

Saint-Germain ou la négociation

Type de contenu : Texte

Type de médiation : sans médiation

Type de support : Volume

Titre(s) : Saint-Germain ou la négociation / Francis Walder

Auteur(s) : Walder, Francis (1906-1997)

Publication : Paris : Gallimard

Fabrication / Impression : 1992

Description matérielle : 1 volume (185 pages) : couverture illustrée en couleurs ; 18 cm

Collection : Collection Folio 2357

ISBN : 2-07-038478-0
978-2-07038478-5

EAN : 9782070384785

Appartient à la collection : Collection Folio 0768-0732 2357

Classification décimale Dewey : 158.5

Note sur l'édition et l'histoire bibliographique : Autres tirages : 1998, 2002, 2003, 2004, 2005, 2007, 2009, 2016, 2023

Résumé ou extrait : Henri de Malassise et le baron de Biron, authentiques négociateurs de la paix de Saint-Germain, qui fut signée en 1570, sont aux prises avec deux gentils-hommes huguenots. Les feintes, les manoeuvres, les compromis auxquels ils recourent pour la possession de deux villes, Sancerre et Angoulême, constituent la matière de ce récit, beaucoup plus psychologique qu'historique. Une femme y paraît, assez énigmatiquement, noue une intrigue et disparaît lorsque le traité est conclu et que finit le livre. L'auteur s'est souvenu de diverses missions internationales qu'il a accomplies durant sa carrière. Souhaitant en tirer les leçons et la faire revivre, il a placé son expérience dans le cadre d'un traité historique. En fait, ce qu'il nous offre, c'est un «portrait du négociateur». Il montre ses finesses, ses roueries, ses astuces. Sous la prudence des personnages et la sobriété du récit, on entrevoit des passions immenses et féroces.

Sujet - Auteur/Titre : France -- Paix de Saint-Germain (1570)

Sujet - Nom commun : Stratégie
Littérature et histoire

Sujet - Nom géographique : France -- 1562-1598 (Guerres de religion)