

ce livre, Bouchard fait encore une fois preuve d'une grande érudition. Chaque chapitre est très bien argumenté et organisé de façon à faciliter la lecture. Ce livre s'insérera sûrement dans la grande discussion contemporaine sur la construction identitaire et politique de l'Union européenne.

Gilbert MCLAUGHLIN
École d'étude sociologique et
anthropologique
Université d'Ottawa
Ottawa, Canada

HISTOIRE ET DIPLOMATIE

De la manière de négocier avec les souverains

François de CALLIÈRES
(présentation de Pierre-Michel
EISEMANN), 2018, Paris,
Éditions A. Pedone, 206 p.

François de Callières avait été dépêché par Louis XIV pour négocier la fin de la guerre de Neuf Ans qui opposait la France à une coalition européenne menée par la Grande-Bretagne, et il fut signataire du traité de Ryswick de 1697 qui y mit fin. Voltaire écrit sur Callières, dans son *Siècle de Louis XIV*, qu'il ne méritait « ni les critiques ni les louanges ». C'est pourtant grâce à l'expérience de Ryswick que Callières, devenu académicien, publia, en 1716, un traité de diplomatie. Un traité présenté et annoté, dans cette nouvelle édition, par Pierre-Michel Eisemann, professeur émérite de droit international. Si *De la manière de négocier* a été

plusieurs fois réédité et que son empreinte s'étend, au-delà des Relations internationales, jusqu'à la négociation d'affaires, la contextualisation d'Eisemann permet une lecture aisée de cette source primaire de la diplomatie au Grand Siècle.

L'ouvrage s'articule autour de trois thèmes : la formation du négociateur, le cadre légal international et le protocole. Le thème de la formation du négociateur prend la place principale. En plus d'être un manuel diplomatique avant l'heure, le livre est un plaidoyer pour la professionnalisation de la diplomatie et sa reconnaissance en tant que métier. Pour Callières, tout commence par le choix du négociateur. Il (car, au Grand Siècle, il s'agit toujours d'un « il », et de préférence bien né) doit adhérer à un code de conduite stricte. Bon réseauteur, le négociateur doit profiter des communications écrites et orales, tout en évitant leurs inconvénients. Il doit avoir des connaissances pratiques en matière de langues vivantes, d'analyse et de gestion de l'information – surtout dans ses dépêches qui doivent être succinctes et basées sur des faits. Il doit avoir des connaissances professionnelles sur la politique comparée, le pays où il est dépêché (sa culture, sa société, son gouvernement) et le droit international. Le conseil de l'auteur de commencer l'étude des traités par celui de Westphalie est connu de tous les étudiants en Relations internationales. En effet, dans le cadre de son survol du droit