



**LES DYNAMIQUES DE COALITION ET LES  
NÉGOCIATIONS JOINTES:  
RÉFLEXIONS SUR LES FACTEURS AYANT CONTRIBUÉ AU  
SUCCÈS DES NÉGOCIATIONS MULTILATÉRALES SUR LES  
CHANGEMENTS CLIMATIQUES**

**IXe Conférence du Forum Mondial de Médiation**

Le 17 mai 2017, Saint-Sauveur, Québec, Canada  
Nathalie Daoust

# La problématique

## Contexte

- Augmentation des températures mettent en péril la survie des espèces et les conditions de vie des humains
- Négociations multilatérales sur les changements climatiques: les plus cruciales à l'échelle globale depuis 20 ans
- La Convention-cadre sur les changements climatiques (CCNUC) -1992: encadre négociations soutenues menées dans le temps
- Une Conférence des Parties (COP) à chaque année
- 195 Parties à la CCNUC
- Succès des négociations = déterminant pour le futur de la planète

# La problématique

## Une double complexité

- **LA MULTILATÉRALITÉ:**

- Plus complexe et beaucoup de variables en interaction
- Entente par la majorité plutôt que par consensus
  - Quête d'une issue favorable pour le plus grand nombre de parties



- Issue favorable possible seulement si on a dé-complexifié par un jeu de simplification, de structuration et d'orientation (Zartman, 2012)

- **LA THÉMATIQUE DES CHANGEMENTS CLIMATIQUES:**

- Ramifications multiples (scientifiques, économiques, politiques, sociales)
- Lien étroit avec modèle économique global et relations Nord-Sud
- Positions sur les problèmes de fond souvent incompatibles
- Exige sacrifices à court-terme pour bénéfices à long-terme



- Intérêts individuels des parties l'emporteront sur la coopération si coûts économiques trop élevés (Zartman, 2012)

# L'objectif

Examiner ce qui vient favoriser les issues positives dans les négociations sur les changements climatiques



Dé-complexifier le phénomène de la négociation multilatérale

Mieux appréhender les dynamiques entre les acteurs



Maximiser les chances de succès

# Le cadre conceptuel

5

Comportement des parties lors des négociations multilatérales



## TROIS CONCEPTS:

### 1. La théorie des coalitions (Riker, 1962; Dupont, 1996)

Fonctions importantes pour dé-complexifier la négociation multilatérale:

- ❑ Réduire le nombre d'acteurs centraux
- ❑ Combiner et présenter les **intérêts** sous même plateforme
- ❑ Utiliser les sous-négociations pour entendre différents points de vue et obtenir l'adhésion à une position commune

Typologie:

1. Coalitions coopérantes
2. Coalitions conflictuelles

Rôle des acteurs-clés:

Leader, directeur, défenseur, freineur, dérailleur

# Le cadre conceptuel (suite)

6

Comportement des parties lors des négociations multilatérales

**2. Les négociations jointes** (Hass, 1980; Friman, 1993; Aggarwal, 1998)

- Impliquent des questions distinctes mais liées
- Permettent l'atteinte d'une coopération qui serait inatteignable autrement
- Facilitent la formation des coalitions

Typologie:

1. Lien tactique ou substantiel
2. Antagoniste, compétitive ou réciproque

**3. La négociation intégrative** (Roberge, 2011)

« Une dynamique collaborative où les parties recherchent le partage du pouvoir pour faciliter un consensus entre elles, dont le résultat est un investissement **mutuellement satisfaisant** »



# Hypothèse

La formation de coalitions coopérantes sur la base de négociations jointes réciproques a favorisé la négociation intégrative et a eu un effet positif sur l'issue des négociations multilatérales sur les changements climatiques.

# Études de cas

8

## Deux cas de succès:

COP16 à Cancun (2010), COP21 à Paris (2015)

## Un cas d'échec:

COP15 à Copenhague (2009)

## Critères de succès

1. L'efficacité des communications et des échanges
2. Le consentement de la majorité à un texte final
3. Un accord constitué d'engagements réalistes et durables
4. Le désir des parties de s'engager dans des négociations futures
5. La satisfaction des parties à l'issue de la négociation



Variable	Indicateur	COP de Copenhague (échec)	COP de Cancun (succès)	COP de Paris (succès)
Le type de coalition	Conflictuelle	√		
	Coopérante		√	√
Le rôle des acteurs-clés	Leader		√	√
	Directeur			
	Défenseur			
	Freineur			
	Dérailleur	√		
	Antagoniste	√		
Type de négociation jointe	Compétitif			
	Réciproque		√	√
	Utilisation des conciliabules	√	√	√
Procédés utilisés pour permettre la flexibilité et la réciprocité du processus	Utilisation stratégique du temps			
	Inclusion de tous les acteurs		√	√
	Présence de leadership efficace		√	√

Variable	Indicateur	COP de Copenhague (échec)	COP de Cancun (succès)	COP de Paris (succès)
<b>Information sur les coûts liés à l'action ou l'inaction</b>	Certitude quant aux coûts	√	√	√
<b>Importance du phénomène environnemental</b>	Certitude scientifique	√	√	√
	Consensus entre décideurs et communauté épistémique	√	√	√
<b>Sentiment d'urgence</b>	Présence d'urgence	√	√	√

# Synthèse

- **Facteurs déterminants du succès:**
- Les coalitions coopérantes
- Les acteurs-clés = leaders positifs
- Les négociations jointes réciproques
- Un leadership efficace (maîtrise la procédure, stratégique, ferme au besoin, à l'écoute de toutes les parties)
- Les procédés pour assurer la transparence et l'inclusion
- Les procédés innovateurs pour permettre la réciprocité
- **Facteurs facilitants mais non déterminants:**
- Le niveau de consensus sur l'importance du problème
- La flexibilité dans le processus

# Autres points saillants

- L'hypothèse a été confirmée: les négociations intégratives sur la base de négociations jointes réciproques ont caractérisé les COP ayant connu une issue positive.
- La formation de coalitions **transversales** autour du combat contre les changements climatiques a entraîné une responsabilité conjointe plus grande que les intérêts nationaux.
- Le sentiment d'urgence n'est pas garant de succès, mais il se trouve exacerbé dans le temps et augmente son influence.
- Les bons niveaux hiérarchiques doivent être amenés à assumer les bons rôles et à négocier les bons éléments.
- La prise en charge de la rédaction du texte final par toutes les parties a été un élément qui a permis d'assurer la contribution et l'adhésion de tous.

# Recommandations

- Importance fondamentale de la réciprocité – besoin d'intégrer des procédés pour favoriser les négociations jointes réciproques
- Encourager la formation de coalitions transversales engagées dans la quête de solutions
- L'importance du leadership efficace : les leaders politiques ne sont pas nécessairement de bons médiateurs- besoin de médiateurs chevronnés (rôle plus honorifique pour le chef d'État du pays hôte)

# Conclusion

- La négociation multilatérale et la recherche de moyens pour la dé-complexifier est en constante évolution.
- La poursuite des efforts de modélisation des mécanismes entourant les coalitions, l'étude spécifique de la gestion de la complexité dans les négociations, ainsi que les dynamiques entre les acteurs sont des voies prometteuses pour la recherche.