)

10h **Mariana Francozo** (Université de Leyde), « Objects of negotiation in the mid-seventeenth-century Atlantic World: the collection of Johan Maurits van Nassau-Siegen between Brazil and Europe »

10h25 **Paraskevi Michailidou** (Université Paris Diderot), « Esprit-Marie Cousinery et le Cabinet des médailles de Paris : stratégies de négociation autour des collections des médailles antiques au début du XIXe siècle »

10h50 **Olga Danilova** (Université de l'Oural), « La collection du baron de Baye « érudit de terrain » entre stratégies personnelles et relations diplomatiques franco-russes (fin XIXe) »

11h15 **Sophie Cœuré** (Université Paris Diderot), « Les collections artistiques spoliées pendant la seconde guerre mondiale : le patrimoine enjeu de guerre »

11h40 DISCUSSION

12h10 DÉJEUNER

Session 6▶ Patrimoine urbain, transports, enjeux de négociation.
Présidence : Donato Severo (École d'Architecture de Paris Val de Seine)

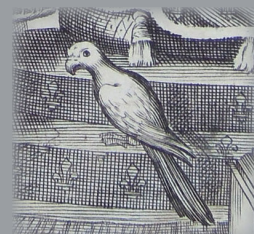
13h30 **Marie-Louise Pelus-Kaplan** (Université Paris Diderot), « Négocier son patrimoine : la politique de la ville de Lübeck avant et après son inscription sur la liste du patrimoine mondial de l'UNESCO (1987) »

13h55 **Arnaud Passalacqua** (Université Paris Diderot), « TGV Company : l'exportation échouée de la grande vitesse ferroviaire française aux États-Unis dans les années 1980 »

14h20 **Charles-Antoine Wanecq** (Sciences Po-Paris), « Circulation et échanges des savoirs et des pratiques du secours d'urgence : le cas de l'ambulance de réanimation (1945-1975) »

14h45 **Sergey Ledenev** (Université Paris Diderot), « Négocier la vente du « pétrole volé » : les relations économiques extérieures de l'État soviétique 1921-1924 »

15h10 DISCUSSION

15h40 CONCLUSIONS

Conception & impression : imprimerie PARIS DIDEROT, 2017
01 57 27 63 06 • imp7@univ-paris-diderot.fr