



« Au nom de ma délégation, ... »

**Guide de survie des négociateurs  
des pays en développement  
sur le climat**

Joyeeta Gupta  
Institute for Environmental Studies  
Vrije Universiteit Amsterdam  
De Boelelaan 1115  
1081 HV Amsterdam  
Pays-Bas

Avant-propos de  
l'ambassadeur Raúl Estrada Oyuela

« Au nom de ma délégation, ... »

Copyright © 2001 Center for Sustainable Development in the Americas et l'Institut international du développement durable

Tous droits réservés

Imprimé au Canada

Données de catalogue avant publication de la Bibliothèque nationale du Canada

Gupta, Joyeeta, 1964-

« Au nom de ma délégation,... »

Traduction de : "On behalf of my delegation,..."

Publication conjointe du Center for Sustainable Development in the Americas et de l'Institut international du développement durable

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 1-895536-43-X

1. Négociations diplomatiques dans les conflits internationaux.
2. Climat—Changements—Pays en voie de développement.
3. Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (1992)  
I. Institut international du développement durable. II. Center for Sustainable Development in the Americas. III. Titre.

QC981.8.C5G86214 2001            363.738'74            C2001-910664-5

Pour vous procurer des exemplaires de cette publication, adressez-vous à l'un des membres suivants du Climate Change Knowledge Network :

Center for Sustainable Development in the Americas  
1700 Connecticut Avenue NW, Suite 403  
Washington DC, 20009 États-Unis  
Tél. : +1 (202) 588-0155 Téléc. : +1 (202) 588-0756  
Courriel : [info@csdanet.org](mailto:info@csdanet.org) Internet : [www.csdanet.org](http://www.csdanet.org)

Institute for Environmental Studies (IVM)  
Vrije Universiteit  
De Boelelaan 1115  
1081 HV Amsterdam  
Pays-Bas  
Tél. : +31-20-4449 555 Téléc. : +31-20-4449 553  
Courriel : [secr@ivm.vu.nl](mailto:secr@ivm.vu.nl) Internet : [www.vu.nl/ivm](http://www.vu.nl/ivm)

Institut international du développement durable  
161, avenue Portage est, 6<sup>e</sup> étage  
Winnipeg (Manitoba)  
Canada R3B 0Y4  
Tél. : +1 (204) 958-7700 Téléc. : +1 (204) 958-7710  
Courriel : [info@iisd.ca](mailto:info@iisd.ca) Internet : [www.iisd.org](http://www.iisd.org)

## Préface et remerciements

Ce guide rend hommage aux négociateurs du Sud qui, malgré une conjoncture très difficile, ont courageusement participé au nom de leur région aux négociations extrêmement complexes sur l'évolution du climat. Il se veut une réponse aux demandes faites par ces négociateurs depuis dix ans. Bon nombre d'entre eux sont d'excellents négociateurs et inspirent le plus grand respect (voir les excellentes analyses du travail de l'ambassadeur Estrada en 1997 faites par Mwandosya 1999, et Oberthür et Ott 1999). Parallèlement, on voit défiler un flot ininterrompu de météorologues, d'environnementalistes, de décideurs et de scientifiques qui doivent s'improviser négociateurs. Dans bien des pays en développement, on trouve normal que ces experts soient obligés d'apprendre sur le tas. Dans l'intervalle, les négociations se poursuivent sans répit, ce qui ne laisse au négociateur en herbe aucun temps pour se préparer.

Nous avons donc préparé ce guide de poche qui décrit le contexte dans lequel se déroulent les négociations et où sont résumés les principaux problèmes que rencontrent les négociateurs, le tout assorti de trucs et de conseils pour bien se tirer d'affaire. Notre « guide de survie » traite à la fois de questions de fond et de règles à suivre, en des termes à la fois simples et détaillés; il allie théorie et conseils pratiques, idées et matière à recherches plus poussées, mots et chiffres. Il sert à aider les pays du Sud en général, et plus particulièrement leurs négociateurs, à tirer leur épingle du jeu dans les négociations.

En préparant ce guide, j'ai trouvé inspiration et conseils auprès de Christiana Figueres, d'Angela Churie Kallhauge, de Victoria Kellett, d'Youba Sokona, de Jacob Swager, de Farhana Yamin et en particulier d'Alison Drayton, ex-présidente du G-77 aux négociations sur les changements climatiques en 1999. Ce guide est le fruit de deux projets du *Climate Change Knowledge Network*, un réseau comptant des membres dans 14 instituts de recherche des pays développés comme des pays en développement. Axé sur la formation des négociateurs de l'Amérique latine et des Antilles, le premier de ces projets est celui du *Center for Sustainable Development in the Americas*, à Washington, qui bénéficie de l'appui financier de la *U.S. Agency for International Development*, de la *Wallace Global Fund* et de la Société andine de développement. Le deuxième projet vise la formation des négociateurs des pays africains; financé par la Norvège et le Canada, il a été réalisé par l'Institut international du développement durable, à Winnipeg, en partenariat avec Environnement et Développement du Tiers-Monde, au

Sénégal. L'*Institute for Environmental Studies* d'Amsterdam a pris part aux deux projets. Si les méthodes retenues pour les besoins des ateliers de formation diffèrent d'un projet à l'autre, il a été possible de tirer des deux expériences d'utiles leçons dont nous faisons état dans notre guide. Notre reconnaissance est acquise à tous les formateurs et à toutes les personnes qui nous ont offert leur concours, dont l'ambassadeur Rogatien Biaou, Brook Boyer, Chad Carpenter, Beatrice Chaytor, H.W.O. Okoth Ogendo, Ogunlade Davidson et Raymond Saner, ainsi qu'aux participants aux deux ateliers où les résultats ont été mis à l'essai. J'aimerais également remercier la *Foundation for International Environmental Law and Development* qui nous a aimablement autorisés à reproduire son index par sujet de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques. Un merci tout spécial à Frédéric Gagnon-Lebrun qui a contre-vérifié les renseignements figurant dans ce guide, et à Louise Leroux pour la traduction française. Enfin, je voudrais remercier le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce internationale du Canada et l'Agence canadienne du développement international d'avoir financé la traduction et la publication de la version française du guide. J'ai bon espoir que ce « guide de survie » aidera les négociateurs du Sud à bien se tirer d'affaire dans l'univers complexe peuplé d'incertitudes que représentent les négociations internationales.

Joyeeta Gupta

## Avant-propos

Ce petit livre d'une centaine de pages est un guide de survie que les néophytes des négociations sur les changements climatiques trouveront effectivement utile. Bien qu'il s'adresse aux délégués des pays en développement, ce guide saura intéresser les délégués d'autres pays, de la même manière qu'un guide de survie adapté aux besoins de délégués des pays industrialisés serait utile aux délégués provenant de pays en développement, car il est indispensable de connaître le point de vue des uns et des autres.

Parmi les qualités décrites au début de la deuxième partie, toutes ne peuvent pas être acquises, certaines étant naturelles. Mais il ne suffit pas d'être doté par la nature des meilleures aptitudes. Encore faut-il être bien informé. Outre qu'il résume fort bien l'information dont on doit disposer au départ, ce guide enseigne où trouver des renseignements plus détaillés. Or, l'information ne cessant d'affluer, les délégués se doivent d'en être constamment à la fine pointe. Tant pendant qu'après les rencontres, les idées surgissent et changent, de nouveaux « groupes d'intérêt » et « sous-groupes » se forment sans arrêt pendant que d'autres jugés jusque-là pertinents disparaissent ou perdent rapidement leur raison d'être.

Il n'est pas rare que les négociateurs des pays en développement constituent une délégation à eux seuls, ce qui devient vite épuisant. Par contre, ceux qui ont des collègues doivent leur communiquer toute l'information dont ils disposent. La force d'une équipe est celle de son membre le plus faible.

Il est essentiel de bien connaître la position de l'autre partie. Pour arriver à deviner le fond de sa pensée au delà de ses positions officielles, il faut pouvoir cerner les réalités politiques, économiques et sociales qui forment la trame d'une situation nationale, régionale et internationale.

Les négociateurs doivent analyser les controverses et étudier la possibilité de dénouer des impasses en cherchant des solutions nouvelles, meilleures et peut-être communes à des problèmes existants. Il faut éviter à tout prix de se retrouver dans une situation où il y aurait un perdant car il est habituellement possible d'ajouter un élément nouveau et, au besoin, de mettre au point une proposition globale. Si une des parties doit se retrouver perdante, l'arrangement conclu ne sera jamais stable ni fiable.

Je ne dirai évidemment pas que je suis d'accord avec tout ce qui est écrit dans ce guide, dont je recommande pourtant chaudement la lecture. Soucieuse de montrer la plus grande objectivité possible, son auteure n'en a pas moins un point de vue personnel, ce qui est parfaitement normal. Je n'arrive pas à m'imaginer pouvoir moi-même écrire un texte totalement objectif.

Un profane pourrait penser que les diplomates usent d'astuces et de mensonges ou de demi-vérités pour convaincre leurs interlocuteurs. Rien n'est moins vrai. S'il est effectivement possible de tromper quelqu'un à un moment donné ou de tricher dans certaines circonstances, on ne construit rien de solide en agissant ainsi. « Les mensonges n'ont pas de jambes », comme on dit en espagnol. Un délégué poussé à commettre une erreur finira par s'en rendre compte et ne mettra pas de temps à réagir.

Au contraire, la fidélité et la loyauté rapportent, si j'en juge par mon expérience personnelle. Je n'ai jamais menti en négociant. Qu'on m'aime ou non, j'aime à penser qu'on me croit.

Je vous encourage donc à lire ce guide et à contribuer de votre mieux à des négociations dont l'objectif ultime doit consister à améliorer le sort de l'humanité.

Raúl A. Estrada Oyuela  
Ambassadeur de la République d'Argentine

## Table des matières

	Préface et remerciements	iii
	Avant-propos	v
<i>Pourquoi vais-je négocier ?</i>	Première partie : Le contexte des négociations	1
	1. Le problème	3
	1.1 Le problème	3
	1.2 L'état de la science	3
	1.3 Les répercussions	4
	1.4 La politique	4
	1.5 Trucs et conseils	5
<i>Quels sont les documents clés des négociations ?</i>	2. La Convention sur les changements climatiques et le protocole de Kyoto	7
	2.1 Les documents clés	7
	2.2 La Convention-cadre de 1992	7
	2.3 Le protocole de Kyoto	10
	2.4 Trucs et conseils	13
<i>Quels sont les organes constitués ?</i>	3. Les organes constitués en vertu de la Convention	15
	3.1 La raison d'être des organes d'exécution	15
	3.2 Les organes constitués en vertu de la Convention et du Protocole	15
	3.3 Les autres organes dûment constitués	16
	3.4 Les groupes informels	16
	3.5 Les groupes dûment constitués et les groupes informels	17
	3.6 Trucs et conseils	19
<i>Quelles règles s'appliquent aux négociations ?</i>	4. Le règlement intérieur	21
	4.1 Pourquoi est-il important d'avoir un règlement intérieur ?	21
	4.2 Le règlement intérieur	21
	4.3 Points à noter	22
	4.4 Points litigieux	23
	4.5 Ne pas confondre consensus et unanimité	23
	4.6 Le rôle du président de la CP ou des organes subsidiaires	24
	4.7 La nomenclature des documents	24
	4.8 Trucs et conseils	26



<i>Qui d'autre négocie ?</i>	5. Les acteurs étatiques et les acteurs non étatiques	29
	5.1 Les acteurs étatiques	29
	5.2 Les acteurs non étatiques	30
	5.3 Trucs et conseils	32
<i>Quels sont les groupes de négociation ?</i>	6. Les coalitions de pays	35
	6.1 L'importance des coalitions	35
	6.2 Les deux principaux blocs de négociation (coalitions reposant sur la puissance)	35
	6.3 Les divisions (dictées par les intérêts particuliers et les alliances politiques) au sein des blocs	36
	6.4 Les divisions au sein du bloc des pays non inscrits à l'annexe I	37
	6.5 Les alliances entre pays de blocs différents	40
	6.6 Trucs et conseils	40
<i>Qu'est-ce que le G-77 ?</i>	7. Le G-77 et la Chine	43
	7.1 La raison d'être du G-77 et la Chine	43
	7.2 La composition du G-77 et la Chine	44
	7.3 Le but visé par le G-77 et la Chine	45
	7.4 Les problèmes du G-77 et la Chine	45
	7.5 Trucs et conseils	46
	Deuxième partie : L'art de négocier	49
<i>En quoi consiste la négociation ?</i>	8. Le négociateur idéal	51
	8.1 La théorie de la négociation	51
	8.2 Se préparer en vue des négociations	51
	8.3 Les positions en matière de négociations	52
	8.4 Trucs et conseils	54
<i>À quels obstacles les négociateurs des pays en développement se heurtent-ils ?</i>	9. Le négociateur handicapé	57
	9.1 Introduction	57
	9.2 Le négociateur face à son pays : le mandat creux	57
	9.3 Le négociateur aux négociations : un moindre pouvoir de négociation	60
	9.4 La stratégie de négociation	62
	9.5 Trucs et conseils	64

*Comment  
puis-je m'en  
sortir ?*

10. Comment tirer son épingle du jeu	67
10.1 Donner du corps à un mandat creux	67
10.2 S'adapter à un moindre pouvoir de négociation	67
10.3 S'adapter à un moindre pouvoir de négociation : des stratégies	69
10.4 La rédaction du texte	70
10.5 La présentation du texte	71
10.6 Quand et comment prendre la parole	71
10.7 Trucs et conseils	73

*Comment  
puis-je  
influencer les  
négociations ?*

11. Trucs et conseils destinés au diplomate solitaire	75
11.1 Introduction	75
11.2 Les textes à mémoriser ou à avoir sous la main	75
11.3 Comment faire un tri parmi les documents à lire	75
11.4 Comment se préparer aux négociations proprement dites	76
11.5 Comment cultiver ses relations	77
11.6 Comment rédiger	78
11.7 Comment négocier	78
11.8 Comment tirer son épingle du jeu	80
11.9 Surveillez les progrès réalisés par d'autres	81
11.10 Concentrez-vous	81
11.11 Comment vous restaurer et soigner vos relations	82
12. Index de la Convention	83
13. Bibliographie	99

« Au nom de ma délégation, ... »

## Première partie

### Le contexte des négociations

« Au nom de ma délégation, ... »

— 1 —

## Le problème de l'évolution du climat

### 1.1 Le problème

Les gaz à effet de serre sont les gaz qui emprisonnent les rayons infrarouges émis à la surface de la terre, ce qui a pour effet de réchauffer la surface du globe et son atmosphère. Font partie de ces gaz le dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>), le méthane (CH<sub>4</sub>), l'oxyde nitreux (N<sub>2</sub>O), les hydrofluorocarbones (HFC), les hydrocarbures perfluorés (PFC) et l'hexafluorure de soufre (SF<sub>6</sub>). Depuis 1750, les concentrations atmosphériques des trois premiers gaz ont augmenté respectivement de 30 %, 145 % et 15 % (Houghton et coll. 1996 : 3). Ce changement pourrait à son tour faire augmenter en moyenne de 1 à 3,5 °C la température du globe d'ici la fin du siècle, ce qui représenterait une augmentation supérieure à celle que notre planète a connue depuis 10 000 ans. Il pourrait en découler des modifications de l'atmosphère, des zones climatiques, et des conditions climatiques tant moyennes qu'extrêmes. Le niveau de la mer pourrait monter de 0,15 à 0,95 m, et des glaciers risquent de fondre. C'est ce que l'on appelle le phénomène des changements climatiques.

### 1.2 L'état de la science

L'état des connaissances sur les changements climatiques est exposé dans les rapports que présente tous les cinq ans le Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC). En se fondant sur les connaissances scientifiques actuelles, le GIEC (Houghton et coll. 1996 : 4) arrive à la conclusion que « les preuves réunies indiquent que l'activité humaine influe nettement sur le climat de la planète ». Certains scientifiques estiment néanmoins que les conclusions du GIEC ne sont pas valables parce qu'elles se fondent sur des modèles irréalistes et équivalent à des jugements politiques plutôt qu'à des évaluations scientifiques (Emsley, 1996). Le débat entre scientifiques montre toutefois que les données sur les niveaux d'émissions inspirent relativement confiance, une confiance que rallient moins le rôle des puits dans l'absorption des gaz à effet de serre et les répercussions des émissions sur le climat de la planète. Face à l'incertitude scientifique, « nous devons renoncer à notre exigence irréaliste d'une certitude pour viser plutôt la transparence des différents points de vue et apprendre à vivre avec un certain pluralisme des évaluations du risque en matière de changements climatiques » (van der Sluijs, 1997).

### 1.3 Les répercussions

Les changements climatiques risquent d'avoir de très graves répercussions tant à l'échelle du globe qu'au niveau des écosystèmes et des pays. À l'échelle du globe, on s'attend à une augmentation des températures et des niveaux de la mer et à une multiplication des phénomènes météorologiques exceptionnels. Sur un plan plus particulier, il est à prévoir que certains écosystèmes seront incapables de s'adapter au rythme des changements, que l'évolution du climat exacerbera la fréquence et l'ampleur des sécheresses dans certaines régions du monde et qu'en conséquence, la production alimentaire en souffrira, tout comme la sécurité de l'approvisionnement en eau. Les zones côtières pourraient également souffrir énormément des répercussions des changements climatiques qui risquent de perturber les modes de vie et de subsistance des habitants de ces zones, des zones arides et semi-arides et des régions exposées aux cyclones. Ce risque sera accru par l'incidence plus grande du stress dû à la chaleur et des maladies à transmission vectorielle, particulièrement dans les zones tropicales et sub-tropicales (Watson et coll. 1996 : 3-19). Les pays qui disposent de bons moyens financiers et technologiques pourraient être mieux outillés que ne le sont des pays en développement aux ressources limitées pour faire face aux répercussions des changements climatiques.

### 1.4 La politique

Selon le GIEC, « la stabilisation à l'un ou l'autre des niveaux de concentration étudiés (350-750 ppmv) n'est possible que si l'on parvient à ramener les émissions à des niveaux nettement inférieurs aux niveaux de 1990 » (Houghton et coll. 1995 : 22). La consommation d'énergie, les transports et les modes d'utilisation du sol sont les principales sources de gaz à effet de serre; or les services que fournit chacune de ces sources sont essentiels à la croissance économique. Les défenseurs du facteur quatre font valoir que le Nord doit doubler sa richesse tout en réduisant de moitié sa consommation de ressources afin que les besoins en développement du Sud puissent être satisfaits (voir von Weizsäcker et coll. 1997). Dans les documents provenant du Sud, on parle du besoin de moderniser les modes de consommation et de production dans certains pays, un point de vue repris en bonne partie dans Action 21 et dans d'autres documents de la Commission du développement durable. Les scientifiques réunis à la Deuxième conférence mondiale sur le climat (en 1989) ont encouragé les pays en développement à ne pas commettre les erreurs faites par les pays développés et à recourir à des technologies « saute-mouton » pour accéder à la modernité.

Ces propositions exigent de toute évidence une volonté politique considérable de même que des activités de recherche et développement dans tous les pays. Les pays en développement doivent se montrer sérieusement intéressés à tirer

les leçons qui s'imposent des erreurs passées et à revoir leurs définitions du développement durable. Certains de ces pays pourraient néanmoins ne pas être en mesure de faire ce genre de changements. C'est là qu'entrent en jeu les mécanismes du développement des capacités, du transfert de technologies et de l'aide financière.

La communauté internationale, consciente de la gravité de la situation, a adopté une convention (voir la section 2.2) et un protocole (voir la section 2.3) qui traitent du problème des changements climatiques. D'un point de vue scientifique, si elle représente un pas dans la bonne direction, la décision de faire prendre des engagements liés aux émissions en vertu du protocole de Kyoto n'est pas suffisante. Ainsi que l'explique Bert Bolin (1998 : 330-331) : « Les délégués réunis à Kyoto ont mal évalué l'inertie des changements climatiques. Il apparaît donc probable qu'un nouvel effort international doit être consenti bien avant 2010 afin de voir s'il n'y aurait pas lieu de prendre d'autres mesures. » Les tendances de réduction découlant du protocole de Kyoto correspondent à une stabilisation des concentrations d'émissions de CO<sub>2</sub> à 550 parties par million en volume. Même à ce niveau, on peut s'attendre à ce que les écosystèmes subissent de graves dommages, à ce que le nombre de personnes exposées à souffrir de la faim augmente de 60 à 350 millions, à ce qu'il y ait de nombreuses pertes de vie et à ce que le niveau de la mer augmente de 50 cm, ce qui ne manquera pas d'avoir des incidences sur de nombreux plans.

### 1.5 Trucs et conseils

- Prenez connaissance des rapports du GIEC et d'autres organismes scientifiques afin d'être renseigné sur les points qui font l'unanimité chez les scientifiques et sur ceux qui ne la font pas.
- Maîtrisez le vocabulaire technique des changements climatiques.



---

Pour en savoir plus sur les changements climatiques, lisez :

Bruce, J.P., J. Lee et E. Haites (dir.) (1996). *Climate Change 1995: Economic and Social Dimensions of Climate Change; Contribution of Working Group III to the Second Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, Cambridge University Press, Cambridge.

Houghton, J.T., G.J. Jenkins et J.J. Ephraums (1990). *Climate Change: The IPCC Scientific Assessment*, Cambridge University Press, Cambridge.

Houghton, J.T., L.G.Meira Filho, J. Bruce, H. Lee, B.A. Callander, E. Haites, N. Harris et K. Maskell (dir.) (1995). *Climate Change 1994: Radiative Forcing of Climate Change and an Evaluation of the IPCC IS92 Emission Scenarios*, Cambridge University Press, Cambridge.

Houghton, J.T., L.G. Meira Filho, B.A. Callander, N. Harris, A. Kattenberg et K. Masdell (dir.) (1996). *Climate Change 1995: The Science of Climate Change*, Cambridge University Press, Cambridge.

IPCC (1998). *The Regional Impacts of Climate Change: An Assessment of Vulnerability*, Cambridge University Press, Cambridge.

Sur ce que le Nord peut faire :

Sachs, W., R. Loske, M. Linz et coll. (1998). *Greening the North: A Post-Industrial Blue Print for Ecology and Equity*, Zed Books, Londres.

Weiszäcker, E. von-, A. Lovins et H. Lovins (1997). *Factor Four, Doubling Wealth and Halving Resource Use*, Earthscan, Londres.

Pour plus de renseignements sur les changements climatiques, consultez les sites suivants:

“Potential Impacts of Climate Change,” *Pacific Institute for Studies in Development, Environment and Security* [http://www.pacinst.org/cc\\_2.html](http://www.pacinst.org/cc_2.html)

“United Nations Climate Change Information Kit,” *United Nations – Climate Change Information Sheet 23* <http://www.unfccc.org/resource/iuckit/fact23.html>

*Climate Ark* <http://www.ClimateArk.org/> (cliquez sur le lien : *Impacts*)

-2-

## La Convention sur les changements climatiques et le protocole de Kyoto

### 2.1 Les documents clés

La Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques et le protocole de Kyoto à cette Convention-cadre constituent des documents clés. Les décisions sont prises par la Conférence des Parties (CP). La Conférence des Parties se réunit annuellement depuis 1995. Ses décisions se fondent sur les rapports des organes subsidiaires (voir la section 3.2).

### 2.2 La Convention-cadre de 1992

Plus de dix ans après la Conférence mondiale sur le climat de 1979, la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (la Convention) a été adoptée en mai 1992 et ouverte à la signature à la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement (le Sommet de la Terre) à Rio de Janeiro. Outre son préambule, la Convention comprend 26 articles et deux annexes. L'objectif ultime de la Convention et de tout instrument juridique connexe est de stabiliser les concentrations de gaz à effet de serre dans l'atmosphère à un niveau qui permette aux écosystèmes de s'adapter naturellement aux changements climatiques et qui ne risque pas de nuire à la production alimentaire (art. 2). Dans les mesures prises pour atteindre cet objectif, les Parties doivent se laisser guider par les principes de l'équité et les responsabilités communes quoique différentes et les capacités respectives des pays développés et des pays en développement (notamment de ceux qui sont particulièrement vulnérables), et par le besoin de prendre des mesures de précaution, d'œuvrer pour un développement durable et de travailler à un système économique porteur et ouvert (art. 3).

La Convention divise le monde en deux groupes – celui des pays développés (les pays occidentaux et les pays de l'Est dont l'économie est en transition, énumérés à l'annexe I; voir le tableau 4) et les pays en développement. Les pays inscrits à l'annexe I ont été encouragés à réduire leurs émissions de CO<sub>2</sub>, de N<sub>2</sub>O et de CH<sub>4</sub> en 2000 aux niveaux de 1990. En vertu de la Convention, les pays développés énumérés à l'annexe II (une sous-annexe de l'annexe I) sont censés fournir de l'aide financière aux pays en développement (art. 11, 21). Ils sont

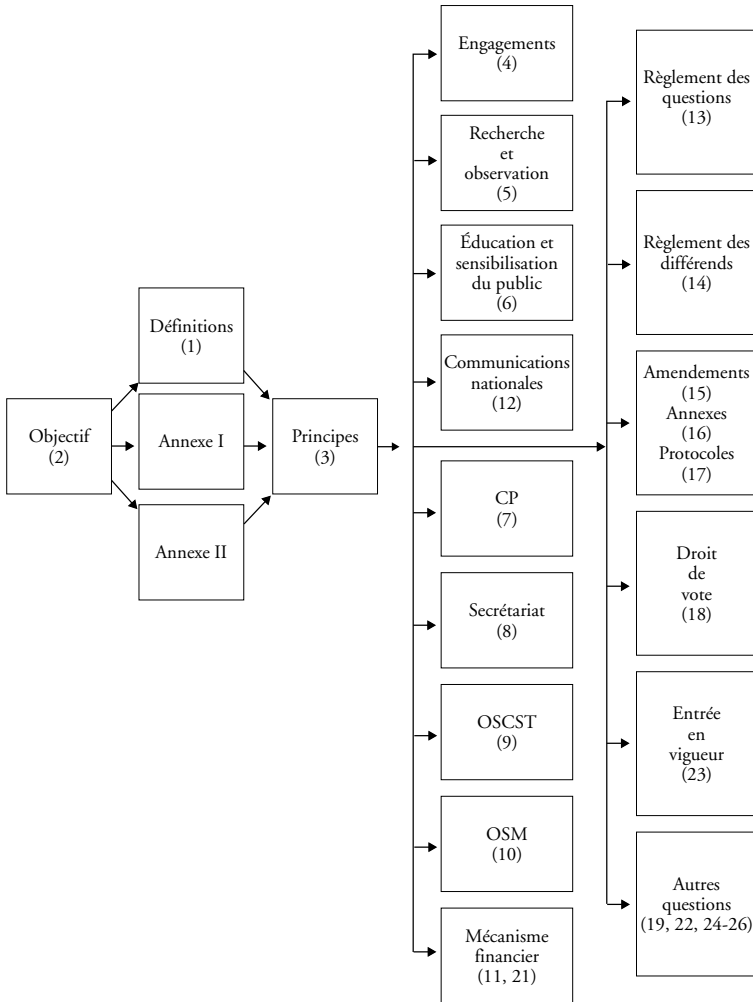


Figure 1. La Convention

également censés coopérer à des transferts de technologies destinés à permettre à ces pays d'adopter des technologies plus respectueuses du climat et de s'adapter aux éventuelles répercussions des changements climatiques. La Convention invite toutes les Parties à procéder à des inventaires nationaux de leurs émissions et à adopter des politiques relatives au climat (art. 4), à multiplier leurs activités de recherche et d'observation (art. 5), d'éducation, de formation et de sensibilisation du public (art. 6) et à communiquer ces éléments d'information au Secrétariat (art. 12). La Convention a créé cinq organes (voir la section 3). Les

autres articles traitent des questions concernant l'application, le règlement des différends, les amendements, les annexes, les protocoles, le droit de vote, le dépôt, la ratification, l'entrée en vigueur, les réserves et la dénonciation.

*Tableau 1. Les décisions des Conférences des Parties (CP)*

CP	Décisions importantes
CP-1, Berlin 1995 21 décisions	Mise en œuvre d'une phase pilote pour les activités exécutées conjointement afin de permettre aux pays qui le souhaitent de participer volontairement à des projets visant la réduction des émissions de gaz à effet de serre sans que cette réduction soit portée à leur crédit. Adoption du mandat de Berlin de négocier des engagements de réduction ayant force obligatoire.
CP-2, Genève 1996 17 décisions	Prise d'acte, sans adoption, de la déclaration ministérielle de Genève, et adoption d'une décision sur les lignes directrices concernant les communications nationales que doivent préparer les pays en développement. Analyse des engagements chiffrés en matière de limitation et de réduction des émissions de différentes parties, et prise de position en faveur de l'intensification des négociations concernant le mandat de Berlin afin que des engagements concrets puissent être adoptés à la CP-3 de Kyoto, au Japon, en décembre 1997.
CP-3, Kyoto 1997 18 décisions	Adoption du protocole de Kyoto (voir la section 2.3)
CP-4, Buenos Aires 1998 19 décisions	Adoption du plan d'action de Buenos Aires sur le renforcement du mécanisme financier, la mise au point et le transfert de technologies et le besoin de maintenir l'élan acquis au moment de l'adoption du protocole de Kyoto.
CP-5, Bonn 1999 22 décisions	Adoption de décisions portant sur les lignes directrices visant la préparation de communications nationales par les pays figurant à l'annexe I, analyse de questions relatives au transfert de technologies, au développement des capacités et aux mécanismes de flexibilité.

La Convention traite de différentes activités de suivi relevant de la Conférence des Parties (art. 7) telles que l'examen du processus d'application et l'adoption des décisions nécessaires pour favoriser l'application effective de la Convention. En outre, on attend de la CP qu'elle voie à la mise au point d'une méthode commune de calcul des quantités de gaz à effet de serre émises par

les sources (art. 4.1 a)) et absorbées par les puits (art. 4.2 c)), qu'elle examine les communications faites par toutes les Parties (art. 4.1 a) et j); art. 4.2 b)), qu'elle passe en revue d'éventuelles modifications à la liste des pays figurant aux annexes I et II et statue sur ces modifications (art. 4.2 f)) et qu'elle adopte une procédure de conciliation (art. 14.7). La CP est censée établir si les pays inscrits à l'annexe I remplissent comme il se doit leurs obligations particulières et, au besoin, prendre les mesures qui s'imposent (art. 4.2 d)). On attend d'elle qu'elle prenne des dispositions pour que les pays en développement (art. 12.7) bénéficient sur demande du soutien technique et financier dont ceux-ci ont besoin pour remplir leurs engagements. Le rôle de la CP consiste donc à faire en sorte que l'on progresse vers l'atteinte de l'objectif ultime de la Convention.

### 2.3 Le protocole de Kyoto

La troisième Conférence des Parties a adopté le protocole de Kyoto à la Convention. Ce protocole vise une réduction des émissions des pays inscrits à l'annexe I (dont une version légèrement modifiée fait l'objet d'une nouvelle annexe B (voir le tableau 4)) d'au moins 5 % par rapport aux niveaux de 1990 (ou de 1995 dans certains cas) au cours de la période 2008-2012. Chacun de ces pays a pris des engagements qui lui sont propres. Les pays de l'Union européenne sont censés réduire collectivement leurs émissions de 8 %, les États-Unis de 7 % et le Japon de 6 %. L'Australie, l'Islande et la Norvège sont autorisées à augmenter leurs émissions. Différents niveaux de réduction sont fixés aux autres pays. S'ils représentent un important premier pas dans la bonne voie, ces objectifs, pour peu qu'ils soient atteints, ne permettront pas de stabiliser les concentrations de gaz à effet de serre dans l'atmosphère.

Le Protocole donne des exemples de politiques et de mesures pouvant être appliquées par les Parties (art. 2), fixe les engagements chiffrés des pays énumérés à l'annexe B concernant six gaz à effet de serre (art. 3; voir la section 1.1) et rappelle d'autres engagements existants (art. 10). Les pays doivent présenter des communications faisant état des mesures prises (art. 7), ces communications faisant ultérieurement l'objet d'un examen (art. 8). D'autres articles du Protocole portent sur les définitions, les méthodologies, le non-respect des engagements, le règlement des différends, les amendements, les annexes, le vote, le dépositaire, la signature et la ratification, l'entrée en vigueur, les réserves et les dénonciations.

Le protocole de Kyoto de 1997 autorise l'exécution conjointe d'activités (art. 6; voir l'encadré 1) avec acquisition de crédits par les pays développés. Il établit un mécanisme pour un développement propre (art. 12) qui vise à faciliter la réalisation dans les pays en développement de projets privilégiant le développement durable, contribuant à l'atteinte de l'objectif ultime de la Convention et aidant les pays développés à s'acquitter de leurs engagements

chiffrés de limitation et de réduction de leurs émissions. En vertu du Protocole, les pays ayant des engagements sont également autorisés à participer entre eux à l'échange de droits d'émission (art. 17). Cela suppose la répartition d'un budget d'émissions admissibles entre ces pays. Les pays qui n'utilisent pas complètement la part qui leur revient peuvent vendre la portion inutilisée aux pays qui en ont besoin. Dans le Protocole, les pays développés se voient attribuer des quantités (ou quotas) calculées en fonction de leurs engagements chiffrés en matière de réduction d'émissions. Ces mécanismes de coopération visent à faire en sorte que les émissions de gaz à effet de serre à l'échelle du globe soient réduites de manière efficace par rapport à leur coût dans le respect des principes énoncés à l'article 3 de la Convention.

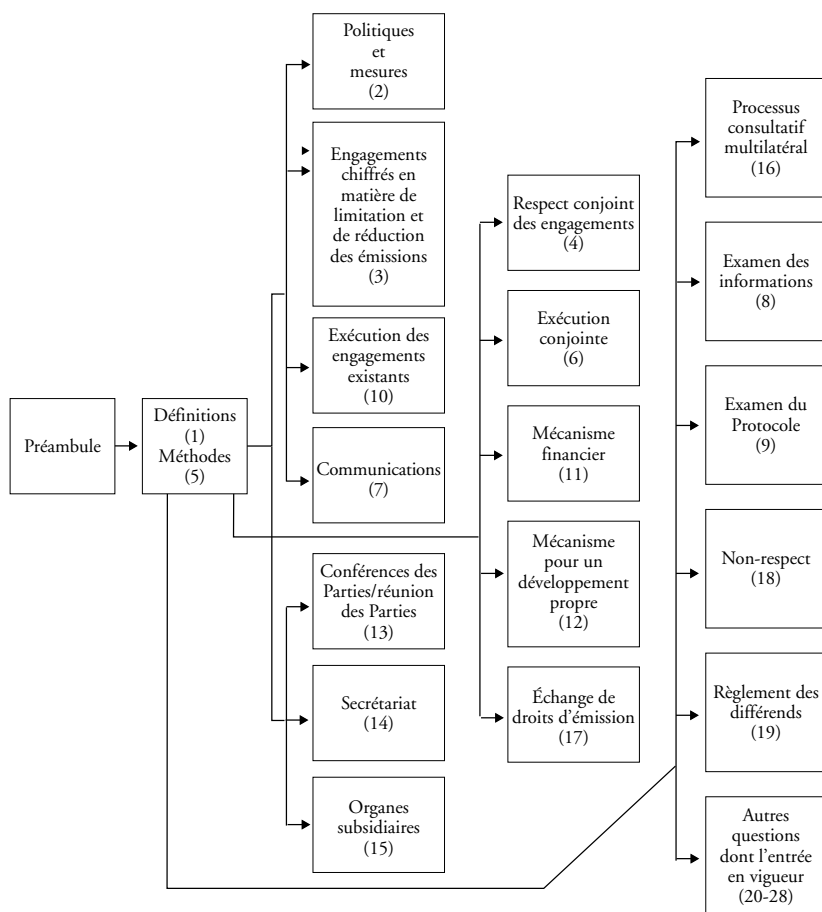


Figure 2. Le protocole de Kyoto

Dans le Protocole, les années de référence variables, les mécanismes de flexibilité (soit l'exécution conjointe, le mécanisme pour un développement propre et l'échange de droits d'émission) et les puits représentent des failles ou des « échappatoires ». L'effet conjugué de ces failles risque de déformer l'objectif de réduction de 5 % au point où l'impact réel serait négligeable. C'est ce qui explique pourquoi des pressions considérables s'exercent depuis l'adoption du Protocole pour que soient clairement établies les modalités d'application afin de baliser un éventuel recours aux échappatoires. Le Protocole n'est pas encore en vigueur, seulement 29 pays en développement l'ayant ratifié jusqu'ici (voir le tableau 3). Les États-Unis ont fait savoir qu'ils ne le ratifieraient que sous réserve d'une « participation réelle » d'importants pays en développement, et au début, les pays de l'Union européenne et d'autres pays développés avaient déclaré n'être disposés à ratifier le Protocole qu'en même temps que les États-Unis le feraient. L'UE a toutefois entrepris depuis de prêcher en faveur de la ratification.

Les mécanismes de flexibilité devraient particulièrement retenir l'attention à la prochaine Conférence des Parties en novembre 2000 (CP-6).

#### **Encadré 1. Du principe de l'exécution conjointe au mécanisme pour un développement propre**

La notion d'« exécution conjointe » n'étant pas définie dans la Convention-cadre, seul son sens littéral est valable. Certains juristes, en examinant les documents préparatoires, pourraient essayer de faire valoir que l'exécution conjointe suppose des investissements dans les pays en développement (ou autres) en échange de crédits de réduction d'émissions. Les pays en développement n'ont toutefois jamais convenu explicitement qu'il devait en être ainsi. Après de nombreuses discussions, ces pays ont finalement consenti en 1995 à ce que soit lancée une phase pilote pour les activités exécutées conjointement afin que les pays intéressés puissent participer volontairement à des projets sans pour autant en retirer de crédits. Cela impliquait que cette phase pilote devrait faire un jour l'objet d'un examen approfondi devant aboutir à l'instauration d'un système parfaitement au point. Dans l'intervalle, bon nombre d'importants pays en développement, dont le Brésil, avaient fait savoir qu'ils s'opposaient au principe de l'exécution conjointe. En 1997, le Brésil proposait la création d'un fonds pour le développement propre se fondant sur le principe du pollueur-payeur. Ce fonds alimenté par les amendes payées par les pays contrevenants aurait servi à financer des mesures de limitation des émissions et d'adaptation. Pendant les négociations, on a laissé tomber les éléments relatifs au non-respect des règles, aucun pays développé n'étant intéressé à devoir payer ce genre d'amende. « La mise au rancart de la

notion de respect a amené les groupes de contact sur un fonds pour un développement propre à se pencher plutôt sur le rôle qu'un tel mécanisme pourrait jouer au regard de l'exécution conjointe au niveau de projets » (Werksman 1998 : 152; voir Aslam 1998). Si l'on parlait depuis longtemps déjà d'exécution conjointe, les réserves formulées par les pays en développement faisaient traîner les discussions. Et soudain, le mécanisme pour un développement propre était adopté à Kyoto à la surprise générale.

## 2.4 Trucs et conseils

- Renseignez-vous sur les principaux enjeux et les enjeux secondaires du débat et apprenez à connaître le contexte entourant les négociations.
- Étudiez attentivement la Convention et le Protocole ou, à tout le moins, ayez-en toujours le texte à portée de la main.
- Soulignez les passages qui ont un rapport avec votre position sur de grands enjeux afin que vous puissiez les citer sans devoir les chercher.
- Veillez à pouvoir consulter en tout temps le texte de toutes les décisions de la Conférence des Parties. Au besoin, le bureau de la documentation du Secrétariat de la Convention en mettra un exemplaire à votre disposition.
- Ayez toujours à portée de la main l'index fourni à la fin de ce guide (voir la section 12).

---

Pour en savoir plus, lisez :

Grubb, M., C. Vrolijk et D. Brack (1999). *The Kyoto Protocol*, Earthscan/RIIA, Londres.

Oberthür, S. et H. E. Ott (1999). *The Kyoto Protocol. International Climate Policy for the 21st Century*; Springer Verlag, Heidelberg et coll., Berlin.

Yamin, F. (1998). The Kyoto Protocol: Origins, Assessment and Future Challenges, *Review of European Community and International Environmental Law*, vol. 7, n° 2, 113-27.

Pour plus de renseignements, consultez les sites suivants :

Décisions de la CP téléchargeables à l'adresse <http://www.unfccc.int>



« Guide du processus des changements climatiques », Portail francophone, *Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques*, <http://www.unfccc.int/portfranc/ressources.htm>

Texte de la Convention, *Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques*, <http://www.unfccc.int/resource/docs/convkp/convfr.pdf>

Texte du Protocole de Kyoto, *Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques*, <http://www.unfccc.int/resource/docs/convkp/kpfrench.pdf>

“Global Climate Change: Adequacy of Commitments under the UN Framework Convention and the Berlin Mandate,” *Congressional Research Service, Report for Congress* <http://www.cnie.org/nle/clim-14.html>

“Kyoto and After,” UNA\_UK – *Environment* [http://www.oneworld.org/UNA\\_UK/kyoto2.htm](http://www.oneworld.org/UNA_UK/kyoto2.htm)

“Negotiations Continue on the Kyoto Protocol,” *Briefing on Global Warming on NRDC Online* <http://www.igc.apc.org/nrdc/brief/global.html>

“The Kyoto Protocol: What Does it Really Say?,” *Campaigns Climate – Understanding the Whole Problem* <http://www.oneworld.org/cse/html/cmp/cmp333.htm>

–3–

## Les organes constitués en vertu de la Convention

### 3.1 La raison d'être des organes d'exécution

Les questions scientifiques et les enjeux de principe sont complexes. Pour qu'il soit possible de parvenir à des consensus aux sessions annuelles de la Conférence des Parties, une certaine préparation s'impose à l'échelle tant nationale qu'internationale. Il est donc normal qu'entre les sessions, les organes subsidiaires consacrent beaucoup de temps à la préparation de documents et se réunissent à différentes reprises pour discuter de leur contenu.

### 3.2 Les organes constitués en vertu de la Convention et du Protocole

Les cinq organes suivants ont été constitués en vertu de la Convention :

1. La Conférence des Parties (CP), dont sont membres les négociateurs des pays adhérents, se réunit une fois par année pour examiner les modalités d'application de la Convention et prendre des décisions concernant les améliorations susceptibles d'être apportées à cet égard (art. 7)<sup>1</sup>.
2. Le secrétariat s'occupe des activités courantes visant la coordination de l'application de la Convention et règle les détails des sessions annuelles de la Conférence des Parties. Aux termes des articles 28 et 29 du règlement intérieur (voir la section 4), il fournit le personnel et les services requis, assure l'interprétation, reçoit, traduit, reproduit et distribue les documents, établit les enregistrements sonores des sessions, prépare l'ordre du jour, etc.
3. L'organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique (OSCST) est chargé de renseigner la Conférence des Parties sur l'état des connaissances scientifiques et technologiques et de lui faire des recommandations (art. 9). L'OSCST se réunit une ou deux fois par année<sup>2</sup>.

4. L'organe subsidiaire de mise en œuvre (OSM) aide la Conférence des Parties à suivre et évaluer l'application de la Convention.
5. La Convention désigne également le Fonds pour l'environnement mondial (FEM) comme l'entité chargée à titre provisoire de fournir aux pays en développement des ressources financières sous forme de dons ou à des conditions de faveur, notamment pour le transfert de techniques.

Le secrétariat et les organes subsidiaires constitués en vertu de la Convention s'occupent également de l'application du protocole de Kyoto, et la Conférence des Parties à la Convention agit en qualité de réunion des Parties au Protocole (d'où le sigle CP/RP).

### 3.3 Les autres organes dûment constitués

Au fil des ans, différents organes ont été constitués à des fins particulières. Par exemple, la Conférence des Parties de 1995 a créé le Groupe spécial sur le mandat de Berlin qui a existé jusqu'en 1997. Celui-ci a aidé les pays inscrits à l'annexe I à préparer leurs engagements contraignants. En 1995, le Groupe spécial sur l'article 13 a été chargé de conseiller la Conférence des Parties au sujet du processus consultatif multilatéral sur la non-observation des engagements.

### 3.4 Les groupes informels

Les négociations officielles n'ont lieu que dans le cadre des séances plénières de la Conférence des Parties. Il ne peut y avoir plus de deux séances plénières au même moment. D'autres négociations se déroulent lors des rencontres des organes subsidiaires, mais c'est surtout en coulisses que l'on négocie le plus. Les séances plénières servent à confirmer les positions établies et négociées parallèlement dans des groupes de contact et des groupes non structurés, en coulisses ou lors de consultations d'experts et d'ateliers informels. Il est inévitable qu'il en soit ainsi vu l'impossibilité de débattre des différents enjeux dans le cadre d'une séance plénière réunissant des délégués de 194 pays. Les groupes de consultation et groupes informels créés par le président de la CP ou des organes subsidiaires facilitent l'obtention d'un consensus en petits groupes en préparant, réaménageant, redéfinissant, reformulant et améliorant le processus de négociation. Le Président peut confier la présidence de ces rencontres informelles aux personnes de son choix. Comme il est rare que des services de traduction soient fournis dans ces rencontres, il est extrêmement difficile pour des délégués non anglophones d'y participer. Pourtant, il n'est pas facile de dénoncer en séance plénière les ententes conclues dans ces rencontres informelles dans lesquelles on a investi beaucoup de temps. Il existe différentes catégories de groupes informels :

***Les Amis de la Présidence*** : Il arrive que le Président invite quelques négociateurs en vue à faire partie d'un groupe appelé Les Amis de la Présidence qui facilite l'obtention d'un consensus de manière informelle.

***Le groupe de travail*** : Groupe chargé par la CP ou l'un des organes subsidiaires d'examiner des questions d'intérêt général. Le président ou les co-présidents du groupe de travail sont désignés par le président de l'organe qui crée le groupe, dont peuvent faire partie les délégués de toutes les Parties. Par exemple : Groupe de travail sur les mécanismes, Groupe de travail sur l'observation, etc.

***Le groupe de travail conjoint*** : Deux groupes de travail créés par des organes subsidiaires différents, réunis pour s'occuper de questions transversales.

***Le groupe de contact*** : Groupe créé spontanément pour trouver une solution à un problème particulier faisant l'objet d'une mésentente. Si toutes les Parties peuvent en principe y être représentées, seuls en font habituellement partie les délégués des Parties personnellement invitées à participer aux discussions compte tenu de leur point de vue.

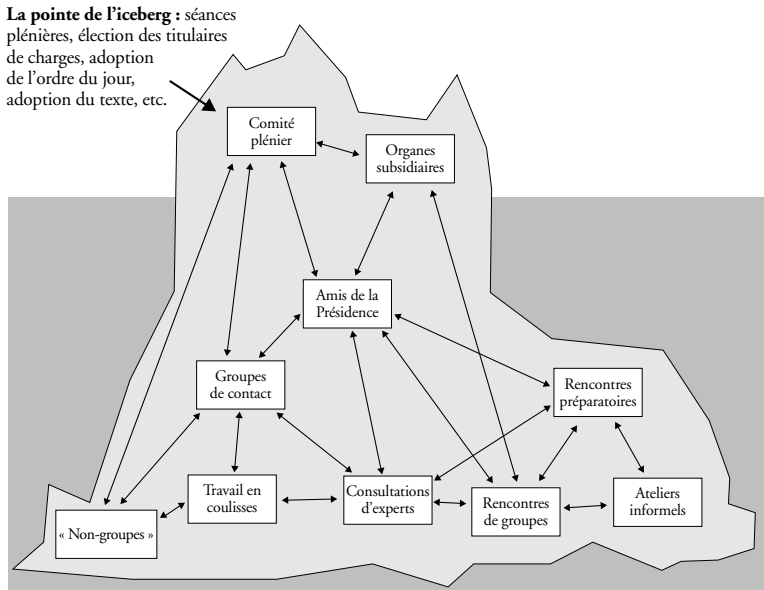
***Le groupe de contact conjoint*** : Deux groupes de contact distincts réunis pour régler les différends existant entre eux.

***Le groupe informel*** : Groupe constitué par au moins deux Parties en vue de consultations informelles.

***Le « non-groupe »*** : Face à une extrême réticence à négocier, le Président peut former des « non-groupes » afin d'encourager les intéressés à communiquer sans subir la pression des négociations.

### 3.5 Les groupes dûment constitués et les groupes informels

Un règlement intérieur régit les séances officielles, qui sont transparentes, se déroulent généralement dans toutes les langues des Nations Unies et sont ouvertes à toutes les Parties de même qu'aux observateurs accrédités. Les rencontres informelles, où l'on parle surtout anglais, ne sont pas vraiment ouvertes à tous ni transparentes, et se déroulent en même temps que d'autres rencontres du même genre et en présence de peu d'observateurs. Pourtant, ces rencontres jouent un rôle très important.



*Figure 3. Les séances officielles et les rencontres informelles (Boyer 2000, adapté de Jean Freymond)*

## **Encadré 2. Le manque de transparence : Réflexions sur les rencontres informelles**

Selon Schelling (1960 : 31), organiser des réunions multiples est une bonne tactique de négociation sans être une approche neutre en termes de consensus à dégager. « Lorsqu'il y a deux points à négocier, la décision de les négocier de front, ou au sein de deux instances différentes, n'est certes pas neutre par rapport au résultat recherché, surtout si une menace latente de chantage peut être exploitée à condition d'être conjuguée à une négociation plus ordinaire et légitime. »

De l'avis des personnes interrogées (Gupta 2000a) au fil des ans, les négociations internationales ne sont pas très transparentes. Ce qui se dit dans les salles de négociation compte très peu. C'est à l'extérieur de ces murs, tard le soir dans des pièces enfumées, lors d'appels personnels en fin de soirée, de marchandages en coulisses ou de déjeuners que se concluent les accords ensuite « vendus » aux participants aux séances plénières. « Les consensus ne sont pas une conséquence logique de la négociation. » « Personne ne sait pourquoi nous avons consenti à une

réduction de 5,2 %. » Il n'y a pas de « débat ouvert et transparent ». Tout semble se jouer lors de déjeuners, dans les couloirs, là où les groupes les plus forts peuvent imposer leur volonté.

Tout cela paraît logique quand on sait qu'« ...il est impossible de négocier quoi que ce soit dans un endroit public, réservé aux déclarations et où il ne peut y avoir de véritable débat. Les séances plénières et les rencontres de l'organe subsidiaire de mise en œuvre ne servent qu'à établir les positions de chacun, les décisions finales se prenant à l'abri des regards. Le travail se fait principalement dans les groupes informels au sein desquels chacun jouit d'une plus grande liberté de parole; or seuls les pays portant un vif intérêt à la question débattue se retrouvent dans ces groupes. »

### 3.6 Trucs et conseils

- S'il n'y a personne d'autre que vous dans votre délégation, concentrez vos efforts sur un ou deux points d'importance cruciale pour votre pays et rendez-vous à la séance plénière qui convient le mieux.
- Cherchez des moyens de savoir ce qui s'est dit lors des séances auxquelles vous n'avez pu assister.
- Si vous trouvez un autre négociateur solitaire représentant un pays aux intérêts semblables à ceux de votre pays, entendez-vous tous les deux pour assister à des séances plénières différentes. Si une telle pratique n'est pas conforme à la règle, l'autre négociateur ne pouvant d'aucune manière représenter votre pays, il reste que celui-ci peut vous renseigner sur la teneur des discussions susceptibles d'intéresser votre pays, sous réserve que vous lui rendiez la pareille.
- Si vous n'arrivez pas à comprendre comment se déroulent les négociations informelles, demandez à un représentant d'une ONG de votre pays de vous éclairer.
- Dans une perspective à long terme, il est absolument nécessaire de former des coalitions avec des délégués d'autres pays en développement afin que vous puissiez vous partager la tâche de participer aux négociations en coulisses (en d'autres mots, ayez l'esprit d'équipe!).

## Notes

1. Seules les Parties à un traité participent à une Conférence des Parties. Un comité plénier a été constitué afin que des tiers puissent prendre part aux discussions.
2. Un groupe de travail conjoint GIEC/OSCST a été chargé depuis d'établir des liens entre les besoins en information de la Conférence des Parties et ceux du milieu scientifique. Un dialogue permanent s'est donc institué entre la CP et les scientifiques. Les choses se passent généralement ainsi, quoique l'on déplore parfois une absence de communication entre les deux groupes ainsi qu'en témoigne le manque de rigueur dans le choix des termes employés pour parler des puits dans le protocole de Kyoto (voir Yamin, 1998).

–4–

## Le règlement intérieur

### 4.1 Pourquoi est-il important d'avoir un règlement intérieur ?

Ce genre de règlement a une très grande importance. C'est lui qui détermine la façon dont se déroulent les négociations, et qui sert souvent à en établir les modalités et le contenu. L'observation du règlement garantit la primauté du droit dans les négociations. Le règlement intérieur s'applique à toutes les négociations officielles.

### 4.2 Le règlement intérieur

Il est indiqué aux articles 7.2 et 7.3 de la Convention que la Conférence des Parties doit adopter son propre règlement intérieur par consensus. Une première version du règlement a été publiée sous la cote A/AC.237/L.22/Rev.2 (1995), et une version amendée dans le document FCCC/CP/1996/2 (1996). Le règlement intérieur n'est pas encore adopté, les articles 22 (paragraphe 1) et 42 (paragraphe 1) faisant toujours l'objet d'un désaccord. Le projet de règlement intérieur est toutefois appliqué provisoirement, à l'exception de l'article 42 (voir la section 4.4).

Le règlement traite de l'ordre du jour, du lieu et des dates des sessions, de leur convocation, du rôle des observateurs, de la participation et de l'élection des membres du Bureau<sup>3</sup> qui dirigent les débats. Le Bureau préside les travaux de la CP et facilite la bonne entente entre les Parties. Le règlement intérieur décrit également en détail le rôle du secrétariat (voir la figure 4).



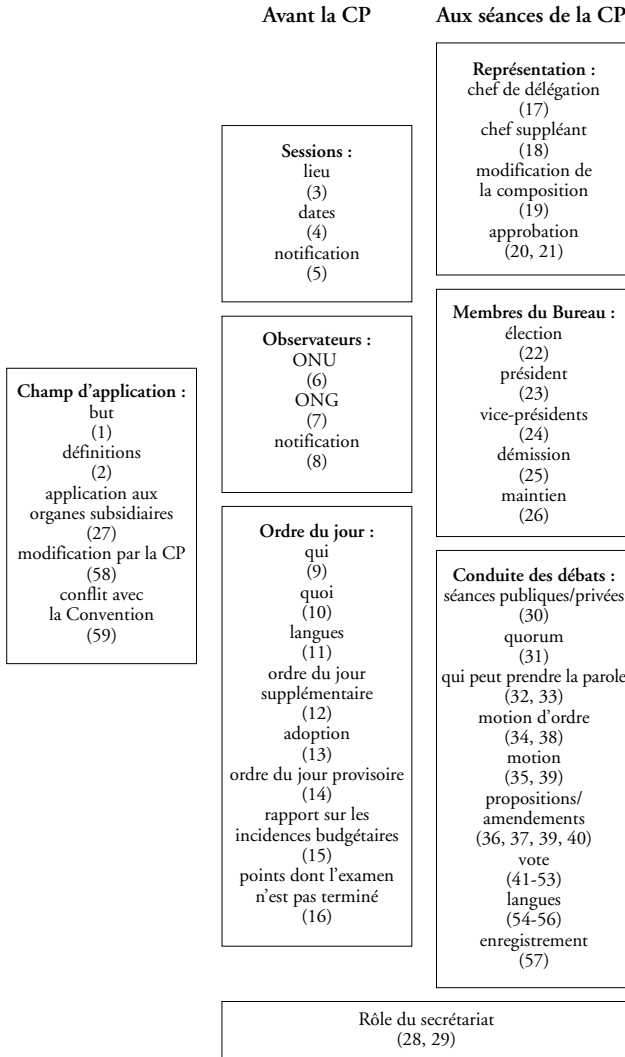


Figure 4. Le règlement intérieur

### 4.3 Points à noter

Pour pouvoir prendre la parole, un négociateur doit d'abord être autorisé à le faire par le chef de sa délégation de même que par le Président après avoir levé la plaque portant le nom de son pays. Une fois cette autorisation accordée,

l'usage veut que le délégué commence par remercier la présidence. Un délégué prend la parole :

- Pour exposer la position de son pays;
- Pour faire un rappel au Règlement (motion d'ordre) : Quand un délégué estime que le Président déroge au Règlement, il peut demander à présenter une motion d'ordre en formant un « T » avec sa plaque ou ses mains. Le simple geste de lever la main ou la plaque de son pays ne sera pas nécessairement interprété comme une demande de présenter une motion d'ordre. Le Président doit statuer immédiatement conformément au Règlement (article 34). Le délégué commence par dire : « J'aimerais présenter une motion d'ordre... »; ou
- Pour présenter une motion : Le délégué qui souhaite faire une proposition concernant la façon dont le Président devrait statuer sur un point particulier peut présenter une motion en vertu de l'article 35. Il commence par dire : « J'aimerais présenter une motion... ». Par exemple, le délégué qui juge ne pas pouvoir se prononcer immédiatement sur une nouvelle proposition sans consultation préalable peut proposer que le débat sur le point en question soit reporté à plus tard dans l'ordre du jour.

Il y a lieu de signaler que la présentation d'une motion et le recours au Règlement ne sont pas des pratiques courantes. Il convient donc d'en user avec discernement.

#### 4.4 Points litigieux

Deux éléments du règlement intérieur font l'objet d'un litige. L'un concerne la façon de voter et l'autre, la représentation régionale au sein du Bureau, de qui relève la conduite des séances de la Conférence des Parties. Les décisions se prennent par consensus ou par vote. Pour qu'il y ait consensus, toutes les Parties doivent donner leur accord. Lors d'un vote, le nombre de Parties dont il faut obtenir l'accord est fixé à l'avance. L'article 42 du Règlement, qui traite de la procédure de vote, n'est pas encore appliqué, les Parties n'arrivant pas à s'entendre. L'article 22 a lui aussi soulevé une certaine controverse, les opinions différant sur le caractère équitable de la représentation des régions au sein du Bureau. Cet article est néanmoins appliqué.

#### 4.5 Ne pas confondre consensus et unanimité

Dans le cadre d'une négociation, les décisions se prennent habituellement à l'unanimité, par vote ou par consensus. Pour qu'il y ait unanimité, toutes les Parties doivent donner explicitement leur accord. Le consensus est moins restrictif. Il vise à obtenir l'accord de tous les pays ou à tout le moins d'une

majorité d'entre eux. Si aucune objection n'est explicitement formulée, une décision peut être adoptée par consensus. En cas de vote, on peut exiger une majorité simple, qualifiée (par exemple aux trois quarts, aux sept huitièmes), pondérée<sup>4</sup> ou double<sup>5</sup>.

Dans les premières années de leur existence, les Nations Unies ne comptaient dans leurs rangs que quelques pays en développement. Aujourd'hui, en comptant les 130 pays membres du G-77 (et ne figurant pas à l'annexe I) et les 23 autres pays en développement ne faisant pas partie du G-77 (voir le tableau 8), les pays en développement détiennent toujours la majorité simple et, selon la formule choisie, la majorité en pourcentage. Cela revient à dire que l'issue des négociations dépend du bon vouloir des pays en développement. Les pays développés sont par contre avantagés quand on opte pour la formule de la majorité pondérée ou de la majorité double. On comprend donc pourquoi les groupements de pays de la minorité tels que l'UE et les pays figurant à l'annexe I, voire l'OPEP, préfèrent que toutes les décisions se prennent par consensus plutôt que par un vote à la majorité. Le processus décisionnel risque toutefois d'être ralenti. Il arrive donc en certaines circonstances que le Président ne tienne pas compte de l'objection soulevée par un pays.

#### 4.6 Le rôle du président de la CP ou des organes subsidiaires

Le rôle du président de la Conférence des Parties ou d'un organe subsidiaire consiste à obtenir l'accord des Parties en demeurant impartial et à tenir le monde au courant des progrès réalisés dans les négociations. Le Président n'est pas habilité à représenter son pays. Ses tâches sont décrites aux articles 23 à 26 du règlement intérieur.

#### 4.7 La nomenclature des documents

Les documents diffusés au cours de négociations sont nombreux, et il est souvent difficile d'en saisir complètement l'utilité. Il convient d'abord de bien connaître la nomenclature des documents (voir le tableau 2). On peut se procurer tous les documents clés (ordres du jour, rapports de la CP et modifications à la Convention et au Protocole) dans toutes les langues des Nations Unies. La documentation d'appui n'est par contre habituellement offerte qu'en anglais. Il arrive parfois qu'un document qu'il serait normal de trouver dans toutes les langues des Nations Unies ne soit temporairement publié qu'en anglais faute de temps. Bien des négociateurs déplorent ce genre de situation. En se rendant sur le site de la Convention, on peut voir que les langues dans lesquelles on trouve les documents diffèrent d'un document à l'autre, et que la traduction semble prendre du retard. Si le Secrétariat met tout en œuvre pour faire traduire les documents, ses ressources demeurent limitées.

*Tableau 2. La nomenclature des documents*

Nomenclature	Nom au long	Description	Langues
FCCC/CP	Documents/ ordres du jour provisoires et courants	Documents préparatoires	Généralement dans toutes les langues des Nations Unies <sup>6</sup>
INF.docs	Documents d'information	Renseignements généraux	Anglais
Misc. Docs	Documents divers	Vues des Parties/ observateurs; liste des participants	Anglais
Add.	Additif	Deuxième partie d'un document présenté antérieurement	Selon la langue du document principal
Corr.	Rectificatif	Corrections à un document	Selon la langue du document principal
Rev.	Révision	Document révisé	Généralement uniquement en anglais, parfois également en chinois
CRP	Documents de travail ( <i>conference room papers</i> )	Documents de travail utilisés pendant les négociations	Anglais
L. docs	Documents à diffusion restreinte ( <i>limited documents</i> )	Projet de rapports et de textes	Généralement en anglais, parfois en espagnol, en français et en chinois
Non-papers	Documents non officiels	Documents informels internes destinés à faciliter les négociations	Anglais

Nomenclature	Nom au long	Description	Langues
IDR	Analyses en profondeur ( <i>in-depth reviews</i> )	Examens des communications nationales	Anglais
TP	Fiches techniques ( <i>technical papers</i> )		Anglais
NC	Communications nationales		Anglais avec sommaires dans toutes les langues des Nations Unies

Source : Boyer 2000; les renseignements sur les langues se fondent sur la pratique existante; voir le site de la Convention.

#### 4.8 Trucs et conseils

- Ayez le texte du règlement intérieur à portée de la main; si vous le pouvez, mémorisez-en les principaux passages.
- Quand la chose est possible, n'ayez recours qu'à un seul porte-parole.
- Apprenez l'art du recours aux motions et aux motions d'ordre ou rappels du Règlement.
- Soyez attentif quand d'autres pays ont recours à des motions pour voir s'ils cherchent à retarder l'adoption d'une décision ou si leur demande est légitime.
- En principe, il suffit qu'une seule objection soit formulée pour qu'un consensus ne puisse exister. Certains pays ont parfois recours à cette tactique. Mais il vaut mieux ne pas faire un mauvais usage du pouvoir d'objection. La plupart des pays sont extrêmement diplomatiques et prudents sur ce plan.
- Étudiez la nomenclature des documents énumérés au tableau 2.

Pour en savoir plus, lisez :

Werksman, Jacob (1999). *Paper on Procedural and Institutional Aspects of the Emerging Climate Change Regime: Do Impoverished Procedures Lead to Impoverished Rules*. Présenté à l'atelier sur le renforcement de la capacité d'élaboration de politiques en vertu de la Convention-cadre sur les changements climatiques, 17-18 mars 1999. Non publié, exemplaire de l'auteur.

*Convention sur le droit des traités (Vienne), 23 mai 1969*, en vigueur le 14 août 1970; UNTS 3.

#### Notes

3. Le Bureau se compose d'un président, de sept vice-présidents, d'un rapporteur et de deux présidents d'organes subsidiaires.
4. On parle de majorité pondérée quand le vote de certains pays compte davantage que d'autres pour différentes raisons. Par exemple, à la Banque mondiale, un poids est assigné à chaque pays selon l'importance des souscriptions de capital des pays prêteurs et des pays non prêteurs. (Source : [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org))
5. On parle de majorité double quand la majorité vaut autant lorsqu'on compte un vote par pays que lorsque les contributions financières à un fonds sont prises en considération.
6. Dans le cas des CP-5 et 6, ces documents ne sont pour l'instant affichés qu'en anglais sur le site de la Convention.

« Au nom de ma délégation, ... »

–5–

## Les acteurs étatiques et les acteurs non étatiques

### 5.1 Les acteurs étatiques

En vertu des règles du droit international, seuls les États (et parfois les organisations d'intégration économique régionale) sont autorisés à négocier un traité multilatéral. Pour être partie à un accord international, un État doit l'avoir accepté ou ratifié ou y avoir adhéré d'une autre manière. Tous les États, qu'ils soient ou non parties, participent aux négociations, seuls les États parties étant toutefois admis à prendre part à la prise de décision proprement dite. Les observateurs sont habilités à voter ou à s'opposer à la prise de décisions par consensus. Les groupements dont les Nations Unies ne reconnaissent pas l'existence en tant qu'États (tels que l'Organisation de libération de la Palestine) ne peuvent qu'avoir la qualité d'observateurs. La prochaine section traitera des acteurs étatiques et des coalitions.

*Tableau 3. Liste des Parties et des non-Parties au 7 septembre 2000*

194 (CE comprise)	Parties	Non-Parties
Convention	Tous les autres pays (186)	8 pays : Afghanistan, Brunéi Darussalam, Congo (RD), Iraq, Libéria, Saint-Siège, Somalie, Turquie
Protocole	29 pays : Antigua-et-Barbuda, Bahamas, Barbade, Bolivie, Chypre, Équateur, Fidji, Géorgie, Guatemala, Guinée, Guinée équatoriale, Honduras, Jamaïque, Kiribati, Lesotho, Maldives, Mexique, Micronésie, Mongolie, Nicaragua, Niue, Ouzbékistan, Palau, Panama, Paraguay, Salvador, Trinité-et-Tobago, Turkménistan, Tuvalu	Tous les autres pays (165)

Source : <http://www.unfccc.int/resource/kpstats.pdf>



## 5.2 Les acteurs non étatiques

Font partie des acteurs non étatiques des organisations non gouvernementales (ONG) de défense de l'environnement, des ONG de recherche et des ONG de l'industrie. Chaque ONG a une clientèle qui lui est propre et représente certains intérêts. Ces acteurs non étatiques influent sur les négociations de différentes manières. En général, ils ne défendent pas les intérêts d'un pays en particulier. Les ONG peuvent ainsi sensibiliser le public à l'enjeu de l'heure en établissant un lien avec leurs préoccupations habituelles. Elles montrent les problèmes sous un jour nouveau, ce qui accroît la transparence des modalités de prise de décision. Elles s'emploient à ce que l'on rende compte du déroulement des négociations et à ce que les résultats soient utiles. Il peut cependant arriver que certaines ONG de l'industrie préfèrent ne pas voir les négociations aboutir.

Le *Climate Action Network* (CAN), qui compte environ 300 membres, est la principale famille d'ONG s'intéressant aux négociations sur le climat. Ce réseau se subdivise en quatre grands sous-réseaux : le Réseau Europe Climat (REC), le Réseau Afrique Climat (RAC), le *Climate Action Network South-East Asia* (CANSEA), le *Climate Action Network-South Asia* (CANSAs) et le réseau américain. Certains de ces réseaux ne sont pas pleinement exploités. Le CAN souhaite faire en sorte que les ONG du monde entier qui s'intéressent à des questions ayant un rapport avec les changements climatiques se donnent une position commune. Greenpeace et le Fonds mondial pour la nature (WWF) figurent parmi les principales ONG internationales. Le Centre du Sud établi à Genève fait partie des principales ONG du Sud, tout comme le *Centre for Science and Environment* à New Delhi et le *Center for the Sustainable Development in the Americas*.

Au moins une ONG publie des rapports détaillés objectifs sur le déroulement au jour le jour des négociations (voir le Bulletin des négociations de la Terre de l'Institut international du développement durable). D'autres ONG environnementales offrent des analyses critiques des questions abordées dans le cadre des négociations (voir le bulletin ECO). D'autres présentent des points de vue régionaux (voir les bulletins *Hotspot* du REC, *CLIME ASIA* du CANSAs, *IMPACT* du RAC). De nombreuses ONG environnementales publient des études scientifiques et des documents de réflexion destinés à influencer le cours des négociations. Elles forment des coalitions en faveur des négociations et exposent leurs positions dans des énoncés communs. Elles procèdent à des évaluations des mesures nationales d'application et surveillent le travail des gouvernements. Enfin, des experts internationaux provenant d'ONG de recherche aident les délégations des petits États insulaires à formuler et à défendre leurs positions respectives. Il faut également savoir que le Service de liaison non gouvernemental des Nations Unies produit

*l'Environment and Development File* qui présente un sommaire des grandes questions traitées dans le cadre de différentes négociations et rend compte des négociations sur les changements climatiques à d'autres groupes de négociation.

Mais toutes les ONG ne sont pas du même avis. Les ONG du Nord et celles du Sud ne s'entendent pas sur la définition des enjeux. « Si les premières font valoir qu'il faut ralentir la croissance économique, les secondes estiment que les problèmes les plus graves sont causés par l'industrie et la surconsommation dans le Nord, et par les inégalités de l'économie mondiale » (McCormick 1999 : 60). Les ONG qui aimeraient éliminer les échappatoires s'opposent à celles qui préféreraient chercher des solutions innovatrices propres à alimenter l'intérêt des pays.

Il existe également des regroupements épistémiques ou scientifiques. La communauté scientifique internationale se compose des scientifiques associés au Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat. À ceux-ci s'ajoutent les chercheurs de différentes institutions du monde entier qui participent au processus de négociation. Le *Bangladesh Centre for Advanced Studies*, le *Tata Energy Research Institute* de New Delhi, le *Southern Centre for Energy and Environment* de Harare et ENDA Tiers-Monde du Sénégal figurent parmi les institutions du Sud. Il est parfois difficile de faire la distinction entre un groupement scientifique et un groupement environnemental. La *Foundation for International Environmental Law and Development*, l'Institut international du développement durable, l'Institut des ressources mondiales, l'Institut d'Amsterdam pour l'étude de l'environnement et l'Institut de Stockholm pour l'environnement sont au nombre des institutions du Nord.

Viennent ensuite les ONG de l'industrie dont certaines sont vertes, notamment le *World Business Council for Sustainable Development* (et ses nombreuses filiales), le *Business Council for a Sustainable Energy Future*, l'*Insurance Industry Initiative for the Environment* et le *Pew Center on Global Climate Change* (qui compte parmi ses membres les sociétés United Technologies, Intel, AEP, DuPont, British Petroleum, Shell, Toyota, Boeing, ABB, Lockheed Martin, Enron et Edison International). D'autres ONG de l'industrie font valoir qu'il vaut mieux attendre que toutes les preuves scientifiques aient été réunies avant de prendre des mesures d'une grande portée. C'est le cas de la *Global Climate Coalition*, de la *Coalition for Vehicle Choice* (et de son projet d'information sur le climat mondial) et du *Climate Council*. S'ajoutent à ces trois groupes d'ONG celles dont la position est modérée, dont font partie l'*International Climate Change Partnership*, la Chambre de commerce internationale et la Table ronde des industriels européens (Kolk 1998).

Il faut enfin compter les observateurs des banques, d'autres organisations onusiennes comme le PNUD et le PNUE et de l'Organisation internationale de normalisation (ISO) de même que les journalistes nationaux et internationaux qui tiennent des conférences de presse. Le nombre de participants aux négociations est en hausse. Ils étaient dix mille à la CP-3, et l'on en attend autant à la CP-6.

### 5.3 Trucs et conseils

Étant donné que des milliers de personnes assistent aux séances de négociation, il est important que vous ne vous sentiez pas isolé et que vous n'ayez pas l'impression de n'avoir aucun rôle à jouer. Il est facile d'être impressionné par la foule, le nombre de kiosques d'ONG et d'autres organisations, le nombre de pièces et de salles et l'assurance dont font montre tous ces gens qui semblent savoir exactement ce qu'ils ont à faire et où ils doivent aller. Ne vous méprenez pas. Malgré les apparences, la plupart des gens se sentent aussi désemparés que vous. Si vous participez pour la première fois aux négociations, sachez que l'emplacement des tables des pays suit l'ordre alphabétique dans les salles où se tiennent les séances plénières. Vous avez intérêt à vérifier où se trouvent les tables de vos collègues d'autres pays. Voici quelques trucs et conseils utiles :

- Trouvez les représentants d'ONG de votre pays ou région ou d'ONG internationales; ceux-ci sont installés à l'arrière de la salle. Certains accepteront de vous expliquer la terminologie et la teneur de certains documents, ou de vous aider à trouver d'autres délégués qui défendent sensiblement les mêmes positions que les vôtres.
- Le nom de certains groupements d'ONG de l'industrie peut prêter à confusion. Par exemple, la *Global Climate Coalition* regroupe des organisations favorables à la recherche de nouvelles preuves scientifiques de l'évolution du climat et non à l'adoption de mesures de précaution. Certaines entreprises se joignent à des coalitions « vertes » dans le but de les amener à adopter des politiques qui n'ont plus rien de « vert ». Soyez sur vos gardes.
- Les femmes se sentent facilement isolées parce qu'elles sont nettement en minorité. Si vous en sentez le besoin, trouvez d'autres femmes avec qui vous pourrez discuter et établir une stratégie commune pour bien négocier.

Pour en savoir plus, lisez :

TERI (1998). *Climate Change: Post-Kyoto Perspectives from the South*, Tata Energy Research Institute, New Delhi.

CSE (1998). *South Asia Statement: Towards an Atmosphere that Belongs to All*, Dossier du CSE, 24 octobre, New Delhi.

Pour plus de renseignements, consultez les sites suivants :

*Site du WBCSD* où vous trouverez de l'information sur les changements climatiques : <http://www.wbcsd.ch/websearc.htm>

Site où vous trouverez une liste d'ONG du Sud (trop nombreuses pour les énumérer ici!) : <http://wbln0018.worldbank.org/essd/essd.nsf/d3f59aa3a570f67a852567cf00695688/3fdb87396561d180852567ed004c499f?OpenDocument>

*Site de l'IIDD* sur les principales organisations de recherche et d'intervention visant le développement durable : <http://www.iisd.org/ic/>

*ENDA* (Dakar) : <http://www.enda.sn/>

*Climate Action Network* : <http://www.igc.org/climate/Eco.html>

*Fonds mondial pour la nature* : <http://www.wwf.org/>

*GIEC* : <http://www.ipcc.ch/>

“What is the Intergovernmental Panel on Climate Change?,” *Resources for the Future – Weathervane* <http://www.weathervane.rff.org/negtable/02backintergov.html>

*Rapports du Pew Center* : <http://www.pewclimate.org/projects/index.html>

*GCC* : <http://www.globalclimate.org>

« Au nom de ma délégation, ... »

—6—

## Les coalitions de pays

### 6.1 L'importance des coalitions

Les négociations sur les changements climatiques se tiennent entre 194 pays. Il est impossible de négocier directement avec chacun d'eux. Cela signifie que les pays doivent conclure des alliances. Pour que les négociations soient gérables, que les problèmes ne deviennent pas trop complexes et que le nombre de groupes de négociation demeure raisonnable, il est indispensable que se forment de telles coalitions. Les coalitions ont par ailleurs l'avantage de réduire les dépenses des pays qui en font partie, ceux-ci pouvant mettre leurs ressources en commun et jouir d'une plus grande influence. Les coalitions servent à faire inscrire certaines questions à l'ordre du jour, à défendre un point de vue et à modifier ou à rompre un consensus. Elles se fondent sur la puissance (p. ex. les pays membres du G-77 par opposition aux non-membres; voir la section 7), sur des intérêts particuliers (p. ex. l'Alliance des petits États insulaires – AOSIS), sur des liens institutionnels (p. ex. l'Union européenne – UE), ou encore sur des alliances politiques ou ponctuelles (p. ex. JUSSCANNZ). L'inconvénient de faire partie d'une coalition, c'est que tout en conservant en principe leur liberté d'intervenir dans différents groupes, dans les faits, les membres ont beaucoup de difficulté à la quitter.

### 6.2 Les deux principaux blocs de négociation (coalitions reposant sur la puissance)

Pendant la guerre froide, il existait trois grands groupes de pays : le bloc de l'Ouest, le bloc de l'Est et les pays en développement (regroupés au sein du Mouvement des pays non alignés et du Groupe des 77 et la Chine – voir la section 7). Depuis la fin de la guerre froide, les pays qui faisaient autrefois partie du bloc de l'Est se sont joints soit aux pays développés, soit aux pays en développement. Dans le contexte des négociations sur les changements climatiques, on retrouve donc au premier niveau de regroupement les pays inscrits à l'annexe I/B, les pays inscrits à l'annexe II et les pays ne figurant pas à l'annexe I (voir la section 2 et le tableau 4). La République de Corée et le Mexique subissent des pressions toujours plus nombreuses pour qu'ils se joignent aux pays figurant à l'annexe I. Le Kazakhstan a fait savoir qu'il est disposé à y être inscrit (FCCC/CP/1999/6/Add.1, par. 4). La plupart des pays non inscrits à l'annexe I font partie du G-77 (voir le tableau 7).

*Tableau 4. Liste des pays figurant dans les annexes*

Pays inscrits à l'annexe I (41 dont la CE) et à l'annexe B (39 dont la CE) Parties inscrites à l'annexe I (40) et à l'annexe B (0)	Pays inscrits à l'annexe II (25 dont la CE et la Turquie)	Pays non inscrits à l'annexe I
Allemagne, Australie, Autriche, Bélarus**, Belgique, Bulgarie, Canada, CEE (maintenant la Communauté européenne), Croatie*, Danemark, Espagne, Estonie, États-Unis, Fédération russe, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Japon, Lettonie, Liechtenstein*, Lituanie, Luxembourg, Monaco*, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Slovénie*, Suède, Suisse, Tchécoslovaquie (maintenant la République tchèque et la Slovaquie)*, Turquie**7, Ukraine	Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Canada, CEE (maintenant la Communauté européenne), Danemark, Espagne, États-Unis, Finlande, France, Grèce, Irlande, Islande, Italie, Japon, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède, Suisse, Turquie	153 pays (voir tableau 8)

\* *Pays ajoutés à l'annexe I par voie d'amendement adopté à la CP-3, entré en vigueur le 13 août 1998.*

\*\* *Pays non inscrits à l'annexe B du protocole de Kyoto.*

### 6.3 Les divisions (dictées par les intérêts particuliers et les alliances politiques) au sein des blocs

Il existe des divisions au sein du bloc des pays inscrits à l'annexe I. L'Union européenne est le groupement dont la composition est le plus permanente. Les pays dont l'économie est en transition ne forment pas une coalition très structurée; certains, notamment ceux qui aspirent à devenir membres de l'UE, sont portés à s'aligner avec les pays de l'UE, d'autres, par exemple l'Ukraine et la Russie, penchant plutôt du côté d'autres Parties figurant à l'annexe I. Les États-Unis et d'autres Parties inscrites à l'annexe I forment dans certaines circonstances un groupe appelé JUSSCANNZ (sigle formé à partir des noms anglais des pays en question). Il existe également un groupe-cadre composé de membres du groupe JUSSCANNZ et de certains pays en transition, tous intéressés à profiter au maximum des occasions que créent les mécanismes décrits dans le protocole de Kyoto.

*Tableau 5. Divisions au sein du groupe des pays inscrits à l'annexe I (40 + CE)*

UE (15)	JUSSCANNZ (7)	Économies en transition (14) (il ne s'agit pas d'un groupe de négociation)	Groupe- cadre	Autres pays inscrits à l'annexe I (4)
Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Espagne, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Royaume-Uni, Suède	Australie, Canada, États-Unis, Japon, Norvège, Nouvelle- Zélande <sup>8</sup> , Suisse	Bélarus, Bulgarie, Croatie, Estonie, Fédération russe, Hongrie, Lettonie, Lituanie, Pologne, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Ukraine	Australie, Canada, États-Unis, Fédération russe, Islande, Japon, Norvège, Nouvelle- Zélande, Ukraine	Islande, Liechtenstein, Monaco, Turquie

#### 6.4 Les divisions au sein du bloc des pays non inscrits à l'annexe I

Il existe également différents regroupements au sein du bloc des pays non inscrits à l'annexe I. Le groupe de l'Afrique comprend 53 pays et celui de l'Amérique latine et des Antilles, 33 pays. Aucun groupe régional des pays d'Asie ne participe aux négociations. Il faut aussi compter l'AOSIS, avec ses 42 membres dont quatre ne sont pas des États indépendants et cinq ne sont pas membres du G-77, l'OPEP et ses 11 membres en Asie, en Afrique et en Amérique latine, le GRILA, un regroupement non structuré de pays d'Amérique latine, et le groupe des pays non membres du G-77 et non inscrits à l'annexe I, au nombre de 23.

Ces regroupements sont dictés par des intérêts communs; ils se fondent sur des alliances historiques, économiques et géographiques. Les pays de l'AOSIS (Alliance des petits États insulaires) ont en commun leur petite taille et leur vulnérabilité. Les pays de l'OPEP (Organisation des pays exportateurs de pétrole) craignent que la réduction de la consommation de combustibles fossiles ne diminue les recettes qu'ils tirent de leurs exportations de pétrole. Le GRILA, un groupe mal structuré de pays d'Amérique latine, souhaite



essentiellement faire la promotion du mécanisme de développement propre et de projets d'amélioration de l'efficacité des puits dans le cadre de ce mécanisme. L'Afrique s'inquiète surtout des répercussions des changements climatiques. Les pays d'Amérique latine et des Antilles s'intéressent aux possibilités de développement économique, les pays d'Asie craignant pour leur part de voir les niveaux de croissance être plafonnés. Au moment des négociations de juin 2000, on a vu se former un nouveau groupe dont les membres se recrutent aussi bien parmi les pays inscrits à l'annexe I que parmi ceux qui n'y figurent pas. Le Groupe de l'intégrité environnementale, dont font présentement partie le Mexique, la République de Corée et la Suisse, souhaite préserver l'intégrité de l'environnement dans le protocole de Kyoto.

*Tableau 6. Groupes de pays ne figurant pas à l'annexe I (par groupement)*

Groupement	Membres	Nombre de pays
AOSIS	Antigua-et-Barbuda, Antilles*, Bahamas, Barbade, Belize, Cap-Vert, Chypre, Comores, Cuba, Dominique, Fidji, Grenade, Guam*, Guyana, Guinée-Bissau, Îles Cook**, Îles Marshall, Îles Salomon, Îles Vierges américaines*, Jamaïque, Kiribati, Maldives, Malte, Maurice, Micronésie (États fédérés de), Nauru**, Niue**, Palau**, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Pays-Bas, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Samoa américaines*, Samoa, Sao Tomé et Príncipe, Seychelles, Singapour, Suriname, Tonga, Trinité-et-Tobago, Tuvalu**, Vanuatu	42-4=38
GRILA (groupe informel)	Argentine, Bolivie, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, Équateur, Guatemala, Honduras, Mexique**, Nicaragua, Panama, Paraguay, République dominicaine, Salvador, Uruguay	16
OPEP	Algérie, Arabie saoudite, Émirats arabes unis, Indonésie, Iran, Iraq, Koweït, Libye, Nigéria, Qatar, Venezuela	11
Groupe d'intégrité environnementale	Corée (Rép.)**, Mexique**, Suisse <sup>9</sup> **.	3

*Remarque : \* États non indépendants; \*\* pays ne faisant pas partie du G-77.*

La situation économique des pays désignés comme étant des pays en développement varie considérablement. Quand on tient compte de leur PIB par habitant, certains pays de l'AOIS sont très riches et certains pays de l'OPEP, très pauvres. Selon les chiffres de la Banque mondiale (2000), Andorra, les Bahamas, le Brunéi Darussalam, Chypre, Israël, le Koweït, Malte, le Qatar et Singapour se classent dans la catégorie des pays à revenu élevé.

*Tableau 7. Groupes de pays non inscrits à l'annexe I (par région)*

Continent	Pays	Total	
		G-77	Autres
Afrique	Afrique du Sud, Algérie, Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo (RD), Congo (Rép.), Côte d'Ivoire, Djibouti, Égypte, Érythrée, Éthiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée équatoriale, Guinée, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Libéria, Libye, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, République centrafricaine, Rwanda, Sao Tomé et Príncipe, Sénégal, Seychelles, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Zambie, Zimbabwe	53 <sup>10</sup>	
Asie	Afghanistan, Arabie saoudite, Arménie*, Azerbaïdjan*, Bahreïn, Bangladesh, Bhoutan, Brunéi, Cambodge, Chine, Chypre, Corée (RDP), Corée (Rép.)*, Émirats arabes unis, Géorgie*, Inde, Indonésie, Iran, Iraq, Israël*, Jordanie, Kazakhstan*, Kirghizistan*, Koweït, Laos (RPD), Liban, Malaisie, Maldives, Mongolie, Myanmar, Népal, Oman, Ouzbékistan*, Pakistan, Palestine <sup>11</sup> , Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, Qatar, Singapour, Sri Lanka, Syrie, Tadjikistan*, Thaïlande, Turkménistan, Viet Nam, Yémen	36	9
Amérique latine	Antigua-et-Barbuda, Argentine, Bahamas, Barbade, Belize, Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, Dominique, Équateur, Grenade, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, Jamaïque, Mexique*, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, République dominicaine, Sainte-Lucie, Saint-Kitts-et-Nevis, Saint-Vincent-et-les Grenadines, Salvador, Suriname, Trinité-et-Tobago, Uruguay, Venezuela	32	1

Continent	Pays	Total	
		G-77	Autres
Europe	Albanie*, Andorra*, Bosnie-Herzégovine, Macédoine (ex-République yougoslave de)*, Malte, Moldavie*, Saint-Marin*, Saint-Siège*, Yougoslavie (Rép. fédérale de)*	2	7
Océanie	Fidji, Îles Cook*, Îles Marshall, Îles Salomon, Kiribati*, Micronésie (État fédéral de), Nauru*, Niue*, Palau*, Samoa, Tonga, Tuvalu*, Vanuatu	7	6
Total, G-77	Tous les pays ci-dessus à l'exception de ceux marqués d'un astérisque (mentionnés ci-dessous)	130	
Autres	Albanie, Andorra, Arménie, Azerbaïdjan, Corée (Rép.), Géorgie, Îles Cook, Israël, Kazakhstan, Kirghizistan, Kiribati, Macédoine (ex-République yougoslave de), Mexique, Moldavie, Nauru, Niue, Ouzbékistan, Palau, Saint-Marin, Saint-Siège, Tadjikistan, Tuvalu, Yougoslavie (Rép. fédérale de)		23

## 6.5 Les alliances entre pays de blocs différents

Concernant certains sujets, des alliances se forment entre pays de blocs différents. C'est ainsi que, par exemple, les pays développés inscrits à l'annexe I qui ne sont pas d'accord avec les engagements de réduction d'émissions peuvent bénéficier d'un certain soutien de la part des pays de l'OPEP. Les ONG de défense de l'environnement en faveur de l'application d'une solution rapide au problème de l'évolution du climat recueillent généralement l'appui des pays de l'AOSIS. Les investisseurs désireux d'acheter des crédits de réduction d'émissions se trouvent des alliés chez les industries et les entreprises de nombreux pays en développement.

## 6.6 Trucs et conseils

- Déterminez de quel groupe vous faites partie (pays membres ou non du G-77, pays inscrits ou non à l'annexe I).
- Si votre pays est membre du G-77, assistez aux réunions du G-77 qui se tiennent normalement à 9 h du matin les jours où des séances ont lieu.
- Trouvez à quel groupe régional vous appartenez et assistez à ses réunions qui se tiennent normalement à 8 h du matin.

- Trouvez le sous-groupe dont vous faites partie; profitez de vos rencontres en coulisses ou à l'heure du lunch pour vous renseigner sur ses positions.
- Voyez si vous pourriez être d'accord avec les positions d'autres sous-groupes sur certains points, mais sans dissimuler vos démarches à votre propre sous-groupe afin de ne pas créer d'incident diplomatique.
- Lisez différents documents où sont exposées les positions des pays sur différentes questions.
- Conservez les différentes versions des énoncés de position et des propositions de votre groupe dans le cadre de négociations antérieures et des négociations en cours (mémoire institutionnelle).
- Faites une analyse critique de chacun des textes en y cherchant des politiques sous-jacentes ou des « pièges ».

---

Pour en savoir plus sur les positions des groupes de pays et des régions, consultez les sites suivants :

Canada : <http://www.climatechange.gc.ca/>

UE : [http://europa.eu.int/geninfo/query\\_fr.htm](http://europa.eu.int/geninfo/query_fr.htm) et <http://europa.eu.int/>

G-77 (aucun énoncé de sa position concernant les changements climatiques) : <http://www.G-77.org/>

AOSIS (aucun énoncé de sa position concernant les changements climatiques) : <http://www.sidsnet.org/>

OCDE (renseignements généraux sur l'évolution du climat) : <http://www.oecd.org/env/cc/index.htm>; "*OECD Perspectives on Climate Change Policies*," OCDE (1999) <http://www.oecd.org/env/docs/cc/cop5-statement.pdf>

OPEP (aucun énoncé de sa position concernant les changements climatiques) : <http://www.opec.org/>

États-Unis : <http://www.epa.gov/globalwarming/index.html>

## Notes

7. La Turquie a demandé à ce que son inscription aux annexes I et II soit réexaminée étant donné qu'il lui sera impossible de respecter les engagements que devront éventuellement remplir les pays figurant à ces annexes (CCCC/CP/1999/6/Add. 1, par. 3).
8. L'Islande, la Corée (Rép. de) et le Mexique peuvent assister aux réunions.
9. La Suisse est inscrite à l'annexe I.
10. À l'exclusion du Sahara occidental, qui n'est pas un État indépendant.
11. La Palestine n'est pas un État indépendant.

-7-

## Le G-77 et la Chine

### 7.1 La raison d'être du G-77 et la Chine

Les trois milliards et demi d'habitants du Sud vivent dans quelque 140 pays comptant des milliers de collectivités dont les religions, les langues, les coutumes et les ressources varient à l'infini. Ces gens n'en forment pas moins un groupe vaguement homogène du fait de leur situation géographique, de leurs traits structurels et politiques communs, de la faiblesse de leurs devises et de leurs histoires communes. « Ce qui les rapproche essentiellement, c'est leur existence en périphérie des pays développés du Nord. Les populations du Sud sont en majorité pauvres; leurs économies sont pour la plupart faibles; elles n'exercent habituellement aucune influence sur la scène mondiale » (Centre du Sud, 1993 : 3).

D'abord constitué en 1964 dans le but d'élaborer une stratégie de coalition en matière de négociations axée sur la restructuration du système économique mondial en faveur du Sud, le G-77 est parallèlement devenu un cadre de négociation face à des enjeux environnementaux et à d'autres questions. Dans les années 1970 et 1980, le G-77 avait de la difficulté à articuler sa position. À la fin de l'époque Reagan, de la guerre froide et des difficultés économiques de bien des pays en développement, ces pays ont à nouveau essayé d'accroître leur pouvoir de négociation lors des préparatifs du Sommet de la Terre, et sont parvenus à redéfinir leur position commune. Depuis, le groupe s'est considérablement élargi et jouit aujourd'hui d'une certaine influence au sein des différents comités des Nations Unies. Le tout premier sommet mondial du G-77 a eu lieu en 2000. Dans l'intervalle, à la neuvième rencontre du Mouvement des pays non alignés (MPNA), Julius Nyerere avait proposé qu'un petit groupe de pays, le G-15, établisse les politiques du Sud. Sont membres de ce groupe l'Algérie, l'Argentine, l'Égypte, l'Inde, l'Indonésie, la Jamaïque, la Malaisie, le Nigéria, le Pérou, le Sénégal, le Venezuela, la Yougoslavie (Rép. fédérale de) et le Zimbabwe. Le G-15 a également essayé de rallier le Brésil et le Mexique, deux pays qui ne sont pas membres du MPNA.

## 7.2 La composition du G-77 et la Chine

Sur les 153 pays non inscrits à l'annexe I/B, 130 sont membres du G-77 et la Chine (voir le tableau 8).

*Tableau 8. Pays membres du G-77 et pays non membres du G-77 et non inscrits à l'annexe I*

Pays non inscrits à l'annexe 1 (153)				
Pays membres du G-77 (130)	Nouveaux membres de l'OCDE (2)	Pays en transition (11)	AOSIS (Non-membres du G-77) (6)	Autres (4)
133 – 3 membres (la Palestine n'est pas un État indépendant; la Yougoslavie n'est pas admise à participer; la Roumanie figure à l'annexe I)	Mexique, Corée (Rép.)	Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, Macédoine (ex-République yougoslave de), Moldavie, Ouzbékistan, Tadjikistan, Yougoslavie (Rép. fédérale de)	Îles Cook, Kiribati, Nauru, Niue, Palau, Tuvalu	Andorra, Israël, Saint-Marin, Saint-Siège

La présidence du G-77 est assumée à tour de rôle par les pays membres pour une période d'un an. S'y sont succédé ces dix dernières années la Bolivie, le Ghana, le Pakistan, la Colombie, l'Algérie, les Philippines, le Costa Rica, la Tanzanie, l'Indonésie, le Guyana et le Nigéria, qui s'y est retrouvé en 2000. Ce sera ensuite le tour de l'Iran. Si la présidence est confiée en alternance aux différentes régions, par contre, il n'existe pas d'ordre prédéterminé de pays appelés à l'assumer.

Le « G-77 et la Chine » compte présentement des représentations à Rome (auprès de la FAO), à Paris (auprès de l'UNESCO), à Nairobi (auprès du PNUE), à Washington (auprès du FMI et de la Banque mondiale) et à Vienne (auprès de l'ONUDI) (<http://www.G-77.org/vienna/index.html>).

### 7.3 Le but visé par le G-77 et la Chine

Le but poursuivi par le G-77 et la Chine consiste à articuler et défendre les intérêts économiques collectifs de ses membres et à renforcer leur pouvoir commun de négociation face à tous les grands enjeux débattus aux Nations Unies. Cette année, des représentants du G-77 et la Chine ont tenu leur tout premier sommet à La Havane en avril 2000 (sommet du Sud 2000 du G-77) pour s'entendre sur les grandes questions qui les préoccupent. Les participants ont réitéré leur attachement sans réserve à l'esprit du G-77 et la Chine et ont décidé de préparer un avenir meilleur à leurs pays et à leurs populations et d'œuvrer à l'établissement d'un système économique international à la fois juste et démocratique. Ils ont demandé à ce que l'on aide le Sud à atteindre ses objectifs en matière de développement. Voici des extraits des déclarations des participants : « Tout en reconnaissant l'utilité de la protection de l'environnement, des normes du travail, de la protection de la propriété intellectuelle, de l'innovation locale, de la saine gestion macroéconomique ainsi que de la défense et de la protection de tous les droits de la personne et libertés fondamentales reconnus, notamment le droit au développement, et du traitement de chaque problème par l'organisation internationale compétente, nous rejetons toute tentative d'invoquer ces fins pour justifier l'imposition de conditions restreignant l'accès aux marchés ou à l'aide et les transferts de technologies au profit des pays en développement. ...Nous croyons que les modes de production et de consommation du monde industrialisé ne sont pas viables et doivent être modifiés, ceux-ci constituant une menace à la survie de la planète. ...Nous estimons que la solution aux graves problèmes environnementaux que connaît l'humanité à l'échelle mondiale, régionale et locale doit se fonder sur la reconnaissance de la dette écologique du Nord et du principe des responsabilités communes mais différenciées des pays développés et des pays en développement. »

### 7.4 Les problèmes du G-77 et la Chine

Le G-77 se heurte à d'énormes obstacles. Il compte une poignée de pays très riches parmi ses membres en majorité pauvres. La guerre civile fait rage dans de nombreux pays membres. Les systèmes de gouvernance varient d'un pays à l'autre, et les ressources des membres sont limitées, tout comme celles du secrétariat du G-77 et la Chine. Si les pays membres ont de grandes préoccupations en commun, leurs intérêts divergent sur bon nombre de questions. D'après les interviews réalisées, des dilemmes idéologiques de toutes sortes se posent aux pays du G-77 dans le contexte des négociations sur le climat. Entre autres problèmes de taille, ces pays trouvent difficile de décider en quoi devrait consister le développement durable. Bon nombre d'entre eux étant très pauvres, ils se demandent s'ils devraient investir leurs dernières ressources de manière non durable ou perdre une occasion de croissance à



brève échéance. La question que se posent certains pays en développement est la suivante : Peut-on permettre que le secteur privé s'occupe de problèmes publics ? Dans le contexte des négociations sur le climat, un autre dilemme se pose : Comment les pays en développement peuvent-ils demander la justice dans les négociations internationales sans avoir à rendre compte aux autres pays et aux acteurs locaux de la façon dont ils règlent ou non les problèmes de justice chez eux (voir le tableau 9) ? Les pays du G-77 se cherchent une vision commune pour l'avenir.

*Tableau 9. Les dilemmes du Sud concernant le développement durable*

Dilemme	Description
Développement	Comment se moderniser sans s'occidentaliser ?
Pauvreté – I	Comment survivre sans dilapider ses propres ressources ?
Pauvreté – II	Comment demander de l'aide sans hypothéquer son avenir ?
Privatisation	Comment habiliter le secteur privé à régler des problèmes d'ordre public ?
Justice	Comment obtenir justice sur le plan international sans avoir à rendre de comptes sur le plan intérieur ?
Intérêts économiques	Comment servir ses intérêts commerciaux à court terme sans nuire à ses intérêts économiques à long terme ?

## 7.5 Trucs et conseils

- Maîtrisez les règlements intérieurs du groupe et son mode de fonctionnement. Soyez actif à l'intérieur du groupe.
- Tous les membres du G-77 parlent par l'entremise du G-77. Si vous n'avez pas discuté de votre position au sein du G-77, n'en parlez pas en public.
- Assignez la responsabilité de chaque élément de négociation à différents collègues au sein du G-77.
- Efforcez-vous toujours de mettre votre proposition par écrit et de la présenter au groupe à l'avance.
- Écoutez attentivement ce que les autres ont à dire pour voir si vous êtes sur la même longueur d'onde.
- Établissez quels sont les grands intérêts du G-77 et défendez-les dans chacun des débats pour peu que ceux-ci ne soient pas incompatibles avec vos intérêts nationaux.

- Échangez des idées et discutez de stratégie sur une base informelle avec vos collègues d'autres pays membres du G-77.
- Essayez de voir les points forts et les faiblesses du G-77 et de contribuer à atténuer ses faiblesses.
- Certains délégués sont portés à prendre la parole plus souvent qu'à leur tour (en particulier les délégués anglophones). Efforcez-vous de trouver des moyens de communiquer afin d'avoir une chance de vous faire entendre. Les propositions écrites, entre autres, peuvent influencer sur l'ordre du jour et sur le déroulement des séances.
- Veillez à ce que vos délégations nationales comptent des personnes parlant plusieurs langues.
- Mettez sur la taille du groupe et évitez de vous sentir impuissants face aux pays riches.

---

Pour en savoir plus, lisez :

*Journal of the Group of 77*, courriel [G-77off@undp.org]

Sridharan, K. (1998). G-15 and South-South Cooperation: Promise and Performance, *Third World Quarterly*, vol. 19, n° 3, pp. 357-373.

Pour plus de renseignements, consultez le site suivant :

G-77 : <http://www.G-77.org/>

« Au nom de ma délégation, ... »

## Deuxième partie

### L'art de négocier

« Au nom de ma délégation, ... »

–8–

## Le négociateur idéal

### 8.1 La théorie de la négociation

Négociateur sert essentiellement à résoudre les conflits d'intérêts sur divers sujets, en vue d'arriver à un résultat qui satisfasse toutes les parties. Le bon négociateur est celui qui sait écouter, qui est proactif et diplomate, doué d'un bon esprit d'analyse, qui a des connaissances techniques et des compétences linguistiques et, surtout, de la discipline. Il est important de garder à l'esprit que chaque personne peut avoir une influence, même si elle vient d'un très petit pays.

### 8.2 Se préparer en vue des négociations

Un bon négociateur se prépare minutieusement. Il comprend bien les enjeux et a une idée claire des intérêts et de la position de son pays sur chacune des questions, ainsi que de la position respective des autres pays sur l'ensemble des questions. Il est au courant des grandes questions qui doivent faire l'objet de la prochaine série de négociations et connaît toutes les propositions précédemment adoptées ou rejetées. Il est parfaitement au fait des incidences juridiques du règlement intérieur et du texte adopté, il connaît les règles du protocole diplomatique et possède les aptitudes sociales lui permettant de se sentir à l'aise dans des rencontres internationales.

Dans le contexte de la diplomatie environnementale moderne, le négociateur doit avoir non seulement des compétences juridiques et politiques, mais également de bonnes connaissances en économie, en finances et en sciences naturelles. En outre, comme la plupart des questions abordées traitent de sujets complexes jusque dans les détails, le négociateur doit être en mesure d'assimiler les faits et de les distinguer des hypothèses et des perceptions. À partir des perceptions qu'ont les groupes intéressés de son pays, il doit se préparer à définir sa propre position sur ces questions.

Selon la Convention de Vienne sur le droit des traités, l'effet d'un traité sur un État particulier ne saurait être considéré nul du fait de la restriction du pouvoir du représentant de cet État (art. 47). Une erreur de la part du représentant d'un État peut être acceptée comme un moyen de rendre un traité particulier nul relativement à cet État, mais uniquement si « l'erreur porte sur un fait ou

une situation que cet État supposait exister au moment où le traité a été conclu et qui constituait une base essentielle du consentement de cet État à être lié par le traité » (art. 48 1), sauf quand « le dit État a contribué à cette erreur par son comportement ou lorsque les circonstances ont été telles qu'il devait être averti de la possibilité d'une erreur » (art. 48 2). Cela implique que le négociateur soit en tout temps parfaitement préparé, sous peine de mettre le pays qu'il représente dans une position compromettante.

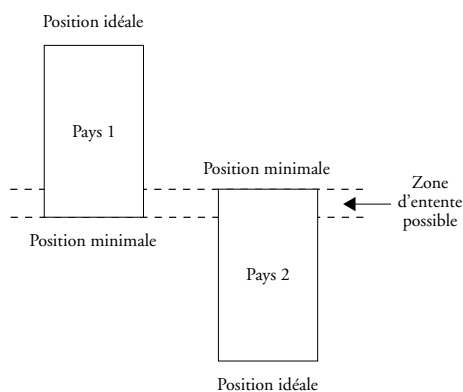
Une bonne équipe de négociation se compose d'un groupe de négociateurs capables de traiter des différentes questions à l'ordre du jour et ayant une connaissance spécialisée de domaines complémentaires. L'équipe est dirigée par un chef de délégation. Elle compte fréquemment un chef adjoint qui peut négocier durant les séances de nuit. Les tâches à accomplir sont clairement réparties à l'avance entre les membres de l'équipe en fonction des compétences et spécialités de chacun. Les plus jeunes membres de l'équipe sont initiés aux négociations. Certains membres se concentrent sur les questions transversales afin que la position de leur pays reste toujours cohérente. Certains sont chargés de former des coalitions avec d'autres pays. Certains s'occupent exclusivement de surveiller le déroulement des négociations et d'obtenir les documents les plus importants. Il peut y avoir des rédacteurs juridiques qui s'occupent uniquement de préparer les textes. D'autres membres de l'équipe sont parfois chargés de prendre des notes détaillées pendant les négociations afin qu'il soit possible de vérifier la position (ou le changement de position) des autres pays.

Ces préparatifs doivent se faire à l'avance afin qu'au moment des négociations, on dispose du temps nécessaire pour réagir à d'éventuelles idées nouvelles.

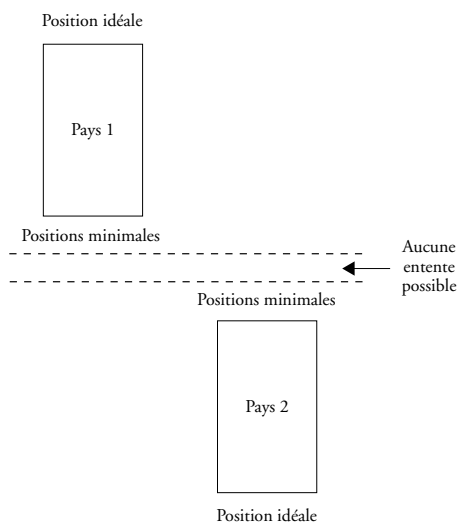
### 8.3 Les positions en matière de négociation

Il existe deux types de stratégies : la négociation distributive et la négociation conciliatrice. La forme la plus simple est la distributive, où une partie cherche à obtenir quelque chose de l'autre. Il s'agit d'un rapport de forces. En pareil cas, il est probable qu'une partie gagne au détriment de l'autre. Dans une négociation de ce type, chaque partie a une position idéale (celle à laquelle elle veut parvenir) et une position minimale (la position la moins favorable qu'elle est prête à accepter). L'accord intervient habituellement entre les positions minimales des deux parties. En cas de recoupement important, il est possible que les deux parties soient satisfaites (Saner 2000 citant Walton et McKersie 1965).

Si les positions des deux parties ne se recoupent pas, il convient d'interrompre les négociations, une partie ne pouvant être satisfaite qu'au prix d'une lourde perte pour l'autre (Saner 2000).



*Figure 5. La zone d'entente*



*Figure 6. La zone de désaccord*

Dans la négociation conciliatrice, les deux parties s'efforcent de combler l'écart entre leurs intérêts respectifs en élaborant un ensemble possible d'éléments de négociation dans lequel chaque partie cède quelque chose et obtient autre chose. Il faut pour cela lier certaines questions à d'autres domaines. Ainsi, chaque partie fait des concessions dans différents domaines pour que toutes obtiennent une relative satisfaction. Cela implique que les deux parties aient la volonté de rechercher des options possibles pour établir de tels liens entre enjeux et qu'elles aient quelque chose à offrir.



La négociation conciliatrice permet aux parties d'élargir leur terrain d'entente en définissant et en analysant un éventail de solutions possibles, en améliorant la qualité et la quantité des renseignements mis à la disposition des autres parties et en s'efforçant d'influencer la perception qu'a l'autre partie (Saner 2000). Toutefois, si quelques parties seulement s'engagent dans une négociation conciliatrice, celles de l'autre côté se contentant de réagir, il se peut que les négociations ne se fassent pas en faveur de la partie inactive. C'est pourquoi les pays en développement ont intérêt à élaborer des stratégies conciliatrices proactives et à ne pas se contenter de réagir aux stratégies de négociation conciliatrice du Nord.

#### 8.4 Trucs et conseils

- Préparez-vous minutieusement pour chaque session de négociation.
- Ayez un dossier clair où sont énoncés les résultats qu'attend votre gouvernement. Sachez quels sont vos intérêts et l'essence de votre position.
- Prenez garde à ne pas trop défendre votre position. Vous risquez de vous retrouver dans une situation dont il vous sera très difficile de vous sortir sans perdre la face.
- Élaborez plusieurs versions du texte que vous voulez proposer (vous pourriez également avoir intérêt à prévoir les réactions).
- Considérez les diverses stratégies à votre disposition et les chances que celles-ci produisent les résultats recherchés.
- Préparez les arguments qui vous permettront de défendre de grands principes et des positions de négociation.
- Pour ne pas créer de problèmes imprévus, évitez d'utiliser un langage obscur qui ne faciliterait pas votre démarche et ne servirait pas votre cause.
- Soyez prêt à expliquer pourquoi un texte existant est ou n'est pas acceptable.
- Soyez souple et prêt à faire des replis stratégiques, à prendre des risques et, au besoin, à changer de cap pour atteindre votre but.
- Efforcez-vous de faire des liens utiles avec d'autres questions auxquelles votre pays s'intéresse et de préciser les raisons pour lesquelles ces questions doivent être reliées aux négociations sur le climat.
- Essayez de voir dans quels domaines vous pourriez faire des concessions à l'autre partie en échange de gains sur d'autres plans.

Pour en savoir plus, lisez :

Schelling, T.C. (1960). *The Strategy of Conflict*, Harvard University Press, Massachusetts.

Saner, R. (2000). *The Expert Negotiator*, Kluwer Academic Publications, La Haye.

« Au nom de ma délégation, ... »

—9—

## Le négociateur handicapé

### 9.1 Introduction

Dans les négociations modernes sur les problèmes environnementaux, on aborde des questions scientifiques complexes et tout se déroule rapidement. Il n'existe en outre aucun moyen commode de répartir les responsabilités entre les pays. L'information est imparfaite, les ententes et les relations sont instables, les comportements sont irrationnels, le flot de la communication est massif et les choix sont multiples. Chacun cherche à noyer la partie adverse sous la paperasse, à le faire attendre et à le fatiguer pour ensuite avancer de nouvelles propositions. Dans une telle conjoncture, les négociateurs des pays en développement (et ceux des pays développés) n'ont certes pas la tâche facile.

### 9.2 Le négociateur face à son pays : le mandat creux

Les négociateurs de la plupart des pays en développement ont un défi de taille à relever. Beaucoup de ces pays n'ont pas encore de vision claire de ce qu'ils entendent par développement durable, non plus que de cadre idéologique précis. Sur la scène internationale, leurs négociateurs doivent souvent choisir entre des données scientifiques contradictoires. En matière d'orientation relative au climat, ils n'ont guère d'appui de la part des groupes environnementaux et sociaux de leur pays ni de leur industrie. Il n'existe pas d'objectifs à long terme clairement définis sur la question. Certains pays se sont bien donné des cadres de décision, mais ceux-ci sont souvent plus une affaire de forme que de fond. Dans ces conditions, confronté à une information scientifique et à des points à négocier de plus en plus complexes, le négociateur représentant un pays en développement a tendance à se limiter à des déclarations d'ordre général et à des observations de pure forme. En peu de mots, il n'a qu'un « mandat de négociation creux » (voir le tableau 10).

*Tableau 10. Le mandat de négociation creux*

Caractéristiques	Explication
Incertitude idéologique et dilemmes concernant le développement durable	On ne sait si le libéralisme (l'économie de marché) apportera une solution aux problèmes de pauvreté et de développement des pays en développement
Déséquilibre structurel du savoir	Manque de données scientifiques utiles; le savoir existant ne paraît pas pertinent à cause de la façon dont le problème est défini
Aliénation sociale face aux problèmes importés	Le problème ne figurant pas parmi les enjeux publics ou politiques, la recherche de solutions ne bénéficie guère d'appuis politiques
Liens d'ordre historique et rhétorique entre les questions	On fait peu de liens concrets, à l'échelle nationale, avec l'énergie, les transports et l'agriculture
Fragmentation des démarches formelles au niveau national	Les réunions d'orientation sur les changements climatiques relèvent plus de la forme que de la stratégie et sont peu nombreuses; priorité accordée à d'autres questions; instabilité du personnel
Détermination qualitative, élitiste et diplomatique des intérêts nationaux	Définitions en termes abstraits et généraux, moraux et politiques plutôt qu'économiques; limitation des dégâts
Résultat : mandat creux ou de pure forme	Mandat défini en termes abstraits et généraux, basé sur les précédents et facilement influençable

### **Encadré 3. Les controverses scientifiques**

Les décideurs utilisent les résultats scientifiques de manière sélective pour faire avancer leurs propres intérêts. Ainsi, certains soutiennent qu'en réduisant les émissions dans le Nord, on risque de provoquer l'effondrement de l'économie mondiale (et, partant, des émissions dans le Sud), et qu'il n'est de toute évidence pas dans l'intérêt des pays en développement de prôner des réductions massives dans le Nord. D'autres font au contraire valoir qu'il ne sert à rien que le Nord réduise ses émissions puisque ses efforts seront annulés par l'énorme augmentation des émissions dans le Sud. Dans un tel contexte, il est très difficile de savoir si, en se prononçant en faveur de l'adoption de mesures sévères dans le Nord, les pays en développement ne nuisent pas à leurs propres intérêts économiques.

Un autre exemple d'information scientifique déroutante ayant provoqué une réaction de défense est donné par Jose Goldemberg (1994, p. 176) qui cite un incident où, essentiellement à cause de données sur la déforestation au Brésil publiées par le Nord, le Brésil a choisi de nier l'existence du problème. Toutefois, quand il est devenu évident que l'étendue réelle de la déforestation n'était pas si « avancée ou catastrophique », le gouvernement a adopté une attitude plus réaliste et constructive en étant moins sur la défensive.

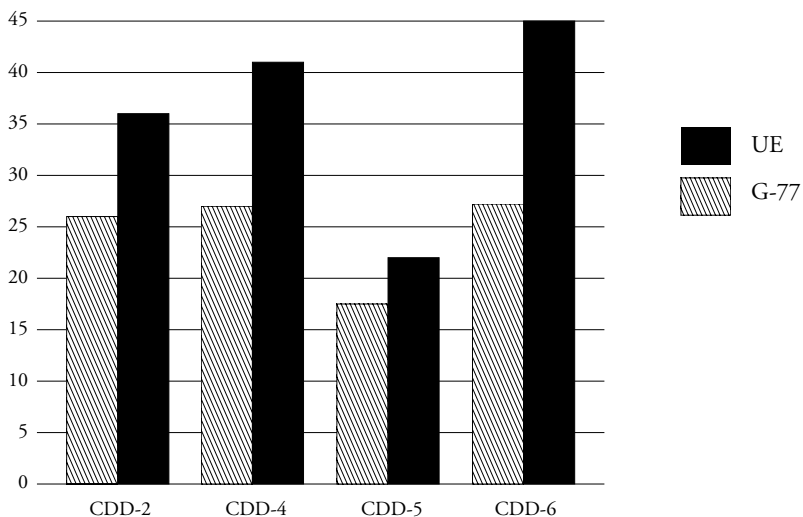
*Tableau 11. La difficulté des pays en développement à former des coalitions*

Caractéristiques au niveau du G-77	Explication
Principe du plus petit dénominateur commun (PPDC) sur la plupart des questions; idéologie des pays les plus puissants sur certaines questions	Contradiction entre le désir d'imiter l'Occident et le rejet de la rationalité occidentale; manque de synergie politique; recours à l'argument voulant que « dans un monde impitoyable, chacun prend ce qu'il peut », qui relève de la <i>realpolitik</i>
Déséquilibre structurel du savoir de l'ensemble des pays	Manque de collaboration scientifique : « Nous avons peu de choses à mettre en commun »; pauvreté de l'information
Apathie et manque de moyens de l'ensemble des pays	Manque d'appui de la part des gouvernements et des ONG; manque d'engagement de l'industrie
Liens rhétoriques et historiques du PPDC; des pays puissants dans certains cas	Le débat est centré sur les enjeux Nord-Sud sur lesquels les pays du G-77 ont un savoir commun
Participation sporadique et minimale et manque de « résistance »	Des contraintes financières et institutionnelles empêchent les rencontres intersessionnelles. Chacun doute de la capacité des autres de négocier pour le compte de son propre gouvernement; de nombreux gouvernements sont en crise
Intérêts nationaux abstraits et vagues	À vouloir unifier des intérêts abstraits, on arrive à des définitions encore plus vagues de ces intérêts
Résultat : « Difficulté à former des coalitions »	

Quand les négociateurs ont un mandat creux ou de pure forme, l'élaboration d'une position de négociation régionale s'avère très difficile. Les pays en développement concernés étant plus ou moins indécis au sujet des orientations idéologiques à adopter et des buts à atteindre en matière de développement durable, il y a un manque de synergie politique entre eux (Gupta 2000a et b). Dans une telle situation, certains pays adoptent le principe de la *realpolitik* voulant que dans un monde impitoyable, chacun doit prendre ce qu'il peut. De plus, ces pays manquent individuellement de données scientifiques à jour et fiable, de sorte que, quand ils essaient de mettre leurs ressources en commun, il n'y a parfois pas grand chose à mettre en commun. Dans d'autres cas, certains négociateurs disposent de données scientifiques que d'autres ont du mal à accepter avant de les avoir fait vérifier et examiner dans leur propre pays. Étant donné le manque d'engagement de la part des ONG, de l'industrie et parfois de la classe politique de leur pays, les négociateurs se retrouvent en général très isolés et livrés à eux-mêmes. La participation aux diverses rencontres est au mieux sporadique; tous les pays ne peuvent assister à toutes les rencontres ni à toutes les séances. Il y a donc un manque de résistance et le manque de ressources nuit à la capacité du groupe de se réunir entre les sessions pour élaborer des positions communes sur des points particuliers. Les intérêts communs sont donc définis en termes très abstraits tels que le besoin de transfert de technologies et de développement des capacités. Il en résulte une certaine difficulté à former des coalitions (voir le tableau 11).

### 9.3 Le négociateur aux négociations : un moindre pouvoir de négociation

Quand les négociateurs ont un mandat creux et de la difficulté à former des coalitions, il est inévitable que leurs déclarations restent purement rhétoriques et ne portent pas sur la recherche de solutions aux problèmes (Gupta 2000 a et b). Dans ces déclarations, on fait généralement valoir que ce sont les pays développés qui sont les grands pollueurs et que c'est à eux d'agir en premier et de transférer des technologies aux pays en développement. De telles déclarations ne sont pas foncièrement fausses, mais elles doivent être explicitées. Ainsi, les pays en développement doivent soit préciser ce qu'ils estiment être les buts raisonnables à atteindre, par exemple, pendant le deuxième exercice financier, ou quelles technologies particulières ils souhaitent voir transférer, et dans quelles conditions. Tout cela demande un travail préparatoire considérable dans le pays même et du travail en coulisses au niveau international; on ne peut y parvenir du jour au lendemain. Lynn Wagner (1999) a compté et évalué les déclarations faites par différents pays durant les négociations tenues par la Commission du développement durable (CDD); ses chiffres montrent que les pays du G-77 ne font pas souvent de déclarations pour proposer des solutions à un problème (voir la figure 7).



*Figure 7. Déclarations pour proposer des solutions à un problème lors des négociations de la CDD des Nations Unies (en pourcentage) (d'après Wagner 1999)*

Aux négociations, les pays développés sont donc beaucoup mieux préparés que les pays en développement. Les premiers avancent diverses propositions auxquelles les seconds ont de la difficulté à réagir parce que le manque de consensus idéologique élémentaire entre eux fait qu'il leur est difficile d'élaborer pendant les négociations des réponses communes qui dépassent la simple rhétorique. Il arrive que les propositions des pays développés comportent des paiements secondaires. Dans ce cas, les pays en développement ont parfois du mal à voir d'un bon œil de tels paiements et les liens entre enjeux que font les pays développés. Lors des négociations proprement dites, comme de multiples négociations se déroulent au cours de multiples séances officielles et non officielles, les négociateurs des pays en développement ont plus de mal à se débrouiller avec les multiples versions des documents, le contexte changeant des négociations, les multiples réunions et les règles de prise de décision informelles et non transparentes que n'en ont les pays développés dont les négociateurs sont habituellement nombreux. Quand les délégués des pays en développement négocient pour défendre des intérêts nationaux formulés en termes vagues, tandis que les pays développés ont une vision beaucoup plus précise de leurs propres intérêts, la démarche des premiers n'est ni très motivante, ni très fructueuse. Cela montre que les pays en développement ne disposent que d'un moindre pouvoir de négociation dans les négociations internationales.



## 9.4 La stratégie de négociation

En matière de négociation, le *mandat creux* conduit à *une stratégie défensive* qui présente les caractéristiques suivantes (Gupta 1997; 2000 a et b) :

- Les négociateurs ont tendance à improviser. Si légale qu'elle soit, cette méthode manque de légitimité car elle n'est pas nécessairement fondée sur les idées et les opinions qui prévalent dans leur pays. En pareil cas, beaucoup de négociateurs ont recours à des indicateurs de légitimité substitutifs. Cela signifie qu'ils reprennent des idées, des principes et des positions que leur gouvernement a négociés dans d'autres domaines. Rien ne garantit toutefois que cette position puisse s'appliquer à la question à l'étude.
- Les négociateurs n'osent pas ou ne se soucient pas de faire des propositions nouvelles, préférant pêcher par excès de prudence. Si un négociateur essayait d'être constructif sans avoir l'appui de son gouvernement et que son idée se retourne contre lui, qu'elle échoue ou réussisse, ce négociateur serait peut-être incapable d'expliquer à son gouvernement les bases sur lesquelles il avait fondé sa position.
- Les négociateurs ont tendance à s'opposer aux idées de l'autre partie, en l'occurrence, des pays développés. Comme l'a dit un jour Anil Agarwal, ils emploient leur pouvoir à s'opposer parce qu'ils n'ont pas le pouvoir de proposer.
- Les négociateurs ont tendance à réduire les questions à quelques idées face auxquelles ils réagissent, acceptant en général le reste « par défaut ». Ils sont plutôt portés à limiter les dégâts qu'à maximiser les avantages.
- Les négociateurs ont tendance à tenir moins fermement à leur position sitôt qu'on leur offre des avantages financiers.
- Les négociateurs ont tendance à avoir une vue holistique des problèmes et à lier le problème débattu à tous les autres problèmes mondiaux. Ainsi, ils font des liens avec la dette internationale, le commerce et d'autres problèmes environnementaux comme la désertification.
- Les négociateurs ont tendance à se sentir floués par le résultat des négociations. Comme les travaux se déroulent plutôt rapidement et que les négociateurs des pays en développement sont handicapés et s'attachent à limiter les dégâts, ceux des pays développés ayant une meilleure idée des résultats qu'ils veulent obtenir, il arrive que les résultats correspondent davantage aux intérêts des pays développés. Il s'ensuit que les négociateurs des pays en développement ont le sentiment d'être trahis par ces résultats.

- Les négociateurs sont plus vulnérables en cas de recours à des paiements secondaires et à l'établissement de liens entre les enjeux.

*Le moindre pouvoir de former des coalitions* mène à *une stratégie défensive et fragile* qui présente les caractéristiques suivantes (Gupta 2000 a et b) :

- Confusion entre la coalition des pays ayant des intérêts semblables et la coalition des pays du G-77 et la Chine. Si certains pays en développement estiment être en avance sur le reste des pays en développement et sont en faveur d'alliances avec d'autres pays développés, d'autres pays en développement (par ex. ceux de l'Alliance des petits États insulaires (AOSIS) et de l'OPEP) jugent préférable de s'en tenir à une coalition des pays du G-77 et la Chine.
- Manque de leadership actuellement ressenti au sein des pays en développement. Par ailleurs, le leadership du G-77 et la Chine suppose la représentation des intérêts d'autres pays; c'est là un lourd prix à payer si ces intérêts sont contraires aux intérêts nationaux.
- Vulnérabilité à la tactique du « diviser pour régner », laquelle se distingue par quatre éléments : a) l'utilisation du mot « volontaire » (voir l'encadré 4); b) le recours sélectif à des paiements secondaires, une pratique héritée de l'époque coloniale; c) le recours sélectif à des « représailles » dans les relations bilatérales sur d'autres plans, et d) la crainte qu'ont les pays en développement les plus riches de devenir le prochain groupe de pays à devoir prendre des engagements.

Enfin, *le moindre pouvoir de négociation* mène à *une stratégie défensive, minimale et fragile* qui présente les caractéristiques suivantes :

- Participation insuffisante au regard du nombre de délégués présents à toutes les réunions pertinentes;
- Incapacité de traiter de toutes les questions débattues;
- Soutien et influence en coulisses insuffisants de la part de la communauté scientifique, des ONG et de l'industrie du pays, et
- Incapacité de participer aux rencontres informelles où se prennent souvent les décisions (voir la figure 3).

#### Encadré 4. De l'emploi du mot « volontaire »

Le mot « volontaire » est utilisé à des fins stratégiques dans les négociations. On l'a employé par exemple dans l'article relatif aux activités exécutées conjointement (AEC) lors de la CP-1, comme si l'on cherchait à respecter la position de la majorité des pays en développement, qui s'opposaient à l'exécution conjointe en 1995, tout en permettant à une minorité de prendre part à ce genre d'activités. De toute évidence, une fois l'exécution conjointe devenue volontaire, tous les pays ont préféré participer aux AEC plutôt que de perdre l'accès aux ressources et aux techniques que ces activités pourraient mettre à leur disposition.

Le mot « volontaire » a été de nouveau utilisé à la CP-3. Les pays développés ont tenté de faire adopter un article relatif à la prise volontaire de mesures par les pays en développement. La tentative ayant échoué aux négociations de Kyoto, la proposition a refait surface lors de la session suivante de la Conférence des Parties en Argentine, ce qui a créé de nouvelles dissensions chez les pays en développement. L'Argentine et le Kazakhstan se sont déclarés prêts à adopter des mesures volontaires, ce qui a eu pour effet immédiat de mettre les autres pays en développement dans une position de négociation difficile. Les pays en développement n'aiment pas que l'on parle de participation « volontaire » à propos de diverses obligations, le terme leur paraissant servir à diviser les pays en développement pour les dominer plus aisément.

### 9.5 Trucs et conseils

- Essayez de trouver des façons originales d'élaborer une position de négociation avant de quitter votre capitale.
- Si vous vous servez d'indicateurs de légitimité substitutifs, essayez de voir si la position et les principes que vous choisissez conviennent au sujet en cours de négociation et cherchez à consolider votre position en termes de contenu, de cibles et d'échéances.
- Sachez reconnaître les faiblesses de votre préparation et cherchez le moyen de minimiser votre vulnérabilité lors des négociations.
- Essayez de trouver des façons nouvelles d'augmenter le nombre de membres de votre équipe de négociation et essayez de faire équipe avec d'autres pays.

Pour en savoir plus, lisez :

Gupta, J. (1997). *The Climate Change Convention and Developing Countries – From Conflict to Consensus?*, Environment and Policy Series, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Gupta, J. (2000). North-South Aspects of the Climate Change Issue: Towards a Negotiating Theory and Strategy for Developing Countries, *International Journal of Sustainable Development*, vol. 3, n° 2, p. 115-135.

Sagar, A. et M. Kandlikar (1997). Knowledge, Rhetoric and Power: International Politics of Climate Change, *Economic and Political Weekly*, 6 décembre 1997, p. 3140.

« Au nom de ma délégation, ... »

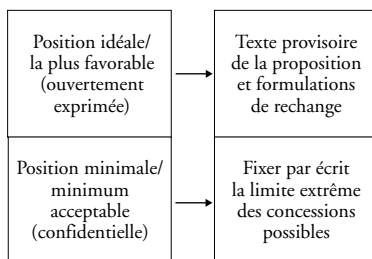
-10-

## Comment tirer son épingle du jeu

### 10.1 Donner du corps à un mandat creux

Afin de préparer un mandat national, le négociateur doit avoir a) une position idéale (ce qu'il souhaite obtenir) et b) une position minimale (le minimum qu'il est prêt à accepter) (Saner 2000). Ces deux extrêmes délimitent le terrain d'entente possible. Le texte provisoire de sa proposition doit offrir différentes façons de formuler les mêmes idées. Le négociateur doit aussi savoir à quoi il peut renoncer, c'est-à-dire quelles concessions il peut faire.

Parfois, le négociateur n'a pas de réel mandat; il lui est alors difficile de se préparer. Il peut en pareil cas adopter comme position idéale la position des organisations non gouvernementales nationales et(ou) régionales et, comme position minimale, celle que défend habituellement le ministère des Affaires étrangères de son pays. Le négociateur doit alors utiliser quelques indicateurs de légitimité substitutifs pour s'assurer que la position qu'il a choisie jouisse d'un certain appui. Il doit également s'efforcer de gagner dans son propre pays un appui à la position qu'il aura établie.



*Figure 8. La position idéale et la position minimale*

### 10.2 S'adapter à un moindre pouvoir de négociation

Il se peut que le négociateur souhaite utiliser sa position idéale pour négocier la position régionale, laquelle ne doit en aucun cas tomber en deçà de la position minimale du négociateur.

« Au nom de ma délégation, ... »

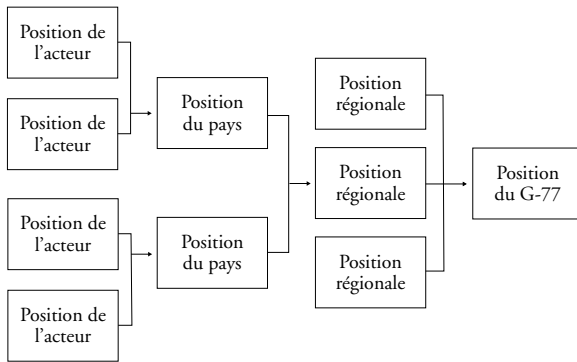


Figure 9. La position du G-77

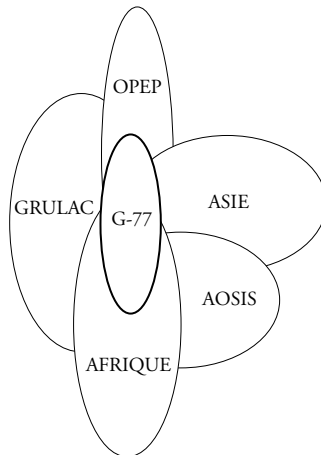


Figure 10. Consensus et conflits d'intérêts au sein du G-77

La position du G-77 est le dénominateur commun de la position de tous les pays en développement. C'est pourquoi elle manque parfois nettement de substance et a très peu de valeur constructive. Il devient donc important de trouver des moyens d'élargir le champ des intérêts que les pays du G-77 et la Chine ont en commun. Prenons pour exemple les vues diamétralement opposées de l'AOSIS et de l'OPEP sur la question de savoir s'il faut prendre des mesures strictes pour réduire les émissions de gaz à effet de serre dans les pays développés. En dernière analyse, il est apparu que les mesures strictes semblaient importantes à 120 pays où vit le gros de la population des pays du G-77. Quelques pays seulement s'y opposaient. Cette constatation a donné naissance au G-77 vert (voir l'encadré 5). Autre exemple, certaines ONG et de

nombreux pays en développement croient que le mécanisme pour un développement propre doit être limité à certaines technologies et à certains secteurs, afin que soit nettement privilégié le recours à des technologies particulières respectueuses de l'environnement. D'autres craignent que si les choses se passent ainsi, il ne reste que des ressources limitées pour leurs pays, ce qui les amène à être en faveur des puits et de toutes les technologies. La nécessité s'impose donc d'appliquer des techniques se rapprochant davantage de la négociation conciliatrice que de la négociation distributive (voir la section 8.3). Il faut multiplier les solutions de rechange, se ménager différentes positions de repli, communiquer clairement, améliorer les négociations tant par la qualité que par la quantité des renseignements et par là, influencer la perception des autres.

#### Encadré 5. Le G-77 vert

Les pays en développement ont en certaines occasions trouvé le moyen d'aplanir les dissensions en leurs rangs. Une telle occasion s'est présentée à la CP-1, en 1995, quand l'AOSIS s'est déclarée en faveur de réductions importantes des émissions tandis que l'OPEP voulait remettre à plus tard toute intervention musclée. Quand la majeure partie des pays du G-77 ont décidé qu'ils voulaient appuyer l'AOSIS, l'ambassadeur de l'Inde a rédigé un projet de texte et a travaillé en coulisses à le faire accepter par le reste des pays du G-77. En l'espace de 48 heures, 72 d'entre eux avaient embarqué. Quand le texte a été déposé, 100 pays l'ont appuyé. Il était clair que l'OPEP se trouvait isolée et que les pays du G-77 maintiendraient leur position, même sans son appui. Les pays de l'OPEP ont finalement cédé pour rallier la majorité (Mwandosya 1999).

### 10.3 S'adapter à un moindre pouvoir de négociation – des stratégies

Il ne suffit pas d'avoir une position, encore faut-il disposer de techniques permettant d'influencer le cours de la négociation. Il s'agit plus spécifiquement d'influencer l'ordre du jour, le déroulement, de rédiger le projet de texte, de le porter à la connaissance de collègues, de le présenter officiellement au secrétariat, de répondre aux questions, de négocier le texte et de proposer des formulations différentes, de comparer l'opinion qui fait consensus à sa position minimale personnelle et, en cas d'insatisfaction, de mettre certains passages entre parenthèses ou de faire usage des mots « acceptable », « peut-être » et(ou) « trop tôt pour un engagement » (voir la section 10.6).



« Au nom de ma délégation, ... »

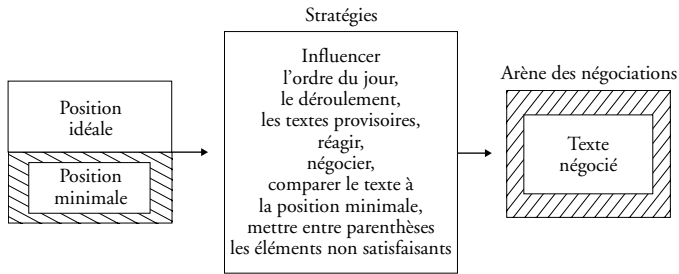


Figure 11. Influencer le texte à négocier

#### 10.4 La rédaction du texte

Les négociateurs ne rédigent jamais à partir de rien sauf aux toutes premières étapes de la négociation. En général, ils s'inspirent de la position nationale ou régionale qu'ils défendent et tiennent compte du texte consolidé faisant l'objet de la négociation.

Si le texte en négociation est très complexe, il faut d'abord trouver les passages ayant directement ou indirectement un rapport avec sa propre position. C'est sur ces passages que le négociateur doit prendre position et rédiger son projet de texte. Il peut laisser de côté les passages qui le laissent indifférent. Pour ce qui est des passages allant à l'encontre de sa position fondamentale, le négociateur a intérêt à en préparer des versions de rechange en prévision de la négociation.

Texte	D'accord	Indifférent	Pas d'accord
Rapport direct	Rédiger un texte	Surveiller	Rédiger un texte de rechange. S'attacher à limiter les dégâts. S'objecter, supprimer, mettre entre parenthèses
Rapport indirect	Rédiger un texte	Laisser de côté	Surveiller

Figure 12. Savoir cerner les véritables enjeux

Il est essentiel de savoir bien rédiger. Il n'y a aucun raccourci pour acquérir cette compétence. Mais il est important de garder à l'esprit qu'il faut miser à la fois sur :

- Un texte original, rassembleur (proposant de nouvelles idées, de nouvelles solutions), permettant de faire avancer le processus.

- La reprise de passages des décisions de la Conférence des Parties à la Convention et au protocole de Kyoto, pour éviter de renégocier des textes déjà adoptés.

En rédigeant, il est important de comprendre la connotation de certains mots (en particulier en anglais, les négociations informelles se déroulant essentiellement dans cette langue). Il existe une hiérarchie des mots. « Doit » et « décide » ont plus de poids que « devrait », « peut », « recommande », ou « invite », entre autres. Les termes forts font beaucoup d'effet dans un document ayant force obligatoire.

Il ne suffit pas de rédiger un projet; il faut travailler en coulisses à faire adopter ce texte, le faire connaître, en mettre la formulation à l'épreuve et l'améliorer jusqu'à ce que le texte obtienne l'adhésion des partenaires de coalition. La diffusion du texte peut se faire de manière informelle, dans les couloirs, ou de manière officielle dans les séances des groupes. Il ne reste plus ensuite qu'à remettre officiellement le texte au secrétariat.

### 10.5 La présentation du texte

Pour influencer les négociations, il faut non seulement rédiger des exposés de position et des textes provisoires ayant un rapport avec le texte en négociation, mais encore les présenter au secrétariat à titre de documents divers (*Misc. Docs*) avant le début de la négociation et à titre de documents non officiels (*non-papers*) et de documents de travail (*CRP*) durant les négociations. Il est essentiel de respecter les échéances et de présenter un texte par sujet. La transmission par voie électronique simplifie les choses.

### 10.6 Quand et comment prendre la parole

Le négociateur doit toujours obtenir la permission de son chef de délégation et du président de séance avant de prendre la parole. Parler de manière cohérente et claire devant une salle pleine de négociateurs est loin d'être facile. Il est donc très important d'appuyer ses interventions sur un texte écrit, déjà présenté ou prêt à l'être. Le temps étant compté, il est capital de ne faire que des observations pertinentes, brèves et précises, et d'éviter toute répétition, ce qui se révèle plus facile quand on a un texte écrit sous les yeux. Il est également préférable de limiter les déclarations d'introduction et d'aller droit au fait. Assurez-vous que votre proposition fasse l'objet d'un débat et ne soit pas écartée sans avoir été au moins prise en considération. Si votre texte suscite de l'opposition, essayez de débattre des raisons pour lesquelles vous l'avez proposé.

Quand les déclarations d'autres négociateurs ne sont pas claires, posez des questions pour savoir ce qu'il en est exactement. Ne présumez jamais que tout

le monde dans la salle a compris. Cela vous donne, à vous et aux autres négociateurs, le temps de penser à une réponse. Ne vous contentez pas de demander : « Que voulez-vous dire ? ». Demandez plutôt : « Voulez-vous dire que ... ? ». Vous éviterez ainsi d'obtenir une réponse qui ne vous éclaire pas vraiment. Posez des questions qui approfondissent le sujet. Débattiez ouvertement du pour et du contre de l'enjeu. Tout en contribuant à élargir l'espace de négociation dont vous disposez, ce genre de débat sert à éclairer le sujet pour vos collègues. Cela permet de mieux comprendre les choses et de réagir en conséquence.

Vous devez en outre être à l'affût du moindre ajout au texte. Par exemple, si vous insistez pour qu'un dédommagement pour adaptation soit prévu dans une certaine clause, et que l'autre partie exige l'ajout du terme « prouvé », vous devez savoir ce que cela signifie. Cela signifie que c'est uniquement quand le lien de cause à effet est prouvé hors de tout doute raisonnable qu'il sera possible de demander à être dédommagé par d'autres pays! Méfiez-vous des concessions vagues. Avant d'accepter de faire des concessions, veillez à ce que le contenu de la clause en question soit détaillé et à ce que les cibles et les échéances soient précises!

Quand les suggestions faites par les représentants d'autres pays ne font pas votre affaire, rappelez-vous que qui ne dit mot consent : souhaitez-vous consentir ? Sinon, il vous faut parler. Ce faisant, évitez de vous répéter. Dans les négociations, ne présumez pas que la présidence est de votre côté, même si celle-ci vient de votre région. La présidence s'impatientera si vous répétez votre texte sans en modifier la formulation en vue de rechercher un consensus. Au lieu de demander de « supprimer » quelque chose, proposez d'utiliser une nouvelle formulation de compromis; de remplacer « décourager » par « considérer », ou encore « aider » par « explorer ». En introduction à votre intervention, essayez d'éviter les déclarations du genre « nous contestons », « nous maintenons notre position », pour leur préférer plutôt des formules telles que « dans un esprit de conciliation », « afin de tenir compte de », « en vue d'en arriver à une entente », « pour faciliter le consensus », « nous pouvons accepter que », « pour tenir compte de nos intérêts et des vôtres », etc. On exprime habituellement son désaccord avec un texte en le plaçant entre crochets – [ ], en insérant des notes de bas de page ou en proposant des versions facultatives.

Si vous voulez faire accepter quelque chose à l'autre partie, utilisez votre monnaie d'échange, mais ne cédez jamais rien sans obtenir quelque chose en retour. Faites des réserves temporaires quand vous n'êtes pas certain que le tout soit acceptable dans son ensemble. Résumez l'entente intervenue quand vous pensez avoir obtenu une concession ou quand vous avez refusé d'en faire une. Faites en sorte qu'il n'y ait aucun malentendu possible.

Durant la négociation, le texte placé entre crochets sera lentement « libéré » des crochets. N'acceptez jamais de retirer un texte à un endroit sans ajouter quelque chose à la fin d'une autre phrase ou d'un autre texte. Si la proposition comporte le mot « doit » en évidence et que le texte qui suit fait l'objet d'après négociations, il est capital que celles-ci n'amènent par les parties à diluer la substance de ces obligations, ce qui affaiblirait la raison d'être de la proposition en question. Ajoutez les expressions « au besoin », « si nécessaire » chaque fois que vous voulez affaiblir le texte. Retirez ce genre d'expressions quand vous voulez renforcer le texte. Soyez aux aguets si l'autre partie veut faire ajouter de telles expressions. Dans la théorie de la négociation, on parle souvent de diviser le travail de négociation entre « un bon » et « un méchant ». S'il y a dans l'autre partie un bon et un méchant, arrangez-vous pour discuter avec le bon.

## 10.7 Trucs et conseils

- Voyez s'il est possible d'augmenter la taille de votre délégation; l'industrie de votre pays pourrait accepter de financer sa propre participation, et les ONG et les universitaires pourraient essayer de trouver des fonds pour se joindre aussi à la délégation.
- Renseignez-vous sur les positions des autres pays afin de savoir à quoi vous attendre.
- Sachez sur quelles ressources vous pouvez compter et quelles voies s'offrent à vous pour renforcer votre position.
- Adoptez la position d'autres pays si celle-ci est plus avantageuse que la vôtre.
- Défendez des idées plutôt que leur formulation.
- Soyez simple et clair et évitez les termes techniques.
- Soyez prêt à défendre votre position.
- Ne laissez pas la présidence vous presser contre votre gré d'accepter l'inacceptable.
- Méfiez-vous des « pièges » de la langue; soyez conscient des conséquences politiques négatives de l'acceptation d'un texte imprécis.
- Sachez ce que vous voulez, ce que les autres Parties veulent, et quels éléments peuvent constituer une monnaie d'échange.
- Soyez vigilant quand une Partie fait des remarques flatteuses afin de savoir reconnaître le cas échéant une tactique destinée à détourner votre attention du fond de la question.

- Écoutez ce que l'autre côté a à dire et voyez s'il fait des concessions.
- Lorsqu'on introduit des notions nouvelles, assurez-vous que les crochets soient placés au bon endroit.
- Surveillez les crochets; ne permettez pas que les [doit] se transforment en [devrait] ou [peut], à moins que cela ne soit dans votre intérêt.
- Avant de formuler une objection, ménagez-vous des appuis. Assurez-vous que d'autres interviennent après vous en faveur de votre objection.
- Évitez d'employer le mot « supprimer »; formulez votre pensée autrement.
- Surveillez les expressions du genre « sujet traité ailleurs », « comme il convient », « toutes les Parties », et la remarque « ceci n'est pas pertinent ».
- Les membres des autres coalitions ne sont pas tous vos adversaires sur tous les enjeux; identifiez ceux qui sont de votre côté sur des sujets particuliers.
- Ne rajoutez pas le même texte à chaque paragraphe; rassemblez les éléments clés en un paragraphe et formulez celui-ci de façon aussi convaincante que possible.
- Dotez-vous d'une stratégie qui vous est propre et soyez proactif.
- Utilisez les publications des ONG pour mettre à l'épreuve votre position, vos idées, vos suggestions, etc.
- Tenez un journal des négociations, consignez-y les travaux et notez-y tout particulièrement vos interventions. Cette information sera extrêmement utile à votre successeur lors de négociations ultérieures.

---

Pour en savoir plus, visitez le site suivant :

*International Forum for Capacity Building* (auquel participent de nombreuses ONG du Sud), <http://ifcb-ngo.org/index.html>

– 11 –

## Trucs et conseils à l'intention du diplomate solitaire

### 11.1 Introduction

Votre but principal doit consister à tirer votre épingle du jeu et non à survivre à une épreuve. Voici des conseils qui vous aideront à y parvenir.

- Prenez connaissance des rapports du GIEC et d'autres organismes scientifiques afin d'être renseigné sur les points qui font l'unanimité chez les scientifiques et sur ceux qui ne la font pas.
- Maîtrisez le vocabulaire technique des changements climatiques.
- Renseignez-vous sur les principaux enjeux et les enjeux secondaires du débat et apprenez à connaître le contexte entourant les négociations.

### 11.2 Les textes à mémoriser ou à avoir sous la main

- Étudiez attentivement la Convention et le Protocole ou, à tout le moins, ayez-en toujours le texte sous la main.
- Ayez toujours par-devers vous l'index fourni à la fin de ce guide (voir le chapitre 12).
- Soulignez les passages qui ont un rapport avec votre position sur de grands enjeux afin d'être en mesure de les citer au besoin.
- Veillez à pouvoir consulter en tout temps le texte de toutes les décisions de la Conférence des Parties. Au besoin, le bureau de la documentation du Secrétariat de la Convention en mettra un exemplaire à votre disposition.
- Ayez le texte du règlement intérieur sous la main; si vous le pouvez, mémorisez-en les principaux passages.

### 11.3 Comment faire un tri parmi les documents à lire

La quantité de documents est énorme. Pour bien se préparer, il faut en lire certains à l'avance.

- Parmi les documents à caractère scientifique, lisez au moins les sommaires des rapports du GIEC les plus récents rédigés à l'intention des décideurs.
- Parmi tous les documents officiels, lisez au moins le texte de négociation consolidé et les documents de travail (*Conference Room Papers – CRP*).
- Parmi les documents non officiels, parcourez au moins le *Bulletin des négociations de la Terre*, le bulletin *ECO* et les bulletins régionaux d'ONG.

Ces lectures vous permettront :

- De trouver des éléments pouvant étayer votre position.
- De comprendre la position des autres.
- D'être au courant de ce qui se passe dans d'autres instances ou milieux.
- De faire un examen critique des données scientifiques existantes.
- De faire un examen critique de chaque texte en y cherchant des politiques sous-jacentes ou des « pièges ».

#### 11.4 Comment se préparer aux négociations proprement dites

- Préparez votre position idéale et votre position minimale.
- Préparez-vous minutieusement pour chaque séance.
- Sachez quels sont vos intérêts et l'essence de votre position.
- Déterminez de quel groupe vous faites partie (pays membre ou non du G-77, pays inscrit ou non à l'annexe I).
- Trouvez quelle est la position de votre région, en exerçant si possible votre influence; informez le groupe de votre propre position.
- Trouvez quelle est la position du G-77, en exerçant si possible votre influence; informez le groupe de votre propre position.
- Déterminez les positions de groupements au sein du G-77 qui ne concordent pas avec la vôtre.
- Déterminez les grandes positions des pays développés. Trouvez les enjeux au sujet desquels vous pouvez vous entendre avec certains pays développés, et ceux sur lesquels vos positions diffèrent.

- Lisez des documents où sont exposées les positions des pays sur différentes questions.
- Conservez les versions successives des énoncés de position et des propositions de votre groupe dans le cadre de négociations antérieures et des négociations en cours (mémoire institutionnelle).
- Essayez de voir les points forts et les faiblesses du G-77 et de contribuer à atténuer ses faiblesses.
- Quand la chose est possible, n'ayez recours qu'à un seul porte-parole.
- Assignez la responsabilité de chaque élément de négociation à différents collègues au sein du G-77.
- Efforcez-vous toujours de mettre votre proposition par écrit et de la présenter au groupe à l'avance.
- Établissez quels sont les grands intérêts du G-77 et défendez-les dans chacun des débats.
- Échangez des idées et discutez de stratégie sur une base informelle avec vos collègues d'autres pays membres du G-77.
- Certains délégués sont portés à prendre la parole plus souvent qu'à leur tour. Essayez de trouver des moyens de communiquer afin d'avoir une chance de vous faire entendre. Les propositions écrites, entre autres, peuvent influencer sur l'ordre du jour et sur le déroulement des séances.
- Veillez à ce que vos délégations nationales comptent des personnes parlant plusieurs langues.
- Mettez sur la taille du groupe et évitez de vous sentir impuissant face aux pays riches.
- Maîtrisez les règlements intérieurs du groupe et son mode de fonctionnement. Soyez actif à l'intérieur du groupe.
- Dotez-vous d'une stratégie qui vous est propre et soyez proactif.
- Utilisez les publications des ONG pour mettre à l'épreuve votre position, vos idées, vos suggestions, etc.

### 11.5 Comment cultiver ses relations

- Dans les salles où se tiennent les séances plénières, trouvez la table de votre pays (l'emplacement des tables suit l'ordre alphabétique); c'est là que les choses se passent.



- Trouvez où sont les tables de pays amis; c'est là que vous pourriez vous trouver des alliés.
- Trouvez les représentants d'ONG de votre pays ou région ou d'ONG internationales; ceux-ci sont installés à l'arrière de la salle. Certains accepteront de vous expliquer la terminologie et la teneur de certains documents, ou de vous aider à trouver d'autres délégués qui défendent sensiblement les mêmes positions que les vôtres.
- S'il n'y a personne d'autre que vous dans votre délégation, rendez-vous à la séance plénière où l'on doit débattre des questions les plus importantes pour votre pays.
- Si vous trouvez un autre négociateur solitaire représentant un pays aux intérêts semblables à ceux de votre pays, entendez-vous tous les deux pour assister à des séances plénières différentes. Si une telle pratique n'est pas conforme à la règle, l'autre négociateur n'étant d'aucune manière habilité à représenter votre pays, il reste que celui-ci peut vous renseigner sur la teneur des discussions susceptibles d'intéresser votre pays pour peu que vous lui rendiez la pareille.
- Si vous n'arrivez pas à comprendre comment se déroulent les négociations informelles, demandez à un représentant d'une ONG de votre pays de vous éclairer.

#### 11.6 Comment rédiger

- Rédigez des textes pouvant faire l'objet de discussions, être défendus en coulisses puis présentés sous forme de documents divers (*Misc. Doc.*) ou de documents de travail (*CRP – Conference Room Paper*).
- Servez-vous à la fois de texte existant et de texte original.
- Ayez recours à des termes forts.
- Dans la mesure du possible, citez littéralement des passages de décisions de la CP ainsi que de la Convention et du Protocole. Ces documents constituent la base juridique des négociations.

#### 11.7 Comment négocier

- Avant de formuler une objection, vérifiez si vous avez des appuis. Assurez-vous que d'autres feront ensuite des interventions dans le même sens.
- Prenez bonne note des objections soulevées par d'autres. Trouvez qui sont vos alliés sur un sujet donné.

- Apprenez l'art du recours aux motions et aux motions d'ordre ou rappels du Règlement.
- Soyez attentif quand d'autres pays ont recours à des motions pour voir s'ils cherchent à retarder la prise d'une décision ou si leur demande est légitime.
- En principe, il suffit d'une seule objection pour briser un consensus; ne faites pas un mauvais usage du pouvoir d'objection, mais soyez sur vos gardes.
- Voyez si vous pourriez être d'accord avec les positions d'autres sous-groupes sur certains points, mais sans dissimuler vos démarches à votre propre sous-groupe afin de ne pas créer d'incident diplomatique désagréable.
- Tous les membres du G-77 s'expriment par l'entremise du G-77. Si vous n'avez pas discuté de votre position au sein du G-77, n'en parlez pas en public.
- Écoutez attentivement ce que les autres ont à dire pour voir si vous êtes sur la même longueur d'onde. Les membres d'autres coalitions n'ont pas tous une position différente de la vôtre; trouvez qui sont vos amis sur un sujet donné.
- Prenez garde à ne pas trop défendre votre position. Vous risquez de vous retrouver dans une situation dont il vous sera difficile de vous sortir sans perdre la face.
- Élaborez plusieurs versions du texte que vous voulez proposer (vous avez également intérêt à prévoir les réactions).
- Préparez les arguments qui vous permettront de défendre de grands principes et des positions de négociation.
- Pour ne pas créer de problèmes imprévus, évitez d'utiliser un langage obscur qui ne faciliterait pas votre démarche et ne servirait pas votre cause.
- Soyez prêt à expliquer pourquoi un texte existant est ou n'est pas acceptable.
- Soyez souple et prêt à faire des replis stratégiques, à prendre des risques et, au besoin, à changer de cap pour atteindre votre but.
- Sachez ce que vous voulez, ce que les autres Parties veulent, et quels éléments peuvent constituer une monnaie d'échange.

- Soyez vigilant quand une Partie fait des remarques flatteuses afin de savoir reconnaître le cas échéant une tactique destinée à détourner votre attention du fond de la question.
- Écoutez ce que l'autre côté a à dire et voyez s'il fait des concessions.
- Lorsqu'on introduit des notions nouvelles, assurez-vous que les crochets soient placés au bon endroit.
- Surveillez les crochets; ne permettez pas que les [doit] se transforment en [devrait] ou [peut].
- Évitez d'employer le mot « supprimer »; apprenez à formuler votre pensée autrement.
- Surveillez les expressions du genre « sujet traité ailleurs », « comme il convient », « certifié », « toutes les Parties », et la remarque « ceci n'est pas pertinent ».
- Ne rajoutez pas le même texte à chaque paragraphe; rassemblez les éléments clés en un paragraphe et formulez celui-ci de façon aussi convaincante que possible.
- Tenez un journal des négociations où vous consignerez toutes les propositions faites par votre équipe de négociateurs. Remettez-le aux négociateurs de votre pays qui prendront votre relève.

## 11.8 Comment tirer son épingle du jeu

- Cherchez à savoir ce qui s'est dit lors des séances auxquelles vous n'avez pu assister.
- Trouvez le sous-groupe dont vous faites partie; profitez de vos rencontres en coulisses ou à l'heure du lunch pour vous renseigner sur ses positions.
- Veillez à vous trouver sur place dès 8 h le matin afin d'assister à la réunion de préparation des négociateurs de votre région. C'est également là que vous trouverez des gens avec qui discuter et établir des stratégies.
- Si votre pays est membre du G-77, assistez aux réunions du G-77 qui se tiennent normalement à 9 h du matin les jours où ont lieu des séances de négociation.
- Quand vous établissez des contacts, rappelez-vous qui est membre de quelle coalition.

- Le nom de certains groupements d'ONG de l'industrie peut prêter à confusion. Certaines entreprises se joignent à des coalitions « vertes » dans le but de les amener à adopter des politiques qui n'ont plus rien de « vert ». Soyez sur vos gardes.
- Dans une perspective à long terme, il est absolument nécessaire de former des coalitions avec des délégués d'autres pays en développement afin que vous puissiez vous partager la tâche de participer aux négociations en coulisses (en d'autres mots, cultivez l'esprit d'équipe!)
- Voyez s'il serait possible d'augmenter la taille de votre délégation; l'industrie de votre pays pourrait accepter de financer sa propre participation, et les ONG et les universitaires pourraient essayer de réunir des fonds pour se joindre également à la délégation.

#### 11.9 Surveillez les progrès réalisés par d'autres

- Il importe également de savoir quels progrès d'autres pays ont effectivement réalisés. Il vous faut donc lire les documents dont les auteurs analysent les mesures prises par les pays développés. Vous devez aussi savoir où vous vous situez par rapport aux autres pays en développement, et comment la mise en œuvre progresse dans ces pays.

#### 11.10 Concentrez-vous

- Concentrez votre attention sur l'ordre du jour et sur les points à débattre.
- Soyez vigilant, surtout pendant les dernières séances qui sont les plus décisives. Les décisions se prennent aux séances intermédiaires et aux dernières séances. N'épuisez pas vos énergies avant les dernières séances car c'est là que tout se joue. Ménagez-vous en conséquence.
- Faites en sorte de vous sortir d'affaire dans la confusion. Si vous êtes seul, concentrez-vous sur les principales réunions et sur les séances officielles. Parcourez au moins les *Bulletins des négociations de la Terre*, le bulletin *ECO* et les documents de travail (*CRP*). Assistez aux rencontres régionales. Assistez à certaines réunions parallèles d'information où il arrive que l'on explique les choses en langage simple et en entrant dans le détail. Ayez toujours sous la main le texte de votre position idéale et de votre position minimale.

### 11.11 Comment vous restaurer et soigner vos relations diplomatiques

Si vous croyez que la vie diplomatique n'est qu'une succession de réceptions mondaines où l'on sert mets fins et champagne, détrompez-vous. La vérité, c'est que la diplomatie est un monde impitoyable où l'on travaille de longues heures, souvent sans s'arrêter pour manger ni pour dormir (ce dont bien peu de vos collègues se doutent, chez vous). Voici quelques conseils pour bien vous en sortir.

- Nourriture et boissons : Sur les lieux des négociations, le choix est habituellement très limité, tout coûte cher, l'attente est longue, et les comptoirs d'alimentation sont mal situés. Soyez prévoyant. Rester sur votre faim pour économiser temps et argent réduit votre capacité de concentration. Munissez-vous d'eau en bouteille.
- Invitations mondaines : Si vous détenez une position clé dans les négociations, d'autres délégations pourraient vous inviter à déjeuner ou à dîner pour trouver un terrain d'entente avec vous. N'acceptez que si votre emploi du temps vous le permet et que vous avez préparé votre position idéale et votre position minimale. Sinon, vous y perdrez un temps précieux que vous auriez pu consacrer à vous préparer. N'allez pas croire que l'autre partie n'est pas très bien préparée et peut consacrer une partie de son temps à la conclusion d'alliances.
- Invitations officielles et élections : Être invité à se présenter à un poste électif constitue un honneur normalement réservé aux diplomates possédant les compétences linguistiques, scientifiques, de gestion et de négociation jugées nécessaires. Si vous présentez votre candidature, n'oubliez pas que vous ne représentez plus votre pays et que vous ne pourrez vraisemblablement plus défendre ouvertement la position de votre région. Avant d'être candidat à un tel poste et de l'accepter, soyez conscient des conséquences pour votre pays et votre région.
- Être invité à co-présider un groupe ou à jouer un rôle quelconque au sein d'un groupe informel vous confère néanmoins une grande influence sur le déroulement des négociations. Si vous estimez que vous comprenez bien comment les choses se passent et ce que votre pays, votre région ou le G-77 espère retirer des négociations, n'hésitez pas à accepter. Certaines ressources financières sont mises à la disposition des titulaires de postes électifs provenant des pays les moins avancés.

## - 12 - Index de la Convention

INDEX : Index par sujet de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques et de documents connexes; traduction et reproduction autorisées par la *Foundation for International Environmental Law and Development*, 46-47 Russell Square, Londres WC1B 4JP, Royaume-Uni, droit d'auteur © FIELD, 1995, 1996. Version française © FIELD, IISD, CSDA, 2001.

CLÉ :    A2    =    Annexe II du rapport du comité  
          P     =    Préambule  
          Gras =    Titre d'article

---

A/AC.237/18(Partie II)Add.1, annexe 1, (numéro de document de la Convention)

accès du public à l'information sur les changements climatiques et leurs effets :

- caractère confidentiel de l'information reçue en vertu de la Convention, 12.9
- engagements, 6.a.ii
- publication des communications des Parties, 12.10
- publication des rapports de la CP, 7.2.f

Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), *voir* libre-échange

adaptation aux effets néfastes des changements climatiques :

- absorption des coûts de l', 4.4
- écosystèmes et objectif de la Convention, 2
- évaluation de l'impact, 4.1.f

mesures de précaution, 3.3

mesures et programmes nationaux et régionaux, 4.1.b

préparation à l', 4.1.e

adoption et amendement d'annexes de la Convention, 16.

*Voir* les annexes de la Convention

Afrique, sécheresse et désertification, 4.1.e

Agence internationale de l'énergie atomique (AIEA), représentation en tant qu'observateur, 7.6

agriculture :

- préparation de l'adaptation à l'impact des changements climatiques, 4.1.e

- production alimentaire, 2

- transfert de technologies permettant de réduire les émissions

- anthropiques, 4.1.c

**amendements à la Convention, 15**

- adoption, 15.2

- dépositaire, 15.3
- entrée en vigueur, 15.4, 15.5
- instruments d'acceptation, 15.4
- proposition, 15.1
- vote, 15.3, 15.6
- annexe I au rapport du Comité (la Convention)
- annexe II du rapport du Comité, INC/1992/1. *Voir* dispositions transitoires
- annexes de la Convention, adoption et amendement, 16**
  - adoption et amendement des, amendement des annexes I et II, 4.2.f, 4.2.g
  - arbitrage, adoption par la CP, 14.2.b, 16.1
  - conciliation, adoption par la CP, 14.7, 16.1
  - en général, 16.2, 15.2, 15.3, 15.4
  - entrée en vigueur, 16.3
  - forme et du contenu, nature de la, 16.1
  - non-acceptation par les Parties, 16.3
- application. *Voir également* OSM de la Convention, évaluation par la CP de l', 7.2.e, 10.1
- des décisions de la CP, 10.2
- des recommandations de la CP, 7.2.g
- exécution des programmes nationaux, 4.1.b
- mesures prises ou envisagées, communication des, 12.1.b
- organes subsidiaires, 7.2.i
- publication des rapports de la CP, 7.2.f
- règlement des questions concernant l', 13
- arbitrage. *Voir également* règlement des différends
  - adoption par la CP de l'annexe sur l', 14.2b
  - déclaration sur l', 14.2, 14.3
  - organisations d'intégration économique régionale, 14.2.b
- arrangements institutionnels découlant de la Convention, examen par la CP des, 7.2.a
- atténuation des changements climatiques :
  - efficacité des mesures prises :
    - estimation par les Parties, 4.2.a, 12.2.b
    - évaluation par l'OSM, 10.2.a
    - évaluation par la CP, 7.2.e
  - engagement des Parties figurant à l'annexe I, 4.2.a
  - étude d'impact, 4.1.f
  - mesures de précaution, 3.3
  - programmes nationaux et régionaux, 4.1.b
  - transfert de technologies, 4.1.c
- avantages globaux, 3.3
- Banque internationale pour la reconstruction et le développement. *Voir* Fonds pour l'environnement mondial
- Banque mondiale. *Voir* Fonds pour l'environnement mondial
- biomasse. *Voir également* puits gestion durable de la, 4.1.d
- capacité propre :
  - l'OSCST et la, 9.2.d
  - recherche et observation systématique, 5.c
  - renforcement et développement de la, 4.5
- capacités/compétences respectives des Parties. *Voir également* responsabilités communes mais différenciées
  - applicabilité des normes environnementales pour les Parties, P.10
  - charges disproportionnées ou anormales imposées par la Convention, 3.2

- communication d'information :
  - choix de la date de la, 12.5
  - inventaires nationaux, 12.1.a
- échange d'informations, 7.2.b
- éducation, formation et sensibilisation du public, 6.a
- en général, P.6
- engagements des économies en transition, 4.6
- facilitation de l'exécution conjointe par la CP, 7.2.c
- situation propre de chaque Partie, 3.4
- système climatique, préservation sur la base de l'équité, 3.1
- changements climatiques. *Voir également* perturbation anthropique du système climatique; réchauffement de la planète; science des changements climatiques
  - définition, 1.2
  - mesures de précaution, 3.3
  - objectif de la Convention, 2
- CIN, Comité intergouvernemental de négociation pour une convention-cadre sur les changements climatiques et des dispositions transitoires, A2.2
- circonstances spéciales, difficultés spéciales, situations spéciales, besoins particuliers. *Voir également* pays particulièrement vulnérables
  - écosystèmes montagneux fragiles, P.19, 4.8.g
  - inondations, P.19
  - pays les moins avancés, 4.9
  - pays tributaires de l'exportation de combustibles fossiles, P.20, 3.2, 4.8.h, 4.10
  - petits États insulaires, P.19, 4.4, 4.8.a
  - sécheresse et désertification, zones sujettes à la, P.19, 4.8.e
  - zones arides et semi-arides, P.19, 4.8.c
  - zones côtières de faible élévation, P.19, 4.8.b
  - zones de forêts, 4.8.c
  - zones de pollution atmosphérique urbaine, 4.8.f
  - zones sujettes à des catastrophes naturelles, 4.8.d
  - zones sujettes au dépérissement des forêts, 4.8.c
- combustibles fossiles, forte dépendance vis-à-vis des, P.20, 3.2, 4.8.h, 4.10
- communes mais différenciées, responsabilités. *Voir également* capacités respectives
  - action face aux changements climatiques et, P.6, 3.1
  - émissions dans le passé et, P.3, P.18, 4.6
  - engagements et, 4.1
- communication conjointe, 12.8
- communication d'informations concernant l'application, 12 :**
  - évaluation par l'OSM, 10.2.a
  - Parties inscrites à l'annexe I :
    - date de la, 12.5
    - description détaillée des politiques et mesures, 4.2.a, 4.2.b, 12.2.a
    - estimation précise des effets des politiques, 12.2.b
- communication provisoire d'informations conformément à la Convention avant son entrée en vigueur, A2.6
- Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement (CNUED) :
  - en général, P.11, A2
  - signature, 20, A2.1
- Conférence des Nations Unies sur l'environnement, P.7
- Conférence des Parties (CP), 7**
  - adoption des protocoles, 17.1



- amendements à la Convention, adoption par la, 15.2
- application conjointe :
  - critères concernant l', 4.2.d
  - facilitation de l', 7.2.c
- application des engagements :
  - évaluation de l', 7.2.e
  - publication de rapports sur l', 7.2.f
  - recommandations concernant l', 7.2.g
- arbitrage, adoption d'une annexe sur l', 14.2.b
- autres fonctions nécessaires, 7.2.m
- communication conjointe, directives concernant une, 12.8
- communication de l'information
  - caractère confidentiel de l'information, critères concernant le, 12.9
  - concours financier aux pays en développement, 12.7
  - engagement, 4.1.a, 4.1.j
  - fréquence des rapports, fixation de la, 12.5
  - révision des procédures de transmission, 12.6
- conciliation, adoption d'une annexe sur la, 14.7
- création de la, 7.1
- décisions de la, 7.2, 10.2.c
- échange d'information, facilitation de l', 7.2.b
- engagements, évaluation de l'efficacité des, 7.2.d
  - inventaires nationaux, 4.1.a, 7.2.d
- examen de l'application, 7.2
- examen des obligations des Parties par la, 7.2.a
- mécanisme financier :
  - arrangements avec l'entité chargée d'assurer le fonctionnement du, 11.3
  - conformité aux politiques de la CP, 11.3.a
  - politiques, priorités de programmes et critères d'admissibilité, définition des, 11.1
  - responsabilité du, 11.1
- méthodes :
  - observateur, qualité d', 7.6
- organes subsidiaires, en général :
  - création des, 7.2.i
  - examen des rapports, directives, 7.2.j
  - règlements intérieurs, 7.2.k, 7.3
  - règles de gestion financière, 7.2.k
- organisations internationales, coopération avec les, 7.2.l
- OSCST :
  - précision plus avant des fonctions de l', 9.3
  - questions adressées à l', 9.2.e
- OSM :
  - aide de l', 10.1
  - autorité sur l', 10.2
- première session, convocation de la, 7.4
- première session, ordre du jour de la :
  - application conjointe, critères régissant une, 4.2.d
  - caractère adéquat des engagements, examen du, 4.2.d
  - concours technique et financier aidant à communiquer l'information, 12.7
  - information communiquée par les Parties inscrites à l'annexe I, examen de l', 4.2.b
  - mécanisme financier provisoire, examen du, 11.4, 21.3
  - méthodes de calcul des émissions par les sources et des absorptions par les puits, examen et adoption des, 4.2.c

- moyens techniques et financiers nécessaires à l'exécution des projets et des mesures de riposte, 12.7
- processus consultatif multilatéral, mise en place d'un, 13
- règlement des questions relatives à l'application, 13
- règlement intérieur, 7.3
- secrétariat permanent, désignation d'un, 8.3
- première session, préparation en vue de la, 21.1, A2.2, A2.3
- règlement intérieur, 7.2.k, 7.3, 7.6
- règles de gestion financière, 7.2.k
- ressources financières :
  - établissement du besoin de, 12.7
  - mobilisation des, 7.2.h
- secrétariat :
  - autres fonctions, 8.2.g
  - désignation d'un secrétariat permanent, 8.3
  - dispositions administratives et contractuelles, 8.2.f
  - rapports du, 8.2.d
  - sessions du, 7.4, 7.5
  - sessions extraordinaires, tenue de, 7.5
- consensus. *Voir également* procédure de prise de décisions
- adoption de règlements intérieurs, 7.2.k
- amendements à la Convention, 15.3
- Cour internationale de justice (CIJ) :
  - Parties au Statut admissibles à la signature, 20
  - règlement des différends, 14.2.a, 14.4
- coût-efficacité, mesures de riposte offrant un bon rapport, 3.3
- coûts supplémentaires. *Voir également*
- ressources financières
  - propositions de projet des pays en développement Parties, 12.4
  - totalité des coûts supplémentaires convenus, 4.1, 4.3
- déclarations :
  - organisations d'intégration économique régionale :
    - arbitrage, 14.2.b
  - étendue de la compétence des, 22.3
  - règlement des différends :
    - arbitrage, 14.2.b
    - Cour internationale de justice, 14.2.a
    - expiration des, 14.3
    - nouvelle déclaration, effet d'une, 14.4
- dénonciation de la Convention, 25**
- dépositaire, 19**
  - adhésion unilatérale à l'annexe I, 4.2.g
  - amendements à la Convention, instruments d'acceptation des, 15.4, 15.5
  - annexes et amendements aux annexes à la Convention, 16.3, 16.4, 16.5
  - dénonciation, notification d'une, 25.1
  - protocoles, 17, 19
  - ratification, acceptation, approbation ou adhésion, 22.1
  - textes faisant foi, 26
- Deuxième conférence mondiale sur le climat, déclaration ministérielle, prise en note dans la Convention, P.14
- développement durable :
  - besoin de ressources, P.22
  - droit au, 3.4
  - gestion des puits et des réservoirs, 4.1.d
  - libre-échange, 3.5
- développement social et économique, impact des changements climatiques et des ripostes. *Voir également* incidences économiques et sociales des changements climatiques et des mesures prises pour y parer

- conséquences des stratégies de riposte, 4.1.g
- considérations liées aux changements climatiques, 4.1.f
- contextes, 3.3
- croissance des émissions des pays en développement Parties, P.3, 3.4
- effets néfastes des mesures de riposte aux changements climatiques, P.21
- limites de la capacité de riposte des pays en développement, P.6
- priorités nationales et régionales de développement, 4.1
- programmes nationaux de développement, 3.4
- systèmes socio-économiques, 1.1
- différends, règlement des. *Voir* règlement des différends; règlement des questions concernant l'application
- dispositions transitoires, 21, A2.** *Voir également* entité chargée d'assurer à titre provisoire le fonctionnement du mécanisme financier; secrétariat provisoire
  - communication de l'information, A2.6
  - convocation du CIN, A2.2, A2.3
  - fonds extrabudgétaires, A2.5
  - secrétariat provisoire, A2.4
  - signature de la Convention, A2.1
- droit d'œuvrer pour un développement durable, 3.4
- droit de vote, 18**
- échange d'information :
  - données provenant de zones ne relevant pas de la juridiction nationale, 5.b
  - éducation et sensibilisation du public, 6.b.i
  - en général, P. 15
  - engagement en général, 4.1.h
  - la CP et l', 7.2.b
- « économies en transition ». *Voir* Parties en transition vers une économie de marché
- écosystèmes marins. *Voir également* puits gestion durable des, 4.1.d
- importance des, P.4
- écosystèmes montagneux fragiles, P.19, 4.8.g
- écosystèmes terrestres. *Voir* puits gestion rationnelle des, 4.1.d
- importance des, P.4
- éducation, formation et sensibilisation du public, 6**
  - coopération et promotion internationales, 6.b
  - encouragement et facilitation aux niveaux national, sous-régional et régional, 6.a
  - engagement, 4.1.i
  - lois et règlements nationaux, conformité avec les, 6.a
- effets néfastes des mesures de riposte aux changements climatiques. *Voir également* conséquences économiques et sociales des changements climatiques
  - en général, P.21
  - vulnérabilité des Parties aux, 4.8, 4.10
- effets préjudiciables des changements climatiques. *Voir également* adaptation
  - définition, 1.1
  - éducation, formation et sensibilisation du public, 6
  - en général, P.1, P.2, P.19
  - engagement des Parties visées à l'annexe 1, 3.1, 4.4
  - science des, 9.2.a
  - vulnérabilité aux, 3.2, 4.8, 4.10
- efficacité énergétique :
  - mesures de précaution, P.22
  - transfert de technologies, 4.1.c

élévation du niveau de la mer, P.12, P.19. *Voir également* adaptation; petits États insulaires

émissions. *Voir également* inventaires nationaux, atténuation

définition, 1.4

méthodes d'évaluation de l'efficacité des mesures, 7.2.d

tendances des émissions dans le monde, communication d'informations sur les, 12.1.c

#### **engagements, 4**

engagements communs, 4.1

adaptation, préparation à l', 4.1.e

agriculture, plans pour l', 4.1.e

communication de l'information, 4.1.a

autres informations utiles, 12.1.c

inventaires nationaux, 12.1.a

mesures prises pour appliquer la Convention, 12.1.b

éducation, formation et

sensibilisation du public, 4.1.i, 6

évaluation des effets des mesures d'atténuation et d'adaptation, 4.1.f

gestion des zones côtières, plans pour la, 4.1.e

gestion durable/conservation/renforcement des réservoirs, 4.1.d

inondations, plans pour la protection et la remise en état des zones frappées par les, 4.1.e

inventaires nationaux des sources et des puits, 4.1.a, 12.1.a

politiques et changements climatiques, 4.1.f

programmes nationaux et régionaux, 4.1.b

recherche, observation systématique et constitution d'archives de données, 4.1.g, 5

ressources en eau, plans pour les, 4.1.e

sécheresse et la désertification, plans pour la protection et la remise en état des zones frappées par la, 4.1.e

transfert de technologies, émissions, 4.1.c

engagements communs, 4.1.a

inventaire national des sources et des puits, 12.1.a

mesures prises pour appliquer la Convention, 12.1.b

tendances des émissions dans le monde, 12.1.c

caractère confidentiel de l'information, 12.9, 12.10

choix de la date des

communications par la CP, 12.5

communication conjointe, 12.8

communication provisoire d'informations conformément à la Convention en attendant son

entrée en vigueur, A2.6

concours fourni par le secrétariat, 8.2.c, 12.1, 12.7

examen des engagements, 10.2.b

fréquence, détermination par la CP de la, 12.5

mise à la disposition des communications au public, 12.10

pays en développement Parties :

concours financier et technique, 12.7

date des, 12.4

propositions de projets, 12.4

pays les moins avancés Parties, choix de la date de la communication, 12.5

procédures de transmission, 12.6

engagements des pays en

développement Parties. *Voir également*

engagements communs

développement social et

économique, de l'éradication de la

pauvreté, priorité première du, 4.7

ressources financières et du transfert

des technologies, importance des, 4.7

engagements, Parties inscrites à l'annexe I, 4.2

calcul des quantités émises/absorbées, méthodes de calcul des, 4.2.c

communication de l'information, 4.2.b, 12

date de la, 12.5

estimation précise des effets des mesures, 12.2.b

politiques et mesures, description détaillée, 12.2.a

coordination des instruments économiques et administratifs, 4.2.e.i

en général, 4.2

examen et adoption

d'amendements par la CP, 4.2.b, 4.2.d, 10.2.b

latitude à accorder aux économies en transition, 4.6

politiques et pratiques nationales, examen par les Parties des, 4.2.e.ii

engagements, Parties inscrites à l'annexe II, 4.3, 4.4, 4.5. *Voir également* ressources financières

capacités et technologies propres aux pays en développement Parties, développement et renforcement des, 4.5

communication de l'information, 12.3

coûts d'adaptation, 4.4

engagements des pays en développement Parties, rapport avec les, 4.7

ressources financières, 4.3

transfert de technologies, 4.5

entité chargée d'assurer à titre provisoire le fonctionnement du mécanisme financier. *Voir également* FEM

composition des membres de l', 11.2, 21.3

conclusion d'arrangements avec la CP, 11.3

désignation de l', 21.3

examen de l', 11.4

gestion de l', 11.2

modalités concernant la révision de décisions de financement, 11.3.b

modalités visant à vérifier la conformité avec les politiques de la CP, 11.3.a

**entrée en vigueur, 23**

amendements à la Convention, 15.4, 15.5

annexes et amendements aux annexes à la Convention, 16.3, 16.4, 16.5

Convention :

en général, 23

première session de la CP et, 7.4

équité intergénérationnelle. *Voir également* générations présentes et futures, P.11, P.23, 3.1

équité. *Voir également* équité intergénérationnelle

engagements des Parties inscrites à l'annexe I, 4.2.a

mécanisme financier, système de gestion du, 11.2

protection du système climatique, 3.1

éradication de la pauvreté :

engagements des pays en développement Parties, 4.7

mesures pour parer aux changements climatiques et, P.21

étude des mesures concernant l'assurance, 4.8

évaluation de l'impact

environnemental des mesures

d'adaptation et d'atténuation, 4.1.f

exécution conjointe. *Voir également* partage de la charge

autorisée, 3.3, 4.2.a, 11.5

critères concernant l', 4.2.d

facilitation par la CP de l', 7.2.c

fonds extrabudgétaires pour dispositions intérimaires, A2.5

Fonds pour l'environnement mondial (FEM). *Voir également* entité chargée d'assurer à titre provisoire le fonctionnement du mécanisme financier

- aménagement du, 11.2, 21.3
- avantages globaux, 3.3
- composition des membres du, 11.2, 21.3
- coûts supplémentaires, 4.1, 4.3
- fonctionnement du mécanisme financier confié au, 21.3
- gestion du, 11.2

forêts, foresterie, transfert de technologies, réduction des émissions, 4.1.c

gaz à effet de serre. *Voir également* réservoirs; sources; puits :

- changements climatiques, P.2
- définition, 1.5
- imputabilité des émissions par le passé, P.3
- objectif de la Convention, 2
- précurseurs des, 1.4, 1.7, 1.8, 1.9
- stratégie d'ensemble, P.18

générations présentes et futures. *Voir également* résolutions de l'Assemblée générale des Nations Unies, P.11, P.23, 3.1

gestion des déchets et transfert de technologies, réduction des émissions, 4.1.c

gestion des zones côtières. *Voir également* adaptation, planification de la, 4.1.e

gestion rationnelle/conservation/renforcement, 4.1.d

- biomasse, 4.1.d
- écosystème terrestre, 4.1.d
- écosystèmes côtiers, 4.1.d
- écosystèmes marins, 4.1.d
- forêts, 4.1.d
- océans, 4.1.d

Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC), 21.2

incidences économiques et sociales des changements climatiques et des mesures de riposte. *Voir également* effets néfastes des changements climatiques

- besoin de croissance, P.22
- considérations scientifiques, techniques et économiques, P.16
- coûts de l'harmonisation des normes environnementales pour les pays en développement, P.10
- échange d'informations, 4.1.h
- effets néfastes, définition, 1.1
- en général, P.6
- études d'impact des mesures d'adaptation et d'atténuation, 4.1.f
- évaluation par la CP, 7.2.e
- incidences néfastes, mesures pour éviter les, P.21
- mesures de précaution, 3.3
- objectif de la Convention, 2
- recherche et observation systématique, 4.1.g
- système économique international, 3.5

inondations, plans pour la protection et la remise en état des zones frappées par les, 4.1.e

inventaires nationaux :

- capacités des Parties, 12.1.a
- communication des, 12.1.a
- engagement, 4.1.a
- méthodes de constitution des, 7.2.d
- publication des, 4.1.a

libre-échange :

- en général, 3.5
- harmonisation des normes environnementales, P. 10

**mécanisme financier**, 11. *Voir également* dispositions transitoires; entité provisoire

- définition du, 11.1
- entité(s) internationale(s) chargée(s) d'assurer le fonctionnement :

- arrangements avec la CP, 11.3
- fonctionnement confié à une ou à des, 11.1
- système de gestion, 11.2
- la CP et le :
  - décisions concernant les politiques, les priorités de programme et les critères d'admissibilité, 11.1
  - examen par la, 11.4
  - reddition de comptes à la, 11.3.c
  - responsabilité de la, 11.1, 11.3.c
  - supervision par la, 11.1
- mesures de riposte, effets. *Voir également* adaptation; atténuation
  - conséquences économiques et sociales, 4.1.g, 4.1.h
  - évaluation par l'OSCST des, 9.2.b
  - évaluation par la CP des, 7.2.e
- mesures et politiques nationales et régionales :
  - droit au développement durable et, 3.4
  - efficacité des, 12.2.b
  - engagements, 4.2.a
  - organisations d'intégration économique régionale et, 4.2.a (note en bas de page)
  - principe de précaution et, 3.3
- méthodes comparables de calcul des émissions et des absorptions :
  - approbation par la CP des, 4.1.a, 7.2.d, 12.1.a
  - inventaires nationaux, 4.1.a, 7.2.d, 12.1.a
  - OSCST, 9.2.e
- Nations Unies, Charte des, P.8
- Nations Unies, qualité d'observateur des, 7.6
- Nations Unies, résolutions de l'Assemblée générale des :
  - 43/53, *Protection du climat mondial pour les générations présentes et futures*, P.11
  - 44/172, *Plan d'action pour lutter contre la désertification*, P.12
  - 44/206, *Effets néfastes éventuels d'une hausse du niveau des mers sur les îles et les zones côtières, en particulier les zones côtières de faible élévation*, P.12
  - 44/207, *Protection du climat mondial pour les générations présentes et futures*, P.11
  - 44/228, *Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement*, P.11
  - 45/212, *Protection du climat mondial pour les générations présentes et futures*, P.11, 21.1, A2.4, A2.5
  - 46/169, *Protection du climat mondial pour les générations présentes et futures*, P.11, A2.2, A2.4
- objectif de la Convention, 2 :**
  - engagements des Parties figurant à l'annexe I, 4.1.a, 4.2.a, 4.2.d, 4.2.e
  - examen par la CP, 7.2.a, 7.2d, 7.2.e, 7.2.m
  - principes, 3.0
- observateurs à la CP qui ne sont pas Parties, 7.6
- ONG. *Voir* organisations non gouvernementales.
- Organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique (OSCST), 9 :**
  - autres organes subsidiaires, réponse aux questions des, 9.2.e
  - avis :
    - développement d'une capacité propre, 9.2.d
    - recherche-développement, 9.2.d
    - transfert de technologies, 9.2.c
  - composition de l', 9.1
  - CP :
    - rapports à la, 9.1
    - réponse aux questions de la, 9.2.e

- création de l', 9.1
- évaluation de la science des changements climatiques, 9.2.a
- évaluation des effets des mesures prises, 9.2.b
- organes existants, relations avec les, 9.2
- technologies des changements climatiques, recension des, 9.2.c
- Organe subsidiaire de mise en œuvre (OSM), 10.** *Voir également* application
  - compilation de l', 10.1
  - compilation et communication des informations, 10.2.a
  - création de, 10.1
  - décisions de la CP, 10.2.c
  - évaluation des effets des mesures de riposte, 10.2.a
  - examen des engagements, 4.2.d, 10.2.b
  - questions adressées à l'OSCST, 9.2.e
  - rapports à la CP, 10.1
- organe suprême de la Convention. *Voir* Conférence des Parties
- organes subsidiaires. *Voir également* OSM, OSCST
  - communication d'informations par les Parties, 12.6
  - création des, 7.2.i
  - examen des rapports, directives par les, 7.2.j
  - questions adressées à l'OSCST, 9.2.e
  - règlements intérieurs, 7.2.k
  - règles de gestion financière pour les, 7.2.k
- Organisation météorologique mondiale (OMM), importantes contributions de l', P.15
- organisation régionale d'intégration économique :
  - définition, 1.6
  - droit de vote, 18.2
  - engagements, 4.2.a (note en bas de page)
  - entrée en vigueur de la Convention, 23.2
  - étendue de la compétence,
    - déclaration de l', 22.3
    - modification de l', 22.3
  - protocoles, 1.6
  - ratification, acceptation, approbation ou adhésion, 22.1, 23.2
  - règlement des différends, 14.2.a, 14.2.b
- organisations internationales et intergouvernementales
  - concours financier et technique des, 12.7
  - contributions importantes des, P.15
  - la CP et les, 7.2.1
  - OSCST, 9.1
- organisations non gouvernementales (ONG). *Voir également* participation publique
  - participation aux activités d'éducation, de formation et de sensibilisation du public, 4.1.g
  - qualité d'observateur, 7.6
  - relation avec la CP, 7.2.1
- OSCST. *Voir* organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique
- participation du public à l'examen des changements climatiques, 6.a.iii. *Voir également* organisations non gouvernementales
- Parties en transition vers une économie de marché. *Voir également* engagements, Parties figurant à l'annexe I
  - annexe I à la Convention, note en bas de page
  - latitude dans l'exécution des engagement des, 4.6
  - ressources financières destinées aux, 4.5



Parties figurant à l'annexe I. *Voir également* pays développés Parties et autres Parties développées; Parties qui sont en transition vers une économie de marché

adhésion unilatérale à la liste, 4.2.g  
modification de la liste par la CP, 4.2.f

Parties figurant à l'annexe II. *Voir également* engagements; ressources financières

modification de la liste par la CP, 4.2.f

pays développés Parties et autres Parties développées. *Voir également* Parties figurant à l'annexe I, P.18, 3.1

pays les moins avancés :

communication d'informations, 12.5  
participation au CIN, A2.5  
ressources financières, 4.9

pays particulièrement vulnérables, P.19, 4.8. *Voir également* adaptation, petits États insulaires, pays les moins avancés, besoins particuliers et situations spéciales

perturbation anthropique du système climatique :

changements provoqués par l'homme et droit d'œuvrer pour un développement durable, 3.4  
objectif de la Convention, 2

petits États insulaires, vulnérabilité des. *Voir également* pays particulièrement vulnérables

en général, P.19  
participation au CIN, A2.5  
ressources financières, 4.4, 4.8.a

politique inattaquable, P.17

## **préambule, P**

préoccupation pour l'humanité tout entière, P.1

Principe 21 de la Déclaration de Stockholm, P.8

principe de précaution, mesures de précaution,

dissiper les incertitudes, 4.1.g  
en général, P.16, 3.3

## **Principes de la Convention, 3.0**

procédure de prise de décisions. *Voir également* consensus, règlement intérieur

amendements à la Convention, 15.3, 15.6

droit de vote, 18

majorité requise, 7.3

organisations d'intégration économique régionale, 18.2

protocoles à la Convention, 17.5

qualité d'observateur, 7.6

sessions extraordinaires de la CP, tenue de, 7.5

processus consultatif multilatéral. *Voir* règlement des questions concernant l'application

production alimentaire, menace pour la, 2

Programme des Nations Unies pour l'environnement (PNUE). *Voir également* Fonds pour l'environnement mondial

contributions importantes du, P.15  
rôle dans le FEM, P.21.3

Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD). *Voir* Fonds pour l'environnement mondial

programmes nationaux et régionaux de développement :

engagements et, 4.1, 4.1.b  
intégration des mesures de protection du système climatique dans les, 3.4

Protocole de Montréal/Convention de Vienne.

contexte juridique, P.13

exclusion de l'application de la Convention, 4.1.a, 4.1.b, 4.1.c, 4.1.d, 4.2.a, 4.2.b, 4.2.e.ii, 4.6, 12.1.a

- protocoles**, 17. *Voir également* tous les instruments juridiques connexes
- dénonciation, 25.3
  - dépositaire, 19
  - organisations d'intégration économique régionale, 1.6
- publication. *Voir également* accès du public à l'information
- inventaires nationaux, 4.1.a
  - programmes nationaux et régionaux, 4.1.b
- puits d'absorption des émissions de gaz à effet de serre :
- définition, 1.8
  - engagement des Parties figurant à l'annexe I, 4.2.a
  - importance des, P4
  - inventaires nationaux, 4.1.a
  - méthodes de calcul des absorptions, 7.2.d
  - politiques globales, 3.3
  - programmes nationaux et régionaux, 4.1.b
- qualité d'observateur à la CP, 7.6
- ratification, acceptation, approbation ou adhésion**, 22. *Voir également* déclarations; réserves
- réchauffement de la planète. *Voir* perturbation anthropique du système climatique
- recherche et observation systématique**, 5
- engagements, 4.1.g, 5
  - OSCST et, 9.2.d
  - programmes et réseaux internationaux et intergouvernementaux, P.15, 5.a
- reddition de comptes :
- de l'entité chargée d'assurer provisoirement le fonctionnement, 11.3.c
  - de l'OSCST, 9.1
  - de l'OSM, 10.1
  - de la CP, 7.2.f
  - des Parties, *voir* compilation et diffusion des informations du secrétariat, 8.2.d
- règlement des différends**, 14
- arbitrage, 14.2.b
  - autres moyens pacifiques, 14.1
  - conciliation, 14.5, 14.6, 14.7
  - déclarations, 14.2, 14.3, 14.4
  - négociation, 14.1
- règlement des questions concernant l'application**, 13
- règlement intérieur. *Voir* CP, organes subsidiaires
- répartition des charges. *Voir également* engagements; exécution conjointe
- engagements des Parties figurant à l'annexe II, 4.4
  - principes, 3.1
- réserves**, 24
- réservoirs, définition, 1.7. *Voir également* puits
- « responsabilité étatique », P.8
- ressources en eau, plans pour les, 4.1.e
- ressources financières nouvelles et supplémentaires. *Voir* ressources financières
- ressources financières. *Voir également* engagements, Parties inscrites à l'annexe II; mécanisme financier
- caractère adéquat et prévisible des apports de fonds, 4.3
  - communication de l'information, concours fourni pour la, 12.7
  - coûts de l'adaptation, 4.4
  - disponibilité des, communication des pays en développement Parties, 12.5
  - don ou à des conditions de faveur, sous forme de, 11.1
  - économies en transition, 4.5
  - exécution des engagements des pays en développement Parties concernant les, 4.7

- mobilisation par la CP de, 7.2.h
- montant des moyens financiers nécessaires et disponibles,
  - détermination du, 11.3.d, 12.7
  - révision du, 11.3.d
- nouvelles et supplémentaires, 4.3
- partage de la charge, 4.3
- totalité des coûts convenus, 4.3, 12.1
- totalité des coûts supplémentaires convenus, 4.1, 4.3
- voie bilatérale, régionale ou multilatérale, 11.5
- santé publique, évaluation des effets des mesures d'atténuation et d'adaptation sur la, 4.2.f
- science des changements climatiques.  
*Voir également* méthodologies
  - caractère adéquat des engagements et, 4.2.d
  - échange, coordination et promotion de la recherche, P.15, 4.1.h, 5.b
  - efficacité des mesures et, P.16
  - évaluation par l'OSCST de la, 9.2.a
  - évolution de la, examen par la CP, 7.2.a
  - mesures de précaution, manque de certitude et, 3.3
  - recours par l'OSM à la, 10.2.a
- sécheresse et désertification :
  - en général, P.12, P.19
  - participation au CIN des pays frappés par la, A2.5
  - plans pour la protection et la remise en état, 4.1.e
- secrétariat, 8.** *Voir également* secrétariat provisoire
  - autres fonctions, 7.2.g
  - compilation et diffusion des informations, 8.2.c, 12.6
  - compilation et diffusion des rapports que reçoit le, 8.2.b
  - concours financier et technique du, 12.7
  - coordination avec d'autres secrétariats, 8.2.e
  - création, 8.1
  - dispositions administratives et contractuelles, 8.2.f
  - fonctions, 8.2
  - fourniture des services voulus à la CP et aux organes subsidiaires, 8.2.a
  - observateurs, 7.6
  - rapports à la CP, 8.2.d
  - tenue de sessions extraordinaires de la CP, 7.5
- secrétariat provisoire. *Voir également* secrétariat; résolutions 45/212, 46/169 de l'Assemblée générale des Nations Unies
  - convocation de la CP, 7.4
  - coopération avec le GIEC, 21.2
  - désignation du, 21.1
  - secrétaire général, A2.4
- secteur des transports et transfert de technologies, 4.1.c
- secteur industriel et transfert de technologies, 4.1.c
- secteurs économiques, application des mesures de riposte à tous les, 3.3
- signature, 20**
  - admissibilité des États, 20
  - la CNUED et la, A2.1
- sources d'émissions de gaz à effet de serre.
  - définition, 1.9
  - inventaires nationaux, 4.1.a
  - politiques globales, 3.3
- souveraineté, P.9
- stratégie d'ensemble, P.18, 3.3
- système climatique :
  - archives de données sur le, 4.1.g
  - définition, 1.3
  - échange d'informations sur le, 4.1.h
  - protection du, P.23, 2

**textes faisant foi, 26**

titres d'articles, assistance au lecteur, 1  
(note en bas de page)

totalité des coûts convenus. *Voir également* ressources financières

totalité des coûts supplémentaires convenus. *Voir* ressources financières

tous instruments juridiques connexes.

*Voir également* protocoles

objectif de la Convention, 2

point de l'application par la CP, 7.2

règlement des différends, 14.8

transfert de technologies :

autres Parties et organisations, 4.5

besoin de ressources, P.22

circonstances spéciales, 4.8

engagements des pays en développement, rapport avec les, 4.7

mécanisme financier, 11.1

OSCST, 9.2.c

pays les moins avancés, 4.9

ressources financières, 4.3

soutien à la mise au point, à l'application et à la diffusion de technologies, 4.1.c

technologies et savoir-faire

écologiquement rationnels, 4.5

transparence, gestion du mécanisme financier, 11.2

vote. *Voir* prise de décisions

zones arides et semi-arides. *Voir également* sécheresse et désertification

en général, P.19

ressources financières et transfert de technologies, 4.8.c

zones ne relevant pas de la juridiction nationale :

recherche et observation

systématique des, 5.b

Pour en savoir plus, lisez :

Banque mondiale (1999). *Global Environment Facility Terms with some Definitions*.

Secrétariat de la Convention (1999). *Glossary of Climate Change Acronyms and Jargon*.

Pour plus de renseignements, consultez les sites suivants :

« Définition des mots clefs », *Collection des traités des Nations Unies*, <http://untreaty.un.org/french/guide.asp>

Glossary of Climate Change Acronyms and Jargon, *Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques*, <http://unfccc.int/siteinfo/glossary.html>

Glossary of Climate Change Terms, *United States Environmental Protection Agency, Global Warming Site*, <http://www.epa.gov/globalwarming/glossary.html>

– 13 –  
Bibliographie

Andresen, S. et J. Wettestad (1992). International Resource Cooperation and the Greenhouse Problem, *Global Environmental Change, Human and Policy Dimensions*, Vol. 2, n° 4, décembre 1992, Butterworth-Heinemann, Oxford, pp. 277-291.

AOSIS, protocole (1994). *Draft Protocol Text*, A/AC.1237/L.23, 27 septembre 1994.

Aslam, M.A. (1998). *The Clean Development Mechanism: Unravelling the Mystery*, document présenté à la rencontre sur l'évaluation du climat et l'élaboration de politiques après Kyoto, organisée par le Global Change Forum du MIT et le Royal Institute for Environmental Affairs, à Londres le 16 juin.

Banuri, T., K. Goran-Maler, M. Grubb, H.K. Jacobson et F. Yamin (1996). Equity and Social Considerations, in Bruce, J., Hoesung Lee et E. Haites (dir.), *Climate Change 1995: Economic and Social Dimensions of Climate Change; Contribution of Working Group III to the Second Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 79-124.

Banque mondiale (2000). *Le développement au seuil du XXI<sup>e</sup> siècle. Rapport sur le développement dans le monde 1999-2000*, Banque mondiale, Washington.

Benedick, R.E. (1993). Perspectives of a Negotiation Practitioner, in Sjostedt, G. (dir.), *International Environment Negotiation*, IIASA, Laxenberg, pp. 219-243.

Bolin, B. (1998). The Kyoto Negotiations on Climate Change: A Science Perspective, *Science*, vol. 279, pp. 330-31.

Boyer, B.S. (2000). Conference Diplomacy and UN Rules of Procedure, Exposé présenté à l'atelier de Miami sur l'art de négocier sur le climat, 24 juillet 2000, Miami.

Carpenter, C. et A.C. Kallhauge (2000). *Climate Change Capacity Project*, Rapport de l'atelier de Dakar, 17-21 juillet, 2000, Institut international du développement durable, Winnipeg.

CCCC (Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques), (New York) 9 mai 1992, en vigueur le 24 mars 1994; 31 I.L.M. 1992.

Central Intelligence Agency (2000), *The World Factbook*, Washington D.C.: <http://www.odci.gov/cia/publications/factbook/index.html>

Centre du Sud (1993). An Overview and Summary of the Report of the South Commission, in South Centre (dir.), *Facing the Challenge: Responses to the Report of the South Commission*, Zed Books, Londres, pp. 3-52.

Dasgupta, C. (1994). The Climate Change Negotiations, in Mintzer, I.M. et Leonard, J.A. (dir.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 129-148.

Deuxième conférence mondiale sur le climat (1999). *Scientific Declaration of the Second World Climate Conference*, Genève.

Eizenstat, S. (1998). *Eizenstat Addresses Climate Change Treaty Concerns*, allocution du sous-Secrétaire d'État prononcée le 14 avril 1998 devant l'Association of Women in International Trade.

Emsley, J. (dir.) (1996). *The Global Warming Debate: The Report of the European Science Forum*, Bournemouth Press Limited, Dorset.

GIEC (1994). *Equity and Social Considerations Related to Climate Change*, Procès-verbal de l'atelier du groupe de travail III du GIEC à Nairobi, ICIPE Science Press, Nairobi.

GIEC (1998). *The Regional Impacts of Climate Change: An Assessment of Vulnerability*, Cambridge University Press, Cambridge.

Goldemberg, J. (1994). The Road to Rio, in Mintzer, I.M. et Leonard, J.A. (dir.), *Negotiating Climate Change: The Inside Story of the Rio Convention*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 175-186.

Greene, O. (1996). Lessons from Other International Environmental Agreements, in M. Paterson and M. Grubb (dir.), *Sharing the Effort – Options for Differentiating Commitments on Climate Change*, The Royal Institute of International Affairs, Londres, pp. 23-44.

Gupta, J. (1997). *The Climate Change Convention and Developing Countries – From Conflict to Consensus?*, Environment and Policy Series, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht.

Gupta, J. (2000a). *Climate Change: Regime Development and Treaty Implementation in the Context of Unequal Power Relations*, Institute for Environmental Studies, 0-00/02.

- Gupta, J. (2000b). North-South Aspects of the Climate Change Issue: Towards a Negotiating Theory and Strategy for Developing Countries, *International Journal of Sustainable Development*, Vol. 3, n° 2, pp. 115-135.
- Houghton, J.T., L.G. Meira Filho, B.A. Callander, N. Harris, A. Kattenberg et K. Maskell (dir.) (1996). *Climate Change 1995: The Science of Climate Change*, Cambridge University Press, Cambridge, 4.
- Houghton, J.T., L.G. Meira Filho, J. Bruce, H. Lee, B.A. Callander, E. Haites, N. Harris et K. Maskell (dir.) (1995). *Climate Change 1994: Radiative Forcing of Climate Change and an Evaluation of the IPCC IS92 Emission Scenarios*, Cambridge University Press, Cambridge, 22.
- Institut des ressources mondiales (1999). *World Resources 1998-99*, Institut des ressources mondiales, Washington.
- Kandlikar, Milind et Ambuj Sagar (1999). Climate Change Research and Analysis in India: An Integrated Assessment of a North-South Divide, *Global Environmental Change*, vol. 9, 119-138.
- Kaufman, J. (1996). *Conference Diplomacy: An Introductory Analysis*, Macmillan Press, Londres.
- Kolk, A. (1999). Multinationale Ondernemingen en Internationaal Klimaatbeleid, *Milieu*, vol. 4, pp. 181-191.
- Proposition du Brésil (1997). *Proposed Elements of a Protocol*, FCCC/AGBM/1997/Misc.1/Add.3.
- Protocole de Kyoto à la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques, 37 I.L.M. 22; (le texte corrigé peut être consulté sur le site du secrétariat de la Convention à l'adresse <http://www.unfccc.int>).
- McCormick, J. (1999). The Role of Environmental NGOs in International Regimes, in Vig, N.J. et R.S. Axelrod (dir.), *The Global Environment: Institutions, Law, and Policy*, Earthscan, Londres, pp. 52-71.
- Mwandosya, M.J. (1999). *Survival Emissions: A Perspective from the South on Global Climate Change Negotiation*. DUP (1996) LIMITED et The Centre for Energy, Environment, Science and Technology (CEEST-2000), Tanzanie.
- Oberthür, S. and H.E. Ott (1999). *The Kyoto Protocol. International Climate Policy for the 21st Century*. Berlin, Heidelberg et coll. : Springer Verlag, 359.
- Roberts, A. et B. Kingsbury (1993). Introduction: The UN's Roles in International Society since 1945, in Roberts, A. et B. Kingsbury (dir.), *United Nations, Divided World: The UN in International Relations*, Clarendon Press, Oxford, pp. 1-63.



- Sand, Peter (1990). *Lessons Learned in Global Environmental Governance*, World Resources Institute, New York.
- Saner, R. (2000). *The Expert Negotiators*. Kluwer Academic Publisher, La Haye.
- Schelling, T.C. (1960). *The Strategy of Conflict*. Harvard University Press, Massachusetts.
- Sebenius, J.K. (1993). The Law of the Sea Conference: Lessons for Negotiations to Control Global Warming, in Sjostedt, G. (dir.), *International Environment Negotiations*, IIASA, Laxenberg, 189-216.
- Sommet du Sud du Groupe des 77 (2000). *Declaration of the South Summit*, rencontre tenue à La Havane du 10 au 14 avril 2000.
- Sridharan, K. (1998). G-15 and South-South Cooperation: Promise and Performance, *Third World Quarterly*, vol. 19, n° 3, pp. 357-373.
- Susskind, L.E., W.M. Moomaw et T.L. Hill (dir.) (1997). *Innovations in International Environmental Negotiation*, Pon Books, Cambridge, États-Unis.
- van der Sluijs, J.P. (1997). *Anchoring Amid Uncertainty; On the Management of Uncertainties in Risk Assessment of Anthropogenic Climate Change*, (Utrecht : thèse de doctorat, Université d'Utrecht, ISBN 90-393-1329-6), 242.
- von Weizsäcker, E., A.B. Lovins et L.H. Lovins (1997), *Factor Four. Doubling Wealth – Halving Resource Use*, Earthscan, Londres.
- Wagner, L. (1999). Negotiations in the UN Commission on Sustainable Development, *International Negotiation, A Journal of Theory and Practice*, vol. 4, n° 2, pp. 107-131.
- Watson, R.T., M.C. Zinyowera, R.H. Moss et D.J. Dokken (1996). *Climate Change 1995: Impacts, Adaptations and Mitigation of Climate Change: Scientific-Technical Analyses*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Werksman, J. (1998). The Clean Development Mechanism: Unwrapping the “Kyoto Surprise,” *Review of European Community and International Environmental Law*, vol. 7, n° 2, 147-158.
- Yamin, F. (1998). The Kyoto Protocol: Origins, Assessment and Future Challenges, *Review of European Community and International Environmental Law*, vol. 7, n° 2, pp. 113-127, à 119.
- Zartman, I.W., D. Druckman, L. Jensen, D.J. Pruitt et H.P. Young (1996). Negotiation as a Search for Justice, *International Negotiations, A Journal of Theory and Practice*, vol. 1, pp. 79-98.



Le *Climate Change Knowledge Network* regroupe au moins une douzaine d'organisations de pays en développement, de pays en transition et de pays développés. Le but qu'il poursuit consiste à favoriser l'application de mesures efficaces, durables et équitables face à l'évolution du climat dans le cadre d'activités de recherche, de formation et de communications réalisées au bon moment et en collaboration, concernant des enjeux tels que les mécanismes prévus dans le protocole de Kyoto, l'adaptation et le transfert de technologies. Les organisations suivantes membres du réseau ont contribué à cette publication :



*vrije* Universiteit *amsterdam*  
Institute for Environmental Studies



Environnement et Développement du Tiers-Monde •  
Environmental Development Action in the Third World