



THÈSE D'AURELIEN COLSON

14 mai 2007

**SECRET ET TRANSPARENCE ENVERS DES TIERS EN
NEGOCIATION**

Contribution à une histoire de la négociation internationale

Thèse soutenue en cotutelle pour l'obtention des titres de docteur en science politique et de Ph.D. in International Relations.

Thèse obtenue avec les félicitations du Jury à l'unanimité, proposition pour un prix de thèse et subvention à la publication.

Directeurs de recherche :

M. le Professeur Hervé CASSAN, Université René-Descartes

M. le Professeur A.J.R. GROOM, University of Kent

Jury :

M. Bertrand BADIE, professeur des universités à l'Institut d'études politiques de Paris, *président du jury*

M. Hervé CASSAN, professeur à l'Université Paris V, représentant permanent de l'Organisation internationale de la Francophonie auprès des Nations unies

M. A.J.R. GROOM, professeur émérite à l'Université du Kent

M. Alain PEKAR LEMPEREUR, professeur à l'ESSEC, *rapporteur*

M. Andrew WILLIAMS, professeur à l'Université de St Andrews, *rapporteur*

SUMMARY

Secrecy and Transparency towards Third-Parties in Negotiation
Contribution to a Historical Study of International Negotiation

This research studies the historical and political move from secrecy to transparency in international negotiation, and investigates to what extent the latter constitutes a political progress.

- Exploring century-old texts on diplomatic practice, Chapter 1 shows how secrecy was constructed as the norm of international negotiations (from the Renaissance to the apex of absolute monarchy): both the negotiation *process* and *outcome* could be veiled.
- Secrecy has then been contested by the principle of publicity, the philosophical roots of which are examined (from the Enlightenment to Wilson): negotiation *process* could remain secret, but it became generally agreed that its *outcome* should be made public (Chapter 2).

- Chapter 3 introduces the concept of *injunction of transparency*: in contemporary times, secrecy is contested by a powerful demand for exposure, which gradually expands into negotiation arenas. Consequently, the negotiation *process* itself is under an increasing pressure to be made public. Simmel's works on secret societies help analyse this evolution.

It is then demonstrated, from the viewpoint of negotiation theories and techniques, that secrecy and transparency towards third-parties constitute a dilemma – or a tension, as the literature puts it – between efficiency of the process and legitimacy of the outcome.

- Chapter 4 builds two ideal-types of negotiations – totally secret or totally transparent towards third parties – to highlight their key characteristics. Extreme transparency dissolves the boundary between the negotiation table and ‘the rest of the world’, enabling stakeholders to interfere. The original concepts of *quasi-negotiator* and *quasi-multilateral negotiations* are constructed.
- Chapter 5 examines how the dilemma is handled in practice. Consideration is given to the “closed door diplomacy” model, followed by a discussion of *partial secrecy*, and *temporal secrecy*. The issue of asymmetry is addressed, in relation with the sustainability of secrecy over time.
- In order to verify the previous findings, Chapter 6 provides a case study of the international negotiations on air services agreement, based on the 194 Chicago Convention, and which feature the interplay between secrecy and transparency.

RÉSUMÉ

Secret et transparence envers des tiers en négociation *Contribution à une histoire de la négociation internationale*

La thèse analyse d'abord le mouvement historique et les enjeux politiques qui, dans la négociation internationale, ont modifié le statut du secret vis-à-vis de tiers. Institution incontestée depuis la Renaissance, le secret de la négociation – de son processus comme de son résultat – fut ébranlé à partir des Lumières par le principe de publicité, puis par l'ambition wilsonienne d'une diplomatie nouvelle. A l'époque contemporaine, une injonction de transparence expose de façon croissante les processus de négociation eux-mêmes.

Prenant acte de cette évolution, la thèse étudie ensuite, à partir des théories de la négociation, les justifications et les implications respectives du secret et de la transparence envers des tiers. Elle démontre l'existence d'un dilemme, ni le secret ni la transparence ne pouvant totalement exclure l'autre terme. Les modalités concrètes d'articulation du secret et de la transparence sont explorées. L'examen des négociations des accords aériens internationaux illustre et approfondit les résultats précédents.

KEY WORDS

- Negotiation (theories)
- Diplomacy (history)
- Secrecy
- Transparency
- Air services agreements

MOTS CLÉS

- Négociation (théories)
- Diplomatie (histoire)
- Secret
- Transparence
- Accords aériens