



Au nom de ma délégation...

Un guide de survie pour les
nouveaux négociateurs solitaires
sur le changement climatique

DEUXIÈME ÉDITION

Joyeeta Gupta et Jennifer Allan

« Au nom de ma délégation... »

Un guide de survie pour les
nouveaux négociateurs solitaires
sur le changement climatique

DEUXIÈME ÉDITION

Par Joyeeta Gupta et Jennifer Allan

© 2023 Institut international du développement durable

ISBN 978-1-894784-86-3

Publié par l'Institut international du développement durable

Cette publication est sous licence internationale Creative Commons AttributionNonCommercial-ShareAlike 4.0.

IISD Head Office

111 Lombard Avenue, Suite 325, Winnipeg, Manitoba, Canada R3B 0T4

Le Bulletin des Négociations de la Terre (ENB) est un service de reporting équilibré, opportun et indépendant sur les négociations des Nations Unies sur l'environnement et le développement, fondé en 1992. L'équipe de l'ENB fournit une couverture quotidienne des négociations et des événements sur le développement durable dans le monde, documentant les efforts mondiaux pour lutter contre le changement climatique, la perte de biodiversité, l'utilisation durable des terres, la gestion sûre des produits chimiques, l'exploitation minière en haute mer et d'autres défis mondiaux. Nous distribuons nos rapports et résumés quotidiens gratuits sur les lieux de réunions ainsi que par courrier électronique à nos abonnés, augmentant ainsi la transparence, l'engagement et la responsabilité dans ces processus vitaux. Avec des dizaines de milliers d'abonnés — notamment des ministres et des responsables gouvernementaux, des délégués de l'ONU, des ONG, des milieux d'affaires, des universitaires et des médias — et une équipe inégalée de spécialistes des négociations environnementales, l'ENB est un acteur essentiel dans le voyage du monde vers une planète plus juste et plus durable. L'ENB est un projet de l'Institut international du développement durable (IISD), un groupe de réflexion indépendant, primé, qui travaille à accélérer les solutions pour un climat stable, une gestion durable des ressources et des économies équitables. Notre travail pousse à de meilleures décisions et suscite des actions significatives pour aider les gens et la planète à prospérer. Nous mettons en lumière ce qui peut être réalisé lorsque les gouvernements, les entreprises, les organisations à but non lucratif et les communautés se réunissent. Le personnel de l'IISD compte plus de 200 personnes provenant du monde entier et de nombreuses disciplines. Avec des bureaux à Winnipeg, Genève, Ottawa et Toronto, notre travail touche des vies dans plus de 100 pays.

Cette deuxième édition est réalisée avec le soutien financier d'Irish Aid. Les idées, opinions et commentaires qui y figurent relèvent de l'entière responsabilité de leur(s) auteur(s) et ne représentent ou ne reflètent pas nécessairement la politique des bailleurs de fonds.

Conseil européen de la recherche dans le cadre du programme de recherche et d'innovation Horizon 2020 de l'Union européenne (convention de subvention n° 101020082)
à Joyeeta Gupta.

Photos prises par les photographes de l'IISD/ENB Mike Muzurakis, Anastasia Rodopoulou, et Kiara Worth.

Préface et remerciements

Ce document rend hommage aux négociateurs du monde entier, mais particulièrement ceux des pays du Sud, qui, dans des circonstances très compliquées, ont courageusement négocié la question extrêmement complexe du changement climatique au nom de leurs pays. Il s'appuie sur des recherches menées dans les années 1990 sur les défis auxquels sont confrontés les négociateurs (Gupta, 1997 ; Mwandosya, 1999 ; Oberthür & Ott, 1999), qui ont conduit à des programmes de formation des négociateurs dans les années 1990 et à la première édition de *Au nom de ma délégation*. Vingt ans plus tard, une grande partie du matériel est toujours valable, et certains ont changé. Répondant à la demande, Jennifer s'associe désormais à moi pour mettre à jour cet ouvrage en se basant non seulement sur mes recherches de suivi, mais également sur ses observations du processus de négociation lors de la rédaction du Bulletin des *Négociations de la Terre* depuis 2012.

Nous avons mis à jour cet ouvrage pour aider la grande variété de négociateurs qui sont en fait principalement des météorologues, des environnementalistes, des décideurs politiques et des scientifiques, qui doivent revêtir l'habit de « négociateur » lors des négociations. Ou encore, ce sont des négociateurs professionnels mais ils comprennent peu la diversité des questions qui se posent dans les négociations sur le changement climatique. Il est implicitement entendu dans de nombreux pays, mais en particulier dans les pays les plus pauvres, que ces experts doivent apprendre sur le tas. Pendant ce temps, les négociations se poursuivent à un rythme effréné, sans ménagement pour le négociateur dépassé par la complexité du sujet et du processus de négociation.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Ainsi, ce « Guide de survie » constitue, d'une part, un guide du routard sur le contexte des négociations et, d'autre part, résume les principaux problèmes rencontrés par les négociateurs et les moyens de les résoudre. Celui-ci combine des descriptions de fond et de procédure ; simplicité avec détails, théorie avec conseils pratiques, idées avec matériel pour des recherches plus approfondies et des mots et des graphiques. Il s'agit d'un manuel destiné à aider les négociateurs en général, et les négociateurs du Sud en particulier, à mener à bien les négociations.

Les documents originaux ont été inspirés par Christiana Figueres, Angela Churie Kallhauge, Victoria Kellest, Youba Sokona, Jacob Swager, Farhana Yamin et, en particulier, par Alison Drayton, ancienne présidente du G-77 lors des négociations sur le changement climatique en 1999. Le document original a été parrainé par le Climate Change Knowledge Network, le Centre pour le développement durable des Amériques, Washington, l'Agence des États-Unis pour le développement international, la Wallace Global Foundation, la Société andine de développement et l'Institut international du développement durable, Winnipeg, en partenariat avec Environnement et Développement du Tiers-Monde, Sénégal, avec le soutien financier de la Norvège et du Canada pour renforcer la capacité de négociation en Afrique. L'Ambassadeur Rogatien Biaou, Brook Boyer, Chad Carpenter, Beatrice Chaytor, H.W.O. Okoth Ogendo, Ogunlade Davidson et Raymond Saner ont apporté leur contribution. Frédéric Gagnon-Lebrun a aidé à vérifier et révéifier les informations contenues dans le Guide de survie original. Cette version est sponsorisée par l'Institut international du développement durable. Nous remercions Émilie Beauchamp, Christiana Figueres, Ximena Loría, Jeffrey Qi et Lynn Wagner pour avoir révisé cette version. Aljoscha Karg et Luc van Vliet ont contribué à la mise à jour de cette version. Un homme averti en vaut deux.

Joyeeta Gupta et Jennifer Allan sont toutes deux des universitaires qui s'efforcent de comprendre les complexités du changement climatique, des salles de négociation jusqu'à la rue. Joyeeta a remporté le prix Piers Sellers 2022 pour sa contribution de premier plan à la recherche climatique axée sur les solutions, ainsi que le prix Spinoza 2023, la plus haute distinction décernée à un scientifique aux Pays-Bas.

Les travaux universitaires de Jennifer prennent en compte à la fois les salles de négociation et les mouvements sociaux. Son livre *The New Climate Activism* (Le nouvel activisme climatique) tente de raconter les expériences de nouveaux militants qui ont apporté le genre, la justice, les syndicats et d'autres préoccupations sociales aux négociations mondiales sur le climat. Avec le *Bulletin des Négociations de la terre*, Jennifer a assisté à presque toutes les réunions sur le climat depuis (plus de) une décennie et apprécie également les différentes négociations, parfois plus ciblées, sur les produits chimiques et les champs de déchets.

Nous espérons que nos efforts collectifs pour aider les nouveaux négociateurs jeunes et solitaires qui entrent dans le processus de négociations complexes depuis 30 ans pour faire face à l'urgence climatique seront aussi utiles aujourd'hui qu'ils l'étaient il y a 20 ans, lorsque la première édition a été rédigée.

Joyeeta Gupta et Jennifer Allan

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Avant-propos

Je suis ravie que l'IISD ait décidé de mettre à jour cet ouvrage, initialement publié en 2000. Son objectif, hier et aujourd'hui, est de contribuer à l'intégration de nouveaux négociateurs sur le changement climatique, en particulier ceux des pays en développement. Ils disposent rarement de moyens de renforcement des capacités, et les responsabilités qu'ils assument sont décourageantes même avec une préparation adéquate, voire accablantes sans aucune initiation.

Le défi climatique n'a pas reculé. Nous subissons des phénomènes météorologiques extrêmes plus forts et plus fréquents, qui entraînent un affaiblissement des écosystèmes, davantage de destructions matérielles et une augmentation de la misère humaine. La science est devenue plus granulaire dans ses projections des impacts d'un changement climatique incessant et plus précise dans ses attributions. L'augmentation continue des émissions de gaz à effet de serre épuise rapidement le peu de budget carbone restant que nous pouvons brûler avant de dépasser les seuils planétaires, après quoi les transformations des écosystèmes seront dangereusement irréversibles. Le temps dont nous disposons pour changer de cap est compté.

L'Accord de Paris adopté en 2015, les règles correspondantes adoptées en 2021 et les échéances claires de 2030 et 2050 déterminées par la science indiquent le rythme et l'ampleur de la nécessaire décarbonation de l'économie mondiale au cours des prochaines décennies, mais nous n'en sommes pas encore là. En outre, de nombreuses questions cruciales pour les pays en développement (par exemple, le soutien financier à la transition, la reconnaissance des pertes et dommages irréparables, l'accélération du soutien à l'adaptation) sont toujours en débat.

Et pourtant, il ne fait aucun doute que l'attention des négociateurs de la CCNUCC doit changer. Il ne s'agit plus désormais de savoir quelle est la voie à suivre vers la décarbonation, mais plutôt de savoir à quelle vitesse nous avançons sur cette voie. Il ne s'agit plus d'intentions et d'engagements mais plutôt de mise en œuvre et d'exécution en temps opportun. Il ne s'agit plus seulement de considérer le changement climatique comme un silo, mais plutôt de comprendre la connectivité inextricable avec la nature et les nombreux défis sociaux qui y sont liés. Les nouvelles complexités remettent en question l'ancien système.

Le paysage multilatéral est devenu extrêmement polarisé et enraciné au fil des années, et il existe un risque réel que les négociations internationales dégradent le niveau du débat au point où nous nous mentons tragiquement sur la possibilité de lutter efficacement contre le changement climatique.

Heureusement, de nombreux négociateurs des générations plus âgées passent le relais à leurs collègues plus jeunes. J'espère que les nouveaux venus dans les négociations sur le climat apporteront avec eux un esprit réparateur. Les temps désespérés exigent un leadership courageux et sage de la part de tous. Les conséquences d'un changement climatique incessant sont si désastreuses que nous ne pouvons pas nous permettre de laisser l'idéologie faire obstacle au bien-être humain. Il y a un choix à faire entre continuer à alimenter les feux de la division et de l'impossibilité ou cultiver intentionnellement un état d'esprit de possibilité collaborative, en co-crédant un espace bénéfique pour tous. Alors que nous approchons rapidement de l'échéance de 2030, les négociations internationales devraient être le lieu d'une action collaborative responsable sous ses nombreuses formes – atténuation, adaptation, financement – afin d'éviter les pires impacts sur les plus vulnérables.

Il y a quelques lueurs d'espoir. Parallèlement aux impacts croissants du changement climatique, il apparaît clairement que certaines solutions énergétiques commencent à prospérer dans les pays industrialisés ainsi que dans les pays en développement. Au moment où ce livre est imprimé, des transformations technologiques extraordinaires se produisent plus rapidement que prévu, s'accéléralant de façon exponentielle vers un certain nombre de points de bascule positifs qui pourraient se combiner en cascades de changements positifs.

Le coût de l'électricité renouvelable a chuté au cours de la dernière décennie, conduisant à un déploiement beaucoup plus rapide que prévu. Les énergies éolienne et solaire sont désormais moins chères que l'énergie produite à partir de combustibles fossiles dans la plupart des pays du Nord comme du Sud. D'ici 2030, l'énergie solaire et éolienne devraient fournir plus d'un tiers de toute l'électricité mondiale. La demande d'électricité issue de combustibles fossiles est déjà en déclin et continuera de perdre du terrain à mesure que l'électricité renouvelable surpasse de plus en plus les hydrocarbures en termes de coût dans toutes les régions. Les véhicules électriques devraient bientôt devenir moins chers à l'achat que les voitures à combustible fossile sur tous les principaux marchés automobiles (Union européenne, Chine, Inde et États-Unis), ce qui entraînerait

une baisse décisive de la demande de produits pétroliers destinés au transport. Les technologies de l'hydrogène vert progressent à pas de géant, ce qui en fait une voie potentielle pour décarboner des secteurs plus difficiles à réduire tels que l'acier, le transport maritime, l'aviation et le ciment. Il existe un chemin technique et économique vers le net zéro dans chacun de ces secteurs, et des progrès rapides sont possibles avant 2030 en déployant des technologies qui sont déjà prêtes ou proches de la maturité commerciale.

Les pays en développement n'ont pas besoin de suivre la voie d'un développement polluant et à forte intensité de carbone qui a caractérisé celui des pays industrialisés. Il existe une opportunité significative de passer à des technologies supérieures en matière d'énergie et de transport comme base d'un développement économique plus grand, en évitant de se retrouver coincé avec des technologies qui nuisent à notre santé et sont devenues obsolètes dans d'autres zones géographiques.

Les technologies d'atténuation ne constituent en aucun cas la réponse exclusive aux menaces du changement climatique. Mais le fait que leur horizon soit si positif imprègne les négociations d'un sentiment d'espoir renouvelé, qui devrait être porté vers le défi adjacent de la régénération urgente de la nature.

À mesure que nous nous éloignons des combustibles fossiles, nous pouvons et devons également dépasser l'héritage socio-politique que ces combustibles ont si préjudiciablement laissé. Il est temps d'adopter un nouveau discours international. Contrairement à ce que nous pensions auparavant, nous savons désormais que les réponses au changement climatique sont plus rentables sur le plan économique et, surtout, plus bénéfiques sur le plan sociétal que nous ne l'avions jamais imaginé. Voici donc une pensée provocatrice : et si les négociations de la CCNUCC étaient désormais consacrées à la conception et à la mise en œuvre d'un monde meilleur pour tous, et si les négociateurs devenaient les architectes collaboratifs d'un tel avenir ?

Christiana Figueres

Associée fondatrice, Global Optimism

Ancienne Secrétaire exécutive du Secrétariat de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

AVANT-PROPOS

Les cent pages de la deuxième édition de ce manuel offrent un guide de survie utile à ceux qui abordent pour la première fois les négociations sur le changement climatique. Comme je l'ai également souligné dans l'avant-propos de la première édition, ce livre a été écrit pour les délégués des pays en développement, mais les délégués d'autres pays et les représentants de la société civile peuvent également profiter de sa lecture.

Les négociations ont été décrites comme étant à la fois artistiques et scientifiques. Même si ceux qui sont sur le terrain des négociations savent que certains négociateurs semblent avoir de meilleurs dons naturels que d'autres, même les meilleurs talents naturels ne suffisent pas si l'information fait défaut. Ce livre propose un guide de premier ordre pour aider les représentants à s'engager dans les négociations sur le changement climatique.

Dans un grand nombre de cas, les négociateurs des pays en développement travaillent au sein de délégations « composées d'une seule personne », ce qui est difficile et éreintant. Les représentants des grandes délégations sont confrontés à d'autres défis, car ils doivent développer des mécanismes de partage d'informations au sein de leurs équipes. La force de chaque équipe est celle de son membre le plus faible. Il est donc important pour toutes les délégations d'améliorer les compétences des négociateurs, afin de garantir que les négociations sur le climat soient délibératives et que tous les pays puissent participer aux décisions sur l'action climatique mondiale. La négociation implique beaucoup de travail de recherche, car les délégués doivent apprendre et comprendre les positions des autres parties. Derrière les positions déclarées se cachent des contextes politiques, économiques et sociaux nationaux, régionaux et internationaux. Les délégués doivent prendre en compte ces informations pour deviner les attentes des autres parties.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Les négociateurs doivent analyser les controverses et explorer la possibilité de démêler les questions controversées, en recherchant des approches nouvelles, meilleures et peut-être communes aux problèmes existants. Il faut éviter de devenir l'otage de négociations à « somme nulle ». Les délégués chevronnés ont constaté qu'il est généralement possible d'ajouter un nouvel élément et, si nécessaire, de créer un package de négociations. Si une partie devient perdante nette dans l'accord, l'accord ne sera ni stable ni fiable.

Les étrangers peuvent croire que les diplomates utilisent des astuces, des mensonges ou des demi-vérités pour inciter les autres à conclure un accord. Rien n'est plus éloigné de la réalité. Il est possible de tromper d'autres délégués à un moment donné ou de tricher dans une circonstance donnée, mais aucun résultat solide ne pourra être obtenu à partir d'une telle action. « Les mensonges ont des jambes courtes », comme on dit en espagnol. Tout délégué induit par la tromperie se rendra compte tôt ou tard de la situation et réagira.

Au contraire, ma propre expérience a été que les négociateurs fidèles et loyaux ont reçu leur juste récompense. Je n'ai jamais menti lors d'une négociation. Les gens m'ont peut-être aimé ou pas, mais je pense qu'ils m'ont cru. Je vous encourage à contribuer de votre mieux aux négociations sur le changement climatique et à l'amélioration du bien-être humain. Des ouvrages comme *Au nom de ma délégation* cherchent à renforcer les efforts des négociateurs pour atteindre cet objectif ultime.

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

Contents

- Partie I — Le contexte de négociation1**
- 1 Le problème du changement climatique..... 3
 - 1.1 Le problème..... 4
 - 1.2 La science..... 4
 - 1.3 Les impacts.....5
 - 1.4 La politique d'atténuation 8
 - 1.5 La politique d'adaptation..... 11
 - 1.6 Pertes et dommages 12
 - 1.7 Les moyens de mise en œuvre de la politique..... 12
 - 1.8 Changement climatique et développement 14
 - 1.9 Trucs et Astuces.....16
- 2 L'évolution du régime climatique international.....19
 - 2.1 Les documents clés du régime..... 19
 - 2.2 La CCNUCC, 1992 19
 - 2.3 Le Protocole de Kyoto 25
 - 2.4 L'Accord de Paris..... 27
 - 2.5 Trucs et Astuces 33

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

3	Les Organes dans le régime	35
3.1	Le besoin d'organes d'exécution.....	35
3.2	Les organes créés par la Convention, le Protocole et l'Accord.....	35
3.3	Autres organes formels.....	37
3.4	Les groupes de négociation et les informels.....	38
3.5	Le formel et l'informel	39
3.6	Trucs et Astuces	42
4	Les règles de procédure	45
4.1	Pourquoi les règles de procédure sont-elles importantes ?	45
4.2	Le règlement intérieur.....	46
4.3	Questions clés du règlement intérieur.....	47
4.4	Questions en suspens dans le projet de règles de procédure.....	49
4.5	Le consensus n'est pas l'unanimité.....	49
4.6	Rôle du Président de la COP ou des Présidents des OS	49
4.7	Le rôle du Bureau.....	50
4.8	La nomenclature des documents.....	50
4.9	Trucs et Astuces	52
5	Acteurs étatiques et non étatiques	55
5.1	Acteurs étatiques	55
5.2	Acteurs non étatiques.....	57
5.3	Trucs et Astuces	59
6	Coalitions dans le régime du changement climatique	61
6.1	L'importance des coalitions	61
6.2	Annexe I et Hors Annexe I.....	61
6.3	Les divisions au sein des blocs (enjeux et politiques).....	63
6.4	Les divisions entre les groupes hors Annexe I	63
6.5	Trucs et Astuces	66

7	Le G-77 et la Chine.....	69
	7.1 La nécessité du G-77 et de la Chine.....	69
	7.2 Les membres du G-77 et Chine.....	70
	7.3 L'objectif du G-77 et de la Chine.....	71
	7.4 Les défis du G-77 et de la Chine.....	72
	7.5 Tips and Tricks.....	74

Partie II — Les compétences pour une bonne négociation..... 75

8	Le négociateur idéal.....	77
	8.1 Théorie de la négociation.....	77
	8.2 Se préparer aux négociations.....	77
	8.3 Postes et négociations.....	79
	8.4 Trucs et Astuces.....	82
9	Le négociateur défavorisé.....	87
	9.1 Introduction.....	87
	9.2 Le négociateur dans le contexte national - le mandat vide de sens.....	88
	9.3 Le négociateur lors des négociations – Le pouvoir de négociation défavorisé.....	94
	9.4 Stratégie de négociation.....	96
	9.5 Décider sur quel niveau concentrer les négociations.....	99
	9.6 Trucs et Astuces.....	99
10	Stratégies d'adaptations.....	101
	10.1 Remplir un mandat creux.....	101
	10.2 Faire face à un pouvoir de négociation défavorisé.....	103
	10.3 Faire face à un pouvoir de négociation défavorisé : Stratégies.....	105
	10.4 Rédaction.....	106
	10.5 Soumission du texte.....	108
	10.6 Prendre la parole.....	108
	10.7 Atteindre la clôture.....	110
	10.8 Trucs et Astuces.....	111

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

11	Trucs et Astuces pour le Diplomate solitaire.....	115
11.1	Le problème du changement climatique	115
11.2	L'évolution du régime climatique international.....	116
11.3	Les organes dans le régime.....	116
11.4	Le règlement intérieur.....	117
11.5	Acteurs étatiques et non étatiques	117
11.6	Coalitions dans le régime du changement climatique	118
11.7	Le G-77 et la Chine.....	118
11.8	Le négociateur idéal.....	119
11.9	Le négociateur défavorisé	121
11.10	Stratégies d'adaptation	122
11.11	Conseils pratiques.....	124
11.12	Dernières Suggestions.....	124
12	Conclusion : Au-delà du « Au nom de ma délégation »	129
	Les références	133
	Ressources additionnelles	139

Liste des graphiques

Graphique 1. Impacts à différents niveaux de température	6
Graphique 2. Six principales catégories de problèmes au fil du temps	7
Graphique 3. Limiter le réchauffement à 1,5°C est de plus en plus difficile sans des émissions négatives à grande échelle	10
Graphique 4. Plusieurs voies pour atteindre zéro émission (nette).....	10
Graphique 5. La diminution du budget climatique accroît les conflits et appelle à la justice.....	10
Graphique 6. Éventail d'approches pour répondre aux pertes et dommages	13
Graphique 7. Mesures ciblées sur différentes parties du système climatique	15
Graphique 8. Accords climatiques contraignants et leur traitement des objectifs d'atténuation	20
Graphique 9. La CCNUCC	22
Graphique 10. Le Protocole de Kyoto	26
Graphique 11. Les processus formels et informels	41
Graphique 12. Le règlement intérieur.....	46
Graphique 13. Délégué de la Fédération de Russie faisant une motion d'ordre avec la pancarte	48
Graphique 14. Groupes de négociation dans les négociations sur le climat.....	64
Graphique 15. Zone d'accord possible	81
Graphique 16. Zone de désaccord possible	81
Graphique 17. Pourcentage de déclarations visant à résoudre les problèmes lors des négociations de la CDD de l'ONU et des interventions climatiques.....	94
Graphique 18. Mandats d'aspiration et de réserve.....	103
Graphique 19. La position de la coalition	104
Graphique 20. Influencer le texte de négociation.....	106
Graphique 21. Séparer les problèmes des non-problèmes.....	107

Liste des tableaux

Tableau 1. Les décisions des principales COP	23
Tableau 2. L'Accord de Paris.....	28
Tableau 3. La nomenclature des documents	51
Tableau 4. Liste des Parties et des non-Parties à la date de septembre 2023.....	56
Tableau 5. Liste des pays dans les Annexes	62
Tableau 6. Divisions au sein des pays de l'Annexe I (40 + CE)	63
Tableau 7. Membres du G-77 et pays non membres du G-77 et non visés à l'Annexe I	70
Tableau 8. Dilemmes de durabilité dans les pays du Sud	73
Tableau 9. Le mandat de négociation vide de sens	90
Tableau 10. Le pouvoir désavantagé de formation de coalitions dans certains pays en développement	93

PARTIE I

Le contexte de négociation



1.5°C

FROM G20 TO COP27
Fight for 1.5°

ELL D
1.5°

1.5°

he

1

Le problème du changement climatique

Encadré 1. Note sur le langage utilisé dans les négociations internationales sur le climat

Ce guide reconnaît les sensibilités potentielles entourant le langage utilisé dans le contexte des négociations internationales sur le climat. Certains termes et expressions, historiquement ancrés dans le discours et les décisions de ces négociations, peuvent ne pas refléter pleinement les diverses réalités et expériences des différentes nations et communautés. Plus précisément, des termes tels que « pays développés et en développement », « Sud et Nord », « aide », « autonomisation », « renforcement des capacités » et les références aux populations « pauvres » ou « vulnérables », entre autres, portent en eux des connotations et des histoires qui peuvent simplifier à l'excès des dynamiques socio-économiques complexes ou perpétuer par inadvertance des stéréotypes. Ces termes, bien que courants dans le dialogue historique et même actuel sur le changement climatique et le développement, sont de plus en plus reconnus comme faisant partie d'un récit plus large qui échoue souvent à aborder les déséquilibres de pouvoir sous-jacents, l'héritage du colonialisme, ainsi que l'action et la résilience des communautés décrites comme « récipiendaires » ou « bénéficiaires » (Lartey & Beauchamp, 2022). Les noms de pays et les terminologies ont été conservés tels qu'ils figurent dans la Convention climatique.

Ce guide utilise ces termes dans le contexte de leur présence dans des documents historiques et des négociations en cours, et non comme une approbation de ces choix linguistiques. L'intention est d'assurer la clarté et la continuité du dialogue établi pour ceux qui participent à ces négociations complexes.

1.1 Le problème

Ce livre donne un aperçu de l'arène des négociations sur le changement climatique pour le nouveau négociateur ou pour le négociateur qui n'a pas beaucoup de soutien ou de support pour les négociations.

Les gaz à effet de serre (GES) piègent le rayonnement infrarouge émis par la surface terrestre, réchauffant ainsi la surface et l'atmosphère. Ces gaz comprennent le dioxyde de carbone (CO₂), le méthane (CH₄), l'oxyde nitreux (N₂O), les hydrofluorocarbures, les perfluorocarbures et l'hexafluorure de soufre. Depuis 1750, les concentrations atmosphériques ont augmenté de 47 %, 156 % et 23 % pour les trois premiers gaz. Les concentrations de CO₂ sont « plus élevées que jamais depuis au moins 2 millions d'années » (Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat [GIEC], 2021, p. 8). Cela pourrait conduire à une augmentation moyenne de la température mondiale de 1,4 à 4,4 °C d'ici la fin de ce siècle, soit plus que celle enregistrée au cours des 10 000 dernières années (GIEC, 2021, p. 14). Cette augmentation a fondamentalement modifié le système atmosphérique mondial, entraînant des changements dans les zones climatiques et une augmentation des conditions météorologiques extrêmes. D'ici 2100, ces effets entraîneront une élévation du niveau de la mer d'environ 0,28 à 1,01 m et la fonte des glaciers (GIEC, 2021, p. 21). Nous sommes désormais confrontés à une « crise » ou à une « urgence » climatique.

1.2 La science

Les dernières connaissances sur le changement climatique sont présentées dans les rapports quinquennaux et les rapports spéciaux du GIEC. Il conclut depuis longtemps que, sur la base de la science existante, « il est sans équivoque que l'influence humaine a réchauffé l'atmosphère, les océans et les terres. Des changements généralisés et rapides se sont produits dans l'atmosphère, les océans, la cryosphère et la biosphère » (GIEC 2021, p. 4). Le consensus scientifique sur le changement climatique d'origine humaine dans les articles évalués par des pairs est supérieur à 99 % (Lynas et al., 2021). Les preuves scientifiques incontestables amènent le GIEC à appeler à une action transformationnelle.

Encadré 2. Termes clés de la science et des politiques climatiques

1. **Adaptation** : Dans les systèmes humains, les processus d'ajustement au climat réel ou attendu et à ses effets afin de modérer les dommages ou d'exploiter les opportunités bénéfiques. Dans les systèmes naturels, le processus d'ajustement au climat réel et à ses effets ; l'intervention humaine peut faciliter l'ajustement au climat attendu et à ses effets.
2. **Anthropique** : Provenant de l'activité humaine. Souvent utilisé pour décrire les émissions de gaz à effet de serre d'origine humaine.
3. **GES** : Gaz qui piègent le rayonnement infrarouge de la surface de la Terre, contribuant ainsi au réchauffement climatique. Les exemples courants incluent le CO₂, le CH₄ et le N₂O.
4. **Pertes et dommages** : Manifestation réelle et/ou potentielle des impacts associés au changement climatique dans les pays en développement qui affectent négativement les systèmes humains et naturels.
5. **Niveaux préindustriels** : Conditions mondiales moyennes du système climatique avant un impact humain significatif, généralement considérées comme étant antérieures à 1750.

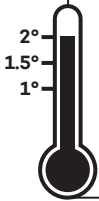
1.3 Les impacts

Aujourd'hui, le changement climatique impacte gravement des écosystèmes entiers et chaque être humain à des degrés divers (voir Graphique 1). Jusqu'à présent, la température mondiale à la surface a augmenté d'environ 1,15 °C par rapport aux niveaux préindustriels (GIEC, 2023, p. 6). Déjà, « un réchauffement de 1,0°C... a fondamentalement transformé notre planète et ses systèmes naturels » (Hoegh-Guldberg et al., 2019, p. 9) et un réchauffement de 1°C est considéré comme plus sûr et plus juste que 1,5°C (Rockström et al. 2023). Ces changements seront encore exacerbés à 1,5°C, à 2,0°C et au-delà. En outre, le seuil estimé pour quatre points de bascule – les calottes glaciaires du Groenland et de l'Antarctique occidental, les récifs coralliens de basse latitude et le pergélisol boréal – est de 1,5 °C (Armstrong McKay et al., 2022, p. 3). Il est donc crucial de limiter le réchauffement à 1,5°C, tout en s'attaquant aux impacts du changement climatique, y compris ceux auxquels les communautés ne peuvent pas s'adapter ou se remettre (c'est-à-dire les impacts résiduels).

Graphique 1. Impacts à différents niveaux de température

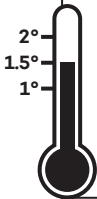
Impacts à 2°C

- Coûts globaux des dommages s'élevant à 69 000 milliards USD (valeur actuelle nette en 2008)
- ~160 millions de personnes exposées à des températures humides
- Augmentation 12 fois plus importante de la charge mondiale de stress thermique (par rapport à 1979-2005)
- 30% de personnes en plus exposées aux inondations
- 13 % de la superficie terrestre mondiale affectée par la transformation des terres
- 16 % des insectes, 16 % des plantes et 8 % des vertébrés ont disparu
- 99 % des coraux tropicaux d'eau chaude présents aujourd'hui risquent d'être éliminés
- Un été arctique sans glace tous les 10 ans



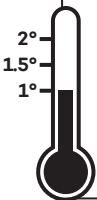
Impacts à 1,5°C

- Les coûts globaux des dommages s'élèvent à 54 000 milliards USD (valeur actuelle nette en 2008)
- 1,3 milliard de personnes vivent dans des conditions qui ne favorisent qu'une plus faible densité de population
- 111 millions de personnes exposées à des températures humides
- 400 millions de personnes exposées à la chaleur en dehors de la niche climatique mondiale
- Augmentation 5,7 fois plus importante de la charge mondiale de stress thermique (par rapport à 1979-2005)
- 24% de personnes en plus exposées aux inondations
- 6,5% de la superficie terrestre mondiale affectée par la transformation des terres
- 6 % des insectes, 7 % des plantes et 4 % des vertébrés ont disparu
- 70 à 90 % des coraux tropicaux d'eau chaude présents aujourd'hui risquent d'être éliminés
- Un été arctique sans glace tous les 100 ans
- La durée annuelle de la glace des lacs diminue de 14,9 jours



Impacts à 1°C et aujourd'hui

- 624 millions d'habitants vivent dans des conditions qui ne supportent qu'une plus faible densité de population
- 76 millions de personnes exposées à des températures humides
- 62 millions de personnes exposées à la chaleur en dehors de la niche climatique mondiale
- 4% de la superficie terrestre mondiale affectée par la transformation des terres
- La durée annuelle de la glace des lacs diminue de 9,9 jours



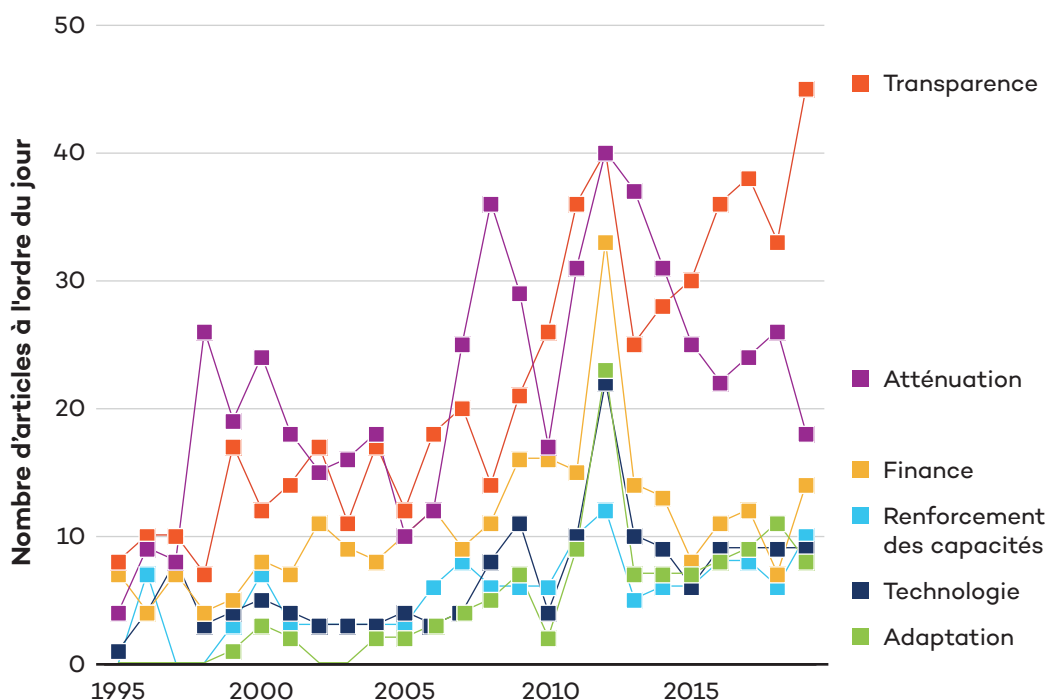
Source : Graphique conçu par AKand LvV sur la base de Hoegh-Guldberg et al., 2019 ; Huang et al., 2022 ; GIEC, 2018 ; GIEC, 2022 ; Lenton et coll., 2023 ; Matthews et coll., 2017 ; Rockström et al., 2023.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Les quatre principaux piliers de la politique climatique sont : (a) l'atténuation, c'est-à-dire la réduction des émissions, (b) l'adaptation aux impacts, c'est-à-dire le renforcement de la résilience ou la réduction des vulnérabilités des systèmes socio-économiques et naturels aux impacts climatiques, (c) les pertes et dommages, c'est-à-dire l'impact permanent et irréversible du changement climatique, et (d) les moyens de mise en œuvre, c'est-à-dire le soutien financier, technologique et de renforcement des capacités nécessaire aux pays en développement pour entreprendre des actions d'atténuation, d'adaptation et de pertes et dommages.

Historiquement, la plupart des points abordés lors des négociations sur le climat concernaient les objectifs et les calendriers, l'atténuation et la transparence, ce qui inclut les rapports nationaux (voir Graphique 2). Cette situation est en train de changer avec l'Accord de Paris, alors que d'autres questions liées à l'adaptation et aux moyens de mise en œuvre occupent une place centrale. Cependant, l'atténuation est la stratégie d'adaptation la plus importante et la priorisation qui réduira le besoin d'adaptation au cours des siècles à venir.

Graphique 2. Six principales catégories de problèmes au fil du temps



Source : Allan et Bhandary, 2022.

1.4 La politique d'atténuation

Après plus de 20 ans de négociations, l'Accord de Paris a adopté l'objectif de réduction des émissions de GES compatible avec une stabilisation de la température moyenne par rapport aux niveaux préindustriels, bien en dessous de 2°C tout en « poursuivant tous les efforts » pour limiter la hausse de la température à 1,5 °C. Les GES sont émis par l'industrie, l'énergie, les transports, l'agriculture et les bâtiments ; tous les secteurs qui permettent une croissance économique rapide. Lutter contre le changement climatique implique de transformer radicalement la façon dont nous produisons et consommons. À mesure que la communauté mondiale se dirige vers 2050-2060 (lorsque les pays auront convenu d'atteindre zéro émission nette), les tensions des négociations entre les pays augmenteront et les appels à la justice augmenteront. En effet, les émissions autorisées disponibles diminueront chaque année (voir encadré 3). Pour plus de détails sur le cadre juridique, voir le chapitre 2.

Il est nécessaire de moderniser les modes de consommation et de production dans tous les pays. De toute évidence, les pays développés, qui ont bénéficié de la croissance économique, généralement aux dépens des pays du Sud, doivent réduire leurs émissions. De même, les trajectoires économiques suivies par les pays développés sont manifestement incompatibles avec un climat sûr. Cela signifie que les pays en développement devraient éviter de commettre les mêmes erreurs que les pays du Nord et « faire un bond en avant » vers des économies durables. En outre, les politiques doivent prendre en compte non seulement les inégalités d'émissions entre les pays, mais également entre les ménages. Selon le GIEC (2023, p. 10), « les 10 % de ménages ayant les émissions par habitant les plus élevées contribuent à hauteur de 34 à 45 % aux émissions mondiales de GES des ménages basées sur la consommation, tandis que les 40 % intermédiaires contribuent à hauteur de 40 à 53 %, et les 50 % les plus pauvres contribuent à hauteur de 13 à 15 % ».

De toute évidence, ces propositions nécessitent une volonté politique considérable ainsi que des efforts de recherche et de développement dans tous les pays. Les pays en développement doivent sérieusement vouloir tirer les leçons des erreurs passées et élaborer des définitions alternatives du développement durable. Cependant, certains ne seront peut-être pas en mesure de procéder à de tels changements. Cela nécessite des mécanismes d'utilisation des capacités, de transfert de technologie et d'assistance financière.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

La réponse mondiale au changement climatique a évolué. La communauté internationale a adopté une convention (voir 2.2), un protocole et un accord (voir 2.3 et 2.4). D'un point de vue scientifique, la décision d'adopter des engagements liés aux émissions dans le cadre du Protocole de Kyoto a été une décision clé dans la bonne direction, tout comme l'engagement de l'Accord de Paris de limiter le réchauffement climatique bien en dessous de 2°C, tout en poursuivant tous les efforts pour le maintenir en dessous de 1,5°C. L'Accord de Paris est également important car il consolide et fait progresser les travaux sur l'adaptation, les pertes et dommages, ainsi que les moyens de mise en œuvre.

Encadré 3. Les tensions autour des négociations augmenteront au fur-et-à-mesure que nous approcherons du net zéro

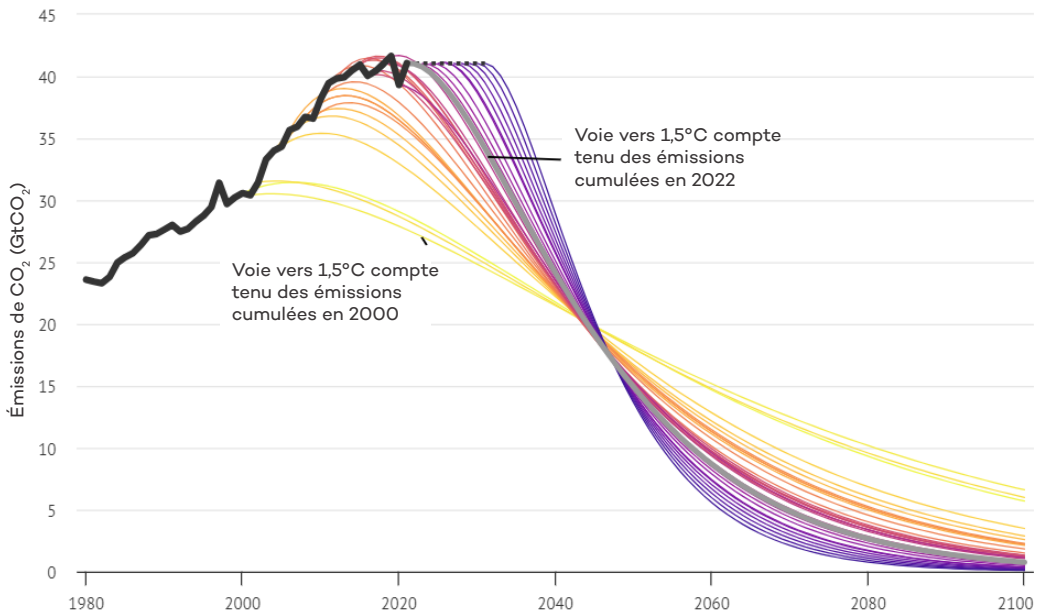
En 1990, lorsque les négociations ont commencé, il restait encore un budget considérable pour les émissions de GES à partager entre les pays et les populations. Cependant, à mesure que nous nous rapprochons de 2050, année où nous devons atteindre zéro émission (nette), les émissions continuent d'augmenter alors que les échéances approchent rapidement, réduisant ainsi les émissions disponibles à partager entre les pays. Cela entraînera un stress de négociation accru et des appels plus nombreux à la justice entre les pays, mais aussi au sein des pays, car il y aura moins d'unités d'émission à partager.

De plus, les appels à la justice vont se multiplier à mesure que les effets dangereux du changement climatique se font sentir de manière inégale. Ceci est particulièrement crucial car plus nous commencerons tard à réduire nos émissions collectives de GES, plus la voie de réduction devra être drastique.

La seule façon d'y parvenir est de réaliser que différents pays doivent utiliser plusieurs voies pour atteindre le zéro (net).

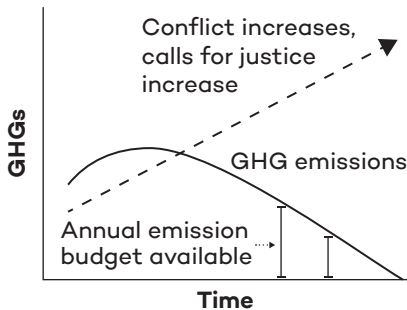
Source : Andrews, 2022 ; adapté de Gupta, 2014..

Graphique 3. Limiter le réchauffement à 1,5°C est de plus en plus difficile sans des émissions négatives à grande échelle



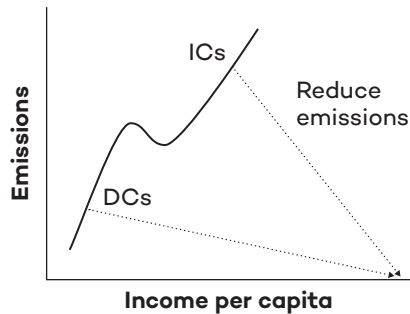
Source : Andrews, 2022.

Graphique 4. Plusieurs voies pour atteindre zéro émission (nette)



Source : Gupta, 2014.

Graphique 5. La diminution du budget climatique accroît les conflits et appelle à la justice



Source : Gupta, 2014.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Cependant, les politiques actuelles de réduction des émissions et les objectifs inscrits dans les Contributions déterminées au niveau national des pays (CDN, les engagements pris dans le cadre de l'Accord de Paris) ne suffisent pas à atteindre les objectifs de température de l'Accord de Paris. Sans une action politique urgente et drastique, les dommages supplémentaires causés aux humains et aux écosystèmes seront irréversibles.

1.5 La politique d'adaptation

La nécessité de s'adapter aux impacts climatiques est évidente depuis le début des négociations. Il est également essentiel de planifier les impacts attendus à venir. Cependant, l'atténuation était initialement considérée comme un problème mondial et l'adaptation comme un problème local auquel on accordait moins d'attention. Les appels à donner la priorité à l'adaptation ont conduit à l'établissement du Cadre d'adaptation de Cancún en 2010 lors de la COP16. Les appels à donner la priorité à l'adaptation se poursuivent aujourd'hui face aux craintes que l'atténuation attire davantage d'attention politique et de financement.

L'adaptation comprend des interventions qui aident à s'adapter aux impacts climatiques (Annexe II du GIEC). Les mesures d'adaptation peuvent prendre de nombreuses formes, comme la construction de défenses contre les inondations, la mise en place de systèmes d'alerte précoce et la garantie que les infrastructures peuvent résister aux événements météorologiques extrêmes. Cela comprend également des efforts visant à renforcer les systèmes gouvernementaux en intégrant les risques climatiques dans la planification.

Les pays en développement peuvent signaler leurs besoins d'adaptation par plusieurs canaux, peut-être le plus souvent par des Plans nationaux d'adaptation et des communications sur l'adaptation (dans le cadre de l'Accord de Paris). Depuis plusieurs années, un appel fort est lancé pour passer de la planification à la mise en œuvre, avec l'aide des pays développés.

1.6 Pertes et dommages

Les impacts résiduels – ceux qui ne peuvent pas être adaptés ou atténués – nécessitent des stratégies d’assurance ou de compensation. La prise en compte des impacts résiduels a donné naissance au concept de « pertes et dommages » qui peuvent être causés par des événements à évolution lente (par exemple, élévation du niveau de la mer, désertification et acidification des océans) ou à évolution rapide (par exemple, événements météorologiques extrêmes, tels que les ouragans et les crues soudaines), qui peuvent dévaster les communautés, les économies et les écosystèmes. Le rapport 1,5° du GIEC souligne l’urgence de s’attaquer à ces impacts irréversibles au-delà des capacités d’adaptation. Les différentes approches pour répondre à de telles pertes et dommages sont illustrées dans le Graphique 3.

La mise en œuvre du concept de pertes et de dommages s’est révélée difficile. Les pays en développement, en particulier les nations insulaires de basse altitude et ceux ayant une capacité d’adaptation moindre, sont confrontés à une menace existentielle liée à l’élévation du niveau de la mer et aux événements météorologiques extrêmes et ont besoin d’un soutien financier et d’une compensation pour les pertes subies. Même si la science permettant d’attribuer des événements spécifiques au changement climatique évolue rapidement, la politique reste complexe. Cela est particulièrement vrai pour les questions liées à l’indemnisation des pertes et dommages.

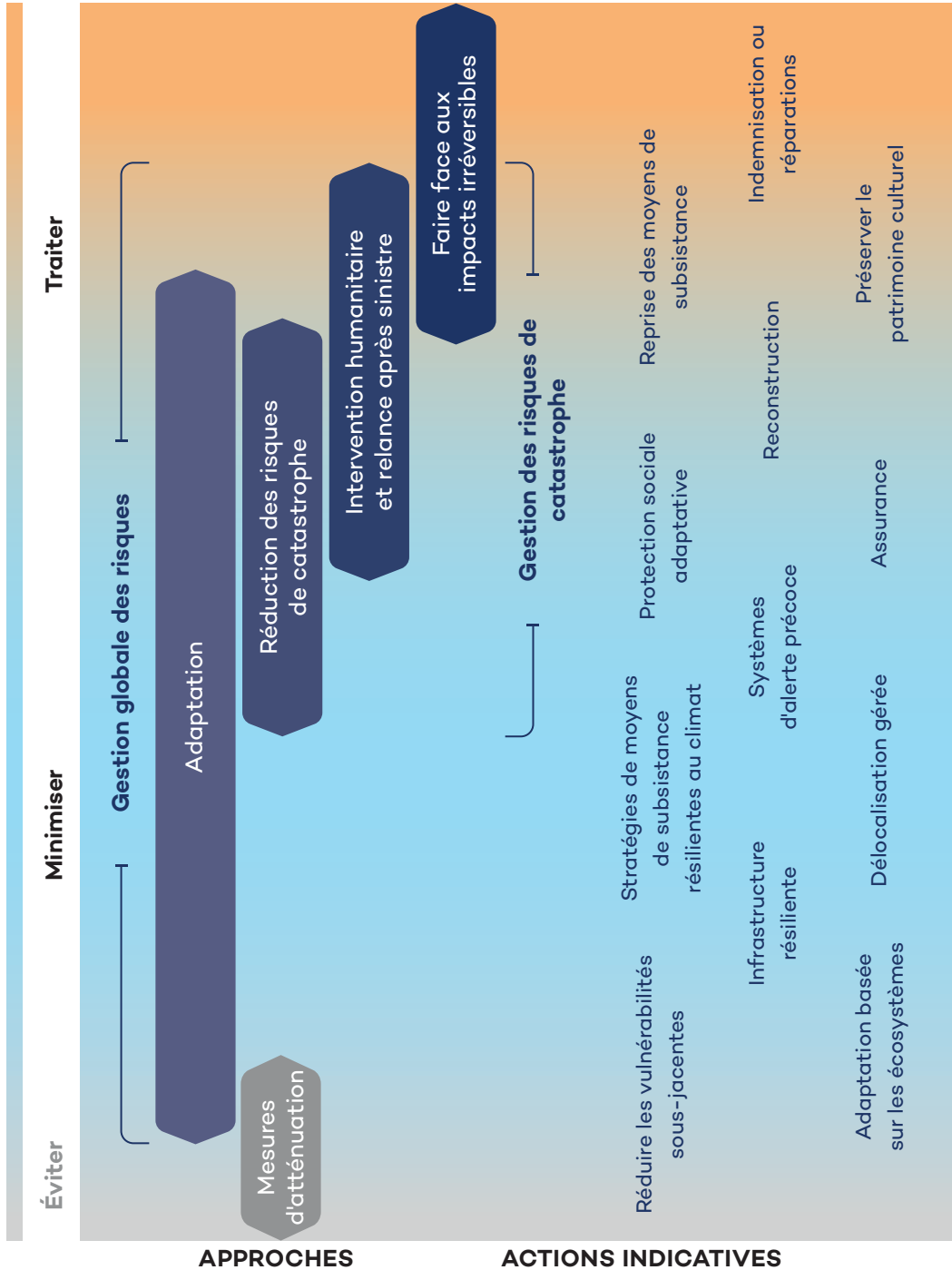
1.7 Les moyens de mise en œuvre de la politique

Le financement, la technologie et le renforcement des capacités sont tous des besoins fondamentaux des pays en développement pour mettre en œuvre des politiques d’atténuation, d’adaptation et de pertes et dommages. Un rapport de 2021 de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC) sur les besoins des pays en développement estime à environ 5 800 milliards à 5 900 milliards de dollars d’ici 2030 les financements nécessaires. Les pays en développement ont identifié plus de besoins d’adaptation que d’atténuation, mais des coûts plus élevés ont été identifiés pour l’atténuation.

En bref, le processus de la CCNUCC a dû évoluer d’un régime axé sur la réduction des émissions à un régime capable de traiter toute une série d’autres

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Graphique 6. Éventail d'approches pour répondre aux pertes et dommages



Source : Qi et al., 2023.

questions. Cette croissance des domaines problématiques a été largement rendue nécessaire par l'échec de la communauté internationale, notamment de nombreux pays développés, à réduire leurs émissions.

Encadré 4. Naviguer sur le site Web de la CCNUCC

Le site Web de la CCNUCC est complet mais change fréquemment. Apprendre à s'y retrouver est essentiel.

1. Consultez régulièrement la page d'accueil et la section Actualités pour connaître les mises à jour récentes sur les négociations sur le climat et les événements connexes.
 - a. Consultez la page « Événement », qui couvre les Semaines régionales du climat et d'autres réunions et ateliers liés aux processus qui pourraient ne pas apparaître ailleurs.
 - b. Consultez les pages du flux de travail, qui contiennent généralement les informations les plus récentes sur un processus particulier, ainsi que les derniers documents pertinents pour ce processus.
2. Un onglet séparé couvre la prochaine Conférence des Parties (COP) des Nations Unies et le texte de négociation.
3. Lisez les pages Web sur « Processus et réunions » qui donnent un aperçu du système climatique international (voir chapitre 2).
4. Apprenez à utiliser le portail de soumission.

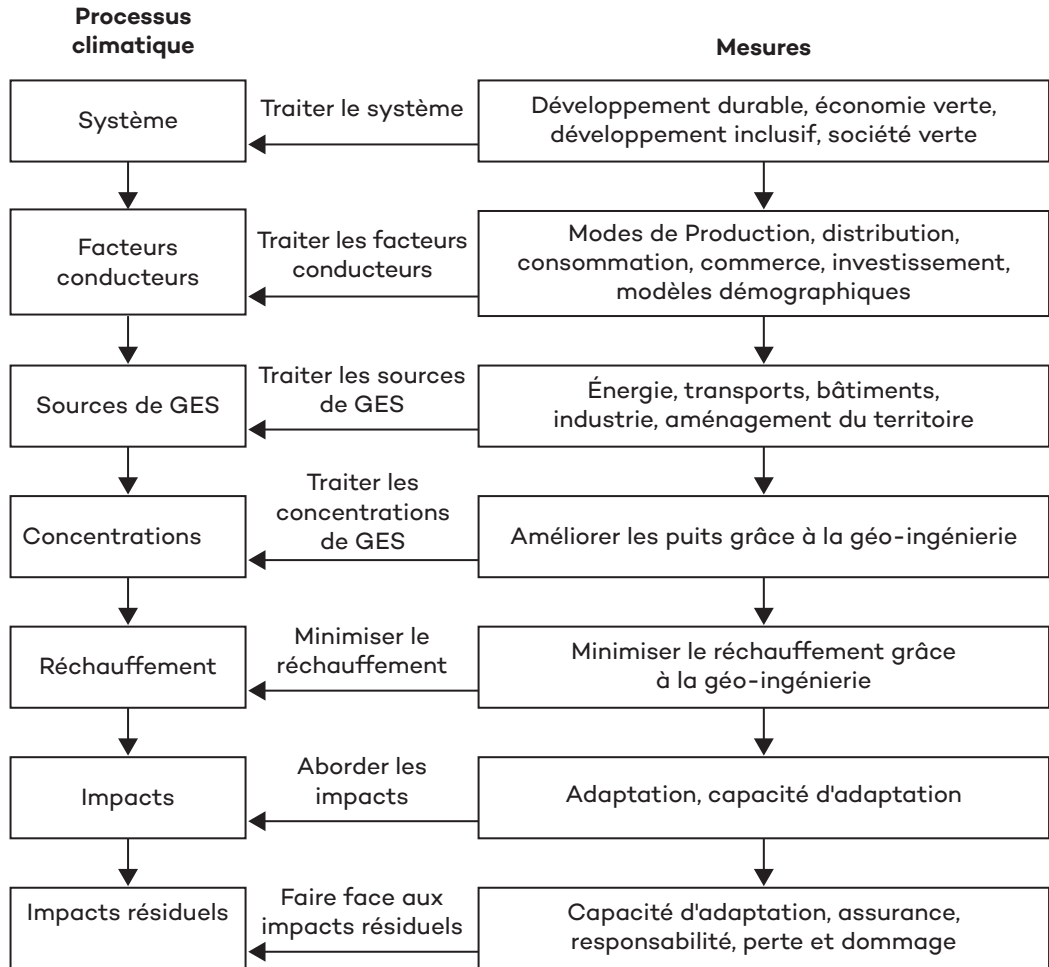
1.8 Changement climatique et développement

L'un des principaux défis du processus de négociation réside dans le fait que le changement climatique est étroitement lié aux paradigmes de développement. On peut considérer le changement climatique comme découlant d'un paradigme de développement qui façonne les modes de production et de consommation, ce qui affecte en outre la manière dont les différents secteurs émettent des GES, ce qui conduit à une concentration de GES dans l'atmosphère, ce qui conduit à un réchauffement, ce qui a des impacts (y compris des effets résiduels). Les différents niveaux de changement climatique peuvent être abordés grâce à une série de mesures différentes (voir Graphique 4). Cependant, les négociations sur le changement climatique se sont initialement concentrées principalement sur la

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

réduction des émissions, puis sur l'adaptation et, plus récemment, sur les pertes et les dommages. Mais la question plus profonde de savoir comment repenser notre paradigme de développement reste sans réponse dans tous les pays.

Graphique 7. Mesures ciblées sur différentes parties du système climatique



Source : Adapté de Gupta, 2014.

1.9 Trucs et Astuces

- Familiarisez-vous avec les rapports du GIEC et d'autres organismes scientifiques pour connaître les domaines d'accord et d'incertitude scientifiques. Lisez le résumé des décideurs politiques des derniers rapports du GIEC des groupes de travail 1 à 3.
- Séparez les problèmes principaux des problèmes périphériques pour vous. Comprenez les liens entre l'atténuation, l'adaptation, les pertes et dommages et le développement.
- Maîtriser le vocabulaire technique lié aux changements climatiques.
- Familiarisez-vous avec les impacts humains et environnementaux associés aux différentes trajectoires de température mondiale. Identifiez les principaux impacts déjà ressentis dans votre pays. Identifiez les principales trajectoires d'atténuation pertinentes pour votre pays.
- Apprenez à naviguer sur le site Web de la CCNUCC.
- Ne sous-estimez pas le temps nécessaire à la préparation des négociations.
- Essayez de comprendre la relation entre le développement et le changement climatique dans votre pays.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION



L'Espresso
Sostenibilità

PRESIDENT

World Economic Forum
Sustainable Development Goals 2015
World Economic Forum
Sustainable Development Goals 2015

2

L'évolution du régime climatique international

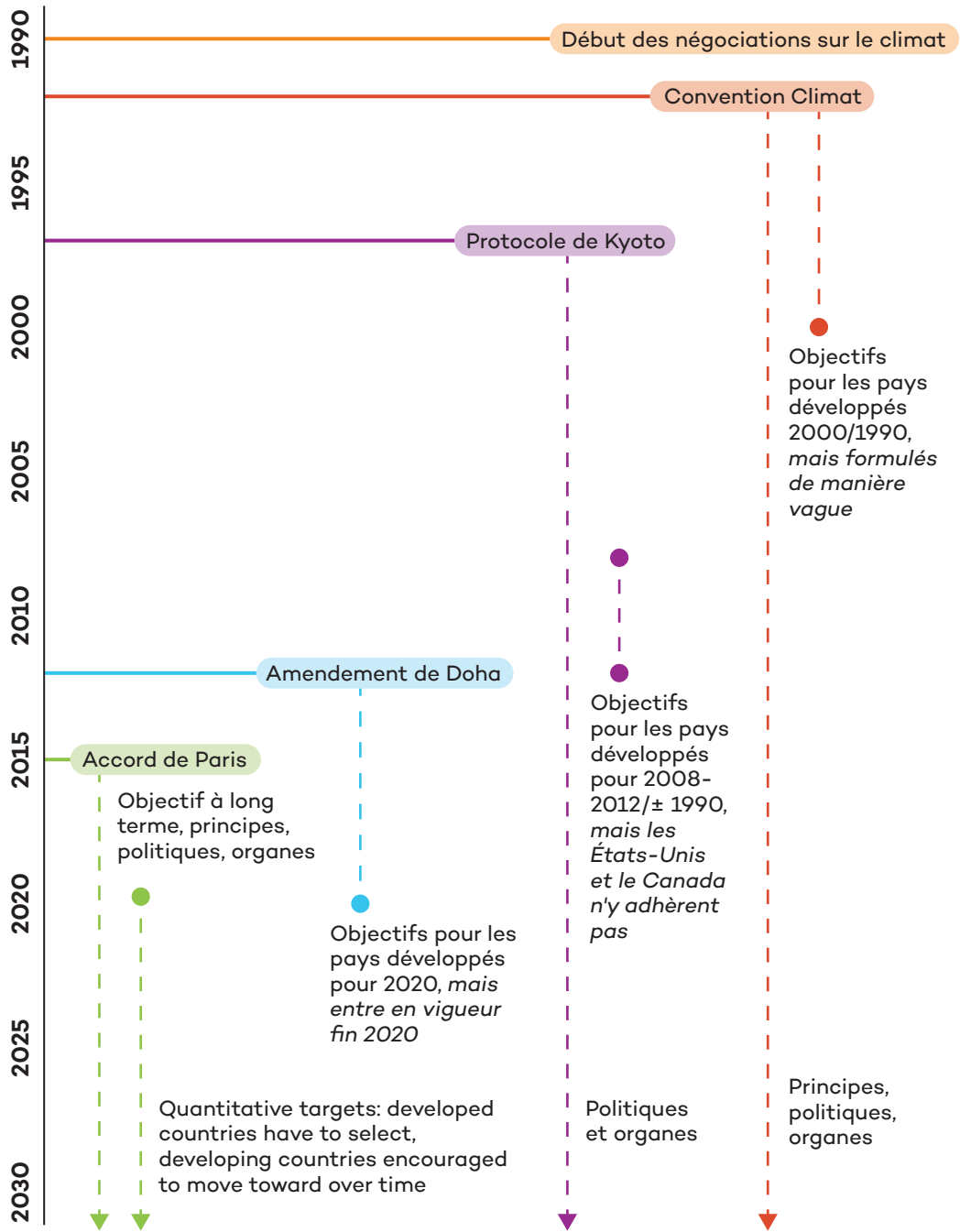
2.1 Les documents clés du régime

Les documents clés du régime sont la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC, 1992), le Protocole de Kyoto à la Convention (CCNUCC, 1997), l'Amendement de Doha de 2012 et l'Accord de Paris de 2015. En outre, la Conférence des Parties des Nations Unies (COP) se réunit chaque année depuis 1995 (sauf en 2020 en raison de la pandémie de COVID-19) pour prendre des décisions.

2.2 La CCNUCC, 1992

À la suite de la Conférence mondiale sur le climat de 1979, la CCNUCC a été adoptée en 1992 et est entrée en vigueur en 1994. La CCNUCC se compose d'un préambule, de 26 articles et de deux Annexes. Elle stipule que l'objectif ultime de la Convention et de tout instrument juridique connexe est de parvenir à la stabilisation des concentrations de gaz à effet de serre dans l'atmosphère à un niveau qui permettrait aux écosystèmes de s'adapter naturellement et ne nuirait pas à la production alimentaire (Art. 2). Cet objectif doit être atteint par des mesures guidées par les principes d'équité et les responsabilités communes mais différenciées et les capacités respectives des pays développés et en développement (les pays vulnérables en particulier), la nécessité de mesures de précaution, le développement durable et un système économique solidaire et ouvert (Article 3).

Graphique 8. Accords climatiques contraignants et leur traitement des objectifs d'atténuation



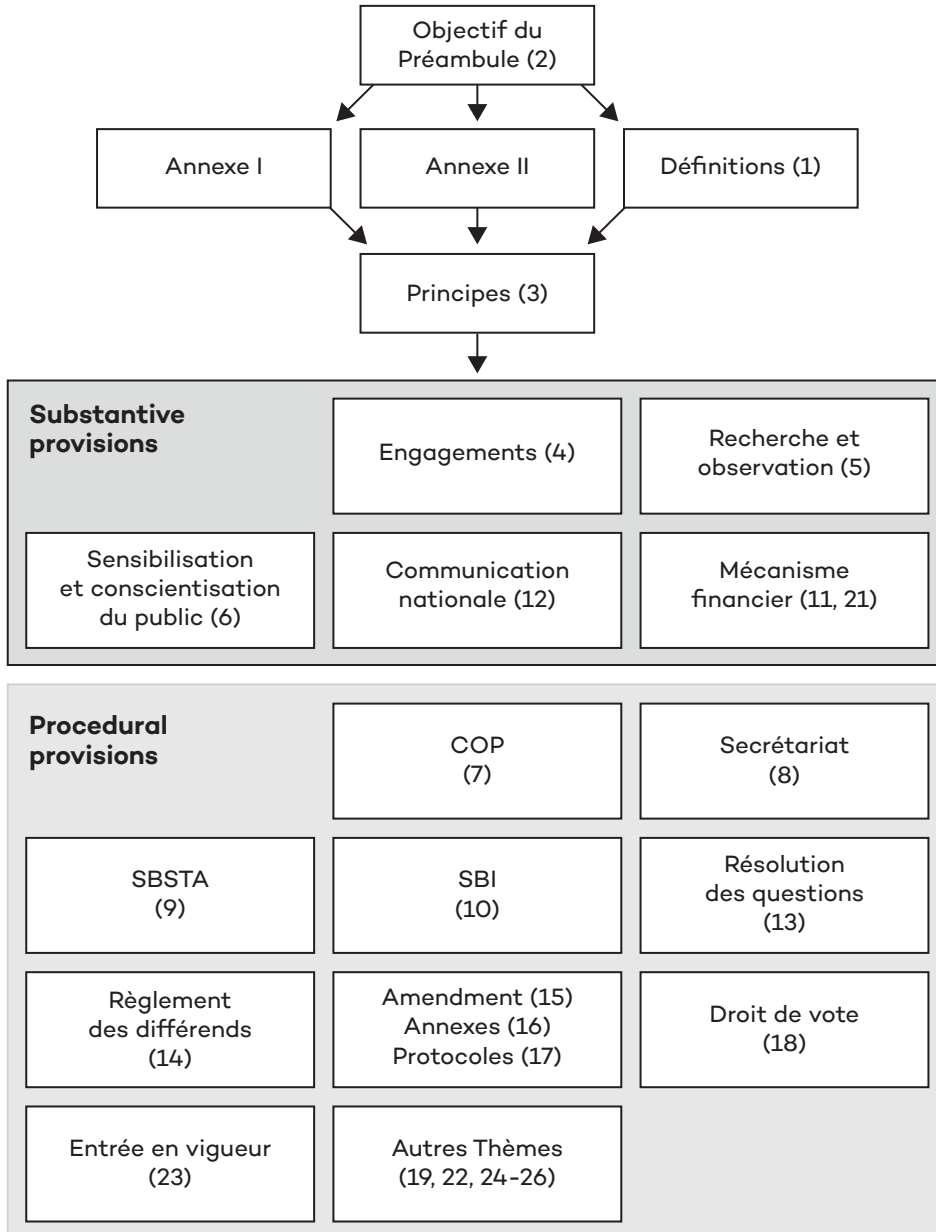
Source : Gupta, J. Schéma de l'auteur.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

En outre, la Convention divise le monde en deux groupes : les pays développés (pays occidentaux et pays de l'Est dont l'économie est en transition répertoriés à l'Annexe I : voir tableau 5) et les pays en développement. Les pays de l'Annexe I ont été encouragés à réduire leurs émissions de CO₂, N₂O et CH₄ aux niveaux de 2000 à 1990. En vertu de la Convention, les pays développés répertoriés à l'Annexe II (un sous-ensemble de l'Annexe I) devaient et doivent encore fournir une aide financière aux pays en développement (Art. 11, 21). Ils devraient également coopérer dans le domaine du transfert de science et des technologies pour permettre à ces pays d'adopter des technologies plus respectueuses du climat et de s'adapter aux impacts potentiels du changement climatique. La CCNUCC appelle toutes les Parties à dresser des inventaires nationaux des émissions et à adopter des politiques climatiques (Art. 4), à entreprendre des recherches et des observations (Art. 5), à entreprendre des activités d'éducation, de formation et de sensibilisation du public (Art. 6) et à les communiquer au Secrétariat (article 12). La CCNUCC a créé cinq organes (voir Graphique 6). Les questions relatives à la mise en œuvre, au règlement des différends, aux amendements, aux annexes, aux protocoles, au droit de vote, à la déposition, à la ratification, à l'entrée en vigueur, aux réserves et au retrait sont traitées dans les articles restants.

La CCNUCC comprend une liste d'activités de suivi de la COP (article 7), telles que l'examen du processus de mise en œuvre et l'adoption des décisions nécessaires pour promouvoir une mise en œuvre efficace. En outre, la COP devrait assurer le développement d'une méthodologie commune pour calculer les émissions (Art. 4.1(a)) et l'élimination des puits (Art. 4.2(c)), examiner les communications faites par toutes les Parties (Art. 4.1 (a) et (j); Art. 4.2(b)), examiner et modifier la liste des pays des Annexes I et II (Art. 4.2(f)) et élaborer des procédures relatives à la conciliation (Art. 14.8). La COP devrait examiner l'adéquation des obligations spécifiques des pays visés à l'Annexe I et, si nécessaire, prendre les mesures appropriées (Art. 4.2(d)). Il est prévu qu'elle organise la fourniture d'un soutien technique et financier aux pays en développement (article 12.7) sur demande, en relation avec leurs engagements. Ainsi, l'objectif de la COP est d'assurer la progression du régime climatique vers l'objectif ultime. Les principales décisions prises lors des différentes COP sont répertoriées dans le tableau 2.

Graphique 9. La CCNUCC¹



Source : Les auteurs.

¹ Note: Organe Subsidaire de Conseil Scientifique et Technologique (SBSTA); Organe Subsidaire de Mise en Oeuvre (SBI)

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Tableau 1. Les décisions des principales COP

COP	Décisions clés
1, Berlin 1995 21 décisions	Phase pilote sur les activités mises en œuvre conjointement qui permettrait aux pays de participer volontairement à des projets visant à réduire les émissions de gaz à effet de serre (GES), mais aucun crédit des réductions d'émissions aux investisseurs n'a été autorisé pendant la phase pilote. Le mandat de Berlin visant à négocier des engagements de réduction juridiquement contraignants a été adopté.
3, Kyoto 1997 18 décisions	Adoption du Protocole de Kyoto (voir 2.3)
6, La Haye et Bonn 2000 4 décisions et 3 résolutions	Plus 2 décisions, dont les Accords de Bonn – des mécanismes de marché opérationnalisés
11, Montréal 2005, 15 décisions	Y compris l'adoption de toutes les décisions préparées par la COP concernant la mise en œuvre du Protocole de Kyoto
15, Copenhague 2009 13 décisions	Y compris l'accord de Copenhague (non adopté légalement), note un objectif à long terme ; par la suite – les pays soumettent des engagements volontaires ; objectif de lever 30 milliards USD en 2012 et 100 milliards USD en 2020
18, Doha 2012 26 décisions	Y compris l'amendement sur la deuxième période d'engagement (Protocole de Kyoto), 2013-2020 ; processus d'adoption d'un accord en 2015 avec des objectifs à partir de 2020
21, Paris 2015 23 décisions	Accord de Paris (voir 2.4).
24, Katowice 2018 18 décisions	Les pays adoptent le Règlement de Paris, comprenant la plupart des règles opérationnelles de l'Accord de Paris.
26, Glasgow 2021	Adoption du Pacte climatique de Glasgow, qui comprend de nouvelles dispositions prévoyant la suppression progressive du charbon et le doublement du financement de l'adaptation.

Source : Les auteurs.

Encadré 5. Équilibrer l'impasse entre les impacts du changement climatique et les responsabilités différenciées dans la politique d'atténuation du changement climatique

Les impacts du changement climatique peuvent être très graves : décès, déplacements, destruction des infrastructures et perte de productivité agricole (voir Graphique 1). D'un autre côté, l'atténuation du changement climatique pose de sérieux défis. Prenons le cas des énergies fossiles. L'entreprise de combustibles fossiles vaut entre 16 000 milliards et 295 000 milliards de dollars (Liquiti & Cogswell, 2016 ; Wiegand, 2021). Comparé à un PIB mondial d'un peu plus de 100 000 milliards, cela implique que non seulement les entreprises de combustibles fossiles, mais aussi les actionnaires et les utilisateurs ont des intérêts importants dans l'utilisation continue des combustibles fossiles (Base de données des indicateurs de développement de la Banque mondiale, 2023). Les investisseurs très riches et les agriculteurs les plus pauvres dépendent des combustibles fossiles, les premiers pour leurs investissements et les seconds pour des tâches essentielles comme le transport des produits vers le marché. Cette dépendance généralisée complique la transition mondiale vers l'abandon des combustibles fossiles. Les propositions suggèrent désormais le gaz naturel comme combustible provisoire, mais cela risque de perpétuer la dépendance aux combustibles fossiles. Les pays développés comme les États-Unis et le Canada n'ont pas suffisamment démontré leur volonté d'adopter des objectifs de réduction des émissions car ils n'ont pas ratifié le Protocole de Kyoto ni l'Amendement de Doha. Les pays développés ont été incapables de remédier de manière adéquate à l'arrêt des combustibles fossiles et de démontrer qu'ils étaient disposés à réduire leurs émissions. Alors que les pays développés sont aux prises avec leur dépendance au charbon, au gaz et au pétrole, les pays en développement sont confrontés à une question cruciale : peuvent-ils éviter cette dépendance ? Serait-il plus rentable à long terme d'investir dans des alternatives énergétiques durables ? Cela pourrait-il aider les pays en développement à éviter les actifs bloqués ?

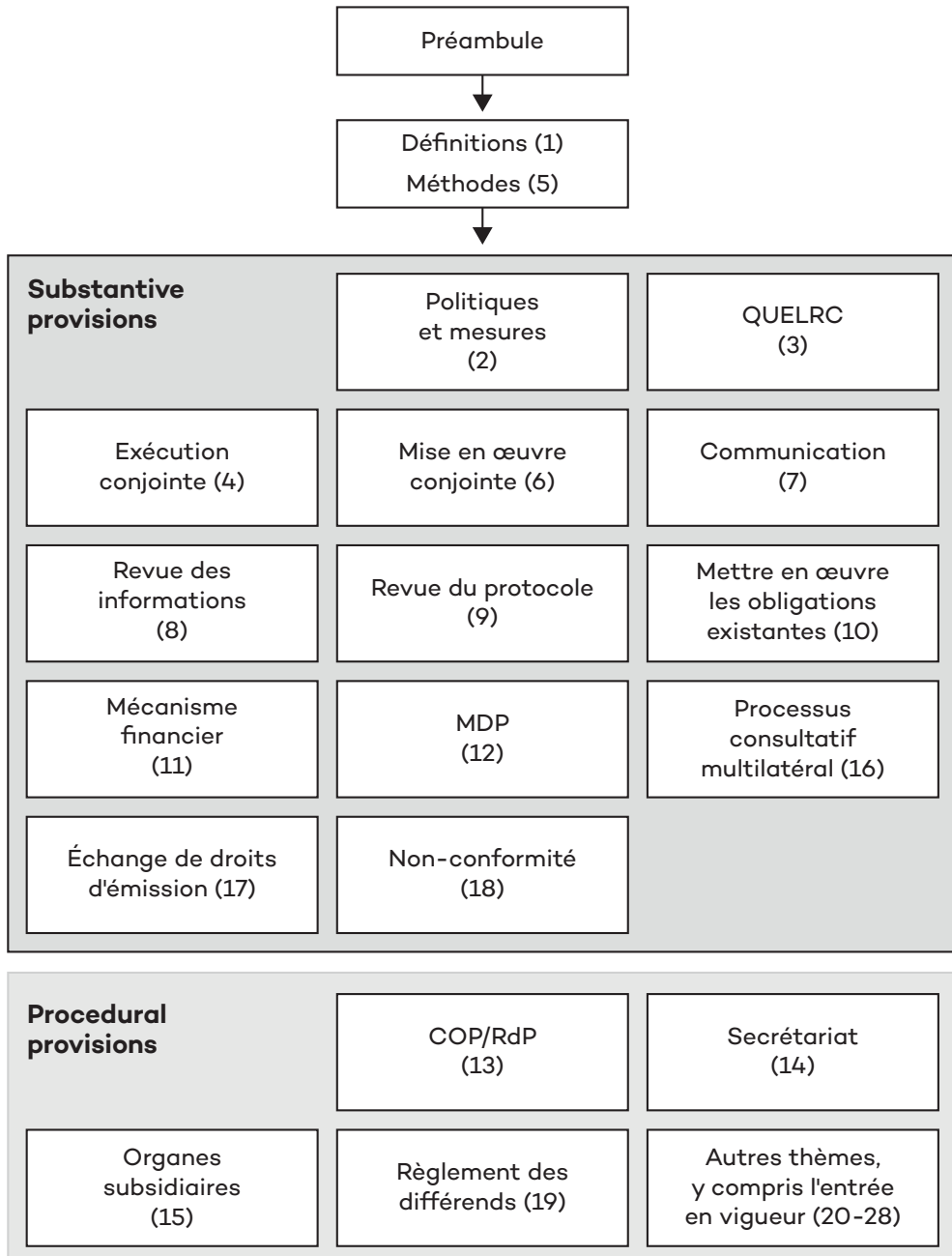
2.3 Le Protocole de Kyoto

Lors de la COP3, les pays ont adopté le Protocole de Kyoto de 1997 à la CCNUCC (voir Graphique 7). Le Protocole de Kyoto vise à réduire les émissions des pays de l'Annexe I (légèrement modifiées dans une nouvelle Annexe B (voir Tableau 5)) d'au moins 5% par rapport aux niveaux de 1990 (et, dans certains cas, aux niveaux de 1995) au cours de la période 2008-2012. Individuellement, ces pays avaient des engagements distincts, aux termes desquels la plupart des pays développés – à l'exception notable de l'Australie, de l'Islande et de la Norvège – devaient réduire leurs émissions. Le Protocole a identifié les politiques et les mesures qui peuvent être prises par les pays (Art. 2) et quantifié les engagements des pays de l'Annexe B sur six GES (Art. 3 ; voir 1.1), et a réitéré d'autres engagements (Art. 10). Les pays doivent communiquer leurs mesures (Art. 7) et celles-ci sont ensuite examinées (Art. 8). Il comprenait également des articles sur les définitions, les méthodologies, le non-respect, 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 retraits.

Le Protocole de Kyoto a introduit deux mécanismes pour offrir aux pays des moyens alternatifs et flexibles de respecter leurs engagements de réduction des émissions en vertu du Protocole. La Mise en œuvre conjointe (Art. 6) a facilité l'octroi de crédits entre les pays développés Parties et n'a pas été largement utilisée à l'époque de Kyoto. Parallèlement, le Mécanisme de développement propre (MDP, Art. 12), qui visait à permettre aux projets des pays en développement de parvenir à un développement durable en échange de crédits d'émission, a été plus largement utilisé. Si la Chine, l'Inde, le Brésil et quelques autres pays en développement ont bénéficié du MDP, l'Afrique subsaharienne et d'autres régions ont été largement laissées pour compte.

Les mécanismes fondés et non fondés sur le marché prévus à l'article 6 de l'Accord de Paris sont un héritage des mécanismes du Protocole. Il existe plusieurs similitudes, mais les nouveaux mécanismes de marché comprennent également des mesures visant à aider tous les pays en développement à participer. Il existe des règles complexes, encore en cours de finalisation, pour garantir que les réductions d'émissions ne soient prises en compte que dans l'engagement d'un seul pays au titre de l'Accord de Paris. Cela permet d'éviter le « double comptage », où les mêmes réductions d'émissions semblent avoir été entreprises deux fois, gonflant ainsi l'ampleur réelle des mesures d'atténuation.

Graphique 10. Le Protocole de Kyoto²



Source : Les auteurs.

² QUELRC : objectifs quantifiés de limitation et de réduction des émissions;
RdP : Réunion des Parties

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

En ce qui concerne les succès du Protocole de Kyoto, plusieurs pays européens et le Japon ont largement atteint leurs objectifs de réduction spécifiés en 2012. Cependant, les États-Unis, un important émetteur mondial, ont signé mais n'ont jamais ratifié le traité, ce qui a considérablement affaibli son impact potentiel. Le Canada, après l'avoir initialement ratifié, s'en est ensuite retiré. Les pays riches n'ont pas été en mesure de donner l'exemple en matière d'abandon progressif des énergies fossiles. Les émissions mondiales de CO₂ ont continué d'augmenter, compromettant la portée et l'impact du Protocole (Almer & Winkler 2017).

Le Protocole de Kyoto est entré en vigueur en 2005 et sa première période d'engagement (la période pendant laquelle les pays participants sont légalement tenus d'atteindre leurs objectifs spécifiés en matière de réduction des émissions de GES) s'est étendue de 2008 à 2012. En 2009, la Conférence de Copenhague, qui était censée adopter les objectifs pour la deuxième période d'engagement (2012-2020) a échoué. Cependant, en 2012, l'Amendement de Doha a été adopté, fixant des objectifs aux pays industrialisés pour la période 2013-2020. Les États-Unis, le Canada, le Japon et la Russie n'ont pas approuvé cet amendement et il n'est entré en vigueur que le dernier jour de 2020 (un geste largement symbolique). Ces difficultés et l'alternative offerte par l'Accord de Paris en 2015 ont contribué à un changement de paradigme dans les négociations internationales sur le climat, s'éloignant des accords contraignants de réduction des émissions (voir encadré 6).

2.4 L'Accord de Paris

Le troisième accord juridiquement contraignant dans le cadre du régime climatique est l'Accord de Paris de 2015. Il comprend un objectif, un cadre de transparence, des mesures de coopération entre les pays et un bilan mondial. Il précise les règles visant à faciliter le respect des règles et rappelle les organisations qui jouent un rôle important dans le régime.

L'adoption de multiples objectifs à long terme est d'une importance cruciale. Compte tenu du blocage d'un certain degré de réchauffement dû au carbone existant dans l'atmosphère, ainsi que des capacités différenciées des pays à décarboner, l'Accord de Paris comprend également des objectifs en matière d'adaptation et de financement. L'objectif à long terme est :

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- (a) Maintenir l'augmentation de la température moyenne mondiale bien en dessous de 2 °C par rapport aux niveaux préindustriels et poursuivre les efforts visant à limiter l'augmentation de la température à 1,5 °C par rapport aux niveaux préindustriels, en reconnaissant que cela réduirait considérablement les risques et les impacts. du changement climatique;
- b) Accroître la capacité d'adaptation aux effets néfastes du changement climatique et favoriser la résilience climatique et un développement à faibles émissions de gaz à effet de serre, de manière à ne pas menacer la production alimentaire ; et c) Rendre les flux financiers compatibles avec une trajectoire vers un développement à faibles émissions de gaz à effet de serre et résilient au changement climatique.

Un objectif financier collectif et quantifié devrait être convenu d'ici 2025.

Tableau 2. L'Accord de Paris

Objectifs	<ul style="list-style-type: none">• 2°C & si possible 1,5°C ; un développement résilient au changement climatique et à faibles émissions de GES ; cohérence financière principe: actions et CBDRRC (RCMDCR)³ (Art. 2)• Objectif mondial d'adaptation• Nouvel objectif financier collectif et quantifié
Mesures	<ul style="list-style-type: none">• Toutes les Parties préparent, soumettent et maintiennent une contribution déterminée au niveau national (CDN) (Art. 3)• Atteindre zéro émission nette d'ici la seconde moitié du siècle (équité/développement durable) ; CDN (Art. 4)• Protéger les puits d'absorption (Art. 5)• Adaptation (Art. 7)• Pertes et dommages (Art. 8)• Sensibilisation et conscientisation du public (Art. 12)
Mesures de coopération	<ul style="list-style-type: none">• Mécanisme coopératif volontaire de marché et non marchand (Art. 6)
Soutien aux pays en développement	<ul style="list-style-type: none">• Soutien financier (Art. 9)• Mécanisme de transfert de technologie (Art. 10)• Renforcement des capacités (Art. 11)

³ Responsabilité communes mais différenciées et capacités respectives

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Transparence et conformité	<ul style="list-style-type: none">• Cadre de renforcement de la transparence (Art. 13)• Bilan mondial (Art. 14)• Mécanisme de mise en œuvre et de respect (Art. 15)
Organisations	<ul style="list-style-type: none">• COP (Art. 16)• Secrétariat (Art. 17)• Organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique, Organe subsidiaire de mise en œuvre (Art. 18)• Autres organes subsidiaires (Art. 19)

Source : Les auteurs.

L'Accord de Paris appelle les Parties à soumettre des CDN, dans lesquelles chaque pays indique ce qu'il est prêt à faire pour atténuer le changement climatique et s'y adapter. Les CDN doivent être mises à jour ou soumises à nouveau tous les 5 ans. Chaque CDN peut durer 10 ans. Il existe un engagement juridiquement contraignant à soumettre et à maintenir une CDN dans le registre des CDN (un référentiel accessible au public de toutes les CDN). Cependant, le contenu des CDN n'est pas juridiquement contraignant et les pays disposent d'une certaine flexibilité quant à ce qu'ils doivent inclure. Les pays développés doivent avoir un objectif quantifié à l'échelle de l'économie. Le fait de ne pas atteindre les objectifs ou tout autre aspect d'une CDN ne constitue pas une rupture d'un engagement juridique.

De plus, l'Accord de Paris fait allusion au concept d'émissions nettes nulles, appelant les Parties à parvenir à un équilibre entre les émissions anthropiques et les puits d'ici la seconde moitié du siècle (Art. 4). L'Accord comprend également plusieurs dispositions qui étaient des revendications clés des pays en développement. Il existe un objectif mondial en matière d'adaptation, comme le réclame le Groupe africain. En outre, un article sur les pertes et dommages réaffirme le rôle des institutions liées aux pertes et dommages, en particulier le Mécanisme international de Varsovie sur les pertes et dommages.

Encadré 6. Équité entre pays développés et pays en développement

Dans les premiers jours des négociations sur le changement climatique, l'accord prévoyait que les pays industrialisés et développés prendraient l'initiative en réduisant leurs émissions tandis que les pays en développement seraient autorisés à augmenter leurs émissions au moins pendant un certain temps avant de les réduire ultérieurement. Cela a été inclus dans la Convention sur les changements climatiques (Articles 4.2a et b) et dans le Protocole de Kyoto et son amendement de Doha en tant que principe CBDR-RC, qui précisait des objectifs pour les pays développés. Certains grands pays développés n'ont pas accepté d'objectifs juridiquement contraignants pour la période 1990-2020, ce qui aurait rendu les objectifs plus acceptables pour les pays en développement. Avec l'Accord de Paris, les pays sont entrés dans une nouvelle phase puisqu'ils doivent désormais tous réduire leurs émissions. Puisqu'il semblait impossible de partager un objectif global, chaque pays déclare désormais ce qu'il fera « à la lumière des circonstances nationales », et ces engagements sont ajoutés pour voir si l'objectif mondial peut être atteint. Les questions d'équité intragénérationnelle et intergénérationnelle (passées et présentes) ont été laissées de côté dans l'établissement d'objectifs visant à protéger les générations futures ; cependant, des discussions récentes sur les pertes et les dommages, en particulier dans le contexte des discussions sur l'objectif mondial d'adaptation et du concept de pertes et de dommages lui-même, ont cherché à réintroduire et à souligner ces considérations d'équité. Les discussions sur l'objectif mondial d'adaptation, par exemple, ont souligné la nécessité pour les pays développés de soutenir les pays en développement dans leurs efforts d'adaptation. Les pays en développement devront s'unir fermement au sein du G77 sur cette question pour garantir que l'aide financière future soit considérablement supérieure à celle des 30 dernières années.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

La transparence est la clé de l'Accord de Paris. Tous les pays doivent fournir des rapports nationaux au sein du Cadre de transparence renforcée, à titre d'engagement juridiquement contraignant. Le cadre est commun à toutes les Parties, mais des flexibilités sont prévues pour les pays en développement, en particulier les pays les moins avancés et les petits États insulaires en développement. Tous les cinq ans, un bilan mondial est organisé pour évaluer les progrès collectifs de la communauté internationale en matière d'atténuation, d'adaptation et de moyens de mise en œuvre. Ses conclusions sont destinées à éclairer la prochaine série de CDN.

Même si l'Accord de Paris favorise un sentiment d'unité mondiale dans la lutte contre le changement climatique et met en lumière l'importance de l'objectif de 1,5°C, il incarne un changement vers ce que les chercheurs qualifient d'ère post-équité des négociations climatiques (voir encadré 6) (Klinsky et al., 2017). Le Protocole de Kyoto était ancré dans le principe des responsabilités communes mais différenciées et des capacités respectives (CBDR-RC), un principe de la CCNUCC qui attribue principalement aux émetteurs de carbone historiques des objectifs de réduction des émissions, mais attribue également aux pays des responsabilités en fonction de leurs capacités. Après l'Accord de Paris, chaque pays, quelle que soit sa trajectoire de développement ou ses émissions historiques, est chargé de soumettre des CDN, signalant une évolution dans la façon dont les responsabilités climatiques mondiales sont perçues (Streck et al., 2016). De cette manière, le CBDR-RC a évolué au fil du temps pour pousser tous les pays à jouer un rôle plus proactif ; cependant, des différenciations restent évidentes dans l'Accord de Paris. Les pays développés doivent avoir des objectifs quantitatifs à l'échelle de l'économie dans leurs CDN, tandis que les pays en développement disposent de plus de flexibilité. Il existe également des flexibilités dans les rapports nationaux. Le principe CBDR-RC continue d'évoluer à mesure que les pays en débattent et s'appuient sur lui dans les négociations actuelles sur le Bilan mondial, l'Adaptation et les Pertes et dommages. Les termes actuellement utilisés dans les négociations sont présentés dans l'Encadré 7.

Encadré 7. Termes clés du régime climatique international

Le régime climatique a son propre jargon. Comprendre cela est essentiel pour le négociateur :

1. **Adaptation** : Il n'existe pas de définition convenue de l'adaptation dans la CCNUCC. Cependant, on considère généralement qu'elle inclut des actions et des projets qui réduisent les vulnérabilités socio-économiques et naturelles et augmentent la résilience aux impacts climatiques.
2. **Rapport biennal sur la transparence** : tous les pays devront soumettre ce rapport dans le cadre du cadre de transparence renforcé ; cependant, une certaine flexibilité est accordée aux pays en développement concernant leurs soumissions.
3. **Renforcement des capacités** : renforcer les capacités des pays, en particulier des pays en développement, à prendre des mesures efficaces, notamment par le biais d'un soutien financier et technique. L'Accord de Paris crée le Comité de Paris sur le renforcement des capacités.
4. **Cadre de transparence renforcée** : un mécanisme au titre de l'Accord de Paris pour renforcer la confiance mutuelle et promouvoir une mise en œuvre efficace. Il fournit un aperçu clair des actions climatiques, y compris la clarté et le suivi des progrès vers la réalisation des CDN individuelles des pays, ainsi qu'une compréhension des impacts du changement climatique et du soutien fourni et reçu. C'est le fondement sur lequel reposent les rapports biennaux sur la transparence.
5. **Finances** : Un domaine central et transversal de négociations. L'Accord de Paris prévoit notamment qu'un nouvel objectif quantifié de finance collective soit fixé d'ici 2025. Le Comité permanent des finances est un organe clé. Il prépare des rapports pour la COP et la Conférence des Parties agissant comme réunion des Parties à l'Accord de Paris (CMA), notamment sur l'état du financement climatique.
6. **Bilan mondial** : un examen quinquennal pour évaluer les progrès collectifs vers la réalisation des objectifs de l'accord.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

7. **Pertes et Dommages (majuscules)** : le GIEC (2022, p. 2914) utilise « Pertes et Dommages » en majuscules pour faire référence spécifiquement aux débats politiques et aux négociations dans le cadre de la CCNUCC suite à la création du Mécanisme international de Varsovie pour les Pertes et Dommages associés aux Impacts du Changement Climatique en 2013.
8. **Pertes et dommages (minuscules)** : Selon le GIEC (2022, p. 2914), les minuscules « pertes et dommages » ou « pertes et dommages » font référence aux « dommages résultant des impacts (observés) et des risques (projetés) » du changement climatique anthropique et pourraient être économiques ou non économiques. Ces dommages sont inévitables – au-delà de ce à quoi les pays, les communautés ou les écosystèmes peuvent s'adapter.
9. **Atténuation** : Actions visant à limiter ou à réduire les émissions de gaz à effet de serre et à améliorer les puits.
10. **CDN** : Plans d'action nationaux sur le climat détaillant les efforts d'atténuation et d'adaptation.
11. **Communication sur l'adaptation** : Un moyen permettant aux pays de signaler leurs besoins en matière d'adaptation. Les pays en développement peuvent également y parvenir grâce à des plans nationaux d'adaptation.
12. **Net-zéro** : État dans lequel la quantité de GES émise est équilibrée par la quantité éliminée. Bien que le terme explicite ne figure pas dans l'Accord de Paris, le concept est déduit.

2.5 Trucs et Astuces

- Comprendre les questions principales et périphériques du débat et de l'environnement des négociations.
- Internaliser la CCNUCC, le Protocole de Kyoto et l'Accord de Paris ; conservez-les sur votre ordinateur ou conservez une copie imprimée.
- Comprendre l'histoire des négociations internationales sur le climat et le changement d'approche des efforts mondiaux de réduction des émissions représenté par l'Accord de Paris par rapport au Protocole de Kyoto.
- Soulignez les textes qui correspondent à votre propre position sur des questions clés, afin de pouvoir les citer sans avoir à rechercher les textes appropriés.
- Familiarisez-vous avec les termes clés utilisés dans le régime climatique international, en particulier le concept de zéro net.



United Nations
Climate Change



UN CLIMATE CHANGE
CONFERENCE UK 2021
13-18 November 2021



#TogetherForOurPlanet

UNITED ARAB
EMIRATES



3

Les Organes dans le régime

3.1 Le besoin d'organes d'exécution

Les enjeux scientifiques et politiques liés au changement climatique sont complexes et ont évolué au fil du temps. Parallèlement, les pays ont créé de nombreux organismes dans le cadre de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC) pour organiser et faire avancer les discussions. Il y a un travail intersessions substantiel au cours duquel les organes constitués et subsidiaires préparent des documents et se réunissent pour tenter d'assurer un consensus lors des Conférences annuelles des Parties (COP).

3.2 Les organes créés par la Convention, le Protocole et l'Accord

Dans le cadre de la Convention, cinq organismes coexistent :

1. **La COP**, composée de représentants des pays ayant ratifié la CCNUCC, se réunit chaque année pour examiner la mise en œuvre et prendre des décisions sur la manière d'améliorer le processus de mise en œuvre de la CCNUCC (Art. 7).
2. La COP, faisant office de Réunion des parties au Protocole de Kyoto (CMP), organe décisionnel pour les questions spécifiques au Protocole.
3. La CMA, instance décisionnelle pour les questions spécifiques à l'Accord de Paris.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

4. **Le Secrétariat** assure la coordination quotidienne de la mise en œuvre et organise les réunions annuelles de la COP. Conformément aux articles 28/29 du projet de règlement intérieur (voir chapitre 4), il doit fournir le personnel et les services nécessaires, y compris des services d'interprétation, des services de documentation tels que la traduction, les comptes rendus des réunions et la préparation de l'ordre du jour, entre autres.
5. **L'Organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique (SBSTA)** a été créé pour donner des conseils sur les derniers développements dans le domaine scientifique et technologique et formuler des recommandations politiques. Le SBSTA se réunit deux fois par an. À titre extraordinaire, les pays peuvent convenir de tenir des réunions supplémentaires.
6. **L'Organe subsidiaire de mise en œuvre (SBI)** fournit une assistance pour évaluer et examiner la mise en œuvre de la Convention. Il se réunit conjointement avec le SBSTA deux fois par an, et plus souvent si nécessaire.
7. La Convention a également identifié le **Fonds pour l'environnement mondial** comme un mécanisme financier chargé de fournir des ressources financières sous forme de dons ou à des conditions concessionnelles, notamment pour le transfert de technologies, aux pays en développement. Le Fonds pour l'environnement mondial sert un certain nombre d'accords multilatéraux sur l'environnement.
8. **Le Fonds vert pour le climat** est la deuxième entité opérationnelle du mécanisme financier. Il est placé sous la direction de la COP et sert également l'Accord de Paris.
9. **Le Fonds d'adaptation** : Un fonds dédié à des projets concrets d'adaptation dans les pays en développement. Il a été créé dans le cadre du protocole de Kyoto. Les pays ont convenu que cela « servirait » l'Accord de Paris.

Le Protocole de Kyoto et l'Accord de Paris font appel au Secrétariat et aux organes subsidiaires créés dans le cadre de la Convention.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Le Protocole et l'Accord sont des traités relevant de la Convention. La CMA et la CMP peuvent soumettre des questions à la COP. Ils se réunissent également lors des COP.

La CMP et la CMA traitent uniquement les questions liées à leurs traités spécifiques. Il existe des différends quant à savoir si les questions devraient figurer à l'ordre du jour de la COP, de la CMA ou des deux, comme celui du Mécanisme international de Varsovie. Il est important de savoir au sein de quelle instance les négociations peuvent avoir lieu car chacune ne peut prendre des décisions que par rapport à son traité. La raison derrière les différentes réunions annuelles est que différents pays ont ratifié différents accords.

3.3 Autres organes formels

Au fil des années, plusieurs organes formels ont été créés au sein du régime dans un but précis. Certains sont des organes ad hoc de courte durée. Par exemple, le Groupe ad hoc sur le mandat de Berlin a été créé par la première COP en 1995 et a existé jusqu'en 1997. De même, la décision qui a adopté l'Accord de Paris a créé le Groupe de travail ad hoc sur l'Accord de Paris pour préparer le Règlement de l'Accord de Paris. D'autres organes sont permanents et ont des mandats spécifiques. Les organes constitués se réunissent entre les sessions pour exécuter les programmes de travail établis par la COP, la CMP ou la CMA (ou une combinaison). Les adhésions peuvent varier. Certains sont ouverts uniquement aux Parties, tandis que d'autres comptent des membres non étatiques. Ils peuvent faire des recommandations aux organes directeurs sur demande. Les organes constitués préparent généralement un rapport annuel pour examen par la COP, la CMP et/ou la CMA.

3.4 Les groupes de négociation et les informels

Les négociations formelles commencent et se terminent lors des séances plénières de la COP. La plénière d'ouverture adopte l'ordre du jour, entend les déclarations d'ouverture et définit la manière dont les travaux sur chaque point de l'ordre du jour se dérouleront. La plénière de clôture prend les décisions et entend les déclarations finales. La majeure partie des négociations se déroule dans des cadres plus restreints, souvent informels. Cela est inévitable car il est impossible de discuter de toutes les questions en plénière entre tous les pays. Les consultations informelles et les groupes mis en place par le Président de la COP et/ou le Président des organes subsidiaires contribuent à trouver un consensus en petits groupes en préparant, recadrant, redéfinissant, reformulant et affinant les textes de négociation.

Le Président de la COP ou le Président de l'organe subsidiaire nomme des paires de délégués pour faciliter ces discussions, l'un venant d'un pays développé et l'autre d'un pays en développement. Ces sessions ne disposent généralement pas de services de traduction, ce qui rend extrêmement difficile la participation des non-anglophones. En outre, il n'est pas facile de s'opposer à un accord obtenu au sein de l'un de ces groupes lors des séances plénières, car beaucoup de temps a été investi dans les réunions informelles. Ces groupes informels comprennent :

- **Le Groupe de contact** : un groupe établi pour négocier un point ou un sous-point spécifique de l'ordre du jour. Toutes les Parties peuvent y assister et les réunions sont ouvertes aux observateurs. Habituellement, les groupes de contact se réunissent comme première et dernière réunion sur une question.
- **Le Groupe de contact conjoint** : un groupe de contact examinant une question relevant du mandat de plusieurs organismes. Il s'agit généralement de groupes de contact conjoints SBI/SBSTA.
- **Les Consultations informelles** : Un groupe créé par les Parties à des fins de consultation informelle. De plus en plus, ceux-ci sont ouverts aux observateurs et sont fonctionnellement très similaires aux groupes de contact.
- **Les Consultations informelles-informelles** : un petit groupe de Parties peut se réunir lors de ces « consultations informelles » pour résoudre des problèmes très spécifiques. Le Secrétariat et les co-facilitateurs ne sont généralement pas présents. Les Parties font rapport au groupe informel ou au groupe de contact.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

- **La Plénière informelle de bilan** : au cours de la deuxième semaine d'une COP, la Présidence convoque souvent une plénière informelle (ou plusieurs) pour permettre aux ministres et autres facilitateurs de négociation de rendre compte des progrès réalisés. Cela permet à toutes les parties d'entendre un rapport de situation et les prochaines étapes prévues par la Présidence.
- **Les Consultations ministérielles** : au cours de la deuxième semaine d'une COP, les ministres seront chargés de convoquer des consultations sur des questions spécifiques. Ces questions ne sont peut-être pas étroitement liées à l'ordre du jour ; certaines questions pourraient être regroupées si la Présidence estime que cela fera progresser les négociations. Les ministres ont souvent une certaine latitude pour choisir un format de négociation. Certains peuvent choisir des groupes de consultation informels, tandis que d'autres entreprennent une « diplomatie de navette », passant d'une coalition ou d'une Partie à une autre.
- **Les Événements obligatoires** : il existe de nombreuses réunions, tables rondes, panels, ateliers et autres formats établis par l'Accord de Paris et d'autres décisions de la COP ou de la CMA. Ceux-ci ont lieu lors des réunions intersessions et des COP.

3.5 Le formel et l'informel

Les sessions formelles sont régies par un règlement intérieur, sont transparentes, généralement dans toutes les langues de l'ONU et accessibles à toutes les Parties et observateurs accrédités. Les séances plénières sont désormais souvent diffusées sur le Web et disponibles sur demande. Les groupes de contact, les consultations informelles et autres contextes informels se déroulent en anglais et se déroulent simultanément avec un certain nombre d'autres sessions similaires. L'accès des observateurs n'est pas garanti et peut être limité à quelques personnes. Cependant, ces sessions sont le lieu où se trouvent de nombreux compromis et où les décisions sont préparées pour être adoptées par la plénière. Tous les groupes ou problématiques ne disposent pas du même temps. En réponse aux demandes des Parties, le Secrétariat et la présidence de la COP consacrent plus de temps aux questions jugées prioritaires ou particulièrement complexes.

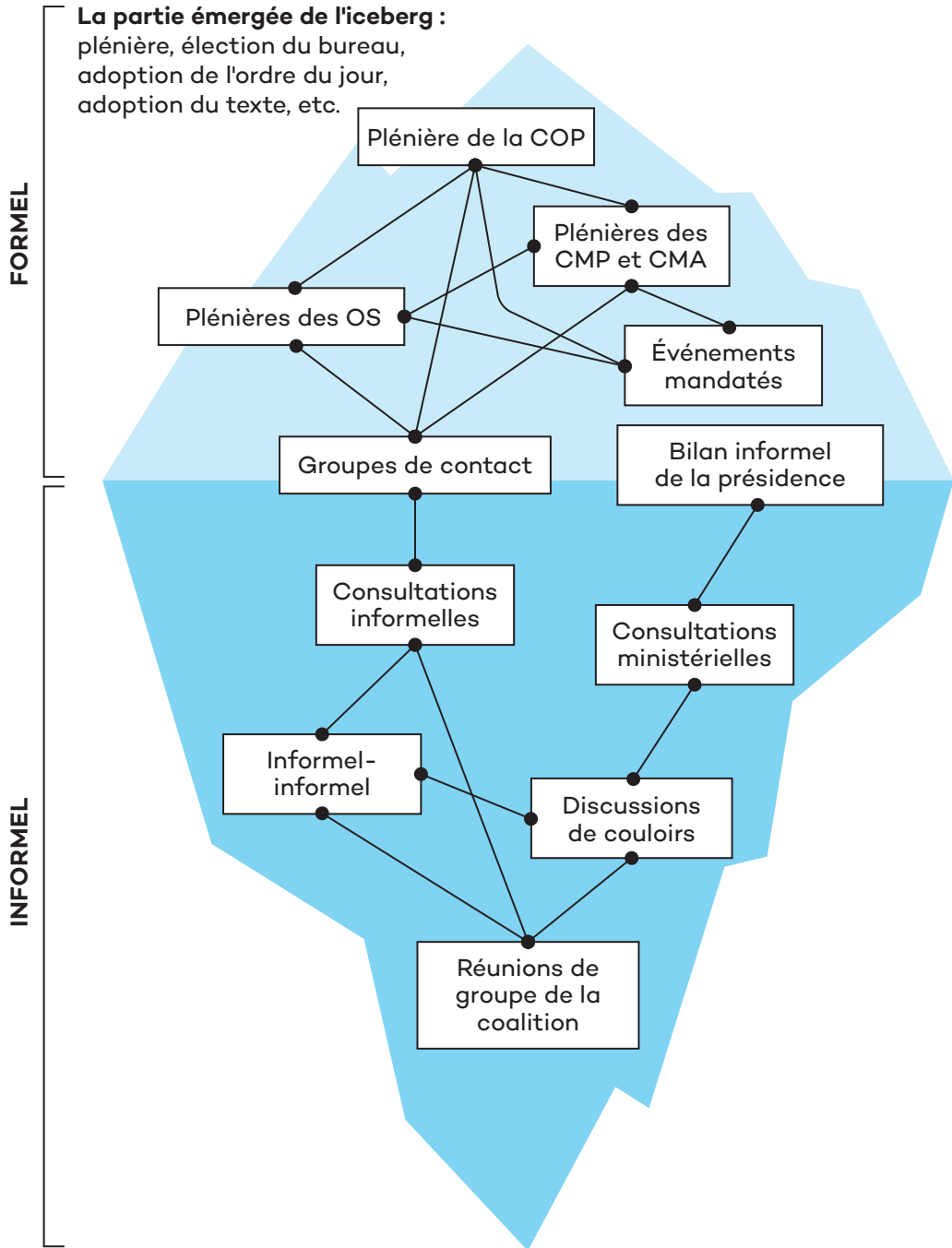
Encadré 8. Manque de transparence

Les recherches universitaires et les témoignages des négociateurs mettent en évidence un problème de transparence important dans les processus de négociation de la CCNUCC. La pratique consistant à organiser plusieurs réunions, stratégie courante dans les négociations complexes, est particulièrement remarquable par ses implications. Premièrement, il y a tout simplement davantage de participants. C'est l'une des raisons pour lesquelles beaucoup trouvent utile de travailler dans des coalitions de négociation. Un pays peut représenter un groupe, lui rendre compte et obtenir un mandat supplémentaire grâce à des réunions de coordination quotidiennes. Deuxièmement, cela ouvre la possibilité de retarder ou d'essayer de déplacer des questions là où un pays pourrait penser qu'il pourrait obtenir de meilleurs résultats. Les Parties ont de longues discussions pour savoir si un groupe de contact ou un autre devrait discuter d'une question. Un exemple est celui des discussions sur le soutien aux pays en développement : le soutien à l'adaptation devrait-il être discuté dans le cadre des plans nationaux d'adaptation ou du financement de l'adaptation ?

Au fil des années, les personnes interrogées ont expliqué aux deux auteurs qu'elles trouvaient le processus de négociation internationale peu transparent. « Ce qui se passe dans les salles de négociation ne détermine pas grand-chose. Les réunions nocturnes, les appels tardifs, les discussions de couloir, les déjeuners, les accords individuels en dehors de la plénière sont ensuite vendus à la plénière. "Le développement d'un consensus n'est pas une conséquence logique du processus de négociation." « Personne ne sait pourquoi nous avons accepté une réduction de 5,2 % [du protocole de Kyoto] ». Il n'y a « pas de débat ouvert et transparent ». Les décisions semblent être prises lors de déjeuners informels, dans les couloirs, par des groupes puissants. Bien sûr, cela semble logique puisque « on ne peut rien négocier dans une salle publique, il n'y a pas de débat, seulement des déclarations. La plénière et le SBI ne font que contribuer à fixer les positions, et les décisions finales sont prises à huis clos. L'essentiel du travail se déroule en dehors de la plénière, où les gens peuvent parler plus ouvertement, et dans ces groupes seuls sont présents les pays très intéressés par la question.»

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Graphique 11. Les processus formels et informels



Source : Adapté de Boyer, 2000.

3.6 Trucs et Astuces

- Si vous êtes seul dans votre délégation, vous devez vous concentrer sur une ou deux questions critiques pour votre pays et choisir la séance plénière la plus appropriée.
- Collaborez avec d'autres délégués nationaux afin d'être représentés dans différentes sessions parallèles.
- Cherchez des moyens de découvrir ce qui s'est passé lors des séances que vous avez manquées. Les rapports du Bulletin de Négociations de la Terre sont une bonne source. Consultez <https://enb.iisd.org> ou inscrivez-vous pour recevoir chaque rapport sur <https://enb.iisd.org/get-updates>.
- Si vous n'arrivez pas à comprendre tous les processus informels, trouvez quelqu'un d'une organisation non gouvernementale de votre région et demandez-lui un briefing.
- Assistez aux réunions de coordination quotidiennes de votre (vos) coalition(s) pour entendre les mises à jour des différentes salles de négociation.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION



4

Les règles de procédure

4.1 Pourquoi les règles de procédure sont-elles importantes ?

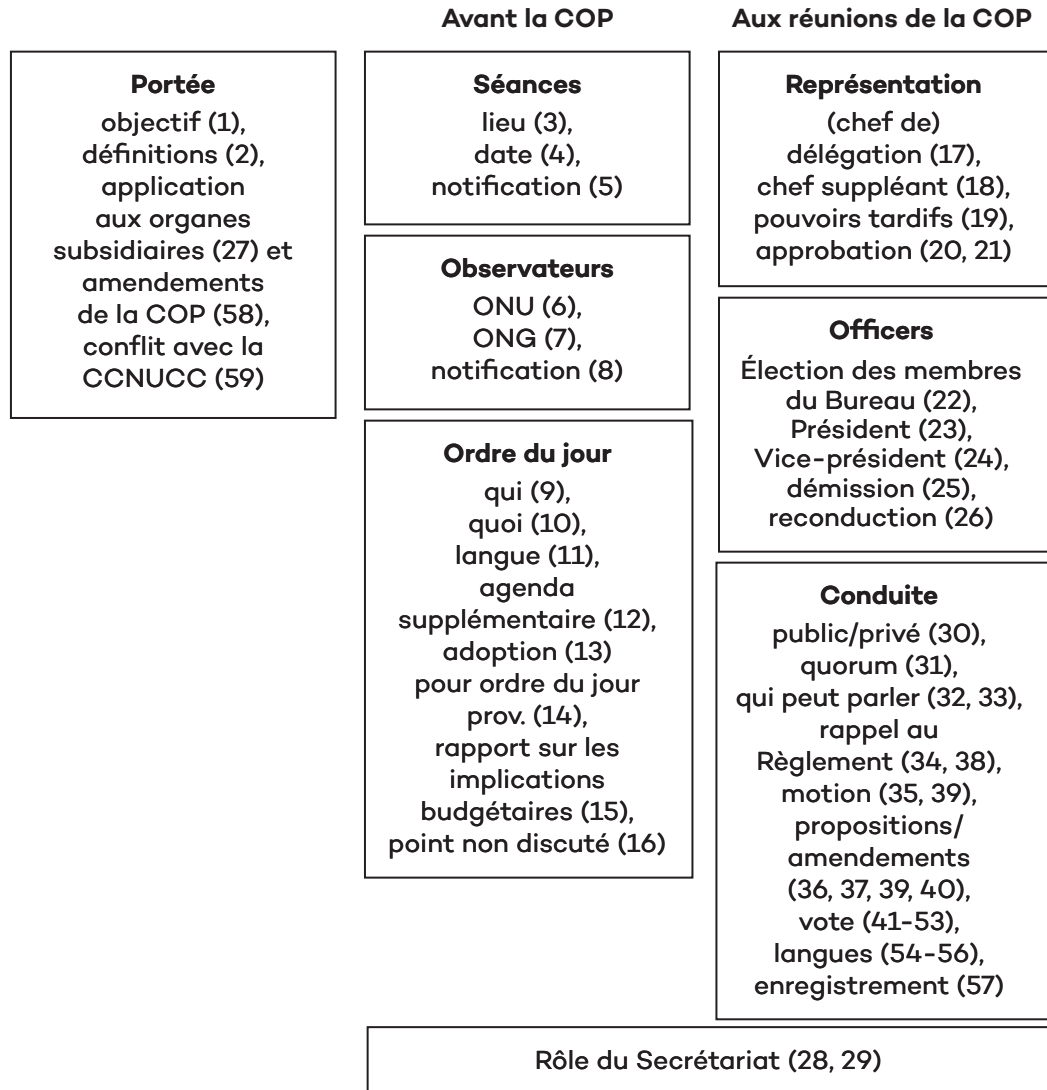
Les traités sont régis par le droit des traités (voir Encadré 9) et le règlement intérieur. Le respect des règles de procédure garantit le respect de la primauté du droit dans les négociations. Le règlement intérieur est applicable à toutes les négociations formelles.

Encadré 9. Le droit des traités

Le droit des traités régit les négociations de traités internationaux. Il s'attend à ce que tous les négociateurs comprennent les enjeux et négocient de bonne foi (Art. 46). Les négociateurs ne peuvent pas prétendre qu'un traité est invalide parce qu'ils ont accepté quelque chose sans le comprendre pleinement. Ils ne peuvent prétendre qu'un traité est invalide que s'il existe un cas évident de fraude, de corruption ou de coercition de la part d'autrui (Art. 48). Les États qui ont accepté un traité mais ne l'ont pas encore ratifié ne doivent pas prendre de mesures qui pourraient être contradictoires avec celui-ci (Art. 18). Les États qui ont accepté un traité ne peuvent pas éviter sa mise en œuvre en arguant qu'il est contraire au droit national (Art. 27). La clé de la négociation est d'être conscient de la responsabilité et de bien se préparer aux négociations.

4.2 Le règlement intérieur

Graphique 12. Le règlement intérieur



Source : les Auteurs.

Les articles 7.2 et 7.3 de la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC) stipulent que la Conférence des Parties des Nations Unies (COP) doit adopter un règlement intérieur par consensus. Les règles ont été rédigées dans le document A/AC.237/L.22/Rev.2 (1995)

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

et modifiées dans le document UNFCCC/CP/1996/2 (1996). Le projet de règlement intérieur n'a pas encore été adopté en raison de désaccords persistants sur l'article 22 (paragraphe 1) et l'article 42 (paragraphe 1). Toutefois, le projet de règlement intérieur est appliqué à titre provisoire, à l'exception de l'article 42 (voir chapitre 4.4).

Les règles couvrent l'ordre du jour, le lieu, la date et la notification des réunions, le rôle des observateurs, la participation et l'élection des membres du Bureau³ chargés de diriger les réunions. Le Bureau préside les travaux de la COP et facilite l'accord entre les Parties. Le règlement intérieur précise également en détail le rôle du Secrétariat (voir Graphique 9).

4.3 Questions clés du règlement intérieur

Les négociateurs ne peuvent parler que s'ils ont la permission de parler de leur chef de délégation et ont la permission du Président après avoir brandi la pancarte de leur pays. Lorsque la permission est accordée, il est d'usage de commencer l'intervention en remerciant le Président. Un délégué prendra la parole pour

- présenter la position du pays ;
- suggérer une modification au texte à l'étude ;
- soulever un point d'ordre : lorsqu'un délégué estime que le Président ne suit pas les procédures du projet de règlement, il peut faire un « T » avec la pancarte ou les mains pour faire un point d'ordre. Si le délégué lève la main ou une pancarte, ou appuie sur le bouton du microphone pour demander la parole, cela n'est pas nécessairement considéré comme une demande de rappel au règlement. Le Président doit répondre immédiatement conformément aux règles (Règle 34). Le délégué commence par dire : « Je voudrais faire un point d'ordre. » La discussion ne peut se poursuivre tant que le point d'ordre n'est pas résolu ;
- présenter une motion : lorsqu'un délégué a une suggestion sur la façon dont le Président devrait traiter une question, il peut présenter une motion en vertu de l'article 35. Le délégué commence par : « Je voudrais présenter une motion. » Un exemple est lorsqu'un délégué pense que quelqu'un a suggéré une nouvelle idée à laquelle il ne peut pas répondre immédiatement sans consultation, alors le délégué suggère que la discussion sur cette question particulière soit déplacée à un autre moment de l'ordre du jour. Cela n'a pas souvent été utilisé.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Lorsque les pays ne parviennent pas à un accord, la règle 16 est utilisée. Cela signifie que le point de l'ordre du jour est automatiquement inscrit à l'ordre du jour de la réunion suivante. Tous les documents de pré-session seront à nouveau présentés pour examen, mais tous les documents préparés pendant les négociations seront perdus (sauf à titre exceptionnel, les Parties acceptent de les poursuivre).

Graphique 13. Délégué de la Fédération de Russie faisant une motion d'ordre avec la pancarte



Suspension ou ajournement des réunions

Si le Président suspend une réunion, ou si une Partie le demande, la réunion est suspendue, alors le même ordre du jour est utilisé au début de la session suivante. Par exemple, le Groupe de travail ad hoc sur l'Accord de Paris suspendrait ses sessions et se réunirait à nouveau afin d'éviter des désaccords sur l'ordre du jour.

4.4 Questions en suspens dans le projet de règles de procédure

Les modalités de vote ne sont toujours pas convenues. Théoriquement, les décisions peuvent être adoptées par consensus ou par vote. Le consensus exige l'accord de toutes les Parties. Le vote nécessite un accord de nombreuses Parties en fonction de la définition des règles de vote. L'article 42 parle des procédures de vote. Il n'existe pas encore d'accord sur cette règle et elle n'est pas appliquée.

4.5 Le consensus n'est pas l'unanimité

Les décisions dans un processus de négociation peuvent traditionnellement être prises à l'unanimité, par vote ou par consensus. L'unanimité requiert l'accord explicite de toutes les Parties. Le consensus est loin d'y parvenir. Il s'agit d'un processus qui vise à obtenir l'accord de tous, ou du moins de presque tous les pays. S'il n'y a pas d'objection explicite, les pays peuvent adopter une décision par consensus. Par exemple, l'Accord de Paris a été adopté par consensus, même si le Nicaragua s'est exprimé en plénière pour souligner son désaccord avec le traité. Le négociateur a toutefois précisé qu'il ne bloquerait pas le consensus.

Les règles de vote varient dans tous les accords environnementaux multilatéraux qui incluent de telles dispositions. Deux sont les plus courantes : la majorité simple ou la majorité qualifiée (par exemple, $\frac{2}{3}$ ou $\frac{3}{4}$ des personnes présentes et votantes).

Il y a eu un long débat sur l'absence de règles de vote à la CCNUCC. Récemment, l'absence de vote a conduit le public à s'interroger sur l'efficacité des COP. S'ils étaient unis, les pays en développement obtiendraient facilement une majorité simple ou qualifiée. Toutefois, les divergences entre les pays du G-77 sur de nombreuses questions clés rendent difficile la réalisation de la solidarité. Cela laisse les pays développés, les pays producteurs de pétrole et d'autres en minorité. Le calcul est plus compliqué et les pays peuvent avoir du mal à identifier le seuil approprié pour adopter des décisions par vote.

4.6 Rôle du Président de la COP ou des Présidents des OS

Les rôles du président de la COP ou des présidents des organes subsidiaires sont de parvenir à un accord, d'être impartial, de faire respecter le projet de règlement intérieur et d'informer le monde des progrès réalisés dans les négociations. Le Président n'a pas le droit de représenter son pays. Les tâches du Président sont détaillées dans les articles 23 à 26 du projet de règlement intérieur.

4.7 Le rôle du Bureau

Le Bureau fournit des conseils et des orientations concernant les travaux en cours au titre de la Convention, du Protocole de Kyoto et de l'Accord de Paris, notamment sur l'organisation de leurs sessions et le fonctionnement du Secrétariat. Ce rôle est particulièrement actif entre les sessions, c'est-à-dire lorsque la COP, la CMP et la CMA ne sont pas en session. Le Bureau est élu parmi les représentants des Parties nommés par chacun des cinq groupes régionaux des Nations Unies et des petits États insulaires en développement.

Le Bureau est principalement chargé de contribuer à la gestion des processus. Il assiste le Président dans l'exercice de ses fonctions par divers moyens, notamment en entreprenant des consultations au nom de la Présidence ou en présidant une session. Le Bureau est chargé d'examiner les pouvoirs des Parties, d'examiner la liste des organisations intergouvernementales et non gouvernementales demandant une accréditation et de soumettre un rapport sur ces pouvoirs. Le Rapporteur est membre du Bureau et est chargé de finaliser les rapports des sessions.

4.8 La nomenclature des documents

Les négociations génèrent un nombre important de documents. Donner du sens à ces documents est souvent un défi. Une première étape clé consiste à comprendre la nomenclature des documents (voir tableau 3). Tous les documents de négociation clés, tels que l'ordre du jour, les documents de pré-session et les décisions, sont disponibles dans toutes les langues de l'ONU. Les autres supports et documents de session ne sont généralement disponibles qu'en anglais. Cependant, parfois même si un document est censé être rédigé dans toutes les langues de l'ONU, si le temps manque, le document peut temporairement être mis à disposition uniquement en anglais. Cela a été une source d'inquiétude pour de nombreux négociateurs.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Tableau 3. La nomenclature des documents

Nomenclature	Nom complet	Description	Langues
CCNUCC/CP CCNUCC/KP CCNUCC/PA	Documents provisoires et réguliers /ordre du jour	Documents préalables à la conférence	Généralement, dans toutes les langues de l'ONU
Docs d'inf.	Documents d'information	Informations générale	Anglais
Docs. Div.	Documents divers	Opinions des Parties/ observateurs ; liste des participants	Anglais
Add.	Addendum	La deuxième partie d'un document soumis précédemment	Dépend des documents principaux
Corr.	Corrigendum	Uniquement les corrections d'un document	Dépend du document principal
Rév.	Révision	Document révisé	Généralement uniquement en anglais
DS	Documents de séance	Documents de travail pour les négociations, proposés par les Parties ou les Présidents de négociation	Anglais
Docs.L	Documents limités	Projets de rapports et textes de décisions	En anglais en général, parfois en espagnol, français et chinois, doit être traduit dans toutes les langues de l'ONU avant adoption

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Nomenclature	Nom complet	Description	Langues
Documents non officiels	Documents non officiels	Documents informels en cours de session pour faciliter les négociations	Anglais
EA	Examens approfondis	Examens des communications nationales	Anglais
DT	Documents techniques	Rapports produits par le Secrétariat sur un sujet spécifique mandaté par les Parties	Anglais
CN	Communication nationale		En anglais et résumé dans toutes les langues de l'ONU

Source : Mise à jour à partir de Boyer, 2000 ; les informations sur la langue sont basées sur la pratique existante : voir le site Web de la CCNUCC.

4.9 Trucs et Astuces

- Conservez une copie du règlement intérieur à portée de main et, si possible, mémorisez les éléments clés.
- Parlez par l'intermédiaire d'un seul porte-parole lorsque cela est possible.
- Apprenez à maîtriser l'utilisation des « points d'ordre ».
- Une objection exprimée à un consensus suffit, en théorie, à mettre fin au consensus. Certains pays ont utilisé ce pouvoir dans les négociations. Toutefois, il n'est pas judicieux d'abuser du pouvoir d'objection. La plupart des pays sont extrêmement diplomates et prudents dans l'exercice de ce droit.
- Familiarisez-vous avec la nomenclature des documents répertoriés dans le tableau 2.
- Familiarisez-vous au préalable avec le site Web de la CCNUCC. Il est régulièrement modifié, déplaçant diverses informations vers de nouvelles sections du site et incluant différentes fonctionnalités. Il peut être difficile de s'y retrouver.
- Assurez-vous de vous inscrire aux listes de diffusion des groupes de contact/consultations informelles afin de recevoir les dernières versions du texte.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Notes de bas de page

1. La COP, la CMP et la CMA sont dirigées par le Président, les Vice-présidents, les Présidents des organes subsidiaires et le Rapporteur. Chaque région compte deux membres, avec un membre supplémentaire représentant les petits États insulaires.
2. La majorité pondérée signifie qu'un poids supplémentaire est accordé à certains pays pour diverses raisons spécifiques. Par exemple, la Banque mondiale utilise le vote pondéré, dans lequel des pondérations sont attribuées en fonction du niveau de souscription au capital des pays emprunteurs et non emprunteurs. (Source : www.worldbank.org).



INDIGENOUS PEOPLES
ORGANIZATION

5

Acteurs étatiques et non étatiques

5.1 Acteurs étatiques

Selon le droit international, seuls les États (et parfois les organisations d'intégration économique régionale) sont autorisés à négocier un traité multilatéral. À moins qu'un État n'accepte, ne ratifie ou n'adhère à un accord international, il n'est pas Partie à l'accord. Tous les États, qu'ils soient Parties ou non-Parties, sont impliqués dans les négociations. Toutefois, seules les Parties peuvent effectivement participer au processus décisionnel. Les observateurs ne peuvent pas voter ni s'opposer aux procédures de consensus. Les groupements qui ne sont pas reconnus par les Nations Unies en tant qu'États ne peuvent être impliqués qu'en tant qu'observateurs (par exemple, l'Organisation de libération de la Palestine). Les acteurs étatiques et les coalitions sont abordés dans la section suivante.

Des informations à jour sur les Parties à divers accords environnementaux sont disponibles sur le site de dépôt des Nations Unies : <https://treaties.un.org/Pages/Treaties.aspx?id=27&subid=A&clang=en>.

Tableau 4. Liste des Parties et des non-Parties à la date de septembre 2023

Parties		Non-Parties
CCNUCC	Toutes les Parties (198)	
Protocole de Kyoto	192	Les États-Unis l'ont signé mais ne l'ont jamais ratifié. Le Canada s'en est retiré en 2011. Andorre, la Palestine et le Soudan du Sud n'en sont pas Parties et le protocole ne s'applique pas au Saint-Siège.
Amendement de Doha	148 Entrée en vigueur le 31 décembre 2020	Afghanistan, Bahreïn, Bhoutan, Canada, Érythrée, Iran, Irak, Israël, Jordanie, Laos, Libye, Mongolie, Myanmar, Oman, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, Qatar, Arabie saoudite, Somalie, Soudan du Sud, Syrie, Tadjikistan, Turquie, Émirats arabes unis, États-Unis, Vietnam, Yémen.
Accord de Paris	194 États et l'Union européenne	L'Iran, la Libye et le Yémen l'ont signé mais pas ratifié. Les États-Unis ont ratifié, se sont retirés en 2020 et ont ratifié à nouveau l'accord en 2021.

Source : Les auteurs

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

5.2 Acteurs non étatiques

Les acteurs non étatiques sont classés en neuf groupes qui reflètent mais diffèrent du cadre des « grands groupes » institué dans l'Agenda 21, le plan d'action de la Conférence des Nations Unies sur l'environnement et le développement, également connue sous le nom de Sommet de la Terre, en 1992.

La Groupes de circonscription de la CCNUCC sont :

- BINGO : organisations non gouvernementales (ONG) commerciales et industrielles
- ENGO : ONG environnementales
- RINGO : ONG de Recherche et ONG indépendantes
- IPO : organisations de peuples autochtones
- TUNGO : ONG syndicales
- WGC : groupe constitutif des femmes et du genre
- YOUNGO : ONG de jeunesse
- LGMA : le gouvernement et les autorités municipales locale
- Agriculteurs : agriculteurs et ONG agricoles

La participation des ONG a considérablement changé depuis le milieu des années 2000. Il existe de nombreuses autres ONG représentant des questions sociales, telles que le genre, le travail et les droits des peuples autochtones. Ces nouvelles ONG ont apporté et popularisé de nouveaux concepts (comme la justice climatique) et tactiques (comme les manifestations et la désobéissance civile).

Les ONG ont de nombreux objectifs lors des Conférences des Parties (COP) des Nations Unies. Certaines tentent d'influencer les négociations. D'autres utilisent les médias et l'attention du public lors des COP pour mobiliser l'opinion publique en faveur de l'action climatique ou pour ajouter de la transparence aux réunions. Certaines ONG présentent leur travail lors d'événements parallèles et d'espaces d'exposition et établissent des réseaux avec des organisations partageant les mêmes idées. Tous les représentants des ONG ne connaîtront donc pas bien les détails des négociations. Beaucoup ne vont pas du tout dans les salles de négociation.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Certaines ONG commerciales et industrielles peuvent en fait préconiser des progrès limités dans les négociations ou retarder l'action. Un nombre croissant de groupes industriels sont favorables à une action climatique forte, en particulier ceux du secteur des énergies renouvelables. D'autres, cependant, continuent de représenter les combustibles fossiles et d'autres secteurs nuisibles au climat. Ils font souvent du lobbying au niveau national, mais sont également présents lors des COP. Il y a un débat sur la question de savoir si les entreprises de combustibles fossiles devraient être autorisées aux COP sous le point de l'ordre du jour de l'Organe subsidiaire de mise en œuvre relatif aux dispositions relatives aux réunions intergouvernementales.

Parmi les ONG environnementales, le Réseau Action Climat (CAN) est l'un des groupes focaux. Il se compose de plus de 1 900 organisations, avec de nombreuses sections régionales et nationales. Les organisations pour la justice climatique (regroupées sous le nom de Climate Justice Now !) partagent le leadership du groupe des ONG environnementales. Ces deux groupes sont parfois en désaccord sur les questions et priorités clés. Les militants pour la justice climatique se concentrent sur les disparités entre le Nord et le Sud et appellent les pays développés à prendre des mesures significatives. CAN s'est rapproché de cette position, mais se concentre également sur la création de mécanismes de marché respectueux de l'environnement, ce que Climate Justice Now! considère comme une « fausse solution » au changement climatique.

Au moins une ONG fournit des rapports neutres et détaillés sur le processus de négociation quotidien (voir le Bulletin des Négociations de la Terre de l'Institut international du développement durable). D'autres ONG environnementales fournissent des perspectives critiques et une analyse des questions abordées dans les négociations (voir le bulletin d'information ECO, les mises à jour du Third World Network, Carbon Brief et Climate Change News). De nombreuses ONG environnementales rédigent des documents scientifiques et des documents de position pour influencer les négociations.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

La plupart des groupes de circonscription visent à former une position commune entre les membres du groupe. Ils donnent leur point de vue en plénière, dans des déclarations de 2 minutes. Beaucoup publient également leurs opinions sur les sites Internet. Ils tiennent des réunions de coordination quotidiennes qui sont annoncées sur le programme en direct et le programme quotidien. Une exception est le groupe constitutif de RINGO, qui ne fonctionne pas comme un groupe de défense et ne se coordonne pas avec les autres groupes.

5.3 Trucs et Astuces

Comme il y a littéralement des dizaines de milliers de participants à ces réunions, il est important de ne pas se sentir isolé et sans importance dans le processus. Il est facile de se sentir dépassé par le nombre de personnes, le nombre de stands d'ONG et d'organisations internationales, le nombre de salles impliquées dans le processus et par la manière décisive dont chacun semble savoir exactement quoi faire et où aller. Ne vous laissez pas bernier. La plupart sont aussi perdus que vous et essaient de faire semblant d'être à l'aise. S'il s'agit de votre première visite aux négociations, il peut être utile de savoir que les tables des pays sont disposées par ordre alphabétique dans les salles plénières et il est pratique de savoir où seront assis les collègues des autres pays. Voici quelques trucs et astuces :

- Trouvez les ONG de votre pays, régionales ou internationales ; ils s'assoient au fond de la salle. Ils seront peut-être disposés à expliquer les termes et les textes et à vous aider à trouver d'autres délégués ayant des positions de négociation similaires.
- Recherchez au préalable l'ONG que vous pourriez rencontrer. Il existe toute une gamme d'organisations avec leurs propres objectifs et mandats.
- Les déléguées devraient tendre la main aux autres femmes de leur délégation ou coalition. Cela peut les aider à se sentir moins isolées. Cela peut aider à fournir des informations sur les délégués masculins potentiels (État et ONG) à éviter.

Science is
NOT
NEGOTIABLE



DEPUTY
EXECUTIVE SECRETARY

6

Coalitions dans le régime du changement climatique

6.1 L'importance des coalitions

Les négociations sur le changement climatique se déroulent entre 198 pays. Il est impossible de négocier avec chaque pays individuellement. Cela signifie que les pays tentent de développer des coalitions avec d'autres pays. De telles coalitions sont nécessaires pour réduire efficacement le nombre de groupes engagés dans les négociations. En outre, de telles coalitions peuvent réduire les coûts de transaction pour les pays en les aidant à mettre en commun leurs ressources et à accroître leur levier de négociation. Les coalitions peuvent faire preuve de solidarité et d'un soutien fort, ce qui peut aider à mettre des questions à l'ordre du jour, à présenter une position et à modifier ou briser un consensus. Dans certains contextes, tels que la Présidence ou les consultations dirigées par les ministres, quelques représentants peuvent être invités à représenter la coalition.

Les coalitions peuvent être fondées sur le pouvoir (par exemple, le G-77 contre les non-G-77 ; voir le Chapitre 7), spécifiques à une question (par exemple, l'Alliance des petits États insulaires [AOSIS]), institutionnalisées ou formelles (par exemple, l'Union européenne [EU]), politiques ou construits (par exemple, le Groupe Parapluie). L'inconvénient des coalitions est que tous les pays de la coalition doivent s'entendre sur une position commune, ce qui peut réduire la flexibilité à la table des négociations. Souvent, le représentant de la coalition doit consulter le groupe avant d'accepter une proposition à la table de négociation.

6.2 Annexe I et Hors Annexe I

Dans le cadre de la Convention, les principaux groupes sont les pays visés à l'annexe I/B, à l'Annexe II et aux pays non visés à l'Annexe I (voir Chapitre 2 et Tableau 5). Ces groupes sont restés relativement stables, avec très peu de pays passant d'une Annexe à une autre. La Turquie a demandé à sortir de l'Annexe I, mais les pays ne sont pas encore parvenus à un accord. La plupart des pays non visés à l'Annexe I appartiennent au G-77 (voir Tableau 7).

Tableau 5. Liste des pays dans les Annexes

Pays de l'Annexe I (41 dont CE) et de l'Annexe B (39 dont CE)	Annexe II (25 Y compris la CE et la Turquie)	Non Parties à l'Annexe I
Parties visées à l'Annexe I (40) et Parties visées à l'Annexe B (0)		
Australie, Autriche, Biélorussie**, Belgique, Bulgarie, Canada, Croatie*, Tchécoslovaquie (maintenant : République tchèque et Slovaquie)*, Danemark, CEE (maintenant : Communauté européenne), Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Islande, Irlande, Italie, Japon, Kazakhstan***, Lettonie, Liechtenstein*, Lituanie, Luxembourg, Monaco*, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Norvège, Pologne, Portugal, Roumanie, Fédération de Russie, Slovénie*, Espagne, Suède, Suisse, Turquie** 7, Ukraine, Royaume-Uni, États-Unis	Australie, Autriche, Belgique, Canada, Danemark, CEE (maintenant : Communauté européenne), Finlande, France, Allemagne, Grèce, Islande, Irlande, Italie, Japon, Luxembourg, Pays-Bas, Nouvelle-Zélande, Norvège, Portugal, Espagne, Suède, Suisse, Royaume-Uni, États-Unis	155 pays (voir tableau 7)

Source : Les auteurs.

* pays ajoutés à l'Annexe I par amendement, adopté à la COP3 et entré en vigueur le 13/8/98 ; ** pays ne figurant pas à l'Annexe B du protocole de Kyoto ; ***Lors de la ratification du Protocole de Kyoto par le Kazakhstan et de son entrée en vigueur, le Kazakhstan est devenu partie à l'Annexe I aux fins du protocole, mais reste une Partie non visée à l'Annexe I au titre de la Convention.

L'Accord de Paris ne fait pas référence à l'Annexe I ou aux pays non visés à l'Annexe I. Il utilise les termes pays « développés » et « en développement » et précise une certaine flexibilité pour les pays les moins avancés et les petits États insulaires en développement.

Il existe un groupe qui comble la fracture entre les pays visés à l'Annexe I et ceux qui ne sont pas visés par l'Annexe I : le Groupe pour l'intégrité environnementale. Il comprend le Mexique, le Liechtenstein, Monaco, la République de Corée, la Suisse et la Géorgie.

6.3 Les divisions au sein des blocs (enjeux et politiques)

Au sein de l'Annexe I, il existe différents regroupements. Le groupe le plus permanent est l'Union européenne.

Tableau 6. Divisions au sein des pays de l'Annexe I (40 + CE)

UE (27)*	Groupe Parapluie (9)
Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, République tchèque, Danemark, Estonie, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Espagne et Suède	Australie, Canada, Japon, Nouvelle-Zélande, Kazakhstan, Norvège, Fédération de Russie**, Ukraine et États-Unis

Source : Les auteurs.

* Le Royaume-Uni a cessé d'être membre de l'UE après le Brexit en 2020.

** La Fédération de Russie n'a pas assuré de coordination avec le groupe depuis l'invasion de l'Ukraine.

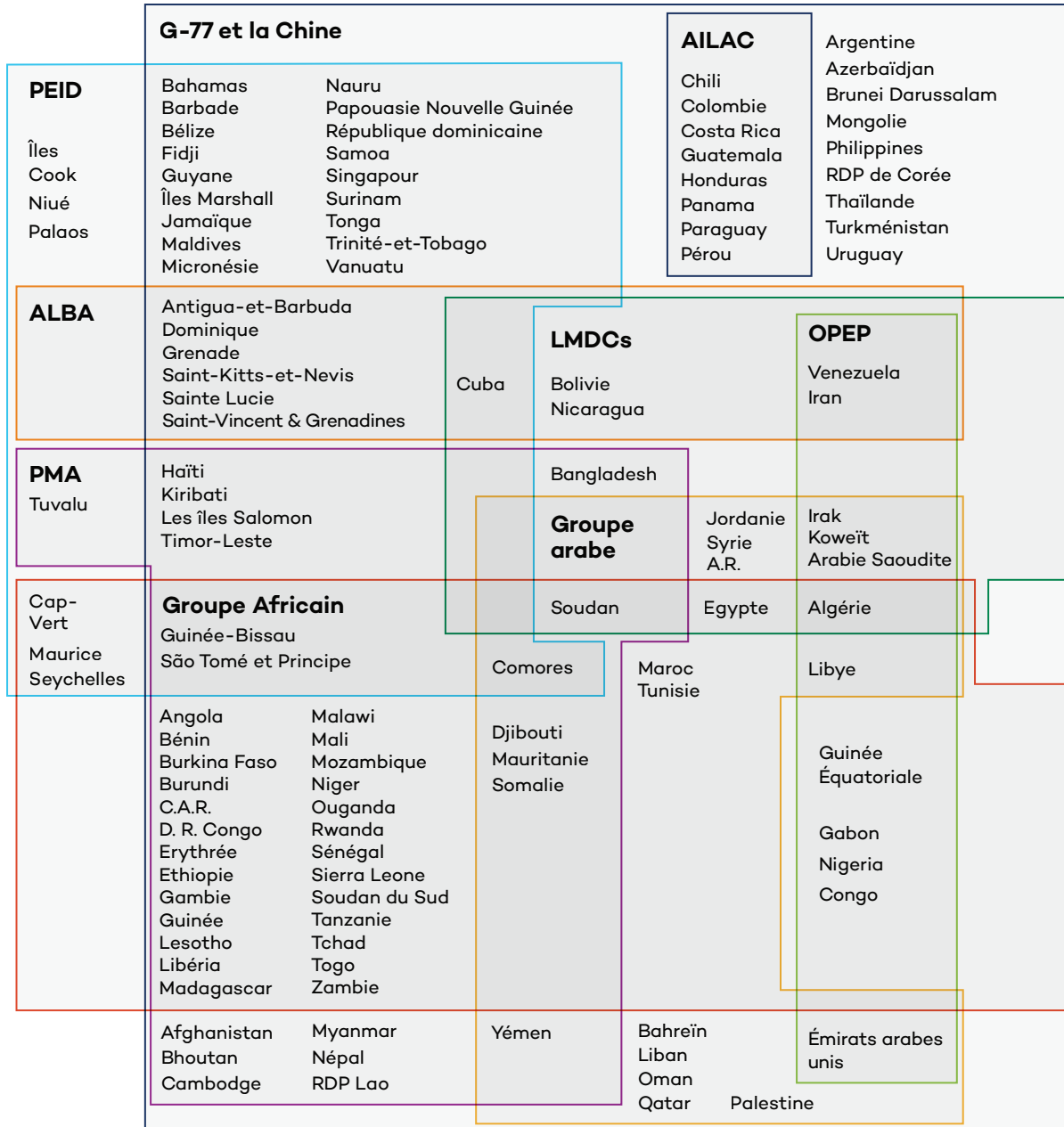
6.4 Les divisions entre les groupes hors Annexe I

Les pays non visés à l'Annexe I se regroupent également en divers groupes. Ces regroupements sont des groupes de convenance ; ils sont basés sur des associations historiques, économiques et géographiques. D'autres ont partagé des préoccupations, comme la vulnérabilité climatique. Les membres se chevauchent souvent et peuvent changer (Parties adhérentes ou non).

Les coalitions hors Annexe I comprennent :

- AOSIS
- Le Groupe Africain
- Pays les moins développés
- L'Alliance indépendante de l'Amérique latine et des Caraïbes
- Pays en développement partageant les mêmes idées
- Argentine, Brésil et Uruguay
- Coalition des nations des forêts tropicales
- Le Groupe arabe

Graphique 14. Groupes de négociation dans les négociations sur le climat



Source : Les auteurs.

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

	Candidats de l'UE Albanie Bosnie Herz. Macédoine du Nord Monténégro Serbie	Annexe I Turquie	Groupe Parapluie	Union européenne Union européenne
CEI Tajikistan	Moldavie Arménie Kirghizistan Ouzbékistan	EITs Biélorussie Fédération de Russie	Ukraine Kazakhstan	Croatie
Salvador Équateur Indonésie Malaisie Pakistan Sri Lanka Viet Nam	OCDE			Bulgarie Pologne Estonie Roumanie Hongrie Slovaquie Lettonie Slovénie Lituanie Tchéquie
Chine Inde	EIG République de Corée Mexique	Annexe II Suisse	Australie Canada États-Unis Islande Japon Norvège Nouvelle-Zélande UK	Allemagne Grèce Autriche Irlande Belgique Italie Danemark Luxembourg Espagne Pays-Bas Finlande Portugal France Suède
BASIC Brésil	Géorgie	Liechtenstein Monaco		
Afrique du Sud	Andorre Saint Marin		Israël	Chypre Malte
Botswana Cameroun Côte d'Ivoire Eswatini Ghana Kenya Namibie Zimbabwe	Groupe Africain	Groupe des négociateurs Africains		
	ALBA	Alliance bolivarienne pour les peuples de notre Amérique		
	AILAC	L'Alliance indépendante de l'Amérique latine et des Caraïbes		
	BASIC	Brésil, l'Afrique du Sud, l'Inde et la Chine		
	CEI	Communauté des États indépendants		
	EIG	Groupe d'intégrité environnementale		
	EITs	Economies en transitions		
	LMDCs	Pays en développement partageant les mêmes idées		
	OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques		
	OPEP	Organisation des pays exportateurs de pétrole		
	PEID	Petits États insulaires en développement		
	PMA	Pays les moins avancés		

6.5 Trucs et Astuces

- Identifiez la ou les coalitions auxquelles vous appartenez.
- Si votre pays est membre du G-77, assistez aux réunions du G-77, qui commencent normalement à 9h00 pendant les sessions.
- Identifiez les autres coalitions auxquelles vous appartenez et assistez à leurs réunions. D'autres réunions des coalitions sont programmées en direct.
- Assistez aux réunions préalables des coalitions dans les jours précédant une session.
- Identifiez s'il existe des questions sur lesquelles vous pouvez être d'accord avec d'autres coalitions, mais ne le faites pas dans le dos de votre propre groupe. Cela peut créer une rupture diplomatique désagréable.
- Lorsque vous établissez des contacts, gardez à l'esprit les coalitions de pays existantes.
- Lisez les divers documents qui couvrent les positions des pays sur des questions spécifiques.
- Conservez des copies des positions de groupe et des soumissions issues des négociations passées et en cours dans leurs différentes versions (mémoire institutionnelle).
- Faites une analyse critique de chaque texte, en prêtant attention aux politiques sous-jacentes ou aux « pièges ».

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION



VEDDE

IDPINES

CIIRA

VENEZUE

BE

ECVDT

MA

7

Le G-77 et la Chine

7.1 La nécessité du G-77 et de la Chine

Le Sud global compte trois milliards et demi de personnes vivant dans environ 140 pays et dans des milliers de communautés aux religions, langues, coutumes et ressources diverses. Cependant, il existe également en tant qu'organisme vaguement uni, défini par sa situation géographique, ses caractéristiques structurelles et politiques communes, son utilisation d'une monnaie faible et ses expériences historiques communes. Alors que dans les premières années des négociations sur le climat, le G77 et la Chine parlaient souvent en groupe, ils ne le font plus souvent. Cela peut être dommage car cela réduit leur capacité à négocier efficacement. D'où ce chapitre.

Alors que la naissance du G-77 en 1964 visait principalement à développer une stratégie de négociation coalitionnelle pour restructurer le système économique international en faveur du Sud, le G-77 a également été utilisé comme cadre de négociation sur des questions environnementales et autres. Dans les années 1970 et 1980, le G-77 a eu du mal à exprimer sa position. Avec la fin de l'ère Reagan, la guerre froide et le déclin économique de nombreux pays en développement, ceux-ci ont une fois de plus tenté d'accroître leur pouvoir de négociation grâce à la préparation du Sommet de la Terre et ont pu redéfinir leur position. Depuis, le groupe a connu une croissance exponentielle et influence les différents comités de l'ONU. En 2000, le tout premier sommet mondial du G-77 a eu lieu. Son dernier sommet a eu lieu en septembre 2023.

7.2 Les membres du G-77 et Chine

Il existe 155 pays non visés à l'Annexe I. Parmi eux, 135 sont membres du groupe G-77 et Chine (voir tableau 7).

Tableau 7. Membres du G-77 et pays non membres du G-77 et non visés à l'Annexe I

Pays du G-77 (135)	135 – 1 (La Palestine n'est pas un État indépendant)
Nouveaux OCDE (6)	Chili, Colombie, Costa Rica, Israël, Corée (Rép.), Mexique
CEITS⁴ (14)	Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bosnie Herzégovine, Géorgie, Kazakhstan, le Kirghizistan, Monténégro, la Moldavie, Serbie, le Tadjikistan, Macédoine du Nord, le Turkménistan, Ouzbékistan
AOSIS (Non-G-77) (4)	Îles Cook, Niué, Palau, Tuvalu
Divers. (3)	Andorre, Saint-Siège, Saint Marin

Source : Les auteurs.

Comme mentionné ci-dessus, il existe de nombreuses coalitions de pays en développement, chacune représentant une région différente et/ou ses problèmes uniques. Le groupe G-77/Chine est donc diversifié et a parfois du mal à trouver des positions fortes qui réunissent l'accord de tous les membres.

La présidence du G-77 est assurée à tour de rôle entre les pays sur une base annuelle. Au cours de la dernière décennie, la Bolivie, l'Afrique du Sud, la Thaïlande, l'Équateur, l'Égypte, la Palestine, la Guyane, la Guinée et le Pakistan ont présidé à tour de rôle : Cuba présidera en 2023. L'Ouganda sera le prochain Président. La Présidence tourne entre les régions, mais il n'y a pas de visibilité sur liste des futures Présidences.

⁴ Pays à économie en transition

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

Le G-77 et la Chine ont actuellement un Chapitre à Rome (au sein de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture), un Chapitre à Paris (au sein de l'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture), un Chapitre à Nairobi (au Programme des Nations Unies pour l'environnement), un Chapitre à Washington (au Fonds monétaire international et à la Banque mondiale) et un Chapitre de Vienne (depuis 1998 à l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel) (<http://www.G-77.org/vienna/index.html>).

7.3 L'objectif du G-77 et de la Chine

Le G77 et la Chine visent à articuler et à promouvoir les intérêts économiques collectifs et à renforcer la capacité de négociation commune sur toutes les questions majeures de l'ONU. Cette année, le G-77 et la Chine ont exposé leurs principales préoccupations lors du Sommet de La Havane en septembre 2023 (Groupe des 77 et Chine, 2023). Il a réaffirmé son engagement, se déclarant “convaincu de la nécessité urgente d'agir ensemble” et “réaffirmant notre pleine adhésion à l'esprit, aux principes et aux objectifs du Groupe des 77 et de la Chine”. Le Sommet a souligné le rôle central de la science, de la technologie et de l'innovation, en mettant l'accent sur « le besoin urgent d'une réforme globale de l'architecture financière internationale » et en plaidant pour un monde où tous les États s'engagent dans une coopération « gagnant-gagnant » qui peut apporter « d'énormes bénéfices », des gains pour tous les pays et toutes les régions du monde. » Le Groupe a exprimé sa profonde préoccupation face aux « disparités existantes entre les pays développés et les pays en développement en termes de conditions, de possibilités et de capacités pour produire de nouvelles connaissances scientifiques et technologiques”. Face aux défis récents, notamment la pandémie de COVID-19, le G-77 et la Chine ont souligné la nécessité d'une solidarité mondiale et d'une coopération internationale, affirmant la nécessité d'un « accès sans entrave, opportun et équitable pour les pays en développement aux mesures liées à la santé, aux produits et aux technologies. » Fermement opposé à toute forme de mesures économiques coercitives, le groupe a déclaré : « Nous rejetons l'imposition de lois et de réglementations ayant un impact extraterritorial et toutes autres formes de mesures économiques coercitives, y compris les sanctions unilatérales contre les pays en développement », soulignant que de telles

actions contrecarrent gravement les objectifs de développement. Le Sommet a également souligné le développement et l'utilisation éthiques et responsables de la science, de la technologie et de l'innovation, reconnaissant leur rôle essentiel dans la promotion de « modes de production et de consommation plus durables ».

7.4 Les défis du G-77 et de la Chine

Le G-77 est confronté à des défis extraordinaires. Le Groupe comprend quelques pays très riches parmi une grande majorité de pays pauvres. Les systèmes de gouvernance sont différents et disposent de ressources limitées. Le Secrétariat du G-77 et la Chine lui-même dispose de ressources limitées. Bien que le G-77 partage des préoccupations majeures, il existe de nombreuses questions sur lesquelles les pays membres ont des intérêts divergents.

Le Groupe comprend des pays très vulnérables au changement climatique et certains dont l'économie dépend des combustibles fossiles. Il est de plus en plus rare que le Groupe puisse trouver une position commune. Souvent, les déclarations d'ouverture et de clôture se lisent comme une liste de priorités entre les différents membres du Groupe.

Lorsque le Groupe peut détenir une position partagée, il peut être très puissant. Récemment, l'appel en faveur d'un fonds pour les pertes et dommages a été couronné de succès en partie parce que le G-77/Chine a maintenu une position cohérente. Les pertes et dommages et l'agriculture sont deux domaines des négociations sur le climat dans lesquels le G-77 tend à s'unifier. Le Groupe partage souvent des objectifs communs dans les négociations financières, même si les coalitions individuelles ajoutent leurs propres points de vue plus détaillés à la table des négociations.

Les entretiens révèlent que les pays du G-77 sont également touchés par une série de dilemmes idéologiques liés aux négociations environnementales. Les principaux défis auxquels ces pays sont confrontés comprennent les difficultés à définir ce à quoi devraient ressembler le développement durable, le développement à faible émission de carbone et une transition juste. Beaucoup de ces pays sont également confrontés à une pauvreté extrême, ce qui implique qu'ils sont confrontés au dilemme : soit utiliser leurs dernières ressources de manière non durable, soit perdre une opportunité de croissance à court terme. La question que se posent certains pays en développement est la suivante : peuvent-ils donner

LE CONTEXTE DE NÉGOCIATION

à leur propre secteur privé les moyens de résoudre les problèmes publics ? En ce qui concerne les négociations sur le changement climatique, ils sont également confrontés au dilemme suivant : comment demander l'équité dans les négociations internationales sans être tenus pour responsables par d'autres pays et acteurs locaux des questions liées à l'équité nationale (voir Tableau 8). Comment peuvent-ils se développer s'ils évitent d'utiliser les énergies fossiles sur leur propre territoire ? Le G-77 est à la recherche d'une vision commune pour l'avenir.

Tableau 8. Dilemmes de durabilité dans les pays du Sud

Les dilemmes	Description
Développement	Comment moderniser sans Occidentaliser ?
Pauvreté – I	Comment survivre sans dilapider ses ressources ?
Pauvreté – II	Comment demander de l'aide sans hypothéquer son avenir ?
Privatisation	Comment permettre au secteur privé de résoudre les problèmes publics ?
Équité	Comment atteindre l'équité mondiale sans être tenu responsable pour l'équité nationale ?
Économie	Comment répondre aux intérêts du business à court terme sans compromettre les intérêts économiques à long terme ? Est-ce que cela fait du sens économiquement de laisser les combustibles fossiles sous terre ?

Source : Les Auteurs.

7.5 Trucs et astuces

- Maîtrisez les procédures internes et le fonctionnement du Groupe. Soyez actif au sein du Groupe tout en travaillant avec vos coalitions spécifiques.
- Attribuez la responsabilité de chaque question de négociation à différents collègues au sein du G-77.
- Essayez toujours de mettre une proposition par écrit et de la présenter au Groupe à l'avance.
- Écoutez très attentivement les opinions des autres et voyez si vous parlez la même langue.
- Identifiez les principaux intérêts du G-77 et défendez-les pour chaque question, à moins qu'ils ne soient incompatibles avec les intérêts de votre pays ou de votre coalition.
- Échangez des idées et des approches de manière informelle entre les membres du G-77.
- Essayez de comprendre les forces et les faiblesses du G-77 et essayez de contribuer à minimiser ses faiblesses.
- Certains délégués ont tendance à dominer les discussions (notamment les délégués anglophones). Essayez de trouver des moyens de communiquer pour vous assurer que vous aussi avez une chance. Les présentations écrites sont un moyen d'influer sur l'ordre du jour et le processus interne.
- Assurez-vous que des personnes possédant des compétences linguistiques soient incluses dans vos délégations nationales.
- Capitalisez sur la taille du groupe et évitez de vous sentir impuissant face aux pays plus riches.

PARTIE II

Les compétences pour une bonne négociation



8

Le négociateur idéal

8.1 Théorie de la négociation

L'objectif fondamental de la négociation est de résoudre les conflits d'intérêts sur diverses questions. La négociation vise à parvenir à un résultat satisfaisant toutes les Parties. Un bon négociateur est quelqu'un qui est sensible à la culture, qui sait écouter, qui est proactif, diplomate, analytique et qui possède des connaissances techniques, des compétences linguistiques et, surtout, de l'autodiscipline. Il est important de se rappeler que les individus peuvent faire la différence même s'ils viennent de très petits pays. Une compréhension approfondie du processus de négociation et des règles de procédure peut aplanir les différences de pouvoir et amplifier l'impact personnel.

8.2 Se préparer aux négociations

Un bon négociateur se prépare minutieusement aux négociations. Cela signifie que le négociateur a une bonne compréhension des questions en jeu, ainsi qu'une clarté sur les intérêts et la position de son pays sur chacune des questions. Ils doivent être conscients des « lignes rouges » (positions non négociables) et des « lignes jaunes » (positions de prudence) de leur pays. Il est tout aussi important de chercher à discerner et à comprendre les positions respectives des autres pays, dans la mesure où les positions dans les négociations sont basées sur ces intérêts plus profonds. En effet, le négociateur doit être parfaitement au courant de toutes les questions clés qui seront abordées lors des négociations dans le prochain cycle de négociations et doit connaître toutes les questions qui ont été acceptées ou rejetées lors des négociations passées. Le négociateur doit être pleinement conscient des implications juridiques du règlement intérieur

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

et des textes adoptés, doit être familier avec le protocole diplomatique et doit posséder des compétences sociales qui lui permettent de se mêler librement dans le contexte international. De plus en plus, un bon négociateur doit également maîtriser l'utilisation des outils et des plateformes numériques et comprendre les nuances des communications numériques. La maîtrise de l'étiquette numérique, du maintien de l'engagement dans les réunions virtuelles à la garantie d'une présentation vidéo et audio optimale, est importante dans les négociations modernes sur le climat.

Dans le contexte de la diplomatie environnementale moderne, un négociateur doit non seulement posséder des compétences juridiques et politiques, mais également une bonne connaissance approfondie de l'économie, de la finance et des sciences naturelles. De plus, comme la plupart de ces questions couvrent une complexité très détaillée, le négociateur doit être capable d'assimiler les faits et de les séparer des hypothèses et des perceptions. Le négociateur doit se préparer à l'avance sur la base des perceptions des parties prenantes dans son propre pays afin de déterminer sa propre position sur ces questions.

Selon la Convention de Vienne sur le droit des traités, les effets d'un traité sur un État particulier ne peuvent être considérés comme nuls en raison du manque de pouvoir du représentant (Art. 47). L'erreur du représentant peut être acceptée comme un moyen de rendre un traité spécifique invalide à l'égard de l'État spécifique, mais seulement si « l'erreur concerne un fait ou une situation dont cet État supposait qu'il existait au moment où le traité a été conclu et qu'elle constituait une base essentielle de son consentement à être lié par le traité » (Art. 48 (1)), sauf lorsque « l'État en question a contribué par son propre comportement à l'erreur ou si les circonstances étaient de nature à permettre à l'État de connaître d'une éventuelle erreur » (Art. 48 (2)). Cela implique que le négociateur doit à tout moment être pleinement préparé aux négociations ; sinon, ils pourraient placer le pays représenté dans une position compromettante.

Une bonne équipe de négociation se compose d'un groupe de négociateurs qui couvrent les différentes questions et possèdent une expertise dans des domaines complémentaires. L'équipe est dirigée par le chef de délégation. Il y a souvent un administrateur général qui peut négocier pendant les séances qui durent toute la nuit. Les chefs de délégation peuvent être appelés à représenter les intérêts de leur pays dans les consultations menées par la Présidence, bien que cela se produise souvent au sein de coalitions.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Une division claire du travail entre les membres de l'équipe en termes de contenu et de processus est organisée à l'avance, en tirant parti des compétences et de l'expérience technique de chaque membre. Les plus jeunes membres de l'équipe sont intégrés et encadrés dans le processus. Certains membres de l'équipe se concentrent sur des questions intersectorielles afin que la position du pays soit cohérente dans différentes sous-questions connexes. D'autres peuvent se voir confier la tâche de constituer des coalitions avec d'autres pays ou se concentrer uniquement sur le suivi du processus et l'obtention des documents les plus importants pour les négociations. Les rédacteurs juridiques peuvent être impliqués simplement dans la rédaction du texte. Certains peuvent être chargés de prendre de nombreuses notes sur les négociations afin de pouvoir vérifier les positions (changeantes) des autres pays.

À mesure que la proportion de femmes, de jeunes et de négociateurs autochtones augmente, il est impératif pour l'équipe de favoriser un environnement de travail inclusif. Cela signifie veiller à ce que chaque membre soit traité équitablement, offrir un soutien et des conseils en cas de besoin, respecter les diverses perspectives et valoriser les connaissances et les compétences uniques que chaque individu apporte aux négociations.

Les préparatifs doivent être effectués avant les négociations, afin que celles-ci aient le temps de répondre aux nouvelles idées et points de vue qui circulent.

8.3 Postes et négociations

Il existe deux types de stratégies de négociation. L'une est appelée négociation distributive (« dure ») et l'autre, négociation intégrative (« douce »). La forme de négociation la plus simple est la négociation distributive. Ici, une Partie veut un élément de l'autre. C'est une situation gagnant-perdant. Dans de telles situations, il est probable que l'un gagne aux dépens de l'autre. Dans de telles négociations, chaque Partie a une position d'aspiration (une position qu'elle souhaite) et une position de réserve (la position de négociation la plus basse acceptable). L'accord se situe normalement entre les deux positions de réserve des deux Parties. S'il y a un chevauchement considérable, il est possible que les deux Parties soient satisfaites (Saner, 2000, citant Walton et McKersie, 1965).

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

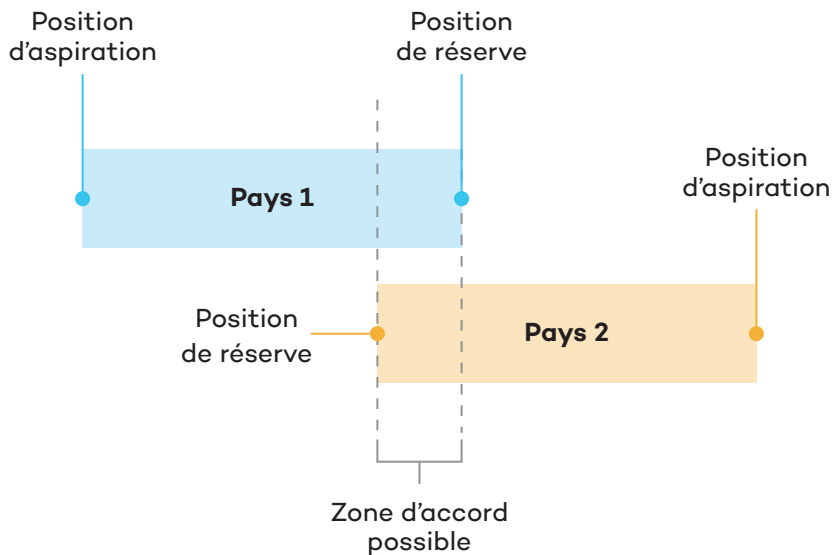
S'il n'y a pas de chevauchement entre les positions des Parties (ou pas de « zone d'accord possible » ou de « zone d'atterrissage »), alors il est en fait temps pour les Parties de mettre fin aux négociations, car il est probable qu'elles ne seront satisfaites qu'au prix d'un coût substantiel pour l'autre (Saner, 2000). Dans le contexte des négociations climatiques, la négociation distributive est généralement moins appropriée car les négociations climatiques impliquent des questions multiformes qui ne sont pas propices à un paradigme de jeu à somme nulle, gagnant-perdant (Gupta, 2012).

Dans la négociation intégrative, on tente de combler le fossé entre les intérêts des deux Parties en développant un éventuel ensemble d'éléments de négociation. Dans ce scénario, les deux Parties s'efforcent d'identifier une nouvelle option qui intégrera les positions des deux Parties. Cela peut être réalisé grâce à des liens entre les problèmes et d'autres domaines problématiques. En conséquence, chaque Partie fait des concessions dans différents domaines et ensemble, elles parviennent à une satisfaction relative ; une situation « gagnant-gagnant ». Cette approche exige que les deux Parties soient proactives dans la recherche d'options potentielles pour développer de tels liens entre les questions et qu'elles soient prêtes à s'offrir mutuellement quelque chose de valeur.

Sur cette base, il est essentiel que les négociateurs privilégient autant que possible une approche gagnant-gagnant plutôt que de se contenter d'un résultat gagnant-perdant. Pour y parvenir, un négociateur doit approfondir sa compréhension des intérêts sous-jacents (le « pourquoi ») derrière une position (le « quoi »). En se concentrant sur ces intérêts plutôt que sur une position rigide, il devient souvent évident que les objectifs des Parties aux négociations ne sont pas nécessairement en conflit. La reconnaissance de ces intérêts permet au négociateur de concevoir des propositions alternatives qui profitent à toutes les Parties impliquées, une stratégie souvent appelée « grossir le gâteau ». Il est cependant crucial que ces alternatives soient perçues comme équitables par les autres Parties. L'équité légitime non seulement une proposition, mais favorise également la confiance. Si une proposition est perçue comme injuste, elle peut affaiblir les accords, en particulier lorsque les négociations se heurtent à des difficultés.⁵

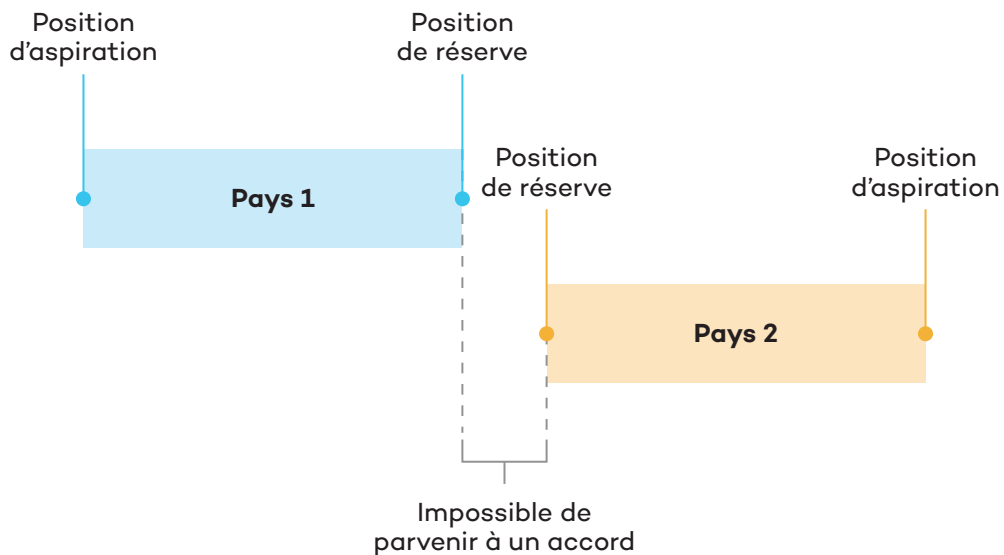
⁵ Informations dérivées du Programme sur la négociation de la Harvard Law School et de la Négociation et Résolution Collaborative des Conflicts de la Harvard Kennedy School.

Graphique 15. Zone d'accord possible



Source : Les auteurs.

Graphique 16. Zone de désaccord possible



Source : Les auteurs.

Dans la négociation intégrative, les Parties peuvent élargir l'espace d'accord en identifiant et en discutant d'une gamme d'alternatives, en améliorant la qualité et la quantité des informations mises à la disposition des autres Parties et en essayant d'influencer la perception de l'autre Partie (Saner, 2000). Cependant, si seules certaines Parties s'engagent dans des négociations intégratives tandis que d'autres se contentent de réagir, les négociations risquent de ne pas être favorables à la Partie réactive. Il est essentiel que tous les négociateurs, quelle que soit la force de leur position perçue, élaborent des stratégies d'intégration proactives.

8.4 Trucs et Astuces

- Comprenez les processus et procédures impliqués dans les négociations.
- Préparez minutieusement chaque séance de négociation. Plus précisément, cela pourrait impliquer de créer une cartographie des parties prenantes qui inclut les positions et les intérêts des Parties concernées. Classez-les en fonction de leur alignement : alignés, opposés, nucléaires ou indifférents. Construire une relation avec chaque Partie peut vous aider lors de vos négociations (Gaudioi et al., 2019).
- Pour mieux comprendre le contexte des négociations, familiarisez-vous avec les concepts et expressions historiques, les mots de code et la charge de travail de vos interlocuteurs. Cela peut vous aider à formuler une stratégie prometteuse (Gaudioi et al., 2019).
- Discutez des questions clés au sein de votre équipe de négociation et contactez d'autres personnes de votre gouvernement qui pourraient être intéressées.
- Recherchez activement des alliés : discutez des questions à l'ordre du jour avec des représentants d'autres pays et d'ONG et cherchez à identifier des pays partageant les mêmes idées avant de vous lancer dans les négociations.
- La compétence et la chaleur aident à rassembler la bonne volonté, le soutien et la coopération (Gaudioi et al., 2019).
- Établissez des relations et établissez la confiance avec les autres en les traitant comme des personnes plutôt que comme des négociateurs. Abordez-les dans des cadres informels en dehors des négociations. Le cas échéant, prenez la parole au nom de votre pays ou de votre groupe de négociation pour faire valoir un point politique dans lequel vous montrez votre soutien à ce qu'un autre pays ou groupe a dit sans expliquer la position. Cela peut porter ses fruits plus tard dans la salle de négociation.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

- Les négociations avancent souvent très rapidement. Il est très difficile de lire le texte pendant les négociations. Il est difficile de prédire quels articles seront négociés lentement et lesquels ne le seront pas. Soyez-en conscient et préparez-vous à une variété de scénarios nécessitant une réflexion rapide.
- Internaliser le texte de négociation. Concentrez-vous sur l'ordre du jour et les points à discuter.
- Révisez votre stratégie et vos actions de négociation à intervalles réguliers pendant le processus pour vous assurer que vous êtes sur la bonne voie (Gaudiosi et al., 2019).
- Lisez les notes d'information de vos prédécesseurs ou, mieux encore, parlez-leur.
- La gestion du temps est essentielle. Comprenez l'ordre du jour et décidez ce que vous pouvez faire, quand et comment. La préparation réduit le stress lors des négociations.
- Comprenez la géographie des COP ; qui siège où et où se déroulent les réunions critiques et les événements parallèles ? Où se déroulent les négociations formelles ? Où se déroulent les négociations informelles ?
- Sachez lire la pièce. Retrouvez les pancartes des pays amis ; ils pourraient être vos alliés. Sachez également quand ne pas vous impliquer : soyez conscient de ce qui est décidé et des positions opposées, et jugez si la question spécifique en cours de discussion est une priorité pour un pays ou un groupe. Sur cette base, déterminez si une intervention est nécessaire ou s'il vaut mieux ne pas s'impliquer.
- Ne laissez pas les événements parallèles et les stands des ONG vous distraire de la tâche principale de négociation. Essayez d'être conscient des distractions et des préjugés tout au long du processus de négociation (Gaudiosi et al., 2019).
- Sachez à l'avance à qui votre gouvernement a toujours fait confiance et à qui il n'a pas fait confiance. Sachez également ce qui a été réalisé par d'autres pays.
- Agissez de manière cohérente et crédible lors des négociations. Votre réputation peut être essentielle aux négociations ultérieures (Gaudiosi et al., 2019).
- Préparez un briefing clair décrivant les résultats attendus par votre gouvernement. Connaissez vos intérêts et vos résultats.
- Faites attention à ne pas trop défendre votre position. Vous risquez de vous retrouver acculé et il sera alors plus difficile de changer de position sans perdre la face.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- Développez plus d'une version d'un texte proposé (vous devrez peut-être également anticiper les réactions).
- Considérez les stratégies relatives et les chances disponibles pour tenter d'obtenir les livrables.
- Ayez des raisons prêtes à défendre les concepts clés et les positions de négociation.
- N'introduisez pas de langage complexe qui ne clarifie pas le processus ou ne fournit pas de garantie, car cela peut créer des problèmes imprévus. Utilisez le flou uniquement pour garantir vos propres priorités (Gaudiosi et al., 2019).
- Soyez prêt à expliquer pourquoi le texte existant est ou n'est pas acceptable.
- Soyez flexible et prêt à effectuer des retraites tactiques, à jouer et, si nécessaire, à changer de cap pour atteindre votre objectif.
- Si une majorité des Parties semblent être d'accord avec vous, profitez de l'élan de votre côté. La plupart des Parties sont moins susceptibles de s'opposer à une majorité (Gaudiosi et al., 2019).
- Essayez de développer des liens utiles avec d'autres questions d'intérêt pour votre pays et les raisons pour lesquelles celles-ci devraient être liées aux négociations sur le climat.
- Informez-vous sur les expériences et le parcours antérieurs de vos homologues. Cela peut vous aider à voir vos propres données à travers leurs yeux et ainsi à convaincre votre interlocuteur (Gaudiosi et al., 2019).
- Soyez conscient des récits, des intérêts, des priorités et des lignes rouges des autres négociateurs. Ceux-ci peuvent vous aider à améliorer votre propre stratégie et à créer des alliances et de nouvelles solutions mutuellement avantageuses (Gaudiosi et al., 2019).
- Essayez d'identifier les domaines dans lesquels vous pouvez faire des concessions à l'autre Partie pendant les négociations en échange de questions sur lesquelles vos préoccupations sont satisfaites.
- Dans une situation où des incitations supplémentaires sont nécessaires pour atteindre votre objectif, les offres globales sont utiles pour garantir des compromis (Gaudiosi et al., 2019).
- Veillez à ce que le libellé et l'action de tout accord soient réalisables, afin que tous les signataires assurent le suivi de la mise en œuvre (Gaudiosi et al., 2019).
- Lisez le Bulletin des Négociations de la Terre, l'ECO et les bulletins d'information régionaux des ONG pour rester informé.



9

Le négociateur défavorisé

9.1 Introduction

Les négociations sur le changement climatique ont considérablement évolué au fil des années, reflétant la nature dynamique des défis environnementaux mondiaux et l'évolution du paysage géopolitique. Ces négociations comportent de multiples facettes, englobant des subtilités scientifiques, des dilemmes politiques et une myriade d'intérêts de parties prenantes. Les négociateurs, qu'ils viennent de pays développés ou en développement, sont aux prises avec de vastes flux d'informations, des accords fluctuants et des manœuvres stratégiques des Parties opposées.

Cela dit, il est crucial de reconnaître que les défis auxquels sont confrontés les négociateurs ne sont pas uniformes. Si tous les négociateurs doivent composer avec les complexités du processus de négociation, ceux des pays en développement se heurtent souvent à des obstacles supplémentaires. Ces défis découlent d'iniquités historiques, de différents niveaux d'expertise technique et de capacités variables à s'engager dans des négociations prolongées. Cependant, il est également essentiel d'aborder ce sujet avec sensibilité et respect, en évitant les généralisations ou un ton condescendant. Les pays plus petits ou moins privilégiés ont fait preuve de résilience, d'innovation et de leadership dans de nombreux forums mondiaux, et leurs négociateurs ont apporté des perspectives et des atouts uniques et continueront de le faire. De nombreux domaines spécifiques de la politique climatique et des articles des traités – y compris les références à 1,5°C et à l'objectif mondial d'adaptation – découlent des compétences de négociation des pays en développement.

Ce chapitre examine les défis spécifiques auxquels sont confrontés les négociateurs des pays ayant moins de ressources ou d'expérience avant que le chapitre 10 ne s'en inspire pour offrir des idées et des stratégies permettant de surmonter ces obstacles efficacement.

9.2 Le négociateur dans le contexte national - le mandat vide de sens

De manière générale, de nombreux négociateurs représentant les pays en développement sont confrontés à un ensemble unique de défis et se trouvent à la croisée des chemins. Leur position est façonnée par une confluence de facteurs historiques, socio-économiques et politiques qui les distinguent de leurs homologues des pays plus industrialisés.

- 1. Contexte historique :** De nombreux pays sont encore aux prises avec l'héritage du colonialisme, qui a laissé des impacts profondément enracinés sur leurs structures socio-économiques et leurs cadres de gouvernance. Ce contexte historique peut influencer leur position dans les négociations alors qu'ils cherchent à obtenir réparation pour les injustices passées et une répartition plus équitable des responsabilités futures. Cela est particulièrement vrai pour ce que la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC) appelle les pays « en développement ». Il existe également la CCNUCC et d'autres programmes climatiques qui impliquent l'accès ou la modification de l'utilisation des terres et du régime foncier.
- 2. Cadres politiques en évolution :** Alors que certains pays ont eu le luxe d'évoluer pendant des décennies en matière de politique en termes de changement climatique, de nombreux pays plus petits en sont aux premiers stades de la formulation de leurs stratégies climatiques. Cela n'est pas un signe d'insuffisance mais plutôt le reflet des différentes trajectoires empruntées par les pays dans leur parcours de développement.
- 3. Informations et capacités scientifiques :** L'accès à la recherche scientifique de pointe et la capacité d'interpréter et d'appliquer ces informations peuvent être limités dans certains pays. Cela n'est pas dû à un manque d'intelligence ou de capacités, mais découle souvent de contraintes en matière de ressources et de priorités nationales concurrentes. C'est également le résultat d'un manque de recherche dans les pays plus dotés en ressources sur les effets du changement climatique dans les pays et contextes moins dotés en ressources.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

4. **Engagement de la société civile et de l'industrie** : Dans certains pays, la relation entre les négociateurs, la société civile et l'industrie peut être complexe. Si certains pays disposent de mécanismes d'engagement solides, d'autres pourraient en être aux premiers stades de la promotion de ces dialogues. Cette interaction dynamique peut influencer la profondeur et l'orientation des négociations sur le climat.
5. **Priorités économiques et de développement** : Équilibrer les besoins de développement immédiats et les objectifs climatiques à long terme est une corde raide que les négociateurs des pays en développement parcourent souvent. Leurs pays pourraient être confrontés à des défis urgents tels que la réduction de la pauvreté, le développement des infrastructures et les soins de santé, qui peuvent influencer leurs priorités de négociation.
6. **Diverses voix et perspectives** : Les pays en développement ne constituent pas une entité monolithique. Ils englobent un vaste éventail de cultures, d'économies et d'écosystèmes. Cette diversité signifie que les négociateurs portent souvent le poids de représenter des intérêts variés et parfois contradictoires.

Compte tenu de ces défis multiformes, les négociateurs de certains pays peuvent parfois se retrouver dans des positions où l'ampleur des questions qu'ils doivent aborder et la complexité auxquelles ils sont confrontés prennent le dessus sur leurs mandats fondamentaux. Le terme « mandat creux » émerge de ce contexte. Cela ne reflète pas la capacité ou l'intention du négociateur, mais plutôt le résultat d'une confluence écrasante de défis.

Lorsque les négociateurs sont aux prises avec des héritages historiques, des paysages politiques en évolution, des lacunes en matière d'informations scientifiques, des engagements variés des parties prenantes, des priorités de développement urgentes et la nécessité de représenter des voix diverses, cela peut parfois conduire à une situation où les objectifs fondamentaux de la négociation peuvent sembler dilués. Cette dilution peut se manifester par des déclarations ou des positions plus larges qui pourraient ne pas rendre compte des nuances ou des priorités spécifiques de leur nation. Bien que le chapitre 10 examine en détail la résolution des défis rencontrés par certains pays lors des négociations sur le climat, le tableau 9 note certaines stratégies spécifiques pour surmonter le vide du mandat de négociation.

Encadré 10. Scientific controverses

Les décideurs politiques utilisent de manière sélective les résultats scientifiques pour promouvoir leurs propres objectifs. Ainsi, certains décideurs politiques soutiennent que la réduction des émissions dans les pays du Nord entraînera un effondrement de l'économie mondiale (et donc des émissions des pays du Sud), et qu'il n'est clairement pas dans l'intérêt des pays en développement d'appeler à d'importantes réductions des émissions dans le Nord. D'autres soutiennent ensuite qu'il est inutile pour le Nord de réduire ses émissions, car celles-ci seront rendues négligeables par l'énorme croissance des émissions du Sud. Il est très difficile dans de telles circonstances de savoir si, en préconisant des mesures politiques strictes en matière de lutte contre le changement climatique dans les pays du Nord, les pays en développement nuisent ou non à leurs propres intérêts économiques.

Tableau 9. Le mandat de négociation vide de sens

Caractéristiques	Explication	Implications pour les négociateurs
Dilemmes idéologiques en matière de durabilité	De nombreux pays sont confrontés au défi d'équilibrer la croissance économique immédiate, souvent tirée par des industries à forte intensité de ressources, avec les impératifs à long terme de la durabilité environnementale.	Il est difficile pour un négociateur de résoudre un problème qui devrait être résolu au niveau national. En attendant, les négociateurs pourraient se concentrer sur l'identification d'options « sans regrets » ou d'options comportant des « co-bénéfices ».
Déséquilibre des connaissances	Certains pays peuvent trouver les connaissances scientifiques disponibles, comme les scénarios du GIEC, difficiles à comprendre ou pas directement pertinents pour leur contexte.	Plaider en faveur d'initiatives d'utilisation des capacités et de sessions de formation. Collaborer avec des experts scientifiques pour interpréter et contextualiser les données, y compris les scénarios climatiques.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Caractéristiques	Explication	Implications pour les négociateurs
Perception du public des questions importées	Le changement climatique ne constitue pas toujours une priorité publique ou politique dans certains pays. Même s'il existe un appel en faveur d'un soutien à l'adaptation, il pourrait y avoir une résistance aux règles d'atténuation.	Soulignez l'interdépendance de l'adaptation et de l'atténuation lorsque vous collaborez avec les décideurs politiques nationaux et internationaux.
Contexte historique et liens entre les enjeux	Il pourrait y avoir des liens nationaux limités entre le changement climatique et des secteurs comme l'énergie, les transports et l'agriculture.	Favoriser les collaborations interministérielles. Mettre en avant les co-bénéfices de l'action climatique dans ces secteurs, comme la création d'emplois ou les bienfaits pour la santé.
Des processus formels fracturés au niveau national	Les réunions politiques sur le changement climatique sont plus une question de forme que de stratégie ; quelques-uns ont des priorités concurrentes ; et manque de continuité du personnel.	Plaider pour la mémoire institutionnelle et la formation du nouveau personnel. Faites pression pour des réunions plus stratégiques et axées sur les résultats.
Détermination qualitative, élitiste et diplomatique des intérêts nationaux	Les intérêts nationaux peuvent parfois être déterminés sur la base de fondements politiques ou moraux abstraits plutôt que de données scientifiques et économiques concrètes.	Insistez sur l'importance de la prise de décision basée sur les données. Collaborez avec des experts pour assurer un équilibre entre les considérations morales, politiques, scientifiques et économiques.
Impact total : Potentiel d'un mandat vide de sens	L'aboutissement de ces défis pourrait conduire à un mandat général, fondé sur un précédent et potentiellement influencé par des facteurs externes.	Restez informé et mis à jour. Collaborer avec un ensemble diversifié de parties prenantes pour garantir un mandat solide et bien informé.

Source : Les auteurs.

N.-B. Bien que ce tableau soit issu de recherches menées dans les pays en développement, de nombreuses questions sont également pertinentes pour les pays développés.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Lorsque les négociateurs ont un mandat creux ou rhétorique, il devient très difficile de développer une position de négociation au sein de la coalition. Dans les cas où les pays ont tendance à être moins conscients des orientations idéologiques et des objectifs de développement durable auxquels ils aspirent, cela peut entraîner un manque de synergie politique entre les pays (Gupta 2000a, 2000b). Dans de telles situations, certains pays adoptent l'argument de la *realpolitik* selon lequel c'est un monde dur et il faut prendre ce qu'on peut obtenir.

Au début des négociations sur le climat, il y avait un manque de matériel scientifique nouveau et solide au niveau des différents pays. Cela signifiait que lorsque les pays essayaient de mettre en commun leurs ressources, il n'y avait parfois pas grand-chose à mettre en commun. Dans d'autres cas, certains pays disposaient d'informations scientifiques, mais celles-ci étaient difficiles à accepter pour d'autres tant qu'elles n'étaient pas vérifiées et examinées dans leur propre pays. Compte tenu du manque d'implication des organisations non gouvernementales (ONG) nationales, des industries et parfois des hommes politiques, les négociateurs se sont retrouvés seuls et sans soutien. La participation aux différentes réunions était au mieux sporadique ; tous les pays n'ont pas assisté à toutes les réunions ni à toutes les sessions des réunions. Cela impliquait un manque de résistance et un manque de ressources qui empêchaient le G-77 de se réunir entre les sessions et d'élaborer des positions communes spécifiques. Les intérêts communs étaient donc déterminés en termes très abstraits, tels que la nécessité d'un transfert de technologie et d'un renforcement des capacités. Tout cela a conduit à un désavantage pour le pouvoir formant une coalition (voir tableau 10). Même si l'accès aux ressources et la participation des organisations de la société civile (OSC), des industries et des politiciens nationaux se sont améliorés dans certains pays, ces désavantages continuent d'exister pour les pays plus petits et plus vulnérables. Il est donc important d'être conscient des différences de pouvoir dans la formation de coalitions entre les pays. De plus, alors que les pays du G-77 forment de plus en plus une grande variété de coalitions (voir tableau 10), leur capacité à développer des positions substantielles que l'ensemble du groupe peut soutenir au sein du G-77 constitue un défi majeur.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Tableau 10. Le pouvoir désavantagé de formation de coalitions dans certains pays en développement

Caractéristiques au niveau de la coalition	Explication
Idéologie du plus bas dénominateur commun sur la plupart des questions ; des pays les plus puissants dans certains domaines	Contradiction entre volonté d'imiter l'Occident et rejet de Approches occidentales ; manque de synergie politique ; adoption de l'argument de la realpolitik : « c'est un monde dur, on prend ce qu'on obtient »
Déséquilibre structurel combiné en connaissances	Manque de coopération scientifique : « nous n'avons pas grand-chose à mettre en commun » ; fonctionner dans un vide d'information
Apathie et impuissance combinées	Manque de soutien du public/des ONG ; manque d'implication de l'industrie
Liens historiques et rhétoriques du plus bas dénominateur commun ; des pays les plus puissants dans certains domaines	La discussion se concentre sur les questions Nord-Sud sur lesquelles les pays du G-77 ont une connaissance commune
Participation sporadique et minime et manque de « pouvoir stable »	Les contraintes financières et institutionnelles entravent les réunions intersessions. Méfiance à l'égard de la capacité de chacun à négocier au nom de son gouvernement ; de nombreux gouvernements sont en crise
Intérêts nationaux abstraits et vagues	L'unification des intérêts abstraits conduit à des définitions d'intérêts encore plus vagues
Impact total : « Pouvoir désavantagé de former des coalitions »	

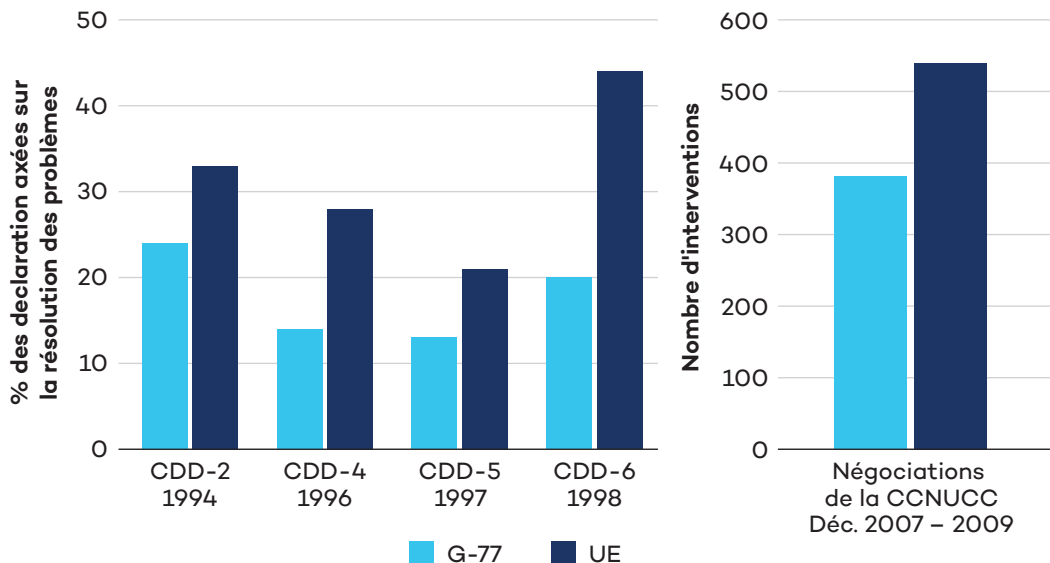
Source : Les auteurs.

9.3 Le négociateur lors des négociations – Le pouvoir de négociation défavorisé

S'il existe un mandat creux et un pouvoir de formation de coalition désavantagé, il est inévitable que les déclarations soient rhétoriques et non axées sur la résolution de problèmes (Gupta 2000a, 2000b). Les déclarations rhétoriques tendent à souligner que ce sont les pays développés qui sont les principaux pollueurs et qu'ils devraient agir en premier, transférer des technologies aux pays en développement et fournir une aide financière. Il n'y a rien de mal en soi à une telle affirmation, mais elle doit être rendue plus explicite et plus précise.

Puisque l'Accord de Paris est en vigueur et que le régime est en « mode mise en œuvre », les propositions doivent être spécifiques et faire référence aux travaux en cours. Il y a peu d'espace pour négocier de nouveaux objectifs ou principes. Les négociations sont de plus en plus techniques.

Graphique 17. Pourcentage de déclarations visant à résoudre les problèmes lors des négociations de la CDD⁶ de l'ONU et des interventions climatiques



Source : Basé sur Wagner 1999 Castro et al., 2011.

⁶ Commission du Développement Durable

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Lors des négociations, certains pays ont tendance à être mieux préparés que d'autres en raison du manque de ressources décrit ci-dessus. Il peut y avoir des dizaines de documents, jusqu'à des centaines de pages chacun, à lire avant le début des négociations. Les pays développés proposent une variété de suggestions, ce qui alourdit la charge de travail de préparation et de réponse aux différentes options. Il peut également y avoir un manque de consensus idéologique fondamental parmi les membres de la coalition et entre les coalitions composées de certains pays en développement. Souvent, les négociateurs parlant au nom d'une coalition doivent demander du temps pour consulter et coordonner leur coalition avant de pouvoir répondre ou accepter une proposition.

Lors des négociations proprement dites, étant donné que plusieurs négociations se déroulent au cours de plusieurs sessions formelles et informelles, certains pays ont des difficultés à gérer le nombre de projets de négociation, le contexte changeant des négociations, les réunions multiples, les nouvelles suggestions, les processus de prise de décision informelle et non transparente, par rapport aux pays plus grands, qui envoient normalement une grande équipe de négociation. Par ailleurs, la configuration même des lieux de négociation pose un autre défi. Souvent, ces lieux sont aménagés de manière à obliger les délégués à parcourir un éventail impressionnant et animé d'expositions et d'événements parallèles avant même d'atteindre les zones de négociation. Cela constitue non seulement un prélude intimidant, mais contraste également fortement avec la monotonie éventuelle de la salle de négociation elle-même, où certaines discussions sont stratégiquement « précipitées » et d'autres s'éternisent. Enfin, les négociations exigent nécessairement un haut niveau de maîtrise de l'anglais, compte tenu de l'utilisation de plus en plus nuancée et complexe de la langue et de la grammaire pour parvenir à des accords. Dans une situation idéale où tous les pays auraient une vision claire de leur intérêt national, aucun pays ne serait défavorisé en termes de pouvoir de négociation au niveau international. Cependant, tant que ces désavantages structurels existent, les négociateurs doivent tenir compte de ces déséquilibres de pouvoir lors des négociations.

9.4 Stratégie de négociation

Le mandat de négociation creux conduit à une **stratégie de négociation** défensive, qui présente les caractéristiques suivantes :

- Les négociateurs ont tendance à improviser sur des questions jugées moins prioritaires. Cette méthode est légale mais manque de légitimité car elle ne repose pas nécessairement sur des idées et des points de vue répandus dans le pays. Dans de telles situations, de nombreux négociateurs utilisent des indicateurs indirects de légitimité. Cela signifie qu'ils réutilisent les idées, les principes et les positions que leur gouvernement a négociés dans d'autres domaines. Toutefois, cela ne garantit pas que la position soit pertinente par rapport à la question discutée. Le résultat peut être un débat procédural sur « où » (c'est-à-dire sous quel point de l'ordre du jour) discuter d'une question donnée.
- Les négociateurs n'osent pas (ou ne veulent pas) faire de nouvelles propositions ; ils préfèrent pêcher par excès de prudence. Si un négociateur essayait d'être constructif sans le soutien de son gouvernement ou de sa coalition et si l'idée se retournait contre lui, échouait ou réussissait, le négociateur pourrait ne pas être en mesure d'expliquer au gouvernement sur quoi il fonde sa position.
- Les négociateurs ont tendance à s'opposer aux idées venant de l'autre Partie, qui est généralement issue des pays développés. Comme l'a dit Anil Agarwal : certains pays utilisent leur pouvoir pour s'opposer parce qu'ils n'ont pas le pouvoir de proposer.
- Les négociateurs ont tendance à réduire les enjeux à quelques idées sur lesquelles ils développent des positions réactives. Le reste a tendance à être accepté par défaut. Ils ont tendance à se concentrer sur le « contrôle des dégâts » plutôt que sur la maximisation des gains ; cependant, ce n'est pas toujours le cas, car parfois le mandat de leur gouvernement est de s'assurer qu'une question n'est pas incluse.
- Les négociateurs ont tendance à hésiter sur leur position si des gains financiers sont offerts.
- Les négociateurs ont tendance à considérer les problèmes de manière globale et à relier la question à toutes les autres questions internationales. Ainsi, des liens sont établis avec la dette internationale, le commerce et d'autres problèmes environnementaux, comme la désertification.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

- Les négociateurs ont tendance à se sentir trompés par les résultats des négociations. Étant donné que les négociations progressent assez rapidement et que les négociateurs de certains pays sont désavantagés et se concentrent sur la limitation des dégâts alors que les autres pays ont une meilleure idée de ce qu'ils veulent obtenir des négociations, les négociations peuvent favoriser les intérêts des pays développés.

Le pouvoir désavantagé qui forme une coalition conduit à une stratégie défensive et fragile qui se caractérise par (Gupta 2000a, 2000b) :

- La confusion entre l'approche de la coalition des pays partageant les mêmes idées et l'approche du G-77 et de la Chine : alors que certains pays en développement se sentent plus avancés que le reste des pays en développement et devraient essayer de développer des coalitions avec d'autres pays développés, d'autres pays en développement (par exemple l'AOSIS et le Groupe arabe) ressentent le besoin d'adopter l'approche du G-77.
- Manque actuel de leadership dans certains pays en développement : D'un autre côté, le leadership du G-77 et de la Chine implique de représenter les intérêts d'autres pays, et c'est un lourd tribut à payer si ces intérêts vont à l'encontre des intérêts nationaux.
- Susceptibilité aux tactiques « diviser pour régner » : quatre éléments des tactiques « diviser pour régner » peuvent être distingués : (a) l'utilisation du mot « volontaire » (voir l'encadré 12) ; (b) l'utilisation sélective de paiements annexes selon les lignes établies par les anciennes relations coloniales ; (c) le recours sélectif aux « représailles » dans d'autres relations bilatérales avec les pays développés ; et d) la crainte des pays en développement les plus riches de devenir le prochain groupe de pays à devoir prendre des engagements.

Enfin, le pouvoir de négociation défavorisé conduit à une stratégie élimée, fragile et défensive caractérisée par :

- une participation insuffisante en termes de nombre à toutes les réunions pertinentes ;
- l'incapacité à couvrir toutes les questions ;
- un soutien et un lobbying inadéquats de la part des scientifiques nationaux, des ONG et de l'industrie ; et
- l'incapacité à gérer les processus informels dans lesquels les décisions ont tendance à être prises (voir Graphique 7).

Encadré 11. L'utilisation du mot "volontaire"

Le mot « volontaire » a été utilisé de manière stratégique dans les négociations. Par exemple, le mot a été introduit dans l'article sur les Activités mises en œuvre conjointement (AIJ) lors de la COP 1, suggérant de respecter la position de la majorité des pays en développement qui étaient opposés à la Mise en œuvre conjointe en 1995, tout en permettant à une minorité de participer à un tel programme. Il est clair qu'une fois que l'AIJ serait devenu volontaire, tous les pays seraient en compétition pour y participer plutôt que de perdre l'accès aux ressources et aux technologies qui pourraient devenir disponibles grâce à l'AIJ. Ici, le terme « volontaire » constituait une pente glissante vers l'obligation.

Le mot « volontaire » a été utilisé à nouveau lors de la COP 3. Les pays développés ont tenté d'introduire un article sur l'adoption volontaire de mesures par les pays en développement. Cela a été bloqué avec succès lors des négociations de Kyoto, mais est réapparu lors des discussions suivantes de la Conférence des Parties en Argentine, créant encore plus de dissensions dans le monde en développement. L'Argentine et le Kazakhstan ont déclaré qu'ils seraient disposés à adopter des mesures volontaires. Cela a immédiatement placé les autres pays en développement dans une position de négociation difficile. Les pays en développement ont peur de l'utilisation du mot participation « volontaire » en relation avec différentes obligations car, à leur avis, il est utilisé pour diviser et diriger les pays en développement.

En fin de compte, les mesures « volontaires » l'ont emporté dans l'ère post-équité de l'Accord de Paris. En introduisant des Contributions déterminées au niveau national – des objectifs volontaires et auto-fixés – la responsabilité a été confiée à chaque pays de déterminer son ambition climatique. C'était peut-être le seul moyen de faire avancer l'agenda de la fixation des objectifs, mais cela pourrait conduire à une situation perdant-perdant si l'objectif climatique n'est pas atteint.

Il est essentiel de comprendre la signification du caractère volontaire ou de la flexibilité dans les négociations.

9.5 Décider sur quel niveau concentrer les négociations

Le changement climatique peut être considéré comme un problème de système, de modèles de production/consommation, d'émissions, de concentrations, d'impacts et d'impacts résiduels. Une question clé est de décider à quel niveau opérer (voir Graphique 7). Si l'on ne s'attaque pas au système et aux facteurs déterminants, les négociations se concentreront uniquement sur les symptômes du changement climatique.

9.6 Trucs et Astuces

- Si vous êtes seul, concentrez-vous sur les réunions principales et formelles et essayez d'assister aux réunions régionales et de coalition.
- Pratiquez l'écoute active ; si vous n'écoutez pas attentivement, vous ne saurez pas avec qui vous pouvez former des coalitions sur des questions thématiques.
- Essayez d'organiser des séances avec des scientifiques et des acteurs de votre propre pays afin de pouvoir écouter leurs conseils.
- Essayez de trouver des moyens créatifs pour développer une position de négociation avant de quitter la capitale.
- Si vous utilisez des indicateurs indirects de légitimité, essayez de voir si la position et les principes empruntés sont pertinents par rapport à la question en cours de négociation, et vérifiez si vous pouvez rendre la position plus substantielle en termes de contenu, d'objectifs et de calendriers.
- Soyez conscient des faiblesses potentielles de votre préparation et cherchez des moyens de minimiser la vulnérabilité des négociations.
- Essayez de trouver des moyens créatifs d'augmenter le nombre de participants dans l'équipe de négociation (par exemple, invitez des ONG, des représentants de l'industrie et des scientifiques à participer à votre délégation) et essayez de faire équipe avec d'autres pays.
- Essayez de parvenir à une conclusion sur les problèmes. En d'autres termes, ne laissez pas les négociations se terminer par un report de questions cruciales pour vous.



10

Stratégies d'adaptations

10.1 Remplir un mandat creux

Afin de préparer un mandat national, le négociateur doit avoir (a) une position d'aspiration (ce que vous souhaiteriez) et (b) une position de réserve (qui fixe le minimum que le négociateur peut accepter) (Saner, 2000). Entre les deux se trouve la zone d'accord possible. Le négociateur a besoin d'un projet de proposition écrite comportant de nombreuses façons alternatives d'exprimer les mêmes concepts. Il a également besoin de savoir quelles concessions peuvent être accordées dans les négociations.

Parfois, il n'existe pas de véritable mandat sur une question spécifique ; il est difficile de préparer les négociations. Dans de telles circonstances, le négociateur souhaitera peut-être utiliser la position des organisations non gouvernementales (ONG) nationales et/ou régionales comme position d'aspiration et la position conventionnelle adoptée par le ministère des Affaires étrangères comme position de réserve. Le négociateur devra utiliser certains indicateurs indirects de légitimité pour s'assurer qu'il existe un certain soutien et un certain soutien pour la position choisie. Le négociateur devra également tenter de négocier en interne pour obtenir le soutien de la position développée.

Encadré 12. Négocier un texte en ligne et à l'écran

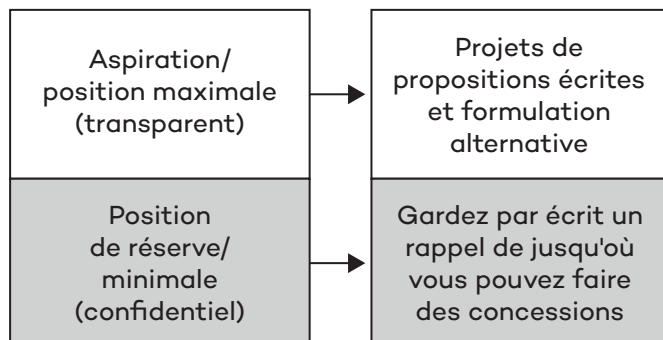
La négociation d'un texte peut commencer par une proposition écrite présentée par les Présidents, les coalitions de Parties ou les pays individuels. S'il existe plusieurs propositions, les pays doivent d'abord se mettre d'accord sur la version qui constitue la base des négociations. S'il s'agit d'une proposition du Président, les pays indiquent d'abord si la proposition peut servir de base à de nouvelles discussions.

La version acceptée comme base est souvent partagée sur un portail en ligne destiné aux négociateurs et peut être affichée sur un écran dans la salle de négociation. Souvent, les discussions sont d'abord générales et se transforment ensuite en négociations paragraphe par paragraphe.

Les négociateurs seront probablement en désaccord avec des mots spécifiques, le cadrage et le placement d'idées spécifiques. Les désaccords sur des mots spécifiques sont indiqués entre crochets (c'est-à-dire [...]). Une fois que tous les désaccords sont notés entre crochets, le processus de résolution de ces désaccords commence. Cela conduit les négociateurs à déclarer que si certains mots dans une zone entre crochets sont acceptés, cela est conditionné à la modification des termes dans les autres crochets. Le processus de résolution de ces crochets est délicat, car une victoire dans un domaine entre crochets peut s'avérer être une fausse victoire si un changement dans un autre terme implique un contenu différent. Notez en outre que parfois des modifications du texte peuvent être acceptables si un autre article est modifié ailleurs dans le texte de négociation, ce qui modifierait à nouveau le sens du texte.

Les négociateurs peuvent adopter un terme « initié » au cours de cette phase. Par exemple, lors des négociations de l'Accord de Paris, « ##### » a été utilisé. Les pays étaient en désaccord sur la question de savoir si les Parties devaient entreprendre des contributions, des engagements, des actions, des plans ou une combinaison quelconque. Plutôt que de réécrire les différentes options, les négociateurs ont convenu d'utiliser "#####."

Graphique 18. Mandats d'aspiration et de réserve



Source : Auteurs.

10.2 Faire face à un pouvoir de négociation défavorisé

Le négociateur peut alors vouloir utiliser sa position d'aspiration pour négocier la position régionale ou de coalition. La position régionale ne doit pas tomber en dessous de la position de réserve.

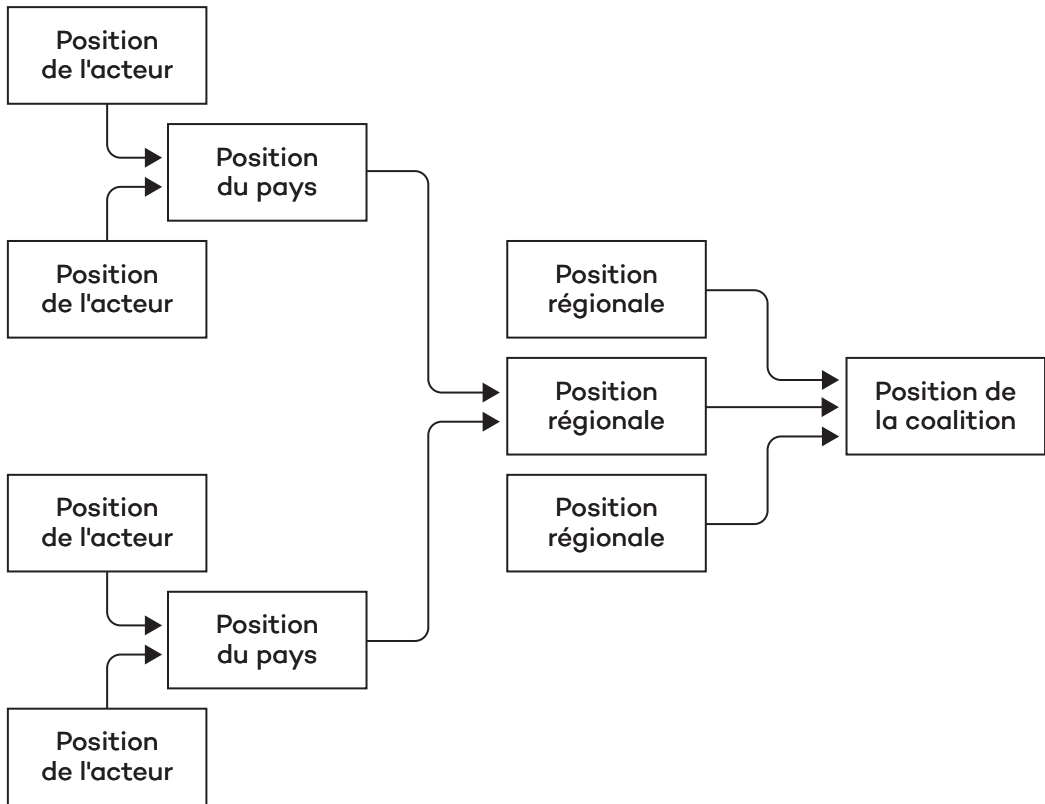
Nous pensons que puisque le principal défi auquel sont confrontés les négociateurs est de savoir comment redéfinir le paradigme de développement et réduire le rôle des combustibles fossiles et de l'agriculture dans le changement climatique, il est important que le G-77 négocie au nom de l'ensemble du Groupe des pays en développement, peut-être à l'exception des économies émergentes et de l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP).

La position du G-77 est le dénominateur commun à toutes les positions des pays en développement. C'est pourquoi il arrive parfois qu'elle ait très peu de substance et très peu de valeur constructive. C'est là qu'il devient important de comprendre comment accroître les points communs entre les pays du G-77 et la Chine. Prenons l'exemple des points de vue complètement divergents de l'Alliance des petits États insulaires (AOSIS), des pays les moins avancés et du Groupe arabe (et des économies émergentes) sur la question de savoir s'il convient de prendre des mesures strictes pour réduire les émissions de gaz à effet de serre dans les pays développés. En 1995, 120 pays du G77, le G77 vert, ont exclu l'OPEP pour exiger des objectifs plus ambitieux de la part du Nord et contribuer aux Objectifs de Kyoto. Le G-77 a également réussi à exiger des institutions chargées des pertes et des dommages ainsi que la création d'un fonds.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Cela nous amène à la nécessité d'appliquer des techniques de négociation pour parvenir à une négociation intégrative plutôt qu'à une négociation distributive (voir section 8.3). Il est nécessaire d'augmenter le nombre d'alternatives, de maintenir une série de positions de repli, de communiquer clairement et d'améliorer les négociations par la qualité et la quantité de l'information et ainsi d'influencer la perception des autres.

Graphique 19. La position de la coalition



Source : Auteurs.

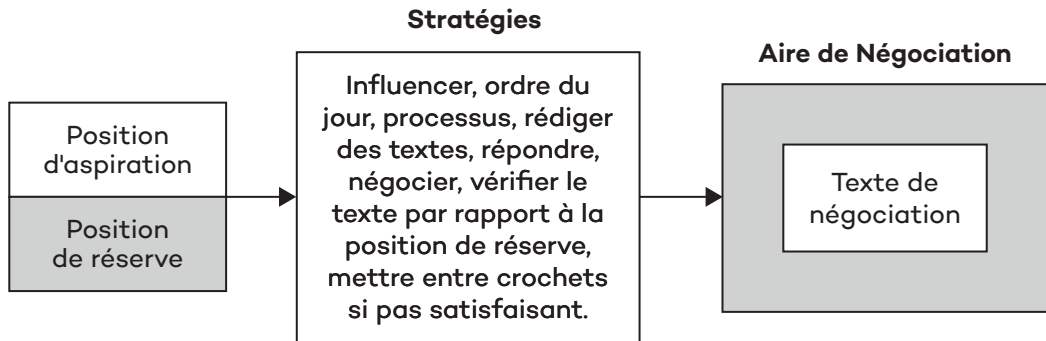
10.3 Faire face à un pouvoir de négociation défavorisé : Stratégies

Il ne suffit pas que le négociateur ait une position. Il a également besoin de techniques pour influencer le processus de négociation. Il s'agit notamment d'influencer l'ordre du jour et le processus, de rédiger le texte, de le faire circuler de manière informelle entre collègues, de le soumettre officiellement au Secrétariat, de répondre aux questions des autres, de négocier le texte et de suggérer des formulations alternatives, de vérifier l'opinion consensuelle par rapport à la position de réserve et, s'il n'est pas satisfait, en mettant le texte entre crochets ou en utilisant les mots « peut accepter », « peut-être » et/ou « trop tôt pour prendre un engagement » (voir Chapitre 10.6).

Encadré 13. Du succès dans les négociations

Les pays en développement ont parfois développé des outils pour faire face aux dissensions au sein des rangs. Une telle occasion s'est produite lors de la COP 1 en 1995. Les pays en développement ont été confrontés à la position de l'AOSIS appelant à des réductions importantes des émissions et à la position de l'OPEP qui souhaitait reporter toute action sérieuse. Lorsque le noyau du G-77 a décidé de soutenir l'AOSIS, l'ambassadeur de l'Inde a rédigé un texte et a fait pression pour obtenir le soutien du reste du G-77. En 48 heures, 72 pays du G-77 se sont joints à son appel. Au moment de la soumission, 100 pays le soutenaient. Il était clair que l'OPEP était isolée et que le G-77 maintiendrait sa position, même sans le soutien de l'OPEP. Les pays de l'OPEP ont finalement cédé et ont rejoint les négociations (Mwandosya, 1999). Les pays en développement ont également connu certains succès grâce à l'utilisation de stratégies de négociation intégratrices tout au long des négociations internationales sur le climat. L'AOSIS a notamment utilisé une stratégie intégratrice pour promouvoir des objectifs mondiaux plus stricts pour maintenir le réchauffement climatique en dessous de 1,5°C. L'AOSIS et les pays les moins avancés se sont appuyés sur une stratégie similaire pour faire pression en faveur de la reconnaissance et de l'indemnisation des pertes et dommages liés au climat, qui ont récemment abouti à un accord sur la création d'un fonds pour les pertes et dommages lors de la COP27. Cela était nécessaire parce que les stratégies de renégociation « dures » des pays développés ont entravé les progrès antérieurs en matière de pertes et de dommages (Falzon et al., 2023).

Graphique 20. Influencer le texte de négociation



Source : Auteurs.

10.4 Rédaction

Encadré 14. Attention à la virgule !

En 1992, les pays en développement ont réclamé le droit au développement. Les pays développés ont suggéré que ce droit soit modifié en un droit au développement durable. Un négociateur astucieux a déplacé une virgule qui était après le mot promouvoir à avant le mot promouvoir, ce qui a conduit la phrase à ne plus faire référence à un droit mais à une responsabilité. Le texte se lit désormais :

« Les Parties ont le droit à, et devraient, promouvoir le développement durable. »

Source : Biniaz, 2016.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Avant la rédaction formelle, il est possible de soumettre des points de vue et des contributions via divers appels à contributions. Il est devenu de plus en plus important pour les pays de partager leurs positions et leurs points de vue et ils peuvent être invités par le Président à soumettre une décision. Pendant les séances de rédaction, les négociateurs ne rédigent jamais dans le vide, sauf dans les premiers stades d'une négociation. En général, les compétences rédactionnelles doivent prendre comme base la position nationale/régionale et le texte de négociation consolidé.

Si le texte de négociation est écrasant : commencez par sélectionner tous les textes directement ou indirectement liés à la position de négociation. C'est sur ces points textuels que le négociateur doit avoir une position et rédiger un texte. Lorsque les éléments sont neutres, le négociateur souhaitera peut-être les ignorer. Lorsque le texte va à l'encontre de la position fondamentale du négociateur, celui-ci devra peut-être préparer des projets alternatifs pour le processus de négociation.

Il n'existe pas de moyen rapide d'acquérir de bonnes compétences en rédaction, mais il est essentiel de les posséder. Toutefois, il est important de garder à l'esprit qu'il doit y avoir une combinaison de :

- un texte innovant et résolvant les problèmes (c'est-à-dire de nouvelles idées, de nouvelles options) pour faire avancer le processus ; et
- la répétition du texte déjà existant dans les décisions de la COP CCNUCC/KP/PA pour éviter la renégociation de texte déjà convenu.

Graphique 21. Séparer les problèmes des non-problèmes

Texte	Volonté	Neutre	Refus
Directement lié	Projet de texte	Surveiller	Projets alternatifs se concentrer sur la limitation des dégâts, la suppression, les crochets
Indirectement lié	Projet de texte	Possibilité d'ignorer	Monitor

Source : Auteurs.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Lors de la rédaction, il est important de comprendre les connotations de mots spécifiques (surtout en anglais, puisque la majeure partie des négociations informelles se déroulent en anglais). Il existe une hiérarchie de mots. « Doit » et « décide » sont plus forts que « devrait », « peut », « recommande », « invite », etc. L'effet de mots comme ceux-ci dans un document juridiquement contraignant est très fort.

Il ne suffit pas de rédiger ; il faut faire pression en faveur du projet de texte, faire circuler les projets, tester et améliorer la formulation jusqu'à ce qu'elle soit acceptée par les partenaires de la coalition. Ces documents peuvent être distribués de manière informelle dans les couloirs ou formellement lors des sessions des Groupes. Ensuite, ils doivent être officiellement soumis au Secrétariat.

10.5 Soumission du texte

Afin d'influencer les négociations, il est non seulement important de rédiger des prises de position et des projets de textes ayant une incidence spécifique sur le texte de négociation : il est également important de les soumettre au Secrétariat en tant que documents « Conducteurs » avant le début des négociations et comme documents officiels et documents de séance pendant les négociations. Il est essentiel de respecter la date limite et de n'avoir qu'une seule soumission par sujet.

10.6 Prendre la parole

Le négociateur doit toujours avoir l'autorisation du chef de la délégation et du Président avant de prendre la parole. C'est une tâche ardue que de s'exprimer de manière cohérente et claire dans une salle pleine de négociateurs. Il est donc très important de disposer d'un texte écrit déjà soumis ou prêt à être soumis, comme base des interventions. Le temps est également très précieux, il est donc essentiel que les commentaires soulevés soient précis, brefs et percutants. Évitez la répétition. C'est plus facile lorsque vous avez le texte écrit sous les yeux. Il est également préférable de consacrer moins de temps aux déclarations liminaires et davantage aux suggestions textuelles. Assurez-vous que la proposition que vous avez soumise fasse l'objet de discussions et ne soit pas rejetée sans, au moins, une certaine considération. Si d'autres s'opposent à votre texte, essayez d'entamer une discussion sur les raisons pour lesquelles vous avez proposé le texte.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Lorsque les déclarations faites par d'autres ne sont pas claires, posez des questions de clarification pour comprendre ce que signifient réellement les déclarations. Ne présumez pas que toutes les autres personnes présentes dans la pièce ont compris. Cela vous donne, ainsi qu'aux autres négociateurs, le temps d'envisager une réponse. Ne vous contentez pas de demander : « Qu'est-ce que cela signifie ? » Demandez plutôt : « Est-ce que cela signifie... ? » De cette façon, vous pouvez vous assurer de ne pas recevoir de réponse qui ne répond pas vraiment à votre question. Posez des questions exploratoires. Discutez ouvertement des avantages et des inconvénients d'un problème. Cela contribue à augmenter l'espace de négociation pour vous-même, tout en servant également à clarifier la question pour vos collègues. Cela améliore le degré de compréhension et la capacité de réponse.

De plus, vous devez faire attention à chaque ajout apporté au texte. Par exemple, si vous insistez pour qu'une clause inclut une compensation pour l'adaptation et que l'autre Partie insiste pour inclure le mot « avérée », vous devez comprendre ce que cela signifie. Cela signifie qu'il n'est possible de demander une compensation à d'autres pays que lorsque le lien de cause à effet est prouvé au-delà de tout doute raisonnable ! Méfiez-vous d'accepter de vagues concessions. Rendez-les précises en incluant le contenu, les objectifs et les calendriers avant d'accepter !

Si vous n'êtes pas satisfait des suggestions d'autres pays, rappelez-vous que le silence vaut consentement : vouliez-vous consentir ? Sinon, vous devez parler. Ce faisant, évitez de vous répéter. Lors des négociations, ne présumez pas que le Président est votre ami lors de la réunion, même s'il vient de votre région. La Présidence sera ennuyée si vous continuez à répéter votre texte, sans apporter de modifications de formulation pour parvenir à un consensus. Évitez d'utiliser des mots comme « supprimer ». Continuez à proposer d'utiliser un nouveau langage de compromis. Passer de « décourager » à « envisager » ; d'« assister » à « explorer ». En guise d'introduction à votre intervention, essayez d'éviter les déclarations telles que « nous ne sommes pas d'accord » ou « nous maintenons notre propre position » ; essayez plutôt de penser en termes de « dans un esprit de compromis », « afin de prendre en compte », « dans l'intérêt de parvenir à un accord », « pour promouvoir le consensus », « peut être d'accord avec », « pour répondre à nos propres intérêts et les vôtres », etc.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Si vous voulez que l'autre Partie accepte quelque chose, utilisez votre monnaie d'échange ; mais ne cédez jamais sans exiger autre chose en retour. Faites des réserves temporaires lorsque vous n'êtes pas sûr que le paquet dans son ensemble soit acceptable. Résumez ce qui a été convenu lorsque vous pensez avoir obtenu une concession ou lorsque vous avez refusé une concession. Assurez-vous qu'il n'y a pas de place au malentendu.

Au cours du processus de négociation, le texte entre crochets sera progressivement « décroché des crochets ». N'acceptez jamais de supprimer un texte à un endroit sans ajouter quelque chose à la fin d'une autre phrase ou d'un autre texte. Si la clause inclut d'emblée un « doit » et qu'il y a une négociation intense dans le texte suivant, alors il est essentiel que dans le processus de négociation les Parties n'échangent pas la substance contre le « doit », car cela affaiblirait l'intention de la clause. Ajoutez « le cas échéant », « si nécessaire » partout où vous souhaitez affaiblir le texte. Supprimez ce genre de clauses lorsque vous souhaitez renforcer le texte. Restez vigilant si l'autre Partie souhaite inclure de telles formulations. Dans la théorie de la négociation, on parle souvent de diviser le travail de négociation entre un « bon flic » et un « méchant flic ». Si l'autre côté a un bon et un méchant, engagez une discussion avec le bon.

10.7 Atteindre la clôture

Il est essentiel que les négociateurs parviennent à une clôture, c'est-à-dire qu'ils parviennent à une conclusion sur les questions qui sont au cœur de leurs préoccupations. Un désaccord prolongé conduit à reporter les solutions à une date ultérieure, retardant ainsi l'action, ce qui peut être précisément ce que souhaite l'autre Partie. Il est essentiel d'évaluer à l'avance si un accord faible ne vaudrait pas mieux qu'un accord retardé.

10.8 Trucs et Astuces

- Explorer, au niveau national, les opportunités pour augmenter la taille de la délégation ; l'industrie nationale pourrait être disposée à financer sa propre participation et les ONG et les universitaires pourraient également essayer de réunir des ressources pour rejoindre la délégation. Pour un aperçu des climatologues des pays du Sud, voir : <https://www.carbonbrief.org/global-south-climate-database/>
- Formez des coalitions avec d'autres négociateurs défavorisés et partagez la tâche de participation aux processus informels. Familiarisez-vous avec les positions des autres pays pour comprendre à quoi vous attendre. Découvrez sur quelles questions vous pouvez être d'accord avec chaque pays et sur quelles questions vous divergez.
- Utiliser les avantages d'être un petit pays par rapport à un plus grand pays. Vous pouvez accroître votre impact sur les négociations en adoptant le rôle de passerelle, en créant des alliances, en adoptant une position de leader pendant le processus, en élevant la voix et en pensant de manière créative (Gaudiosi et al., 2019).
- Sachez quelles ressources de secours sont disponibles et quels canaux sont ouverts pour le renforcement.
- Cherchez des moyens de découvrir ce qui s'est passé lors des séances que vous avez manquées.
- Ayez bien en tête à tout moment vos positions d'aspiration et de réserve.
- Adoptez la position des autres pays si cela vous donne plus d'avantages.
- Défendez le fond, pas la forme.
- Soyez simple et clair et évitez le jargon technique.
- Proposez de soumettre par écrit des propositions de formulation spécifiques aux Présidents.
- Soyez prêt à « réfléchir vite ».
- Ne laissez pas la Présidence vous pousser à accepter des décisions inacceptables.
- Gardez une réserve d'énergie pour les dernières séances décisives au moment où les décisions sont prises.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- Soyez conscient des « pièges » linguistiques – implications politiques indésirables découlant d’un texte peu clair.
- Soyez clair sur ce que vous voulez, sur ce que veulent les autres Parties et quels éléments sont des « monnaies d’échange ».
- Soyez vigilant lorsqu’une Partie fait des observations flatteuses pour voir s’il s’agit d’une tactique visant à détourner votre attention du fond.
- Écoutez l’autre bord et voyez si des concessions sont faites.
- Si de nouveaux concepts sont introduits, assurez-vous que les crochets ne sont pas au mauvais endroit.
- Surveillez les crochets ; ne permettez pas les [doivent] devenir [devraient] ou [peuvent], à moins que cela ne soit dans votre intérêt.
- Utilisez un langage fort.
- Collectez du soutien pour votre objection avant de vous y opposer. Assurez-vous que les autres vous suivront avec des interventions de soutien.
- Utilisez une combinaison de répétition et d’arguments innovants.
- Citez les décisions et documents antérieurs de la CdP dans votre rédaction. C’est la base juridique des négociations.
- Évitez de dire « supprimer » ; essayez plutôt d’utiliser un langage alternatif pour exprimer ce que vous voulez.
- Faites attention aux mots « cela est traité ailleurs », « le cas échéant », « toutes les Parties » et au commentaire « cela n’est pas pertinent ».
- Tout le monde dans les autres coalitions n’est pas votre adversaire sur des questions spécifiques ; identifiez vos alliés pour chaque problème spécifique.
- N’ajoutez pas le même texte dans chaque paragraphe ; rassemblez les éléments essentiels dans un seul paragraphe et rendez-le aussi fort que possible.
- Définissez votre propre stratégie et soyez proactif.
- Utilisez les publications des ONG pour tester votre position, vos idées, vos suggestions, etc.
- Tenez un journal pendant les négociations et enregistrez les débats : en particulier, gardez une trace détaillée de la manière dont vous avez négocié. Ces informations seront extrêmement précieuses pour votre successeur lors des prochains cycles de négociations.
- Soyez conscient que des situations difficiles et inconfortables de nature culturelle ou sociale ou liées à votre sexe peuvent survenir. Essayez de réagir diplomatiquement et rappelez-vous ce que vous espérez réaliser (Gaudiosi et al., 2019).



11

Trucs et Astuces pour le Diplomate solitaire

Gérer le chaos, et non y survivre, est l'objectif principal. Ce chapitre rassemble tous les trucs et astuces des chapitres de ce livre, et élargit la portée avec quelques suggestions supplémentaires.

11.1 Le problème du changement climatique

- Familiarisez-vous avec les rapports du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC) et d'autres organismes scientifiques pour connaître les domaines de consensus et d'incertitudes scientifiques. Lisez le résumé des décideurs politiques des derniers rapports du GIEC des Groupes de travail 1 à 3.
- Séparez les problèmes principaux des problèmes périphériques pour vous. Comprendre les liens entre l'atténuation, l'adaptation, les pertes et dommages et le développement.
- Maîtrisez le vocabulaire technique lié aux changements climatiques.
- Familiarisez-vous avec les impacts humains et environnementaux associés aux différentes trajectoires de température mondiale. Identifiez les principaux impacts déjà ressentis dans votre pays. Identifiez les principales trajectoires d'atténuation pertinentes pour votre pays.
- Apprenez à naviguer sur le site Web de la CCNUCC.
- Ne sous-estimez pas le temps nécessaire à la préparation des négociations.
- Essayez de comprendre la relation entre le développement et le changement climatique pour votre pays.

11.2 L'évolution du régime climatique international

- Comprenez les questions principales et périphériques du débat et du contexte des négociations.
- Internalisez la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques (CCNUCC), le Protocole de Kyoto et l'Accord de Paris ; conservez-le sur votre ordinateur ou conservez une copie imprimée.
- Comprenez l'historique des négociations internationales sur le climat et le changement d'approche des efforts mondiaux de réduction des émissions représenté par l'Accord de Paris par rapport au Protocole de Kyoto.
- Soulignez les textes qui correspondent à votre propre position sur des questions essentielles, afin de pouvoir les citer sans avoir à rechercher les formulations appropriées.
- Familiarisez-vous avec les termes clés utilisés dans le régime climatique international, en particulier le concept de net zéro.

11.3 Les organes dans le régime

- Si vous êtes seul dans votre délégation, vous devez vous concentrer sur une ou deux questions critiques pour votre pays et choisir la séance plénière la plus appropriée.
- Collaborez avec d'autres délégués nationaux afin d'être représentés dans différentes sessions parallèles.
- Cherchez des moyens de découvrir ce qui s'est passé lors des séances que vous avez manquées. Les rapports du Bulletin des Négociations de la Terre sont une bonne source. Consultez <https://enb.iisd.org> ou inscrivez-vous pour recevoir chaque rapport sur <https://enb.iisd.org/get-updates>
- Si vous n'arrivez pas à comprendre tous les processus informels, trouvez quelqu'un d'une ONG de votre région et demandez-lui un briefing.
- Assistez aux réunions de coordination quotidiennes de votre (vos) coalition(s) pour entendre les mises à jour des différentes salles de négociation.

11.4 Le règlement intérieur

- Conservez une copie du règlement intérieur à portée de main et, si possible, mémorisez les éléments essentiels.
- Parlez par l'intermédiaire d'un seul porte-parole lorsque cela est possible.
- Apprenez à maîtriser l'utilisation des « points d'ordre ».
- Une objection exprimée à un consensus suffit, en théorie, à mettre fin au consensus. Certains pays ont utilisé ce pouvoir dans les négociations. Toutefois, il n'est pas judicieux d'abuser du pouvoir d'objection. La plupart des pays sont extrêmement diplomates et prudents dans l'exercice de ce droit.
- Familiarisez-vous avec la nomenclature des documents répertoriés dans le tableau 2.
- Familiarisez-vous au préalable avec le site Web de la CCNUCC. Il est régulièrement modifié, déplaçant diverses informations vers de nouvelles sections du site et incluant différentes fonctionnalités. Il peut être difficile de s'y retrouver.
- Assurez-vous de vous inscrire aux listes de diffusion des groupes de contact/consultations informelles afin de recevoir les dernières versions du texte.

11.5 Acteurs étatiques et non étatiques

- Trouvez une ONG de votre pays, régionale ou internationale ; ils s'assoient au fond de la salle. Ils seront peut-être disposés à expliquer les termes et les textes et à vous aider à trouver d'autres délégués ayant des positions de négociation similaires.
- Recherchez au préalable l'ONG que vous pourriez rencontrer. Il existe toute une gamme d'organisations avec leurs propres objectifs et mandats.
- Les déléguées devraient tendre la main aux autres femmes de leur délégation ou coalition. Cela peut les aider à se sentir moins isolées. Cela peut aider à fournir des informations sur les délégués masculins potentiels (État et ONG) à éviter.

11.6 Coalitions dans le régime du changement climatique

- Identifiez la ou les coalitions auxquelles vous appartenez.
- Si votre pays est membre du G-77, assistez aux réunions du G-77, qui commencent normalement à 9h00 pendant les sessions.
- Identifiez les autres coalitions auxquelles vous appartenez et assistez à leurs réunions. D'autres réunions de la coalition sont au programme en direct.
- Assistez aux réunions préalables des coalitions dans les jours précédant une session.

11.7 Le G-77 et la Chine

- Maîtrisez les procédures internes et le fonctionnement du Groupe. Soyez actif au sein du groupe, tout en travaillant avec vos coalitions spécifiques.
- Attribuez la responsabilité de chaque question de négociation à différents collègues au sein du G-77.
- Essayez toujours de mettre une proposition par écrit et de la présenter au Groupe à l'avance.
- Écoutez très attentivement les opinions des autres et voyez si vous parlez le même langage
- Identifiez les principaux intérêts du G-77 et défendez-les pour chaque question, à moins qu'ils ne soient incompatibles avec les intérêts de votre pays ou de votre coalition.
- Échangez idées et approches de manière informelle entre les membres du G-77.
- Essayez de comprendre les forces et les faiblesses du G-77 et essayez de contribuer à minimiser ses faiblesses.
- Certains délégués (en particulier les délégués anglophones) ont tendance à dominer les discussions. Essayez de trouver des moyens de communiquer pour vous assurer que vous aussi avez une chance. Les présentations écrites sont un moyen d'influer sur l'ordre du jour et le processus interne.
- Assurez-vous que des personnes possédant des compétences linguistiques soient incluses dans vos délégations nationales.
- Capitalisez sur la taille du Groupe et évitez de vous sentir impuissant face aux pays plus riches.

11.8 Le négociateur idéal

- Comprenez les processus et procédures impliqués dans les négociations.
- Préparez minutieusement chaque séance de négociation. Plus précisément, cela pourrait impliquer de créer une cartographie des parties prenantes qui inclut les positions et les intérêts des Parties concernées. Classez-les en fonction de leur alignement : alignés, opposés, nucléaires ou indifférents. Construire une relation avec chaque Partie peut vous aider lors de vos négociations (Gaudiosi et al., 2019).
- Pour mieux comprendre le contexte des négociations, familiarisez-vous avec les concepts et expressions historiques, les mots de code et la charge de travail de vos interlocuteurs. Cela peut vous aider à formuler une stratégie prometteuse (Gaudiosi et al., 2019).
- Discutez des questions clés au sein de votre équipe de négociation et contactez d'autres personnes de votre gouvernement qui pourraient être intéressées.
- Recherchez activement des alliés : discutez des questions à l'ordre du jour avec des représentants d'autres pays et d'ONG et cherchez à identifier des pays partageant les mêmes idées avant de vous lancer dans les négociations.
- La compétence et la chaleur aident à rassembler la bonne volonté, le soutien et la coopération (Gaudiosi et al., 2019).
- Établissez des relations et un climat de confiance avec les autres en les traitant comme des personnes plutôt que comme des négociateurs. Abordez-les dans un cadre informel en dehors des négociations. Le cas échéant, prenez la parole au nom de votre pays ou groupe de négociation pour faire valoir un argument politique dans lequel vous montrez votre soutien à ce qu'un autre pays ou groupe a dit sans expliquer la position. Cela peut porter ses fruits plus tard dans la salle de négociation.
- Les négociations progressent souvent très rapidement. Il est très difficile de lire le texte pendant les négociations. Il est difficile de prédire quels articles seront négociés lentement et lesquels ne le seront pas. Soyez-en conscient et préparez-vous à une variété de scénarios nécessitant une réflexion rapide.
- Internalisez le texte de négociation. Concentrez-vous sur l'ordre du jour et les points à discuter.
- Révisez votre stratégie et vos actions de négociation à intervalles réguliers pendant le processus pour vous assurer que vous êtes sur la bonne voie (Gaudiosi et al., 2019).

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- Lisez les notes d'information de vos prédécesseurs, ou mieux encore, parlez-leur.
- La gestion du temps est essentielle. Comprenez l'ordre du jour et décidez ce que vous pouvez faire, quand et comment. La préparation réduit le stress lors des négociations.
- Comprenez la géographie des COP ; qui siège où et où se déroulent les réunions et événements parallèles critiques ? Où se déroule la véritable négociation formelle ? où se déroulent les négociations informelles ?
- Lisez la salle. Retrouvez les pancartes des pays amis ; ils pourraient être vos alliés. Sachez également quand ne pas vous impliquer : soyez conscient de ce qui est décidé et des positions opposées, et jugez si la question spécifique en cours de discussion est une priorité pour un pays ou un groupe. Sur cette base, déterminez si une intervention est nécessaire ou s'il vaut mieux ne pas s'impliquer.
- Ne laissez pas les événements parallèles et les stands des ONG vous détourner de la tâche principale de la négociation. Essayez d'être conscient des distractions et des préjugés tout au long du processus de négociation (Gaudiosi et al., 2019).
- Sachez à l'avance à qui votre gouvernement a toujours fait confiance et à qui il ne fait pas confiance. Sachez également ce qui a été réalisé par d'autres pays.
- Agir de manière cohérente et crédible lors des négociations. Votre réputation peut être essentielle aux négociations ultérieures (Gaudiosi et al., 2019).
- Préparez un briefing clair décrivant les résultats attendus par votre gouvernement. Connaissez vos intérêts et vos résultats.
- Faites attention à ne pas trop défendre votre position. Vous risquez de vous retrouver acculé et il sera alors plus difficile de changer de position sans perdre la face.
- Développez plus d'une version d'un texte proposé (vous devrez peut-être également anticiper les réactions).
- Considérez les stratégies relatives et les chances disponibles pour tenter d'obtenir les livrables.
- Ayez des raisons prêtes à défendre les concepts essentiels et les positions de négociation.
- N'introduisez pas de formulations complexes qui ne clarifient pas le processus ou ne fournissent pas de garantie, car cela peut créer des problèmes imprévus. Utilisez le flou uniquement pour garantir vos propres priorités (Gaudiosi et al., 2019).

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

- Soyez prêt à expliquer pourquoi le texte existant est ou n'est pas acceptable.
- Soyez souple et prêt à effectuer des retraites tactiques, à jouer et, si nécessaire, à changer de cap pour atteindre votre objectif.
- Si une majorité des Parties semblent être d'accord avec vous, profitez de l'élan de votre côté. La plupart des Parties sont moins susceptibles de s'opposer à une majorité (Gaudiosi et al., 2019).
- Essayez de développer des liens utiles avec d'autres questions d'intérêt pour votre pays et les raisons pour lesquelles celles-ci devraient être liées aux négociations sur le climat.
- Informez-vous sur les expériences et le parcours antérieurs de vos homologues. Cela peut vous aider à voir vos propres données à travers leurs yeux et ainsi convaincre votre interlocuteur (Gaudiosi et al., 2019).
- Soyez conscient des récits, intérêts, priorités et lignes rouges des autres négociateurs. Ceux-ci peuvent vous aider à améliorer votre propre stratégie et à créer des alliances et de nouvelles solutions mutuellement bénéfiques (Gaudiosi et al., 2019).
- Essayez d'identifier les domaines dans lesquels vous pouvez faire des concessions à l'autre Partie pendant les négociations en échange de questions sur lesquelles vos préoccupations sont satisfaites.
- Dans une situation où des incitations supplémentaires sont nécessaires pour atteindre votre objectif, les offres globales sont utiles pour garantir des compromis (Gaudiosi et al., 2019).
- Veillez à ce que le libellé et les actions de tout accord soient réalisables afin que tous les signataires assurent le suivi de la mise en œuvre (Gaudiosi et al., 2019).
- Lisez le Bulletin des Négociations de la Terre, l'ECO et les bulletins d'information régionaux des ONG pour rester informé.

11.9 Le négociateur défavorisé

- Si vous êtes seul, concentrez-vous sur les réunions principales et formelles et essayez d'assister aux réunions régionales et de coalition.
- Pratiquez l'écoute active ; si vous n'écoutez pas attentivement, vous ne saurez pas avec qui vous pouvez former des coalitions sur des questions thématiques.
- Essayez d'organiser des séances avec des scientifiques et des acteurs de votre propre pays afin de pouvoir écouter leurs conseils.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- Essayez de trouver des moyens créatifs pour élaborer une position de négociation avant de quitter la capitale.
- Si vous utilisez des indicateurs indirects de légitimité, essayez de voir si la position et les principes empruntés sont pertinents pour la question en cours de négociation et vérifiez si vous pouvez rendre la position plus substantielle en termes de contenu, d'objectifs et de calendriers.
- Soyez conscient des faiblesses potentielles de votre préparation et cherchez des moyens de minimiser la vulnérabilité dans les négociations.
- Essayez de trouver des moyens créatifs d'augmenter le nombre de participants dans l'équipe de négociation (par exemple, invitez des figures des ONG, du secteur de l'industrie et des scientifiques à participer à votre délégation) et essayez de faire équipe avec d'autres pays.
- Essayez de parvenir à une conclusion sur les sujets en questions. En d'autres termes, ne laissez pas les négociations se terminer par un report de questions cruciales pour vous.

11.10 Stratégies d'adaptation

- Explorer les opportunités au niveau national pour augmenter la taille de la délégation ; l'industrie nationale pourrait être disposée à financer sa propre participation, et les ONG et les universitaires pourraient essayer de réunir des ressources pour rejoindre également la délégation. Pour un aperçu des climatologues des pays du Sud, voir : <https://www.carbonbrief.org/global-south-climate-database/>
- Participer à des coalitions avec d'autres négociateurs défavorisés et partager la tâche de participation aux processus informels. Familiarisez-vous avec les positions des autres pays pour comprendre à quoi vous attendre. Découvrez sur quelles questions vous pouvez être d'accord avec chaque pays et sur quelles questions vous divergez.
- Utilisez les avantages d'être un petit pays par rapport à un plus grand pays. Vous pouvez accroître votre impact sur les négociations en adoptant le rôle de passerelle, en créant des alliances, en adoptant une position de leader pendant le processus, en élevant la voix et en pensant de manière créative (Gaudiosi et al., 2019).
- Sachez quelles ressources de secours sont disponibles et quels canaux sont ouverts pour le renforcement.
- Cherchez des moyens de découvrir ce qui s'est passé lors des séances que vous avez manquées.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

- Ayez bien en tête à tout moment vos positions d'aspiration et de réserve.
- Adoptez la position des autres pays si cela vous donne plus d'avantages.
- Défendez le fond, pas la forme.
- Soyez simple et clair et évitez les phraséologies techniques.
- Proposez de soumettre par écrit des propositions de formulation spécifiques aux Présidents.
- Soyez prêt à « réfléchir vite ».
- Ne laissez pas le Président vous forcer à accepter des décisions inacceptables.
- Gardez une réserve d'énergie pour les dernières séances décisives au moment où les décisions sont prises.
- Soyez conscient des « pièges » linguistiques – implications politiques indésirables découlant d'un texte peu clair.
- Soyez clair sur ce que vous voulez, sur ce que veulent les autres Parties et quels éléments sont des « monnaies d'échange ».
- Soyez vigilant lorsqu'une Partie fait des observations flatteuses pour voir s'il s'agit d'une tactique visant à détourner votre attention du fond.
- Écoutez l'autre bord et voyez si des concessions sont faites.
- Si de nouveaux concepts sont introduits, assurez-vous que les crochets ne sont pas au mauvais endroit.
- Surveillez les crochets ; ne permettez pas les [doivent] devenir [devraient] ou [peuvent], à moins que cela ne soit dans votre intérêt.
- Utilisez un langage fort.
- Obtenez du soutien pour votre objection avant de vous opposer. Assurez-vous que les autres vous suivront avec des interventions de soutien.
- Utiliser une combinaison de répétition et de matériel innovant.
- Citez les décisions et documents antérieurs de la COP dans votre rédaction. C'est la base juridique des négociations.
- Évitez de dire « supprimer » ; essayez plutôt d'utiliser un langage alternatif pour exprimer ce que vous voulez.
- Faites attention aux mots « cela est traité ailleurs », « le cas échéant », « toutes les Parties » et à l'observation « cela n'est pas pertinent ».
- Tout le monde dans les autres coalitions n'est pas votre adversaire sur des questions spécifiques ; identifier des alliés pour chaque question spécifique.
- N'ajoutez pas le même texte dans chaque paragraphe ; rassemblez les éléments essentiels dans un seul paragraphe et rendez-le aussi fort que possible.
- Définissez votre propre stratégie et soyez proactif.
- Utilisez les publications des ONG pour tester votre position, vos idées, vos suggestions, etc.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- Tenez un journal pendant les négociations et enregistrez les débats et en particulier gardez une trace détaillée de la manière dont vous avez négocié. Ces informations seront extrêmement précieuses pour votre successeur lors des prochains cycles de négociations.
- Soyez conscient que des situations difficiles et inconfortables de nature culturelle ou sociale ou en ce qui concerne votre sexe peuvent survenir. Essayez de réagir diplomatiquement et rappelez-vous ce que vous espérez réaliser (Gaudiosi et al., 2019).

11.11 Conseils pratiques

- Les conférences de négociation sont longues et éreintantes, nécessitant beaucoup de temps en position debout. Les salles sont très grandes. Soyez-y prêt avec des chaussures confortables.
- Les négociations sont également fatigantes, et si votre hébergement est éloigné du lieu de la réunion, cela vaut peut-être la peine de compter sur l'espace privé de votre pays pour une sieste.
- La nourriture abordable sur les lieux de négociation peut être rare, alors si possible et nécessaire, apportez vos propres repas.
- Emportez une gourde. L'eau est vendue en bouteilles et il peut y avoir de grandes stations de recharge, mais aucune bouteille n'est fournie.
- Branchez vos appareils lorsque vous le pouvez. Toutes les salles ne disposent pas de prises électriques disponibles. Pensez à apporter un chargeur portable.
- Téléchargez l'application de la conférence. Elle contiendra un plan du lieu et le programme quotidien (au moins). Sur X/Twitter, @UNFCCCDocuments alerte lorsque de nouveaux documents, y compris des projets de textes de décision, sont disponibles, avec un lien vers le document.

11.12 Dernières Suggestions

- Explorez les possibilités d'élargir la délégation de votre pays avant de quitter votre pays : les représentants de l'industrie, les ONG et les universitaires pourraient trouver d'autres moyens de financer leur participation. Commencez ce processus tôt et examinez attentivement les membres potentiels de la délégation. Ils devront peut-être obtenir des lettres d'invitation du Secrétariat pour obtenir des visas.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

- Comprenez la géographie des négociations : ce qui s’y passe, où et sur quoi vous devez vous concentrer. Les salles sont très grandes. Il peut y avoir plus d’un kilomètre entre la sécurité et la plénière.
- Lisez les notes de synthèse des délégations précédentes. Si vous ne les avez pas, lisez les rapports quotidiens et/ou de synthèse du Bulletin des Négociations de la Terre pour voir qui a dit quoi afin d’identifier des alliés spécifiques à une question spécifique.
- Conservez des copies des positions de Groupe et des soumissions issues des négociations passées et en cours dans leurs différentes versions (mémoire institutionnelle). Ajoutez les pages pertinentes aux favoris sur le site de la CCNUCC.
- Assistez aux réunions préalables que les coalitions convoquent avant le début de la réunion.
- Assurez-vous de faire partie des groupes WhatsApp ou Signal pertinents où les coalitions ou les délégués, sur des questions spécifiques, discutent des options et des développements.
- Retrouvez les salles plénières et votre propre table de pays (elles sont classées par ordre alphabétique) ; c’est là que se situe l’action. Informez-vous à l’avance de l’endroit où vous devez vous rendre : les salles plénières ont tendance à être les plus éloignées.
- Découvrez où et quand les réunions quotidiennes de coordination de la coalition auront lieu.
- Si vous parvenez à trouver un autre négociateur solitaire venant d’un pays partageant les mêmes idées, vous pouvez diviser les négociations en plénière entre vous. Ceci n’est pas orthodoxe, dans la mesure où l’autre négociateur ne peut en aucun cas représenter votre pays, mais il peut vous alerter sur des questions qui peuvent être pertinentes pour votre pays et vous pouvez lui rendre la pareille.
- Ajoutez le programme en ligne, les pages de la CCNUCC et d’autres pages du site Web à vos favoris. Actualisez le planning du direct avant et après la pause déjeuner.
- Il est également important de savoir ce qui a effectivement été réalisé par d’autres pays. Cela signifie qu’il est important de lire les documents qui analysent la mise en œuvre des autres pays. En outre, il est important de savoir où vous vous situez par rapport aux autres pays et où ils en sont dans le processus de mise en œuvre.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

- Rendez le chaos gérable pour vous. Concentrez-vous sur les réunions principales et formelles si vous êtes seul. Concentrez-vous au minimum sur les rapports du Bulletin des Négociations de la Terre, sur l'ECO et sur les documents de conférence. Assistez aux réunions régionales et de coalition. Assistez à certains événements parallèles informatifs, où les questions sont parfois expliquées dans un langage simple et de manière assez approfondie. Gardez vos positions d'aspiration et de réserve avec vous à tout moment.
- Le but de la négociation est d'arriver à une décision finale. La décision de reporter la prise de décision retarde l'action. Essayez de vous assurer qu'il y a suffisamment de temps pour conclure.
- Invitations sociales : si vous occupez un poste clé dans les négociations, d'autres délégations peuvent vous inviter à des consultations informelles-informelles.
- Invitations formelles et élections : C'est un honneur d'être invité à se présenter aux élections pour les postes officiels dans les négociations. Généralement, un tel honneur est réservé aux diplomates possédant des compétences linguistiques, scientifiques, de gestion et de négociation. Si vous vous présentez, n'oubliez pas que vous ne représentez plus votre pays ; il est plus que peu probable que vous puissiez défendre directement la position de votre région. Soyez conscient des conséquences pour votre pays et votre région avant de vous rendre disponible pour un tel poste et de l'accepter.
- Cependant, être invité à titre de Coprésident ou être invité à jouer un rôle dans un groupe informel vous donne une influence considérable sur le processus. Cela vaut donc la peine de prendre position si vous êtes suffisamment sûr de votre compréhension du processus et de ce que votre pays, votre région, votre coalition et le G-77 espèrent accomplir grâce aux négociations. Certaines ressources financières sont disponibles pour soutenir les dirigeants élus dans les PMA.



United Nations
Climate Change Conference

WOMEN & G

12

Conclusion : Au-delà du « Au nom de ma délégation »

Dans les négociations mondiales visant à résoudre des problèmes mondiaux, la pratique veut que les négociateurs représentent leurs gouvernements. Lorsque ce livre a été initialement écrit, il était basé sur des recherches (Gupta, 1997) qui avaient permis de comprendre que les négociateurs des pays en développement, en particulier, étaient confrontés à de sérieux problèmes dans leurs négociations avec le Nord. Mais curieusement, 200 exemplaires de la première édition de ce livre ont été commandés par une organisation aux États-Unis, ce qui montre que certaines informations étaient même considérées comme pertinentes pour les négociateurs du Nord. Aujourd'hui, vingt ans plus tard, la situation est un peu différente. Même si de nombreux négociateurs possèdent d'excellentes compétences en négociation, les nouveaux venus dans les négociations ont encore beaucoup de retard à rattraper. De même, les organisations de la société civile doivent encore gravir la courbe d'apprentissage abrupte ; il existe également une demande constante parmi ces groupes pour un guide sur la coopération climatique et les CdP. Et en ce sens, cette version révisée est toujours très pertinente.

Cela dit, ce n'est qu'en 2015 qu'un objectif de température à long terme a été articulé dans l'Accord de Paris. Les États-Unis et le Canada n'ont pas participé au Protocole de Kyoto (objectifs pour 2008-2012/1990) ni à l'amendement de Doha (objectifs pour 2013-2020/1990) et n'ont donc accepté aucun objectif quantitatif juridiquement contraignant pour la période 1990-2020. Cela démontre la réticence de certains pays puissants à prendre des mesures contre le changement climatique. Nous sommes passés d'objectifs juridiquement contraignants, du haut vers le bas, à des objectifs plus souples et moins contraignants en matière de Contributions déterminées au niveau national.

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Ce changement démontre que nous sommes passés de l'étape d'une approche plus équitable du partage des responsabilités à une étape post-équité. La communauté mondiale dépassera probablement l'objectif de 1,5°C au cours des 8 prochaines années, et nous ne sommes pas encore sur la bonne voie pour atteindre l'objectif de 2°C. Pendant ce temps, même à 1,1°C, des dizaines de millions de personnes souffrent de la montée en flèche des températures humides, sans parler des impacts actuels et engagés des manifestations météorologiques extrêmes et de l'élévation du niveau de la mer (Rockström et al., 2023).

Tout cela signifie que des problèmes tels que le changement climatique nécessitent que les négociateurs dépassent les intérêts étroits et à court terme des politiciens au pouvoir, pour réfléchir aux conséquences de l'inaction sur eux-mêmes et sur les autres, sur la nature et sur le système climatique lui-même. Les négociations actuelles sont basées sur la maximisation des intérêts personnels à court terme plutôt que sur la maximisation des intérêts partagés à long terme et sur la révision des paradigmes de développement. Une leçon intéressante peut être tirée des négociations sur l'Agenda 2030. Chasek et Wagner (2016) ont soutenu que le « partage de siège » – le processus consistant à demander à différents gouvernements, souvent de différentes régions du monde, de partager un « siège » dans le processus de négociation – a permis un processus de négociation plus collaboratif pour atteindre les 17 ODD. Le partage des sièges peut permettre aux pays de comprendre la position de chacun et de parvenir à des positions communes. Gellers (2016) montre que le crowdsourcing de la gouvernance mondiale utilisé dans les négociations de l'Agenda 2030 a permis aux jeunes et à de nombreuses autres parties prenantes d'exprimer clairement leur point de vue sur les objectifs de l'Agenda 2030.

L'urgence de la crise climatique nécessite, comme le dit Hale (2016), une « approche impliquant tous les acteurs ». Nous avons assisté à une augmentation rapide du nombre d'entreprises s'engageant à réduire leurs émissions ou à atteindre la neutralité carbone. Ces éléments ont suscité des inquiétudes en matière de greenwashing. En effet, l'évaluation par la Convention-cadre des Nations Unies sur les changements climatiques des engagements pris sur le Portail mondial d'action pour le climat montre que bon nombre de ces engagements ne sont pas soutenus par des plans concrets. Le Secrétaire général de l'ONU a formé le Groupe d'experts de haut niveau sur les engagements des entités non étatiques en matière de zéro émission nette afin d'établir des normes pour les engagements des entreprises.

LES COMPÉTENCES POUR UNE BONNE NÉGOCIATION

Les organisations internationales sont également profondément impliquées. Le changement climatique menace le cœur du travail de l'ONU, de la paix au développement. Les banques multilatérales de développement sont sous pression pour se réformer, mais sans imposer de conditionnalités vertes sur les prêts ou les subventions. Il existe une énorme quantité d'actions mondiales contre le changement climatique et, d'une manière ou d'une autre, très peu de résultats.

Les affaires judiciaires sur le changement climatique et les mouvements sociaux réclamant la justice climatique révèlent la colère croissante des citoyens du monde entier face à la lenteur des prises de décisions climatiques sur la scène internationale. Des négociations aussi lentes pourraient conduire à une situation où tout le monde serait perdant. Alors que de nombreux pays tentent désormais de rattraper leur retard en adoptant des objectifs de zéro net, dans l'espoir de compenser leurs émissions par d'autres mesures, la question est de savoir si le zéro net de tous les pays équivaut à zéro net au niveau mondial. De plus, la poursuite de l'objectif zéro net par tous les pays soulève toutes sortes de questions de justice. Notre argument est que ce n'est qu'en recherchant des solutions justes, du niveau mondial au niveau local, que nous pourrions éventuellement mettre un terme aux pires conséquences du problème du changement climatique.

Les références

- Allan J. I., & Bhandary, R. R. (2022). What's on the agenda? UN climate change negotiation agendas since 1995. *Climate Policy*, 1–11. <https://doi.org/10.1080/14693062.2022.2120453>
- Allen, M. R., Friedlingstein, P., Girardin, C. A. J., Jenkins, S., Malhi, Y., Mitchell-Larson, E., Peters, G. P., & Rajamani, L. (2022). Net Zero: Science, Origins, and Implications. *Annual Review of Environment and Resources*, 47(1), 849–887. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-112320-105050>
- Almer, C., & Winkler, R. (2017). Analyzing the effectiveness of international environmental policies: The case of the Kyoto Protocol. *Journal of Environmental Economics and Management*, 82, 125–151. <https://doi.org/10.1016/j.jeem.2016.11.003>
- Andrews, R. (2022). UNEP: Meeting global climate goals now requires “rapid transformation of societies.” Carbon Brief. <https://www.carbonbrief.org/uneep-meeting-global-climate-goals-now-requires-rapid-transformation-of-societies/>
- Armstrong McKay, D. I. A., Staal, A., Abrams, J. F., Winkelmann, R., Sakschewski, B., Loriani, S., Fetzer, I., Cornell, S. E., Rockström, J., & Lenton, T. M. (2022). Exceeding 1.5°C global warming could trigger multiple climate tipping points. *Science*, 377. <https://doi.org/10.1126/science.abn7950>
- Biniatz, S. (2016). Comma but differentiated responsibilities: Punctuation and 30 other ways negotiators have resolved issues in the international climate change regime. *Michigan Journal of Environmental & Administrative Law*, 6(1), 37–63. <https://doi.org/10.36640/mjeal.6.1.comma>
- Boyer, B.S. (2000). *Conference diplomacy and UN Rules of Procedure*. Presentation at the Miami Workshop on Negotiation Skills for Climate Issues. July 24, 2000, Miami.

- Castro, P., Hörnlein, L., & Michaelowa, K. (2011). *Path dependence of negotiation structures in international organizations: The impact of Annex 1 membership on discussions within the UNFCCC* (CIS working paper series, 67). https://ethz.ch/content/dam/ethz/special-interest/gess/cis/cis-dam/Research/Working_Papers/WP_2011/2011_WP67_Castro_Hoernlein_Michaelowa.pdf
- Chasek, P.S. & Wagner, L.M. (2016). Breaking the mold: A new type of multilateral sustainable development negotiation. *International Environmental Agreements* 16, 397–413. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9320-2>
- Gaudiosi, R. W., Leiva Roesch, J., & Ye-Min, W. (2019). *Negotiating at the United Nations: A practitioner's guide*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429491047>
- Gellers, J.C. (2016). Crowdsourcing global governance: sustainable development goals, civil society, and the pursuit of democratic legitimacy. *International Environmental Agreements* 16, 415–432. <https://doi.org/10.1007/s10784-016-9322-0>
- Falzon, D., Shaia, F., Roberts, J. T., Hossain, Md. F., Robinson, S., Khan, M. R., & Ciptet, D. (2023). Tactical opposition: Obstructing loss and damage finance in the United Nations climate negotiations. *Global Environmental Politics*, 23(3), 95–119. https://doi.org/10.1162/glep_a_00722
- Group of 77 and China. (2023). Statement by H.E. Miguel Díaz-Canel Bermúdez, President of the Republic of Cuba, at the inaugural session of the Summit of Heads of State and Government of the Group of 77 and China on the Current Challenges of Development: The Role of Science, Technology and Innovation (Havana, Cuba, 15 September 2023). <https://misiones.cubaminrex.cu/en/articulo/speech-president-republic-cuba-miguel-diaz-canel-bermudez-inaugural-session-summit-heads-0>
- Gupta, J. (1997). *The climate change convention and developing countries: from conflict to consensus?* Springer Science & Business Media.
- Gupta, J. (2014). *The history of global climate governance*. Cambridge University Press.
- Gupta, J. (2000a). *Climate change: Regime development and treaty implementation in the context of unequal power relations*. Institute for Environmental Studies.
- 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*, 3(2), 115–135.
- Gupta, J. (2012). Negotiating challenges and climate change. *Climate Policy*, 12(5), 630–644. <https://doi.org/10.1080/14693062.2012.693392>

- Hale, T. (2016). “All hands on deck”: The Paris Agreement and nonstate climate action. *Global Environmental Politics*, 16(3), 12–22. https://doi.org/10.1162/GLEP_a_00362
- Hoegh-Guldberg, O., Jacob, D., Taylor, M., Guillén Bolaños, T., Bindi, M., Brown, S., Camilloni, I. A., Diedhiou, Djalante, R., Ebi, K., Engelbrecht, F., Guit, J., Hijoka, Y., Mehrota, S., Hope, C. W., Payne, A. J. . . . Zhou, G. (2019). The human imperative of stabilizing global climate change at 1.5°C. *Science*, 365(6459), eaaw6974. <https://doi.org/10.1126/science.aaw6974>
- Huang, L., Timmermann, A., Lee, S.-S., Rodgers, K. B., Yamaguchi, R., & Chung, E.-S. (2022). Emerging unprecedented lake ice loss in climate change projections. *Nature Communications*, 13(1), 5798. <https://doi.org/10.1038/s41467-022-33495-3>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2018). *Global warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty* [V. Masson-Delmotte, P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, & T. Waterfield (Eds.)]. Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/sr15/>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2021). *Climate change 2021: The physical science basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Masson-Delmotte, V., Zhai, P., Pirani, A., Connors, S. L., Péan, C., Berger, S., Caud, N., Chen, Y., Goldfarb, L., Gomis, M. I., Huang, M., Leitzell, K., Lonnoy, E., Matthews, J. B. R., Maycock, T. K., Waterfield, T., Yelekçi, O., Yu, R., & Zhou, B. (Eds.). Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg1/>
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2022). *Climate change 2022: Impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. H.-O. Pörtner, D.C. Roberts, M. Tignor, E.S. Poloczanska, K. Mintenbeck, A. Alegría, M. Craig, S. Langsdorf, S. Lösschke, V. Möller, A. Okem, & B. Rama (Eds.). Cambridge University Press. https://report.ipcc.ch/ar6/wg2/IPCC_AR6_WGII_FullReport.pdf
- Intergovernmental Panel on Climate Change. (2023). *Climate change 2023: Synthesis report. A Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Contribution of Working Groups I, II and III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Core Writing Team, H. Lee and J. Romero (Eds.). (in press).

- Klinsky, S., Roberts, T., Huq, S., Okereke, C., Newell, P., Dauvergne, P., O'Brien, K., Schroeder, H., Tschakert, P., Clapp, J., Keck, M., Biermann, F., Liverman, D., Gupta, J., Rahman, A., Messner, D., Pellow, D., & Bauer, S. (2017). Why equity is fundamental in climate change policy research. *Global Environmental Change*, 44, 170–173. <https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2016.08.002>
- Lartey, N., & Beauchamp, E. (2022). *Discomfort to discovery: Exploring racism and anti-racism in development narratives*. International Institute for Environment and Development. <https://www.ied.org/20761ied>
- Lenton, T. M., Xu, C., Abrams, J. F., Ghadiali, A., Loriani, S., Sakschewski, B., Zimm, C., Ebi, K. L., Dunn, R. R., Svenning, J. C., & Scheffer, M. (2023). Quantifying the human cost of global warming. *Nature Sustainability*, 1–11. <https://doi.org/10.1038/s41893-023-01132-6>
- Linquiti, P., & Cogswell, N. (2016). The carbon ask: Effects of climate policy on the value of fossil fuel resources and the implications for technological innovation. *Journal of Environmental Studies and Sciences*, 6(4), 662–676. <https://doi.org/10.1007/s13412-016-0397-2>
- Lynas, M., Houlton, B. Z., & Perry, S. (2021). Greater than 99% consensus on human caused climate change in the peer-reviewed scientific literature. *Environmental Research Letters*, 16(11), Article 114005. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/ac2966>
- Matthews, T. K. R., Wilby, R. L., & Murphy, C. (2017). Communicating the deadly consequences of global warming for human heat stress. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(15), 3861–3866. <https://doi.org/10.1073/pnas.1617526114>
- Moosmann, L., Urrutia, C., Siemons, A., Cames, M., & Schneider, L. (2019). *International climate negotiations: Issues at stake in view of the COP 25 UN Climate Change Conference in Madrid*. Study for the Committee on the Environment, Public Health and Food Safety of the European Parliament. Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies. European Parliament.
- Mwandosya, M.J. (1999). *Survival emissions: A perspective from the south on global climate change negotiations*. The Centre for Energy, Environment, Science and Technology.
- Oberthür, S., & Ott, H. E. (1999). *The Kyoto Protocol: International climate policy for the 21st century*. Springer Science & Business Media.

- Qi, J., Dazé, A., & Hammill, A. (2023). *Addressing loss and damage: What can we learn from countries' National Adaptation Plans?* (NAP Global Network report). International Institute for Sustainable Development. <https://napglobalnetwork.org/resource/loss-and-damage-national-adaptation-plans/>
- Rockström, J., Gupta, J., Qin, D., Lade, S. J., Abrams, J. F., Andersen, L. S., Armstrong McKay, D. I., Bai, X., Bala, G., Bunn, S. E., Ciobanu, D., DeClerck, F., Ebi, K., Gifford, L., Gordon, C., Hasan, S., Kanie, N., Lenton, T. M., Loriani, S., Liverman, D. M. ... Zhang, X. (2023). Safe and just earth system boundaries. *Nature*, 1–10. <https://doi.org/10.1038/s41586-023-06083-8>
- Streck, C., Keenlyside, P., & Unger, M. von. (2016). The Paris Agreement: A new beginning. *Journal for European Environmental & Planning Law*, 13(1), 3–29. <https://doi.org/10.1163/18760104-01301002>
- UNFCCC Standing Committee on Finance. (2021). *First report on the determination of the needs of developing country Parties related to implementing the Convention and the Paris Agreement*. United Nations Framework Convention on Climate Change. <https://unfccc.int/topics/climate-finance/workstreams/determination-of-the-needs-of-developing-country-partieparties/first-report-on-the-determination-of-the-needs-of-developing-country-partieparties-related-to-implementing>
- United Nations Framework Convention on Climate Change. (1992). *United Nations Framework Convention on Climate Change*. https://unfccc.int/sites/default/files/convention_text_with_annexes_english_for_posting.pdf
- United Nations Framework Convention on Climate Change. (1997). *Kyoto Protocol to the United Nations Framework Convention on Climate Change*. <https://unfccc.int/sites/default/files/resource/docs/cop3/107a01.pdf>
- Wagner, L. (1999). Negotiations in the UN Commission on Sustainable Development, International Negotiation. *A Journal of Theory and Practice*, 4(2), 107–131.
- Wiegand, J. (2021). *Global climate change mitigation, fossil-fuel driven development, and the role of financial and technology transfers: A simple framework*. IMF. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2021/11/19/Global-Climate-Change-Mitigation-Fossil-Fuel-Driven-Development-and-the-Role-of-Financial-509679>
- World Bank Development Indicators Database. (2023). *Gross domestic product 2022*. World Bank. <https://databankfiles.worldbank.org/public/ddpext/download/GDP.pdf>

« AU NOM DE MA DÉLÉGATION... »

Ressources additionnelles

Chapitre 1

Pour plus d'informations sur le changement climatique, lisez :

Intergovernmental Panel on Climate Change. (2018). *Global warming of 1.5°C. An IPCC Special Report on the impacts of global warming of 1.5°C above pre-industrial levels and related global greenhouse gas emission pathways, in the context of strengthening the global response to the threat of climate change, sustainable development, and efforts to eradicate poverty* [V. Masson-Delmotte, P. Zhai, H.-O. Pörtner, D. Roberts, J. Skea, P.R. Shukla, A. Pirani, W. Moufouma-Okia, C. Péan, R. Pidcock, S. Connors, J.B.R. Matthews, Y. Chen, X. Zhou, M.I. Gomis, E. Lonnoy, T. Maycock, M. Tignor, & T. Waterfield (Eds.)]. Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/sr15/>

Intergovernmental Panel on Climate Change. (2021). *Climate change 2021: The physical science basis. Contribution of Working Group I to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. V. Masson-Delmotte, P., Zhai, A., Pirani, S. L. Connors, C., Péan, S. Berger, N. Caud, Y. Chen, L. Goldfarb, M. I. Gomis, M. Huang, K. Leitzell, E. Lonnoy, J. B. R. Matthews, T. K. Maycock, T. Waterfield, O. Yelekçi, R. Yu, & B. Zhou (Eds.). Cambridge University Press. <https://www.ipcc.ch/report/ar6/wg1/>

Intergovernmental Panel on Climate Change. (2022). *Climate change 2022: Impacts, adaptation and vulnerability. Contribution of Working Group II to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. H.-O. Pörtner, D.C. Roberts, M. Tignor, E.S. Poloczanska, K. Mintenbeck, A. Alegría, M. Craig, S. Langsdorf, S. Lössche, V. Möller, A. Okem, & B. Rama (Eds.). Cambridge University Press. https://report.ipcc.ch/ar6/wg2/IPCC_AR6_WGII_FullReport.pdf

Intergovernmental Panel on Climate Change. (2023). *Climate change 2023: Synthesis report. A Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change. Contribution of Working Groups I, II and III to the Sixth Assessment Report of the Intergovernmental Panel on Climate Change*. Core Writing Team, H. Lee and J. Romero (Eds.). (in press).

Romanello, M., McGushin, A., Di Napoli, C., Drummond, P., Hughes, N., Jamart, L., Kennard, H., Lampard, P., Solano Rodriguez, B., Arnell, N., Ayeb-Karlsson, S., Belesova, K., Cai, W., Campbell-Lendrum, D., Capstick, S., Chambers, J., Chu, L., Ciampi, L., Dalin, C., ... Hamilton, I. (2021). The 2021 report of the Lancet Countdown on health and climate change: Code red for a healthy future. *The Lancet*, 398(10311), 1619–1662. [https://doi.org/10.1016/S0140-6736\(21\)01787-6](https://doi.org/10.1016/S0140-6736(21)01787-6)

Romm, J. J. (2022). *Climate change: What everyone needs to know* (Third Edition). Oxford University Press.

Pour plus d'informations sur le changement climatique :

Intergovernmental Panel on Climate Change, <https://www.ipcc.ch/>

United Nations Framework Convention on Climate Change, https://unfccc.int/UNFCCC_eHandbook, <https://unfccc.int/resource/bigpicture/>

United Nations Framework Convention on Climate Change Handbook, <https://unfccc.int/resource/docs/publications/handbook.pdf>

United Nations ClimateAction Fast Facts: What is climate change?

<https://www.un.org/sites/un2.un.org/files/fastfacts-what-is-climate-change.pdf>

Chapitre 2

Pour plus d'informations, lisez :

- Abeyasinghe, A. C., Prolo, C., & Tenzing, J. (2015). *Climate negotiations terminology: The pocket guide*. International Institute for Environment and Development. <https://www.iied.org/10148iied>
- Allan, J. I., Roger, C. B., Hale, T. N., Bernstein, S., Tiberghien, Y., & Balme, R. (2023). Making the Paris Agreement: Historical processes and the drivers of institutional design. *Political Studies*, 71(3), 914–934.
- Allen, M. R., Friedlingstein, P., Girardin, C. A. J., Jenkins, S., Malhi, Y., Mitchell-Larson, E., Peters, G. P., & Rajamani, L. (2022). Net zero: Science, origins, and implications. *Annual Review of Environment and Resources*, 47(1), 849–887. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-112320-105050>
- Falkner, R. (2016). The Paris Agreement and the new logic of international climate politics. *International Affairs* 92(5), 1107–1125. <https://doi.org/10.1111/1468-2346.12708>
- Gehring, T., & Spielmann, L. (2023). The treaty management organization established under the UNFCCC and the Paris Agreement: an international actor in its own right? *International Environmental Agreements* 23, 235–252. <https://doi.org/10.1007/s10784-023-09611-z>
- Grubb, M., C. Vrolijk and D. Brack (1999). *The Kyoto Protocol*. Earthscan/ RIIA.
- Gupta, J. (2010). A history of international climate change policy. *WIREs Climate Change*, 1, 636–653. <https://doi.org/10.1002/wcc.67>
- Han, X., & Cheng, Y. (2023). Drivers of bilateral climate finance aid: The roles of Paris Agreement commitments, public governance, and multilateral institutions. *Environmental Resource Economics* 85, 783–821. <https://doi.org/10.1007/s10640-023-00783-5>
- Heyward, M. (2007). Equity and international climate change negotiations: A matter of perspective. *Climate Policy*, 7(6), 518–534. <https://doi.org/10.1080/14693062.2007.9685674>
- Hickmann, T., Widerberg, O., Lederer, M., & Pattberg, P. (2021). The United Nations Framework Convention on Climate Change Secretariat as an orchestrator in global climate policymaking. *International Review of Administrative Sciences*, 87(1), 21–38.
- Kuyper, J., Schroeder, H., & Linnér, B.-O. (2018). The evolution of the UNFCCC. *Annual Review of Environment and Resources*, 43(1), 343–368. <https://doi.org/10.1146/annurev-environ-102017-030119>

- Maslin, M. A., Lang, J., & Harvey, F. (2023). A short history of the successes and failures of the international climate change negotiations. *UCL Open Environment*, 5. <https://doi.org/10.14324/111.444/ucloe.000059>
- Roger, C., & Belliethathan, S. (2016). Africa in the global climate change negotiations. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 16(1), 91–108. <https://doi.org/10.1007/s10784-014-9244-7>
- Sanchez, A. B., & Gueye, M. K. (2015). *A guide to climate change negotiations for ILO constituents*. International Labour Office Green Jobs Programme. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_428685.pdf
- Seo, S. N. (2017). Beyond the Paris Agreement: Climate change policy negotiations and future directions. *Regional Science Policy & Practice*, 9(2), 121–140. <https://doi.org/10.1111/rsp3.12090>
- Watts, J., & Depledge, J. (2018). Latin America in the climate change negotiations: Exploring the AILAC and ALBA coalitions. *WIREs Climate Change*, 9(6). <https://doi.org/10.1002/wcc.533>
- Weikmans, R., van Asselt, H., & Timmons Roberts, J. (2020). Transparency requirements under the Paris Agreement and their (un)likely impact on strengthening the ambition of nationally determined contributions (NDCs), *Climate Policy*, 20(4), 511–526. <https://doi.org/10.1080/14693062.2019.1695571>

Plus d'informations sont disponibles à travers ces liens :

Les décisions des COP peuvent être téléchargées ici: <https://unfccc.int/decisions>

Les informations officielles sur l'Accord de Paris Agreement sont accessibles ici:

<https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement>

Carbon Brief. (2023). *Interactive: The Paris Agreement on climate change*. <https://www.carbonbrief.org/interactive-the-paris-agreement-on-climate-change/>

European Parliament. (n.d.). *Interactive timeline: A guide to climate change negotiations*. https://www.europarl.europa.eu/infographic/climate-negotiations-timeline/index_en.html

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.-a). *UN Climate Change - Essential information*. <https://unfccc.int/essential-information>

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.-b). *What is the United Nations Framework Convention on Climate Change?* <https://unfccc.int/process-and-meetings/what-is-the-united-nations-framework-convention-on-climate-change>

United Nations Framework Convention on Climate Change. (2021).

What is the “Paris Agreement” and how does it work? [YouTube Video].

<https://www.youtube.com/watch?v=5THr3bFj8Z4>

Chapitre 3

Pas de ressources additionnelles.

Chapitre 4

Pour plus d’informations, lisez :

United Nations. (1969). *Vienna Convention on the Law of Treaties*. <https://treaties.un.org/doc/publication/unts/volume%201155/volume-1155-i-18232-english.pdf>

Werksman, J. (1999). *Paper on procedural and institutional aspects of the emerging climate change regime: Do impoverished procedures lead to impoverished rules*.

Presented at the Workshop to Enhance the Policy-Making Capacity Under the Framework Convention on Climate Change, 17–18 March 1999.

Unpublished, author’s copy.

Chapitre 5

Pour plus d’informations, lisez :

Allan, J. (2021). *The new climate activism: NGO participation and authority in global climate governance*. University of Toronto Press.

Hadden, J. (2015). *Networks in contention*. Cambridge University Press.

Kuyper, J. W., & Bäckstrand, K. (2016). Accountability and representation: Nonstate actors in UN climate diplomacy. *Global Environmental Politics*, 16(2), 61–81.

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.). *Admitted NGOs*. <https://unfccc.int/process-and-meetings/partieparties-non-party-stakeholders/non-party-stakeholders/overview/admitted-ngos>

Chapitre 6

Pour plus d'informations, lisez :

Blaxekjær, L. Ø., & Nielsen, T. D. (2015). Mapping the narrative positions of new political groups under the UNFCCC. *Climate Policy*, 15(6), 751-766. <https://doi.org/10.1080/14693062.2014.965656>

Genovese, F., McAlexander, R. J., & Urpelainen, J. (2023). Institutional roots of international alliances: Party groupings and position similarity at global climate negotiations. *The Review of International Organizations*, 18(2), 329-359.

Klöck, C., Castro, P., Weiler, F., & Blaxekjær, L. Ø. (Eds.). (2020). *Coalitions in the climate change negotiations*. Routledge.

Pour plus d'informations sur les position des pays et des régions, consultez ;

United Nations Framework Convention on Climate Change. (n.d.). *Party groupings*. <https://unfccc.int/process-and-meetings/partieparties-non-party-stakeholders/partieparties/party-groupings>

Chapitre 7

Pour plus d'informations, lisez :

Journal of the Group of 77, e-mail [G-77off@undp.org]

Del Pilar Bueno, M. & Siegele, L. (Eds.).(2020). *Negotiating climate change adaptation: The common position of the group of 77 and China*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-41021-6>

Klöck, C., Castro, P., Weiler, F., & Blaxekjær, L. Ø. (Eds.). (2020). *Coalitions in the climate change negotiations*. Routledge.

Vihma, A., Mulugetta, Y., & Karlsson-Vinkhuyzen, S. (2011). Negotiating solidarity? The G77 through the prism of climate change negotiations. *Global Change, Peace & Security*, 23(3), 315-334.

Wagner, L., Reem Hajjar, M. & Appleton, A. (2012). Global alliances to strange bedfellows: The ebb and flow of negotiating coalitions. In *The roads from Rio: Lessons learned from twenty years of multilateral environmental negotiations*, P. S. Chasek and L. M. Wagner (Eds.). Routledge/Resources for the Future.

Pour plus d'informations, visitez :

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

Chapitre 8

Pour plus d'informations, lisez :

- Gupta, J. (2012). Negotiating challenges and climate change. *Climate Policy*, 12(5), 630–644. <https://doi.org/10.1080/14693062.2012.693392>
- Michaelowa, K., & Michaelowa, A. (2012). Negotiating climate change. *Climate Policy*, 12(5), 527–533. <https://doi.org/10.1080/14693062.2012.693393>
- Monheim, K. (2014). *How effective negotiation management promotes multilateral cooperation: the power of process in climate, trade, and biosafety negotiations*. Routledge.
- Odell, J., & Tingley, D. (2013). Negotiating agreements in international relations. In C. Mansbridge & C. J. Martin (Eds.), *Negotiating agreement in politics*. American Political Science Association. https://scholar.harvard.edu/sites/scholar.harvard.edu/files/dtingley/files/negotiating_agreement_in_politics.pdf
- Ourbak, T., Magnan, A.K. (2018). The Paris Agreement and climate change negotiations: Small islands, big players. *Regional Environmental Change* 18, 2201–2207. <https://doi.org/10.1007/s10113-017-1247-9>
- Saner, R. (2000). *The expert negotiator*. Kluwer Academic Publications.
- Schelling, T.C. (1960). *The strategy of conflict*, Harvard University Press.
- Sjöstedt, G., & Penetrante, A. M. (Eds.). (2013). *Climate change negotiations: A guide to resolving disputes and facilitating multilateral cooperation*. Taylor & Francis Group.

Pour plus d'informations, visitez :

Introduction to negotiation: A strategic playbook for becoming a principled and persuasive negotiator [Course offered by Yale University on Coursera]. This course can offer foundational skills. See: <https://www.coursera.org/learn/negotiation>

Chapitre 9

Pour plus d'informations, lisez :

- Falzon, D. (2023). The ideal delegation: How institutional privilege silences “developing” nations in the UN climate negotiations. *Social Problems*, 70(1), 185–202. <https://doi.org/10.1093/socpro/spab040>
- Falzon, D., Shaia, F., Roberts, J. T., Hossain, Md. F., Robinson, S., Khan, M. R., & Ciplet, D. (2023). Tactical opposition: Obstructing loss and damage finance in the United Nations climate negotiations. *Global Environmental Politics*, 1–25. https://doi.org/10.1162/glep_a_00722
- Gaudiosi, R. W., Leiva Roesch, J., & Ye-Min, W. (2019). *Negotiating at the United Nations: A Practitioner's Guide*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780429491047>
- Gupta, J. (1997). *The Climate Change Convention and developing countries – From conflict to consensus?* Kluwer Academic Publishers.
- 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*, 3(2), 115–135.
- Jefford, S., & Hamza-Goodacre, D. (2013). *Supporting international climate negotiators: Lessons from CDKN*. Climate and Development Knowledge Network. <https://africaportal.org/publication/supporting-international-climate-negotiators-lessons-from-cdkn/>
- Kinley, R., Cutajar, M. Z., de Boer, Y., & Figueres, C. (2021). Beyond good intentions, to urgent action: Former UNFCCC leaders take stock of thirty years of international climate change negotiations. *Climate Policy (Earthscan)*, 21(5), 593–603. <https://doi.org/10.1080/14693062.2020.1860567>
- Rajão, R., & Duarte, T. (2018). Performing postcolonial identities at the United Nations' climate negotiations. *Postcolonial Studies*, 21(3), 364–378. <https://doi.org/10.1080/13688790.2018.1482597>
- Sagar, A., & M. Kandlikar (1997). Knowledge, rhetoric and power: International politics of climate change. *Economic and Political Weekly*, 3140.
- Silatsa Nanda, S., Samba, O., & Sahide, A. (2021). Inequity in international climate change negotiations. *Nation State*, 4(2). <https://doi.org/10.24076/nsjjs.v4i2.444>
- Vanhala, L., & Hestbaek, C. (2016). Framing climate change loss and damage in UNFCCC negotiations. *Global Environmental Politics*, 16(4), 111–129. https://doi.org/10.1162/GLEP_a_00379

Chapitre 10

Pour plus d'informations, lisez :

- Chan, N. (2021). Beyond delegation size: developing country negotiating capacity and NGO 'support' in international climate negotiations. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 21(2), 201–217. <https://doi.org/10.1007/s10784-020-09513-4>
- Sforna, G. (2019). Climate change and developing countries: From background actors to protagonists of climate negotiations. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 19(3), 273–296.
- Susan, B. (2016). Comma but differentiated responsibilities: Punctuation and 30 other ways negotiators have resolved issues in the international climate change regime. *Michigan Journal of Environmental & Administrative Law*, 6(1), 37–63. <https://doi.org/10.36640/mjeal.6.1.comma>
- Tietjen, B., & Gopalakrishnan, T. (2023). Loss and damage funding in the UN climate negotiations: From dialogue to reality. *Environment*, 65(3), 18–28. <https://doi.org/10.1080/00139157.2023.2180268>

For more information visit:

- The UNFCCC's webpage on capacity building, which offers capacity-building initiatives specifically aimed at developing countries, including workshops, informational sessions, and technical support to enhance negotiation skills. <https://unfccc.int/topics/capacity-building>
- The Global Environment Facility supports developing countries in negotiating and implementing international environmental treaties, including those related to climate change. It provides financial aid and technical support to enhance the capabilities of environmental negotiators. <https://www.thegef.org/what-we-do/topics/capacity-development>



International Institute for
Sustainable Development