

Université de Montréal

**Négociation internationale et  
théorie structurationniste :  
le cas des conférences des Parties  
sur les changements climatiques  
(1995 à 2001)**

Antoine Gaudreau

Département de communication  
Faculté des arts et des sciences

Mémoire présenté à la Faculté des études supérieures  
en vue de l'obtention du grade de maîtrise  
en communication

Juin 2003

Copyright Gaudreau 2003



P  
90  
U54  
2003  
V.011

**Direction des bibliothèques**

**AVIS**

L'auteur a autorisé l'Université de Montréal à reproduire et diffuser, en totalité ou en partie, par quelque moyen que ce soit et sur quelque support que ce soit, et exclusivement à des fins non lucratives d'enseignement et de recherche, des copies de ce mémoire ou de cette thèse.

L'auteur et les coauteurs le cas échéant conservent la propriété du droit d'auteur et des droits moraux qui protègent ce document. Ni la thèse ou le mémoire, ni des extraits substantiels de ce document, ne doivent être imprimés ou autrement reproduits sans l'autorisation de l'auteur.

Afin de se conformer à la Loi canadienne sur la protection des renseignements personnels, quelques formulaires secondaires, coordonnées ou signatures intégrées au texte ont pu être enlevés de ce document. Bien que cela ait pu affecter la pagination, il n'y a aucun contenu manquant.

**NOTICE**

The author of this thesis or dissertation has granted a nonexclusive license allowing Université de Montréal to reproduce and publish the document, in part or in whole, and in any format, solely for noncommercial educational and research purposes.

The author and co-authors if applicable retain copyright ownership and moral rights in this document. Neither the whole thesis or dissertation, nor substantial extracts from it, may be printed or otherwise reproduced without the author's permission.

In compliance with the Canadian Privacy Act some supporting forms, contact information or signatures may have been removed from the document. While this may affect the document page count, it does not represent any loss of content from the document.

## Remerciements

J'espère, par ce mémoire, pouvoir apporter une réflexion concernant le développement de nouveaux modèles ainsi que de contribuer au changement nécessaire pour lutter contre les changements climatiques. Cependant, cette réflexion ne s'est pas fait seule. Dans ce sens, j'aimerais remercier mes deux directeurs Gilles Brunel et Brian Massumi pour m'avoir aidé à me surpasser dans ce travail. De plus, j'aimerais souligner l'aide que j'ai obtenu du Frère Bérubé ainsi que le soutien et le support de ma conjointe Valérie Casiez, de ma mère Louise Bélanger et du reste de mon entourage afin de conclure ce mémoire. J'insisterai finalement sur la disponibilité et sur les moments précieux qui nous ont été consacrés par Steven Guilbault de Greenpeace afin de mieux comprendre les débats et les enjeux des négociations sur les changements climatiques.

## Résumé

Plusieurs recherches associent trop souvent la négociation au domaine exclusif du commerce. De plus, si on se fie à plusieurs définitions, dont celle de Firth (1995), celle de Putnam et Roloff (1992), ou celle de Williams (1991), le phénomène de la négociation serait la somme totale des contacts et des échanges verbaux et non verbaux qui surviennent entre divers groupes impliqués afin d'arriver à constituer des objectifs communs et de créer les conditions jugées nécessaires par ces derniers pour ainsi résoudre les conflits auxquels ils sont confrontés. Dès lors, il devient impensable d'analyser les négociations sans y inclure une dimension communicationnelle.

La majorité des études tend à vouloir décrire la nature des observations, soit de façon objective, soit de façon interprétative. Or, le champ d'études des négociations n'échappe pas à cette division. C'est pourquoi, dans une première partie, il sera fait mention des principaux modèles existants afin d'acquérir une vision globale et synthétique des principaux travaux dans ce champ d'études. Puis dans une deuxième partie, cette recherche abordera les modèles qui décrivent les négociations à un niveau international. Comme certains chercheurs le soulignent, il est nécessaire de développer de nouveaux modèles afin d'expliquer la complexité des négociations internationales. Néanmoins, peu de théories actuelles permettent d'offrir une explication adéquate pour préciser le rôle que joue la communication dans les relations internationales. Ainsi, l'originalité de notre démarche est avant tout de développer un modèle structurationniste de négociation internationale en répondant le plus possible aux lacunes énoncées par plusieurs auteurs de ce champ d'études afin de l'appliquer à un sujet précis, celui des négociations sur les changements climatiques. Par l'illustration de notre modèle théorique de négociation, nous espérons pouvoir mesurer son niveau de validité tout en ressortant les faiblesses que nous avons constatées pour tirer, par la suite, les conclusions de son efficacité afin de décrire la réalité des processus de négociation à un niveau international. Finalement, nous souhaitons contribuer, dans une certaine mesure, à générer de nouvelles pistes de recherches théoriques visant à l'élaboration de modèles plus pertinents pour représenter la réalité des négociations internationales.

**Mots clé :** structuration, spatio-temporalité, théorie de l'action, modèle théorie de la communication internationale, environnement, changement climatique, Protocole de Kyoto, Conférence des Parties (1995-2001).

## Abstract

Researchers too often limit their analysis of negotiation to the domain of business. However, according to a number of definitions (including Firth 1995, Putnam and Roloff 1992, and Williams 1991) the phenomenon of negotiation is the total sum of the verbal and non verbal contacts and exchanges which arise between different interested parties seeking to establish common objectives and to create the conditions they deem necessary to resolve the conflicts facing them. Following this definition, it is unthinkable to analyse negotiation without including a communicational dimension.

Nevertheless, the majority of the studies still tend to do just that, describing the nature of their observations in either objective or interpretive terms. The field of negotiations studies does not escape this division. For this reason, the first part of this work will survey the principles models of negotiations existing today, in order to gain a comprehensive overview of the most important studies in the field. In the second part, models describing negotiations on an international level will be discussed. As certain researchers have emphasized, since few existing theories offer an adequate explanation of the role communications plays in international relations, it is necessary to develop new models in order to explain international negotiations in all its complexity. Accordingly, this study sets out to develop a new theoretical model of international negotiation. In particular, the original contribution of this work lies its development of a structurationist model of international negotiation, aimed at filling some of the gaps left by earlier authors in this field. The application of our theoretical model of negotiation to a particular case is designed to test the model's validity, identify any weaknesses there be, and draw the conclusions about its effectiveness in describing the reality of processes of negotiation at the international level. The ultimate aim of this study is to help suggest new lines of research toward the elaboration of models which more fully represent the reality of international negotiations.

**Keywords:** structuration, spatiotemporality, action theory, model theory of international communication, environment, climate change, Kyoto Accords, Conference on Climate Change (1995-2001).

# Table des matières

<b>Chapitre 1</b>	
1.0 Introduction	9
<b>Chapitre 2</b>	
2.0 Problématique	12
<b>Chapitre 3</b>	
3.0 Les écoles et les modèles généraux	16
3.1 La classification de Faure (1989)	16
3.1.1 La présentation de la classification de Faure	
- L'approche modélisée	17
- La théorie des jeux	17
- L'approche économique modélisée	19
- L'approche compréhensive	20
- L'approche mixte	20
3.1.2 Les forces et les faiblesses de la classification de Faure	21
3.1.3 L'importance accordée à la communication	22
3.2 La classification de Putnam et Roloff (1992)	22
3.2.1 La présentation de la classification de Putnam et Roloff	
3.2.1.1 L'approche des effets	22
3.2.1.2 L'approche constituante de la communication	24
- La perspective mécanique	24
- La perspective psychologique	24
▶ Le modèle cognitif heuristique	26
▶ La tradition de la psychologie sociale	26
- La perspective interactionniste	27
▶ L'approche de la négociation par le modèle de phase	29
▶ La phase prescriptive ou celle de la prénégociation	29
▶ La phase descriptive ou celle de la négociation formelle	31
- La perspective d'interprétation symbolique	32
3.2.2 Les forces et les faiblesses de la classification de Putnam et Roloff	34
3.2.3 L'importance accordée à la communication	35
3.3 La classification de Firth (1995)	35
3.3.1 La présentation de la classification de Firth	
- L'approche prescriptive	36
- L'approche théorique	37
- L'approche ethnographique	37
- L'approche expérimentale	38
- L'approche du discours	38
3.3.2 Les forces et les faiblesses de la classification de Firth	38
3.3.3 L'importance accordée à la communication	39
3.4 Tableau synthèse et critique des principales écoles et théories	39

## Chapitre 4

4.0 Aspects spécifiques décrivant les négociations internationales	43
4.1 La dimension du pouvoir	44
4.2 L'aspect culturel	45
4.3 L'aspect de la médiation	46
4.4 L'aspect spatio-temporel	49
4.5 Les autres aspects	51

## Chapitre 5

5.0 Avant propos	
- Critiques générales synthétisées	54
- Problématique synthétisée	54
5.1 La théorie de la structuration	56
5.2 Les éléments de la théorie de la structuration	56
- Le cycle de la production et de la reproduction de l'action	57
- La production et la reproduction de l'action	57
- La production et la reproduction de l'action dans la négociation internationale	59
- La dualité du structurel	60
- La dualité du structurel dans la négociation internationale	61
- La dimension spatio-temporelle	62
- L'aspect spatio-temporel lors de la négociation internationale	64
- La routinisation	66
- La routinisation dans la pratique de la négociation internationale	67
- La conscience pratique, la conscience discursive et l'inconscient	68
- Le phénomène de réflexivité	69
- La réflexivité, la conscience et le niveau inconscient appliqués à la négociation internationale	70
- La sécurité ontologique	71
- La sécurité ontologique dans la négociation internationale	72
- Les conséquences intentionnelles, non intentionnelles, attendues ou inattendues	74
- Les conséquences intentionnelles et non intentionnelles des actions dans la négociation internationale	76
- Les types de ressources utilisées par les agents	77
- Les types de ressources utilisées par les différents pays	78
- La notion de risque potentiel de Beck	79
- La notion de risque potentiel adaptée à la négociation internationale	81
- La notion de domination et de pouvoir	82
- La notion de domination et de pouvoir dans la négociation internationale	85
- Le rôle de la communication dans la structuration	86
5.3 Les faiblesses de la théorie de la structuration	86
5.3.1 Le traitement de la notion de culture	87



5.3.2 La notion de réflexivité différentielle	87
- La différence du niveau de connaissance selon le statut social	88
- Le niveau de connaissance selon l'autonomie des agents	88
- Les capacités narratives des agents selon leur stade de vie	89
5.4 Intégration des variables et des approches pertinentes à la structuration	90
5.4.1 Le rôle de la communication	90
5.4.2 Le rôle de la médiation	91
5.4.3 Le modèle des douze phases	92
<b>Chapitre 6</b>	
6.0 Introduction	101
6.1 Les changements climatiques	102
6.2 L'historique des négociations sur les changements climatiques	105
6.3 La période d'avant Rio 1992	105
6.4 La conférence de Rio de 1992	106
6.5 Les sept conférences des Parties (COP)	107
6.5.1 La conférence des Parties à Berlin ou COP 1 (1995)	107
6.5.2 La conférence des Parties à Genève ou COP 2 (1996)	109
6.5.3 La conférence des Parties à Kyoto ou COP 3 (1997)	111
6.5.4 La conférence des Parties à Buenos Aires ou COP 4 (1998)	115
6.5.5 La conférence des Parties à Bonn ou COP 5 (1999)	118
6.5.6 La conférence des Parties à La Haye ou COP 6 (2000)	119
6.5.7 La conférence des Parties à Marrakech ou COP 7 (2001)	121
6.6 L'application de l'approche structurationniste aux COP	123
6.6.1 La dimension spatio-temporelle selon la structuration	125
6.6.2 Le cycle action-reproduction	133
6.7 Autres éléments de la structuration	137
6.7.1 Les ONG, les groupes de pression, les institutions gouvernementales et les médias lors de la négociation sur les changements climatiques	144
6.7.2 La médiation et la négociation sur les changements climatiques	148
<b>Chapitre 7</b>	
7.0 Conclusion	154
<b>Notes</b>	157
<b>Annexes</b>	159
- Liste des sigles	160
- Liste des figures	161
<b>Bibliographie</b>	162

# **Chapitre 1**

## **Introduction**

## 1.0) Introduction

Depuis une cinquantaine d'années, et surtout dans la dernière décennie, la recherche sur les changements climatiques est devenue l'un des sujets les plus intensément étudiés dans le domaine environnemental (Mortsch et Audrey 2000:1). Du domaine des sciences naturelles à celui des sciences sociales, plusieurs voies ont été privilégiées afin d'étudier ce phénomène. Ainsi, nous avons choisi d'étudier le processus de la négociation sur les changements climatiques pour étayer notre point de vue. Or, après avoir fait une revue des théories existantes, nous nous sommes retrouvés devant l'incapacité de privilégier une théorie, car nous estimions que chacune possédait des faiblesses qui pouvaient être comblées aux moyens des points forts des autres théories. Par conséquent, cette étude s'inscrit dans la tradition de la théorie de la structuration telle que formulée initialement par Anthony Giddens (1984) afin de constituer une relecture du processus de la négociation internationale, même si l'auteur n'a pas traité directement le sujet.

Ce présent texte exposera sommairement les différentes théories et les différents modèles traditionnels existant jusqu'à présent dans la littérature. C'est pourquoi, dans le chapitre 3 (Les écoles et les modèles généraux), il sera question d'exposer les principales écoles ou théories existantes par l'entremise de la classification de Faure (1989), celle de Putnam et Roloff (1992), et celle de Firth (1995). Ainsi l'objectif visé du chapitre 3 sera avant tout d'introduire et d'exposer sommairement les approches ou les modèles existants afin de les comparer entre eux et de les critiquer pour en démontrer les lacunes. Par conséquent, la démarche de cette section permettra de retenir certains aspects des modèles afin de les greffer ultérieurement à notre modèle structurationniste de la négociation internationale. Dans le chapitre 4 (Aspects spécifiques décrivant les négociations internationales), nous aborderons les principaux concepts que l'on retrouve dans les analyses des processus de la négociation internationale ainsi qu'une perspective critique de chacun de ces concepts. Dans la cinquième partie, nous débiterons le débat sur la pertinence de l'utilisation de la théorie de la structuration en regard de la problématique énoncée et en tenant compte des critiques formulées dans les chapitres 3 et 4. Nous présenterons alors les concepts clés de la théorie de la structuration d'Anthony Giddens (1984). Cela nous permettra de développer un modèle structurationniste de la négociation internationale. Une application concrète sera mise de l'avant afin de décrire le domaine de la négociation internationale. Une fois l'application terminée, cette dernière sera intégrée aux variables retenues dans la deuxième partie afin d'inclure les forces de chacune des approches tout en répondant aux faiblesses soulignées. Une fois complété sous l'angle de la structuration, le modèle théorique de la négociation sera articulé dans le

chapitre 6, afin de faire ressortir les principaux points du déroulement sur la négociation des changements climatiques et de les analyser. L'application de notre modèle au déroulement de la négociation sur les changements climatiques ne se veut pas une analyse de fond mais seulement une illustration et une introduction des possibilités que ce dernier présente. Subséquemment, nous croyons que l'élaboration de cette approche structurationniste de la négociation internationale apportera un nouvel éclairage à l'intérieur de ce champ d'études. Dans ce sens, nous avons la conviction qu'elle pourra contribuer au développement de futures recherches.

## **Chapitre 2**

### **Problématique**

## 2.0) Problématique

Il est intéressant de s'attarder à la signification latine du terme négociation. Ce mot proviendrait de *negotium* (*nec* et *otium*), *nec* qui indique une négation et *otium* qui signifie loisir ou repos des affaires et de la politique (Gaffiot 1936:412). Par conséquent, la négociation est avant tout le fait de privilégier les affaires au détriment des loisirs ou du repos. De plus, si on se fie à la définition que donne le dictionnaire étymologique Larousse au terme négociation, ce mot proviendrait de négoce, qui aurait comme origine la désignation spécifique d'une place du marché arabe et qui aurait été introduit au début du 14<sup>e</sup> siècle par Hainaut afin d'indiquer une action à transmettre ou à exécuter par un tiers pour qu'il puisse conclure les affaires auxquelles on l'avait mandaté (Dauzat et al. 1971:490).

Cependant, plusieurs recherches associent trop souvent le phénomène de la négociation au domaine exclusif du commerce. Dans ce sens, la négociation n'est pas uniquement de nature économique, mais représente davantage un modèle d'ajustement où les individus cherchent constamment à découvrir les moyens qui leur permettraient d'atteindre le niveau idéal de régulation sociale (Faure 1989:132). Par ailleurs, si on se fie à la définition de Firth (1995) et de Williams (1991), le phénomène de la négociation reposerait principalement sur les interactions et les échanges communicationnels entre les participants. En effet, Firth définit la négociation comme l'ensemble des communications verbales et non verbales qui surviennent lors d'échanges oraux ou écrits entre les diverses parties impliquées (1995:314). Pour sa part, Williams (1991) estime que la négociation est la somme totale des contacts et des échanges qui favoriseraient la constitution d'objectifs communs et la création de conditions jugées nécessaires par les parties afin de résoudre les conflits auxquels elles sont confrontés (Williams 1991:64). Par conséquent, à la lumière de ces définitions, nous pouvons émettre l'hypothèse que, pour certains auteurs, le phénomène de la communication est au centre des négociations.

Selon Putnam et Roloff (1992:1), l'ensemble des interactions engagées implique une certaine part de négociation, d'où l'importance de s'y attarder. Ces derniers énoncent le fait que la négociation et la communication sont intrinsèquement liées. Les échanges entre les diverses parties ont souvent un impact majeur sur l'issue de la négociation (Firth 1995:51). Ainsi, il faut d'une façon ou d'une autre communiquer afin de négocier (Putnam et Roloff 1992:1). Pourtant, plusieurs théories de même que plusieurs modèles ne reconnaissent ni l'importance ni le rôle que joue la communication dans les négociations (Firth 1995:8). Généralement, dans de tels modèles ou dans de telles théories, l'aspect de

la communication est traité comme une simple variable ou il est tout simplement évacué (Putnam et Roloff 1992:5). C'est le cas des modèles économiques tels que ceux qui sont cités par Firth (1995) et qui seront davantage traités ultérieurement. Cependant, d'autres chercheurs affirment qu'il est primordial d'inclure, dans les recherches sur le domaine des négociations, l'aspect de la communication, des échanges et des interactions, car ces aspects seraient les principaux éléments qui nous permettraient de comprendre le déroulement d'une négociation (Chatman *et al.* 1991:157).

Ce faisant, le domaine de la négociation diplomatique, politique et commerciale a dû s'adapter rapidement aux changements. Depuis la théorie classique des jeux avancée par Neumann et Morgenstern (1944), nous avons assisté à l'essor accéléré d'un nouvel intérêt, celui de la négociation entre les pays et l'interaction des communications internationales qui en résultent (Druckman 1997:83). Cependant, même si on a produit un grand nombre de travaux dans ce domaine, la plupart des chercheurs élaborent leurs recherches sur quatre axes majeurs : celui des enjeux de pouvoir (Plantey 1987:288), celui de la dimension culturelle (Brouillet 1996:7), celui du phénomène de la médiation (Bercovitch 1997:127) et finalement, celui de l'aspect spatio-temporel (Leroux et Delain 1992:171). Nous aborderons ces principaux axes au chapitre 4.

En outre, quoiqu'on reconnaisse l'importance de la communication comme étant au cœur des processus de la négociation internationale (Brouillet 1996:36), il existe actuellement peu de recherches qui s'attardent réellement à ce phénomène (Firth 1995:8). Or, même si les travaux actuels dans ce champ d'études reconnaissent l'aspect de la communication dans la négociation, les chercheurs se sont butés et se butent toujours à des obstacles majeurs pour décrire et pour analyser les interactions dans les négociations internationales. En effet, ces derniers sont souvent écartés des lieux où se déroulent les discussions directes des agents impliqués dans une négociation (Diallo 1998:27). Par conséquent, il est difficile actuellement d'offrir une explication adéquate visant à préciser le rôle que joue la communication dans les relations internationales (Korzenny *et al.* 1990:19).

Cependant, deux raisons peuvent expliquer cet état de choses. D'une part, il existe très peu de contextes publics où l'on peut observer directement les débats, et dans la majorité des cas, les négociateurs ou les organisations se montrent réticents à ouvrir les lieux des rencontres aux chercheurs. D'autre part, à cause du manque de données, il existe certaines lacunes de méthodologie dans ce domaine (Diallo 1998:27-28). Néanmoins, plusieurs chercheurs ont essayé de développer de nouvelles avenues afin de

les transposer à la réalité de la négociation internationale. Il n'en demeure pas moins qu'ils y introduisent trois axes centraux : celui du pouvoir, celui de la médiation et celui de la culture (Plantey 1987:288).

En somme, après avoir consulté les principales théories et certaines classifications qui animent ce champ d'étude et après avoir constaté les lacunes de ces dernières afin de décrire et d'analyser les processus de la négociation internationale, nous avons décidé de retenir la théorie de la structuration d'Anthony Giddens afin de développer un modèle qui s'appliquerait à l'étude des conférences des Parties sur les changements climatiques. La théorie de la structuration se veut de nature intégrative et compte répondre aux lacunes rencontrées par la majorité des approches sociales. La théorie de la structuration nous donne de nouveaux moyens afin de comprendre et d'analyser les actions et les activités qui s'opèrent à l'intérieur et à l'extérieur de cet univers de la négociation internationale. Ainsi, ce travail veut avant tout introduire une nouvelle vision de cette réalité afin d'élargir les horizons de ce champ d'études. Cependant, il est également nécessaire, pour bien comprendre les possibilités qu'offre la théorie de la structuration, de revenir sur les approches générales qui concernent le domaine de la négociation.



## **Chapitre 3**

### **Les écoles et les modèles généraux**

### 3.0) Les écoles et les modèles généraux

Dans ce chapitre, nous soulignerons les étapes à franchir dans notre démarche. Dans un premier temps, on présentera trois classifications de divers auteurs afin d'exposer les modèles traditionnelles de ce champ d'études et de faciliter leur compréhension. Dans un second temps, on soulignera les forces et les faiblesses de chacune des classifications des auteurs retenus tout en les mettant en parallèle les unes avec les autres. Il y sera question aussi de l'importance qu'accorde chacun de ces auteurs à la communication. Finalement, au point 3,4 (Tableau synthèse et critique des principales écoles et théories pertinentes), il y sera présenté une critique des modèles cités à l'intérieur des trois classifications de ce chapitre afin de démontrer les lacunes qu'ils présentent lorsqu'on les utilise pour analyser une négociation à un niveau international.

Dès le début de nos recherches, nous avons été confrontés à plusieurs approches ou modèles pour analyser une négociation. Dans un but de faciliter la compréhension des modèles ou des approches, nous avons choisi de les aborder par l'entremise de différentes classifications. Or, très peu de travaux ont essayé de classier et d'intégrer l'ensemble des modèles théoriques proposés qui caractérisent une négociation. Cependant, plusieurs théoriciens ou praticiens (Stein 1985, Salacuse 1991 et 1998, Leroux et Delain 1992, Putnam et Roloff 1992, Hampson 1999) ont essayé d'expliquer et de comprendre concrètement les dynamiques qui sous-tendent les processus de négociation. Ainsi, diverses classifications ont été suggérées pour intégrer l'ensemble des modèles proposés selon la multitude des angles d'observation des chercheurs qui s'intéressent aux processus de négociation. Nous nous sommes arrêtés à la classification de Faure (1989), à celle de Putnam et Roloff (1992), et finalement à celle de Firth (1995), car nous jugeons que ces quatre auteurs autorisent une complémentarité grâce aux différentes classifications et à leurs diverses approches afin de décrire la réalité du processus de négociation. C'est pourquoi, nous avons arrêté et dirigé notre choix sur ces trois classifications pour aborder les modèles et les écoles qui traitent de la négociation. En somme, l'objectif premier de ce chapitre est d'introduire et d'exposer sommairement les théories ou les modèles existants afin de les comparer et de les critiquer ultérieurement (section 3.4).

#### 3.1) La classification de Faure (1989)

##### 3.1.1) *La présentation de la classification de Faure*

Tout d'abord, Faure (1989) s'est efforcé d'inscrire l'ensemble des théories sur les processus de la négociation à l'intérieur de deux grandes orientations. La première

orientation contribuerait à regrouper les théories qui décrivent le fonctionnement du processus de négociation de façon abstraite, tandis que la seconde aiderait à rassembler, lors de leurs observations, les études qui traitent de ce phénomène sous l'angle tangible du réel. En fait, Faure a divisé l'ensemble des théories et des modèles proposés en trois catégories distinctes : l'approche modélisée, l'approche compréhensive, et l'approche mixte.

### **L'approche modélisée**

Par une démarche de nature déductive et heuristique, cette approche essaie d'expliquer le comment et le pourquoi du fonctionnement du processus de négociation. Ainsi, cette dernière vise à décrire le fonctionnement d'un système afin de conduire à la formulation de propositions logiques. Par conséquent, cette formulation contribuerait à obtenir un niveau d'abstraction suffisamment élevé afin d'en extraire les axiomes et les concepts fondamentaux pour ainsi expliquer le comment et le pourquoi de l'issue d'une négociation. Finalement, lorsque les chercheurs arrivent à retrouver des séquences redondantes, il devient possible de les transposer sur d'autres situations pour ainsi dégager des théories générales et spécifiques applicables à l'ensemble du champ d'études. À la lumière de nos lectures, plusieurs sous-courants se sont développés à l'intérieur de l'approche modélisée. Néanmoins, cette approche s'articule principalement selon deux logiques mathématiques distinctes, celle de la théorie des jeux, et celle de l'approche économique modélisée.

### **La théorie des jeux**

En premier lieu, la théorie des jeux, énoncée pour la première fois par Nash (1950), aborde le processus de négociation en terme de rationalité absolue. En effet, ce modèle présuppose que les agents impliqués dans un conflit possèdent la totalité des informations nécessaires pour ainsi agir et intervenir de façon rationnelle et stratégique lors des sessions de négociation. Selon ce modèle, les parties impliquées cherchent à atteindre une maximalisation de leurs gains individuels afin d'arriver à un point d'équilibre, indépendamment du type de conflit engagé, de la position des agents et du cadre existant lors de la négociation. Ce modèle se présente généralement sous l'aspect du dilemme du prisonnier (Druckman 1997:84).

Ce dilemme met en scène deux agents suspects d'un crime qui font face à la justice. Si un des suspects avoue son crime (A) et que l'autre garde le silence (B), ce dernier (B) écopera d'une sentence de 10 années et le confesseur (A) se verra libéré. Dans l'éventualité où chacun avoue son crime, alors chacun écopera de cinq années de

prison. Si chacun des deux ne veut rien avouer, alors chacun devra purger une peine d'une année de prison. Dans l'approche classique de la théorie des jeux, les deux suspects auront une stratégie dominante de confession, ce qui résultera en une situation de conflit (Druckman 1997:84). Les recherches dans ce champ d'études ont démontré qu'une mauvaise circulation d'information entre les parties impliquées risquerait de provoquer l'émergence de mauvaises perceptions de leur part, ce qui résultera en une série de conséquences inattendues. Celles-ci pourraient provoquer la cessation des négociations conflictuelles ou déboucher en un affrontement direct entre les acteurs (Druckman 1997:86). Dans les faits, cette théorie a facilité le développement de matrices et de stratégies qui permettraient de résoudre des crises internationales et d'arriver à des compromis acceptables (Kreisberg 1997:54).

Cependant, même si cette théorie est grandement utilisée pour analyser une négociation, des critiques doivent être formulées. En effet, étant donné que la théorie des jeux présuppose que les agents, lors de la négociation, maîtrisent consciemment l'ensemble des informations sur la situation, sur les possibilités, sur leurs propres préférences et sur celles des autres parties, cette théorie se préoccupe uniquement des choix stratégiques pour expliquer l'issue et le déroulement de la négociation. De ce fait, tout comme dans l'approche mécanique, ce modèle essaie de souligner la répétition de certaines séquences afin d'élaborer et de prescrire une stratégie optimale aux parties engagées lors des sessions. Cette stratégie optimale contribuerait grandement à trouver le positionnement des acteurs lors des rencontres, puis à stabiliser leurs échanges vers un point d'équilibre idéal lors de la négociation.

De plus, les postulats et les variables retenus limitent considérablement la portée des recherches engagées dans ce champ d'études qui vise à observer une négociation. Ces recherches se pratiquent souvent en laboratoire, ce qui réduit considérablement le nombre d'éléments ou de faits qui interagissent à l'intérieur des échanges des participants. De plus, dans ce modèle, l'aspect d'incertitude et les valeurs des agents sont tout simplement évacués afin de comprendre le processus de négociation (Faure 1989:132).

On peut mentionner une autre critique concernant ce modèle, au niveau de la conscience et des perceptions des individus engagés dans la négociation. En effet, on doit admettre que chaque agent peut percevoir la négociation de façon différente. Or, un négociateur peut intégrer la réalité selon ses schèmes mentaux ou encore selon l'intégration de sa compréhension de l'événement d'après sa culture d'appartenance

(Jodelet 1989:359). Par conséquent, la théorie des jeux ne peut que présenter un modèle qui fragmente la réalité en des phases où chaque joueur prend des décisions stratégiques avant d'entreprendre une négociation. Ce constat a pour effet de représenter non pas de façon déterminée, mais comme ayant une ou plusieurs séquences des prises de décisions superposées débouchant ainsi sur la possibilité de décrire l'issue des événements.

Finalement, l'absence d'interactions éloigne grandement ce modèle de la réalité, car sans communication, il est impossible d'expliquer les difficultés, les motivations ou les obstacles auxquels les agents s'exposent durant une négociation. De plus, en axant sur les stratégies d'une négociation, le modèle de la théorie des jeux a tendance à présenter le phénomène comme une boîte noire, laissant de côté l'évolution de la position qui survient lors des échanges et des interactions entre les participants.

### ***L'approche économique modélisée***

Tout comme la théorie des jeux, l'approche économique modélisée s'attarde à étudier la négociation qui s'effectue dans un cadre bilatéral afin de construire un modèle pour en dégager les dynamiques qui entourent le processus de négociation. Mentionnons Zeuthen (1930), Cross (1968) et Shakun (1988) parmi les principaux chercheurs rattachés à ce champ disciplinaire. Or, selon cette approche, le théâtre de négociation constitue un lieu privilégié pour les chercheurs qui veulent analyser quantitativement la répartition des ressources entre l'ensemble des agents. De ce fait, cette répartition se fait par l'entremise de tractations et d'échanges desquels un processus de convergence s'effectue entre les intervenants impliqués. Selon ce modèle, chaque partie effectue des concessions en fonction des calculs de gains et de pertes potentiels assumés par l'ensemble des parties, ce qui constitue l'essence même de la négociation. Par ailleurs, selon ce modèle, les parties impliquées dans une négociation font des calculs comparatifs entre leurs pertes et leurs gains entre eux et ceux de l'autre partie. De cette façon, le modèle de la modélisation économique intègre une dimension prescriptive et, par le fait même, il essaie de calculer mathématiquement les processus susceptibles de conduire à une solution optimale, ce qui en fait souvent l'élément central de ce modèle (Faure 1989:133).

Par contre, on peut émettre certaines critiques en rapport avec cette approche. Tout d'abord, elle ne s'attarde pas de façon majoritaire à l'évolution d'une variable comme celle de la concession. Or, à l'intérieur du processus de négociation, plusieurs autres variables peuvent en influencer l'issue. Ainsi, comme l'approche économique modélisée ignore certains facteurs comme les interprétations des négociateurs ou encore la disposition des ressources pour négocier, il devient loisible de constater que ces

recherches s'attardent uniquement aux mécanismes de concession tout en recherchant des solutions d'optimisation de l'issue de la négociation. Ce constat force à énoncer les mêmes critiques que celles émises pour la théorie des jeux de Nash (Faure 1989:134). L'écart entre le modèle et la réalité réduit la force prédictive, en ignorant les éléments extérieurs, l'aspect tant culturel que social, de même que l'ensemble des mécanismes psychologiques. Alors, il devient alors difficile de pouvoir prédire et expliquer adéquatement l'issue d'une négociation. Finalement, la description et l'explication des échanges et des interactions se trouvent réduites à une conception et à une vision mécaniques des négociations trop éloignées de la réalité.

### **L'approche compréhensive**

À l'opposé de l'approche modélisée, l'approche compréhensive aborde le phénomène de la négociation sous l'angle inductif, en dégagant des cas particuliers, des concepts et des principes afin de constituer une généralisation du phénomène. Les études qui se regroupent sous cette deuxième approche sont généralement des travaux monographiques ou historiques à vocation descriptive (Faure 1989:134). On distingue deux courants méthodologiques à l'intérieur de cette approche. D'abord, le courant diachronique qui représente le processus de la négociation sous une succession d'approches phasiques ou linéaires, ensuite, le courant synchronique qui exprime la négociation en regard des systèmes de relations et d'interactions. Lors des observations et des analyses par cette approche, on utilise fréquemment les relations de lutte, de domination et de pouvoir entre les parties impliquées. Cette approche englobe l'orientation interactionniste telle que décrite par Putnam et Roloff (1992) l'ont décrite, approche qui sera traitée plus à fond dans la classification de ces deux auteurs.

### **L'approche mixte**

Finalement, les études regroupées dans cette approche dite mixte essaient de constituer des modèles de synthèse qui intègrent les différents modèles traditionnels tout en les articulant entre eux. En outre, cette approche reflète les préoccupations de ces dernières années en ce qui a trait au dilemme croissant qui ne peut expliquer que partiellement le champ de la négociation. Cependant, quoique cette approche comporte peu d'études, les chercheurs qui adhèrent à cette dernière s'efforcent de construire et d'aborder le phénomène de la négociation de façon multidisciplinaire afin de remédier aux lacunes et de contrer les critiques jusqu'alors exprimées (Faure 1989:140-141). Néanmoins, l'auteur cite quelques travaux dont celui de Zartman (1976) sur l'issue possible d'une négociation, celui de Gulliver (1979) sur l'approche ethnologique, celui de

Pruitt (1981) sur l'analyse de données empiriques, d'Axelrod (1984) sur la relation de la modélisation et de l'expérimentation, et celui de Shakun (1988) sur l'introduction de la notion du temps dans la théorie des jeux.

### 3.1.2) *Les forces et les faiblesses de la classification de Faure*

La classification de Faure (1989) suscite trois critiques majeures. Cette classification demeure ambiguë et trop vaste, ce qui la rend difficile à utiliser pour classer les théories et les modèles existants. Selon ce dernier, il existe deux principales orientations dans ce domaine d'études, tout comme dans les sciences humaines : l'une est de nature abstraite et l'autre, de nature concrète. Nous croyons que cette distinction est suffisante pour départager les analyses ou les observations des chercheurs. En effet, certaines études comportaient ces deux mêmes distinctions à l'intérieur de leurs classifications (Leroux et Delain 1992, Brouillet 1996, Zartman 1985). Toutefois, même si ces études étaient davantage détaillées, on ne pouvait mieux les comprendre qu'après comparaison avec d'autres études mentionnées par Faure.

Par ailleurs, l'approche compréhensive de même que l'approche modélisée, telles que citées par Faure, ne fournissent pas une distinction concernant les différences qui existent entre les théories et les modèles à l'intérieur d'une même approche. En effet, on a affaire à plusieurs sous-catégories qu'il importe de distinguer. Cependant, si on se fie uniquement à la classification de Faure, il devient difficile de distinguer l'adhésion des chercheurs aux différents postulats ou encore aux différentes écoles qui structurent leurs recherches. Ainsi, s'il n'y avait que cette classification pour regrouper les différentes recherches sur le processus de négociation, il deviendrait impossible de distinguer la recherche d'orientation dite d'interprétation symbolique de celle dite mécanique, ou encore la recherche symbolique de celle dite interactionniste comme celles qui sont présentées à l'intérieur de la classification de Putnam et Roloff (1992). On reviendra sur ces différences à la prochaine section. De plus, même si Faure regroupe dans l'approche expérimentale des recherches axées davantage sur une perspective psychologique, il n'en demeure pas moins que cette approche comporte des sous-catégories telles que le béhaviorisme ou le cognitivisme qu'il est nécessaire de distinguer afin de pouvoir les catégoriser adéquatement.

Finalement, une dernière critique de la classification de Faure (1989) se situe au niveau de l'intégration efficace de certaines théories ou de certains travaux existants. Dans ce sens, il existe, d'une part, une tendance actuelle dans certaines recherches à vouloir constituer des modèles alternatifs afin d'inclure une approche multidisciplinaire des

théories existantes des sciences sociales (Putnam 1994), et d'autre part, on retrouve aussi des écrits des praticiens qui ne peuvent réellement pas être classés dans les recherches académiques, mais qui apportent cependant une nouvelle vision du processus de négociation. Ce faisant, on ne peut réellement classer ces deux types de publications à l'intérieur de cette classification.

### 3.1.3) ***L'importance accordée à la communication***

Dans sa classification, Faure (1989) n'accorde pas réellement d'espace à la dimension de la communication pour la simple raison que son but était tout autre. Il voulait plutôt développer une classification qui permettrait d'intégrer l'ensemble des théories et des modèles existants. Cependant, quoiqu'il souligne que la dimension communicationnelle se trouve au centre des négociations (Faure 1989:129), il n'a pas fait la démonstration de cette importance et de l'espace qu'elle occupe à l'intérieur des théories et des modèles. Ainsi, il laisse le lecteur devant une affirmation gratuite sans preuve à l'appui.

## 3.2) **La classification de Putnam et Roloff (1992)**

### 3.2.1) ***La présentation de la classification de Putnam et Roloff***

Selon la classification de Putnam et Roloff (1992), il y a deux façons de classer les recherches de communication qui ont trait aux processus de négociation. D'abord, on peut traiter la communication comme une des variables lorsqu'on observe les négociations sous l'angle *d'une approche des effets*, et ensuite, on peut la considérer comme le fondement principal de la négociation par l'entremise *d'une approche constituante de la communication*.

#### 3.2.1.1) ***L'approche des effets***

Le recours à cette approche par les chercheurs de cette école les amène à percevoir le phénomène de la communication à l'intérieur des négociations comme une variable parmi d'autres. De ce fait, ils concentrent particulièrement leur attention sur l'utilisation de la communication et sur l'influence qu'elle a sur l'issue d'une négociation. Cependant, selon les modèles utilisés, on considère et on explique de façon différente le phénomène de communication et l'issue des négociations. Par exemple, le modèle des effets limités va privilégier la communication comme un bruit, une erreur, une contamination psychologique, un élément structurel ou encore culturel en vue de prédire l'issue de la négociation (Putnam et Roloff 1992:9). En outre, lors de la négociation, les chercheurs de ce courant essaient d'analyser la communication en isolant, par diverses



expériences, chacune des interactions et en les segmentant en vue de mieux contrôler ce phénomène pour l'expliquer de façon mécanique et pour prédire l'importance des interactions sur le processus de négociation. Une des critiques majeures adressées au modèle des effets limités souligne qu'elle ne permet pas de comprendre adéquatement le déroulement de la négociation, une fois commencée, car ce modèle ne tient pas compte de l'évolution des interactions.

Indépendamment du modèle des effets limités, trois autres principaux modèles traitent de la communication comme une variable permettant de prédire l'issue de la négociation. Tout d'abord, le modèle des *effets des médias* s'attarde à observer le fonctionnement des aspects psychologiques, structurels ou culturels sur les individus. Les individus exerceraient alors une influence sur les moyens d'interagir et de communiquer et contribueraient ainsi à orienter l'issue de la négociation. L'utilisation de ce modèle requiert des chercheurs une observation rétrospective de la négociation afin de déterminer les aspects ou les séquences des échanges susceptibles d'en modifier l'issue.

Par ailleurs, le modèle suivant, celui des *effets modérateurs*, n'aborde pas les interactions et la communication de façon causale, mais plutôt comme une probabilité. En conséquence, il importe de ne pas voir de causalité entre l'apparition de séquences de comportement ou d'interactions répétitives et le résultat qui ressortira de la négociation. En effet, il serait plus juste d'entrevoir ces séquences comme une forte probabilité avec un effet potentiel de prédiction sur l'issue de la négociation.

Finalement, le dernier modèle dans cette approche, celui des *effets indépendants*, traite le phénomène de communication qui exerce une influence directe sur l'issue de la négociation. Selon ce modèle, quand on identifie des répétitions de stratégies ou de comportements récurrents entre les agents impliqués dans une même rencontre, on peut augmenter la probabilité de prédire le résultat des échanges, des stratégies ou des comportements adoptés. De ce fait, le processus de négociation entraînerait des interactions et de l'action communicative entre les parties impliquées.

L'utilisation de l'approche des effets ne fait pas cependant l'unanimité dans la communauté de chercheurs. En effet, ils adhèrent à ces modèles en prétendant « que le rôle premier des communications lors des négociations permet de prédire et de contrôler l'issue des négociations » (Chatman *et al.* 1991:139). Cependant, plusieurs détracteurs qui s'opposent à cette approche soutiennent qu'elle n'offre qu'une vision réductrice du phénomène. Par conséquent, les modèles qui utilisent l'approche des effets n'ont pour but

que d'expliquer et de prédire l'issue de la négociation sans se préoccuper du cadre ni des conséquences qui permettraient d'élucider en partie la finalité et les processus survenus lors d'une négociation observée.

### 3.2.1.2) *L'approche constituante de la communication*

Contrairement aux modèles des effets, la deuxième approche intègre l'ensemble des théories qui se concentrent sur l'étude de la communication. Ainsi, la dimension de la communication n'est plus considérée comme une variable parmi tant d'autres, car elle devient une constituante de la négociation. Cependant, il existe à l'intérieur de cette approche différentes de façons de comprendre cette dimension des phénomènes observés. C'est pour cette raison que Putnam et Roloff (1992) ont regroupé et divisé ce champ d'études selon la perspective mécanique, la perspective psychologique, la perspective interactionniste et la perspective d'interprétation symbolique. Ainsi, ces quatre perspectives seront utiles pour constituer notre classification.

#### *La perspective mécanique*

L'intérêt que portent les chercheurs à cette perspective se concentre surtout sur les échanges entre les négociateurs afin d'identifier celui qui envoie l'information, à qui il l'envoie, par quel canal il le fait, au moyen de quel message et l'effet qu'il aura. Dans l'approche mécanique, les variables explicatives prédominantes, comme le canal ou celle de l'opportunité de la communication, sont souvent reliées aux explications possibles de l'issue d'une négociation. Dans ce champ d'études, les recherches ne s'intéressent aucunement aux dimensions, ni aux concepts extérieurs à la transmission du message, ni aux dimensions de l'espace ou du temps, éléments importants pour observer le phénomène de la négociation. De plus, cette perspective ne se préoccupe ni du contenu du message, ni des changements d'attitudes ou des perceptions des négociateurs qui surviennent lors des interactions, d'où l'appellation modèle mécanique. Par ailleurs, l'utilisation de cette approche qui se fait de façon rétrospective contribue ainsi à une meilleure vision d'ensemble d'une négociation. En somme, un reproche que l'on pourrait adresser à cette perspective serait de réduire les dimensions subjectives et les facteurs extérieurs qui peuvent affecter la communication et qui limitent ainsi l'observation de cet objet d'étude.

#### *La perspective psychologique*

Les préoccupations de la perspective psychologique sont davantage centrées sur les attributs et sur les motivations qui influencent les messages verbaux ou non verbaux lors d'une négociation. Dans ce sens, ce modèle essaie d'expliquer le processus de

négociation en se concentrant davantage sur les individus et sur leurs attitudes susceptibles d'influencer les messages, la cognition, les types de contenus des messages, le genre d'information qu'elles transmettent aux diverses parties impliquées, ainsi que sur les perceptions des réactions lors des interactions des négociateurs. Par exemple, certaines recherches ont démontré que lorsqu'un individu tient à réussir une négociation, il a tendance à devenir plus performant que ceux qui aspirent à moins, de même qu'à rejoindre avec plus de facilité les objectifs qu'il s'était fixés (Putnam et Roloff 1992:211).

Dans les faits, la perspective psychologique a tendance à approfondir le phénomène de la négociation de façon rétrospective, en réduisant ainsi les possibilités de compréhension. De plus, les recherches se font souvent dans des laboratoires afin d'isoler et de contrôler une multitude de variables en vue de maîtriser l'environnement et l'orientation de la négociation. Par ailleurs, les approches psychologiques axent essentiellement leur attention sur une micro-analyse où l'individu devient le principal agent de compréhension et de l'explication de ce phénomène (Putnam et Roloff 1992:84). En outre, tout comme dans l'approche mécanique, peu de recherches ont été développées sur une longue période afin d'obtenir une perspective évolutive du phénomène de la négociation. Néanmoins, les approches psychologiques, au moyen des modèles socio-psychologiques, behavioristes et cognitifs, prédominent largement dans le champ d'études de la négociation (Holmes 1992:84-129).

Cependant, nous pouvons formuler quelques critiques à l'encontre de la perspective précédente. En premier lieu, l'utilisation de listes prédéterminées lors de recherches antérieures influence grandement le choix méthodologique, ce qui fragilise les possibilités d'interprétation du phénomène observé. En effet, il arrive que les chercheurs de cette approche utilisent une liste prédéterminée de variables conçues par d'autres chercheurs préalablement afin de comprendre l'interprétation et les choix que font des individus selon leurs sensations au moment où ils négocient. Par conséquent, le choix de la liste de Gray *et al.* (1990), de préférence à celle de Pinkley (1990), restreint automatiquement le degré de la compréhension. Ce choix peut, dans une certaine mesure, entraîner des perceptions induites chez les participants d'une négociation en les invitant à se concentrer uniquement sur des variables ou des comportements qu'il convient d'adopter (Putnam et Holmer 1992:149).

Du fait de l'importance accordée par les chercheurs à certains facteurs individuels, facteurs qui éliminent ou privilégient dans leurs listes certaines variables, il arrive que cela entraîne l'élaboration d'hypothèses ou de conclusions possibles avant même que la

recherche ne soit réellement commencée. Les recherches seront alors conditionnées en accord avec certaines réponses, et elles risqueront d'influencer considérablement leurs observations tout en empêchant l'émergence de nouveaux modèles qui pourraient améliorer la compréhension et l'analyse du processus de négociation.

### ***Le modèle cognitif heuristique***

Comme mentionné précédemment, les modèles behavioristes prédominent dans la perspective psychologique de la négociation (Holmes1992:84). Quant au modèle cognitif heuristique, il prend racine dans cette même perspective psychologique de la négociation. Nous pouvons mentionner certains travaux à l'intérieur de cette approche (Tversky et Kahneman 1981, Raffia 1982, Bazerman 1983 et Neale et Bazerman 1991). Les postulats de ce modèle supposent que les négociateurs engagés dans une négociation partagent une zone similaire et qu'ils tendent à se diriger selon les mêmes buts ou les mêmes points d'évitement afin d'en arriver à une entente conjointe et satisfaisante. Dans ce sens, le concept de cadre serait alors essentiel afin de comprendre les croyances, les choix, et les actes que les individus partagent lors d'une négociation.

De plus, les caractéristiques majeures de cette approche reposent essentiellement sur les perceptions des négociateurs concernant les pertes et les gains obtenus lors des rencontres, les aversions aux risques à encourir, et les stratégies ou les comportements à adopter en réaction à ces diverses perceptions. Cette approche utilise les outils d'observation et recourt à des entrevues pour arriver à déceler les points d'ancrage des participants en référence aux cadres et aux stimuli extérieurs auxquels ils se réfèrent. Les observations recueillies lors des entrevues et des recherches visent à rassembler les confidences, les jugements et les motivations des négociateurs concernant leurs activités et permettent ainsi de déceler une zone similaire de perceptions et de croyances afin d'arriver à une entente conjointe qui satisfasse pour les négociateurs impliqués. Cette identification de zone aidera à transposer leurs découvertes à des négociations ultérieures afin d'en arriver à les généraliser sur un ensemble plus étendu de cas.

### ***La tradition de la psychologie sociale***

La tradition de recherche de la psychologie sociale essaie de comprendre comment la communication peut être affectée lors d'interactions, comment des identités se constituent, et surtout à quoi les parties accordent de l'importance lors des sessions de négociation. Sur ce dernier point, les chercheurs se sont rendus compte que les individus accordaient une importance particulière à préserver leur dignité, à savoir garder la face lors de leurs interactions. Des travaux sur cette question ont permis d'en apprendre

d'avantage sur l'importance prédominante du concept de la préservation de la «face» lors des échanges de négociations. En effet, les travaux de Bateson (1972) et de Goffman (1974) analysèrent les relations entre la position et le comportement qu'un individu peut adopter lorsqu'il interagit avec son entourage en ce qui a trait au désir de protéger son image ou celle qu'il reçoit lors de ses interactions. À partir de ce concept, Goffman conclut qu'il existerait deux phases distinctes, à savoir l'orientation défensive et l'orientation projective, lorsqu'on observe des interactions concernant la préservation du soi des individus impliqués dans l'interaction.

La première phase, dite d'orientation défensive, émerge essentiellement quand l'individu pressent que la projection de son image risque de changer et d'altérer les perceptions initiales de son entourage. Une telle situation peut entraîner de sa part un changement d'attitude qui le poussera à corriger ses stratégies pour ainsi préserver l'image qu'il veut projeter. La seconde phase, dite d'orientation projective, peut s'observer lorsque qu'un sujet essaie de préserver l'image d'un autre collègue afin que ce dernier puisse continuer à faire bonne figure et qu'il ne soit pas décontenancé. Cette motivation de l'individu à rechercher constamment une bonne image de lui-même et celle des autres, proviendrait de sa volonté d'appartenir et de s'identifier à un groupe social. Ainsi, il pourra se retrouver dans des situations connues et balisées, ce qui l'aidera à continuer à développer ses schémas, ses scripts et ses modèles lors d'une session de négociation. En somme, ces deux phases auront contribué à mieux comprendre l'importance qu'occupent ces phénomènes dans le degré d'ouverture possible des participants aux échanges et dans les mécanismes d'ajustement qui en découlent lors d'une négociation.

### ***La perspective interactionniste***

En contrepartie, les chercheurs qui adhèrent à la perspective interactionniste axent davantage leur attention sur les séquences, le développement et les répétitions des actions et des messages véhiculés lors de négociations entre les différentes parties. Cette perspective utilise essentiellement une approche phasique afin de saisir les séquences ou les scripts employés dans leurs messages verbaux ou non verbaux par des gens observés. Plusieurs travaux se regroupent à l'intérieur de cette approche. Mentionnons les travaux de Lewis et Fry (1977), celui de Francis (1986) et celui de Chatman et *al.* (1991) pour ne citer que ceux-là. L'essence même des recherches menées dans le champ de cette approche est de pouvoir identifier, avec le plus de précisions possible, les scripts et les systèmes de référence qu'utilisent les négociateurs (Holmes 1992:85). Dans un premier temps, par l'entremise de cette perspective, une analyse de négociation

déterminerait les redondances des interactions et des messages émis afin, dans un deuxième temps, d'en faire ressortir les transformations obtenues. Une fois les changements identifiés, ces études essaient d'expliquer les résultats de la négociation dans le but d'élaborer des modèles prédictifs applicables à des négociations ultérieures. Par conséquent, selon cette école, une telle identification améliorerait la compréhension des chercheurs concernant ce phénomène tout en leur donnant la possibilité d'expliquer et de prédire l'issue des échanges observés.

Dans ce dernier courant, la cueillette de données se fait surtout à l'aide de différentes grilles d'analyse susceptibles d'améliorer l'utilisation des processus d'encodage et de catégorisation des données recueillies. L'une des raisons majeures de l'utilisation de telles grilles provient de leur facilité à trier une multitude de données et à pouvoir les quantifier afin de les faire interagir entre elles. Pour ne citer que les auteurs les plus utilisés, nous mentionnerons le processus d'analyses de Bales (1950), celui de Walcott et Hoppmann (1975) et celui de Morley et Stephenson (1977). L'utilisation de grilles d'analyses contribue à quantifier des données et permet ainsi aux scientifiques d'identifier les répétitions et les scripts utilisés par certains négociateurs pour observer si, par la suite, ce phénomène se reproduit à une plus grande échelle. La plupart des études et des recherches qui se rapportent à cette perspective ont fréquemment recours au modèle phasique de Douglas (1962) en comparant des ratios de catégories prédéterminées pour les appliquer directement à leur objet d'étude afin de détecter des changements possibles sur les modèles des interactions durant une période précise.

Étant donné que cette dernière approche utilise majoritairement l'observation directe pour appréhender le phénomène de négociation, les recherches concernant ce paradigme ont parfois tendance à évincer les tractations qui ont cours à l'extérieur et à évacuer les aspirations, les motivations et les interprétations des individus à l'intérieur de la négociation. De plus, si on se fie à d'autres modèles de la négociation, la compréhension et l'explication ne peuvent uniquement se faire que par l'entremise des variables émergentes des processus internes de tractations entre les parties. Par conséquent, vues sous cet angle, les conclusions d'une négociation ne peuvent survenir qu'au moyen de compromis et d'une coopération fréquente entre les participants (Firth 1995:61).

On peut formuler certaines critiques à la perspective interactionniste. Ainsi, il arrive que les recherches dans cette perspective accordent une importance trop grande à l'individu en se concentrant davantage sur les motivations et les perceptions des individus

que sur l'évolution et la dynamique du groupe (Putnam 1994:341). Or, il ne faudrait pas oublier qu'un négociateur n'est en fait qu'un interlocuteur ou qu'un intermédiaire tout en étant le porte-parole d'une immense toile d'araignée organisationnelle (Leroux et Delain 1992:195). De plus, ce modèle phasique présuppose que, lors de tout genre de négociation, il n'existe pas un phénomène de retour en arrière ou d'interruption de session. Dans le modèle précédent, on ne peut attribuer l'échec ou l'interruption d'une telle rencontre qu'au fait que les négociateurs n'ont pas su suivre chacune des phases recommandées, i.e. la prénégociation, la négociation et la postnégociation. Il va de soi qu'une telle vision présente inévitablement le phénomène de la négociation de façon trop linéaire. Cela laisse les chercheurs devant une explication circulaire du phénomène. Ces derniers arrivent à la conclusion que s'il y a un échec des négociations, la simple raison en est que les négociateurs ne se sont pas conformés aux étapes prescrites par les chercheurs au moment de l'engagement des pourparlers.

### **L'approche de la négociation par le modèle de phase**

On dispose de plusieurs modèles qui ont été élaborés afin de décrire le modèle des phases et de classer les processus de négociation par phases distinctes. Néanmoins, on attribue à Douglas (1962) le premier type de modèle phasique qui permet de trier chacune des activités du processus de négociation dans le but d'identifier les principales phases lors des échanges. Selon Douglas (1962), le phénomène de négociation s'accompagne d'une phase prescriptive et d'une phase descriptive que nous analyserons par la suite.

Plusieurs recherches ultérieures dont celle de Gulliver (1979), celle de Bednar et Curington (1983), celle de Abbott (1986) et celle de Putnam, Wilson, et Turner (1990) ont amélioré le modèle par Douglas (1962). Il n'en demeure pas moins que le modèle émis de Douglas (1962) est sans conteste le plus utilisé et celui qui domine jusqu'à présent (Holmes 1992:92). Cependant, ceux qui adhèrent à l'approche phasique pour observer le phénomène de la négociation, doivent implicitement accepter les postulats de départ selon lesquels il est constitué de phases distinctes, exclusives, et que celles-ci ne sont maîtrisées que par l'ensemble des agents lorsqu'ils sont impliqués dans une négociation.

### ***La phase prescriptive ou celle de la prénégociation***

Selon la classification de Douglas (1962), ce qui caractérise la première phase dite prescriptive, s'observe par l'entremise de plusieurs périodes de changement, autrement dit de repositionnement des parties engagées dans la négociation afin qu'elles puissent mieux identifier leurs buts et leurs objectifs tout en délimitant le cadre et les bornes

essentiels à la négociation future. En fait, cette phase sert de guide à la négociation pour appuyer les schèmes de pensée des futurs négociateurs, pour les révéler aux parties impliquées et pour énoncer les balises à privilégier lors des sessions ultérieures de négociation.

En outre, selon d'autres chercheurs, la phase prescriptive aide les agents impliqués dans ce processus à définir, à inclure certains sujets de négociation (Winham 1985:52), et à préparer adéquatement leur cadre, leurs objectifs et leurs buts afin qu'ils puissent s'engager valablement dans une démarche de négociation avec l'ensemble des interlocuteurs impliqués (Zartman 1985). Pour ce faire, cette phase est constituée d'explorations, d'un plan préparatoire, d'élaborations stratégiques et des attentes de la part d'autres parties en ce qui a trait aux règles et au cadre des futures négociations. Ainsi, elle aide à désamorcer les conflits ouverts ou latents en les transformant en une forme de coopération entre les protagonistes impliqués pour les aider ainsi à entrevoir la possibilité d'ententes afin de diminuer les conflits possibles (Zartman et Rasmussen 1997:3). Cependant, même s'il subsiste une ambivalence informelle du concept de prénégociation, il demeure difficile pour plusieurs chercheurs de cette école de pouvoir délimiter les frontières qui distinguent cette phase de celle de la négociation. Dans la majorité des cas, les divers protagonistes impliqués dans ce processus ne se manifestent pas toujours ouvertement.

De plus, il est facile pour des chercheurs de définir l'espace et le temps qu'ils occupent dans les négociations une fois qu'elles sont terminées. Au cours d'une session de négociation, il existe des phases de flottement où il devient difficile, pour l'ensemble des parties, de délimiter ou de décrire dans quelle phase exactement ils se retrouvent. Par conséquent, si l'on se fie aux différentes définitions émises lors des études sur ce sujet, cette phase commence lorsqu'un des protagonistes entrevoit une autre solution au conflit et qu'il la manifeste aux autres parties afin d'arriver à les réunir pour en discuter (Zartman 1985:4). Pour ce faire, les parties en cause signalent leurs intentions aux différents protagonistes dans le but de les sensibiliser à cette solution (Winham 1985). En outre, cette phase se termine lorsque les parties conviennent d'un cadre précis, de procédures formelles et de règles de déroulement pour en arriver à se réunir et à accepter les conditions nécessaires au bon déroulement des négociations (Tomlin 1985:45). Par conséquent, selon cette école, lorsque deux négociateurs en arrivent à une entente sur le cadre et les règles qui entourent une négociation, ils rentrent alors dans la phase descriptive, autrement dit, la négociation formelle (Roloff et Jordan 1992: 27).



### ***La phase descriptive ou celle de la négociation formelle***

Il y a plusieurs façons d'aborder le processus de la négociation et d'analyser sa deuxième phase dite phase descriptive, car elle comporte une multitude d'aspects qui vont de l'espace individuel à l'espace organisationnel. Par contre, les études qui couvrent en partie ou en totalité cette deuxième phase essaient généralement de mettre en évidence les répétitions de scripts qui surviennent lors du processus de négociation afin d'en prévoir les possibilités et aider ainsi à développer des modèles théoriques.

À l'intérieur du modèle des négociations par phases, certains se sont concentrés sur des sujets précis tels que les enjeux du pouvoir et de la domination américaine dans les échanges et les accords internationaux (Brady 1991). D'autres ont essayé d'entrevoir les types d'influence ou les variables susceptibles d'entraîner des changements dans les interactions lors d'une négociation. Dans ce but, les expériences acquises des intervenants lors des négociations (O'Connor et Adams 1999), le rôle joué par les médiateurs lors des interactions dans les différents conflits (Dialdin et Wall 1999), le rôle de la culture dans le processus de négociation (D'Amico et Rubinstein 1999, Gulliver 1979) ou enfin les aspects interculturels entre divers groupes (Kopelman et Olekalns 1999) peuvent influencer l'orientation et la conclusion des négociations.

Par contre, si on se reporte au modèle de Douglas (1962), cette phase comporterait trois niveaux distincts. Le premier niveau servirait aux négociateurs à établir l'espace possible des ententes lors des sessions de négociation. Durant cette période, les agents impliqués dans la négociation seraient davantage enclins à recourir au monologue, à se couper constamment la parole, à demander l'impossible, à être très critiques et à adopter trop souvent un comportement offensif à l'égard des autres parties dans le but de démontrer leurs prises de position et d'imposer celles-ci aux autres parties. Chacune des parties essaierait alors de démontrer son ascendant aux autres parties en refusant toute concession à leurs demandes. Par ailleurs, selon Douglas (1962), il est fréquent que les chercheurs rendent compte, lors de cette phase, des relations tendues et compétitives entre les divers intervenants, ce qui a des effets non négligeables et parfois inattendus sur les interactions.

Cependant, une fois cette dynamique terminée, un nouveau stade s'élabore, lors des interactions. En effet, lors de ce deuxième niveau dit période de reconnaissance des positions, qu'intervient un recadrage des positions et des actions des divers intervenants en vue de pouvoir octroyer une plus grande chance possible à la négociation. Nous

pourrions qualifier ce stade de nœud de la négociation. Durant cette période, les intervenants vont activer l'ensemble des stratégies prédéterminées lors de la phase de prénégociation, mais aussi, ils vont essayer d'adapter leurs positions stratégiques aux parties impliquées afin d'en augmenter les niveaux de coopération. Finalement, le dernier niveau qui survient dans la négociation formelle est celui de la prise de décision. Lors de ce stade, les parties impliquées essaient de conduire le déroulement des négociations à une fin logique tout en visant à atteindre pour l'ensemble un niveau de satisfaction suffisant. Pour ce faire, ils vont tenter de s'accorder afin d'en arriver à une entente qui comblera les attentes de chacun des intervenants impliqués.

Néanmoins, la description et la segmentation du processus de négociation telles qu'elles ont été décrites dans le modèle de Douglas (1962) comportent, à notre avis certaines lacunes. En effet, ce modèle tend à représenter et à expliquer la réalité des négociations uniquement sous l'angle des actes accomplis et des interactions survenues lors des échanges. De plus, les études qui abordent la négociation sous l'aspect de l'approche phasique ne se préoccupent pas assez de la dimension du temps, ni même du développement externe de l'orientation des processus de négociation qui peuvent survenir. Elles ne s'attardent pas à l'analyse des conversations qui pourraient expliquer les stratégies et les tactiques activées par chacun. Nous y reviendrons à la section 5.4 (*intégration de variables et des approches pertinentes à la structuration*), afin de mentionner les lacunes de notre modèle de la négociation internationale.

### **La perspective d'interprétation symbolique**

La perspective d'interprétation symbolique aborde la négociation sous l'angle de la création, du maintien et de la cessation des interactions entre les parties. Les recherches dans ce champ d'études font état des échanges entre des individus lors d'une négociation afin de les retranscrire le plus fidèlement possible pour analyser, par la suite, la structure de l'échange verbal, le type et le niveau de langage utilisé par les négociateurs durant leurs interactions. Par cette analyse, les chercheurs peuvent faire ressortir le sens et les symboles que les parties impliquées attribuent à leurs échanges tout en les remettant dans leur contexte afin de les relier et de les expliquer à l'issue de la négociation.

En outre, les auteurs qui adoptent ce modèle expriment la réalité sociale de la négociation en fonction des interprétations des individus sur leurs actes, leurs interactions, leurs positions stratégiques, de même qu'en fonction du positionnement adopté par les autres participants lors des sessions de négociation. Par conséquent, les chercheurs qui se rallient à cette approche essaient de définir les phases du discours ou les interactions

pour démontrer les changements ou les interprétations utilisés en vue d'expliquer l'issue de chaque rencontre. Ainsi, l'analyse du discours est l'une des démarches les plus utilisées afin de comprendre le sens et la signification des négociations en général (Firth 1995:18). Au moyen de la retranscription des échanges lors des négociations, les chercheurs qui pratiquent ce type d'analyse essaient de faire ressortir les répétitions dans le but d'élaborer des scripts prédéterminés (O'Connor et Adam 1999:137) ou, ultérieurement, des modèles prédictifs applicables à des situations similaires.

Nous pouvons formuler certaines critiques au sujet de cette approche. Tout d'abord, c'est à partir de structures et de modèles de classifications préexistants dont celui de Bales (1950), que le plus grand nombre des recherches visent à analyser leurs données. Dès lors, la codification des échanges observés et segmentés en unités pour en faire une analyse statistique risque d'entraîner plusieurs problèmes. En effet, il est extrêmement difficile pour des chercheurs d'utiliser des schémas de codification préexistants, à moins que ces derniers ne se familiarisent d'abord avec les procédures de codification ainsi qu'avec les données qui ont contribué à constituer la grille d'analyse préexistante et à instituer sa division (Morley et Stephenson 1977:188). De plus, il n'est pas facile pour une même équipe de chercheurs de codifier de façon identique un même événement, ce qui a pour effet de laisser entre eux une différence qui pourrait modifier légèrement la représentation du phénomène et la conclusion de la recherche.

Par ailleurs, une autre critique peut être soulevée à propos de cette perspective. Les chercheurs de cette approche expliquent le phénomène de la négociation sous l'angle exclusif des interactions et des échanges, ce qui rend difficile dans leurs modèles l'intégration d'une perspective générale et contextuelle. Dès lors, pour les recherches dans ce champ d'études, il devient ardu d'expliquer adéquatement l'ensemble des raisons qui ont conduit les parties à s'entendre et à se comporter d'une façon plutôt que d'une autre (Holmes 1992:85). Par conséquent, même si le sens, la structure linguistique, et la signification du langage et des interactions deviennent le centre d'analyse de cette approche comme seuls outils d'observation et d'analyse, ils ne peuvent pas définir adéquatement les habitudes de communication, de mobilité ou d'habileté de chacun des individus lors d'une négociation (Cioffi-Revilla, Merritt et Zinnes 1987:183). Ce type d'analyse peut aussi empêcher de comprendre l'ensemble des raisons autres que linguistiques et interactionnelles qui ont contribué à une telle issue. En effet, les chercheurs qui adhèrent à cette orientation ne peuvent qu'observer les retranscriptions venues du terrain, les échanges et le déroulement formel des négociations sans pour

autant pouvoir explorer et étudier les changements et les motivations intrinsèques au temps et à l'espace (Holmes 1992:83). En outre, il est difficile de comprendre ces changements sans y inclure des éléments extérieurs à la négociation (Firth 1995:54). D'autres auteurs vont même jusqu'à affirmer qu'une large part des processus de négociation se fait à l'extérieur des cadres formels des réunions et des discussions, ce qui a comme conséquence de complexifier la compréhension de l'ensemble des discussions ayant contribué à la conclusion de la négociation (Williams 1991:5).

En outre, généralement dans cette approche, les observations ne portent que sur une courte période de temps et souvent après la conclusion de la négociation formelle. Subséquemment, trop souvent les recherches sur ce sujet n'incluent pas la phase de la prénégociation ou celle de la postnégociation. De ce fait, c'est uniquement lorsque deux négociateurs arrivent à s'entendre sur le cadre et les règles qui structureront les futures négociations que l'on peut affirmer qu'ils entrent concrètement dans une phase d'interaction mutuelle et de négociation (Putnam et Roloff 1992:27). De plus, tout comme lors du processus de prénégociation, bien des auteurs négligent l'importance de ces deux phases. Dès lors, autant durant la phase de prénégociation que durant celle de la postnégociation, il subsiste une certaine notion de risque afin que l'un des acteurs rouvre les accords ou les ententes passées pour ainsi déstabiliser l'ensemble des acquis de la négociation (Hampson et Fen Osler 1999:28). Par conséquent, il serait souhaitable que les études introduisent dans leurs analyses un volet concernant ces deux phases afin d'entrevoir d'autres raisons propres à expliquer la réussite ou l'échec d'une négociation.

### 3.2.2) **Forces et faiblesses de la classification de Putnam et Roloff**

Comparativement à la classification de Faure (1989), celle de Putnam et Roloff (1992) possède une taxinomie relativement exhaustive et exclusive des approches traditionnelles de la négociation. Cependant, comme pour la classification de Faure (1989), celle-ci n'est pas en mesure d'intégrer les modèles alternatifs qui commencent à se développer dans ce domaine et qui se retrouvent dispersés entre différentes perspectives (Putnam 1994:337). De plus, cette classification exclut l'intégration de l'orientation prescriptive telle qu'intégrée dans la classification de Firth (1995) et qui devrait davantage être considérée par le milieu académique (Firth 1995:14).

Par ailleurs, la difficulté de pouvoir comprendre adéquatement le positionnement de certains modèles à l'intérieur des perspectives attribuées par Putnam et Roloff (1992) demeure une importante objection. C'est notamment le cas de l'approche phasique que

ces derniers ont classée dans la perspective interactionniste, ce qui, à notre avis, pourrait tout aussi bien se retrouver dans la perspective mécanique. Il est vrai que cette approche s'intéresse aux interactions qui facilitent la détermination de la fin d'une phase et le commencement d'une autre. Par contre, d'autres recherches (Zartman 1985, Winham 1985, Tomlin 1985, Leroux et Delain 1992) qui utilisent l'approche phasique, ne s'en servaient pas pour identifier des séquences d'interactions, mais plutôt pour découper chacune des phases de la négociation en vue de les décrire et de les analyser de façon linéaire et indépendante des phases antérieures, ce qui s'apparente davantage à une description mécanique du phénomène de la négociation.

### 3.2.3) *L'importance accordée à la communication*

Contrairement à la classification de Faure (1989), celle de Putnam et Roloff (1992) se consacre presque exclusivement à la question de l'espace de la communication qui survient lors des échanges et des interactions entre les négociateurs lors de leurs sessions. En effet, selon ces derniers, on ne peut traiter du concept de la négociation sans faire appel à une forme de communication (Putnam et Roloff 1992:1). Par ailleurs, tout au long de leur classification, ils s'attardent soigneusement à mettre en relation l'aspect de la communication à l'intérieur des postulats de bases de chacun des modèles et des théories.

## 3.3) **La classification de Firth (1995)**

### 3.3.1) *La présentation de la classification de Firth*

Dans sa classification, Firth (1995) a respectivement regroupé l'ensemble des modèles existants en cinq approches distinctes : l'approche prescriptive, théorique, ethnographique, expérimentale, et celle du discours.

#### ***L'approche prescriptive***

À l'intérieur de son classement, Firth a inclus une approche dite prescriptive qui n'est nullement soulignée et prise en compte par les deux autres classifications citées précédemment. En effet, l'approche prescriptive regroupe des écrits essentiellement produits par des spécialistes de grande expérience sur le terrain ainsi que par des écrivains populaires qui cherchent à vulgariser ce domaine. Ces écrits essaient de rendre accessibles, à une grande partie de la population, les techniques ou les stratégies qu'il convient d'adopter lors de leurs activités quotidiennes, d'où l'expression : orientation prescriptive. Par ailleurs, leurs postulats se campent majoritairement dans des expériences concrètes vécues ou observées et ces auteurs rapportent ainsi de façon

anecdotique leurs expériences afin de soutenir leurs dires et, dans un but pédagogique, afin d'augmenter la compréhension du lecteur.

En outre, leurs écrits se veulent une réponse simplifiée pour aider les lecteurs à réagir adéquatement et de façon optimale à toutes les situations de négociation. Selon certaines recherches effectuées dans l'orientation prescriptive, on peut classer les processus de négociation en dix catégories distinctes (Salacuse 1991, 1998). Voici les facteurs qui aident à décrire la réalité des négociations :

**Figure 1**

**Classification du processus de la négociation en dix catégories distinctes**

1) les buts de la négociation	6) la construction des interactions
2) les attitudes adoptées	7) les types d'agissements possibles
3) les personnalités des négociateurs	8) la sensibilité du temps selon les négociateurs
4) les types de communications	9) le niveau de risque
5) le niveau des émotions	10) l'organisation de l'équipe

(Salacuse 1991)

Par ailleurs, d'autres auteurs ont affirmé que la négociation était un processus de réduction ou d'équilibration de huit écarts (Leroux et Delain 1992:149). Selon eux, il serait primordial d'intégrer ces écarts afin de bien comprendre la dynamique d'une négociation.

**Figure 2**

**Écarts expliquant les dynamiques d'équilibre d'une négociation**

1) écart des intérêts ou des besoins	5) écart des représentations mentales
2) écart qualitatif des enjeux et des projets	6) écart dans les comportements adoptés
3) écart du niveau de langage et de principe	7) écart dans la gestion du temps
4) écart sur les problématiques	8) écart dans la marge de manœuvre

(Leroux et Delain 1992:149)

Pour leur part, Kopelman et Olekals (1999) ont déterminé que le facteur interculturel serait le facteur déterminant qui augmenterait la compréhension des effets du concept de culture sur les processus de négociation. À propos de ces trois recommandations, il est intéressant de noter que les deux premiers intègrent la dimension du temps, celui de la perception des négociateurs et du niveau des interactions. De plus, l'idée d'inclure l'aspect culturel afin de comprendre le déroulement d'une négociation ajoute une distinction intéressante qui se démarque de la majorité des modèles traditionnels. Nous reviendrons ultérieurement sur ces aspects tout au long de notre présente recherche.

Cependant, comme on les a souvent critiqués dans des recherches académiques, il semble qu'on écarte ces études menées à l'intérieur de l'approche prescriptive (Firth 1995:12). Il semble intéressant d'attribuer ce désintéressement du milieu académique au caractère anecdotique, simpliste et populaire adopté par ces auteurs (Firth 1995:12). Néanmoins, certaines recherches commencent à examiner ce que cette orientation pourrait apporter à l'avancement de la science. C'est d'ailleurs ce qu'affirme ce dernier lorsqu'il souligne l'importance de ne pas sous-estimer la valeur manifeste de l'orientation prescriptive afin de mieux comprendre la façon dont les individus impliqués interprètent, assimilent et décrivent les processus de négociation dans leur ensemble (Firth 1995:12). C'est dans le même sens qu'il estime que cette approche donne l'avantage d'inclure un ensemble des écrits populaires ou vulgarisés. Selon lui, on devrait davantage considérer cette approche comme une richesse d'un point de vue pratique dans les recherches académiques (Firth 1995:14). Par ailleurs, cette richesse proviendrait de la transmission du savoir des praticiens et des consultants, ce qui aiderait les recherches théoriques et expérimentales actuelles à pallier le manque d'expérience des participants ainsi qu'à la faible participation des véritables négociateurs aux différentes études académiques (Firth 1995:12).

### ***L'approche théorique***

Parallèlement, la seconde approche de Firth, dite théorique, intègre l'ensemble des théories de type économique et statistique qui reposent sur des postulats hautement abstraits et sur des bases hypothético-déductives (Firth 1995:13). Cette classification intègre l'approche modélisée, la théorie des jeux et celle du modèle économique. Comme l'appellation l'indique, ces études sont hautement théoriques parce qu'elles essaient de quantifier le processus de négociation afin de dégager, à la suite de leurs observations, une meilleure compréhension de même que des résultats statistiques applicables à une portion plus vaste du domaine des négociations.

### ***L'approche ethnographique***

La troisième approche énoncée par Firth, dite ethnographique, inclut des études qui consacrent spécifiquement leur attention aux interactions qui se produisent lors des cas réels de négociation. Cette approche regroupe l'ensemble des recherches qui décrivent les processus de négociation sous un aspect phasique. C'est notamment le cas du modèle de Douglas (1962). En effet, ce modèle se veut un découpage conceptuel du phénomène de la négociation au moyen de l'apparition successive de phases. Le but des études phasiques est de pouvoir identifier des séries de séquences d'interactions pour

ainsi arriver à une conclusion satisfaisante qui rende justice à l'étude de la négociation et pour ainsi les appliquer à des négociations subséquentes.

### ***L'approche expérimentale***

La quatrième approche, dite expérimentale, se caractérise par des études relatant des expériences faites en laboratoire afin d'isoler les variables susceptibles de modifier le cours de la négociation ou son issue. En outre, ce champ d'études se concentre essentiellement sur des relations causales. Il essaie de dégager les effets contextuels qui peuvent nuire à l'efficacité de la coopération ou la favoriser ou encore à provoquer la combativité des individus impliqués dans ces négociations (Firth 1995:16-17).

### ***L'approche du discours***

Finalement, Firth a établi une catégorie distincte qui regroupe des recherches concentrées sur l'analyse du discours et des échanges lors du processus de la négociation. Cette cinquième approche qui recourt à la retranscription des conversations et des échanges essaie de trouver les schèmes ou les scripts redondants capables d'expliquer les comportements des individus impliqués afin d'en déceler la finalité ou encore leurs comportements possibles en vue de les transposer à des négociations similaires. Par contre, nous avons décidé de ne pas retenir l'approche du discours, telle que proposée par Firth, car certaines dimensions de la perspective d'interprétation symbolique de Putnam et Roloff semblent plus appropriées pour compléter notre modèle structurationniste de la négociation.

#### **3.3.2) *Forces et faiblesse de la classification de Firth***

Dans une certaine mesure, nous pourrions adresser sensiblement les mêmes critiques à la classification de Firth (1995) qu'à celle de Faure (1989). En effet, cette dernière comporte des ambiguïtés en ce qui concerne la description du classement. Elle n'aide pas le lecteur à distinguer toujours adéquatement les différences entre les modèles ou les théories à l'intérieur d'une même approche. Il devient alors difficile d'y intégrer des modèles unificateurs à l'intérieur de la classification de Firth (1995). Ainsi, le travail de cet auteur est moins précis que celui de Putnam et Roloff (1992). On peut d'ailleurs soulever une autre objection à la classification de Firth (1995). C'est qu'elle accorde une importance démesurée à l'analyse du discours, ce qui suppose que l'auteur a privilégié pour cette orientation. D'autre part, bien que ce dernier contribue à mieux comprendre l'utilisation de l'analyse du discours, il demeure difficile de saisir la plupart des orientations qu'il mentionne et qui ont pour but d'observer et d'analyser une négociation sans avoir consulté préalablement les deux autres classifications. Si nous devons utiliser uniquement



cette classification pour regrouper l'ensemble des recherches dans ce champ d'études, nous serions difficilement parvenus à les classer adéquatement. Par la suite, cela nous aurait obligés à rejeter en partie cette classification pour nous rabattre sur celle de Putnam et Roloff (1992) dans le but de l'utiliser comme plate-forme pour l'élaboration de notre propre démarche. Cependant, nous avons retenu l'orientation prescriptive pour enrichir notre modèle, car elle est une force de la classification de Firth (1995). En effet, cette orientation introduit la vision des praticiens et des observateurs, position souvent ignorée des théoriciens au long de leurs recherches dans ce champ d'études.

### 3.3.3) *L'importance accordée à la communication*

Tout comme Putnam et Roloff (1992), Firth (1995) accorde une grande importance à la communication lorsqu'il traite de l'analyse du discours. Néanmoins, même s'il affirme que la communication est au centre de la négociation, il classifie de façon aléatoire les différentes orientations sans se préoccuper de la communication proprement dite. Il devient donc difficile de percevoir l'importance qu'elle occupe. De plus, Firth exclut l'importance du discours, lorsqu'il traite des quatre autres orientations.

### 3.4) **Tableau synthèse et critiques des principales écoles et théories pertinentes**

Étant donné la multitude d'approches et d'orientations énumérées, nous avons jugé utile de les présenter de façon synthétique afin de faciliter leur compréhension et de mieux percevoir les différences relatives des approches et des modèles présentés dans les trois classifications précédentes.

**Figure 3**  
**La synthèse des principales écoles et théories pertinentes**  
**des trois classifications**

Faure (1989)	Putnam et Roloff (1992)	Firth (1995)
1) approche modélisée	1) approche des effets	1) approche prescriptive
2) approche compréhensive	2) approche constituante de la communication :	2) approche théorique
3) approche mixte	- <i>la perspective mécanique</i>	3) approche ethnographique
	- <i>la perspective interactionniste</i>	4) approche expérimentale
	- <i>la perspective d'interprétation symbolique</i>	5) approche du discours

À la lecture des approches citées par les trois auteurs, une évidence ressort. En effet, leur taxinomie s'entrecroise et présente des lacunes dans la classification des modèles qui s'intéressent au domaine de la négociation. Ainsi, comme on l'a vu à maintes reprises, il serait plus juste d'utiliser des éléments de ces trois classifications afin de mieux combler les lacunes de chacune d'entre elles. C'est pourquoi nous avons retenu, à partir

des classifications de Faure (1989), de Putnam et Roloff (1992) et de Firth (1995), les approches ou les modèles pertinents qui permettront d'enrichir notre propre modèle de la négociation. Nous reviendrons sur ce point à la section qui porte sur l'Intégration des variables et des approches pertinentes à la structuration. À la lumière des modèles présentés par les auteurs, on peut en dégager trois critiques majeures.

En premier lieu, la majorité des modèles et des approches ont tendance à exalter et à privilégier la notion de rationalité pour décrire et pour expliquer l'issue de la négociation (Putnam 1994:342). Or, la tendance à exalter et à privilégier la notion de rationalité présuppose que les négociateurs devraient se comporter et agir de façon objective dans leurs choix et dans leurs décisions. C'est d'ailleurs principalement le cas pour les modèles de l'approche modélisée et de celui de la perspective mécanique. Dès lors, il devient difficile d'intégrer les perceptions et la subjectivité des individus impliqués lors d'une négociation. Certains chercheurs ont su se démarquer des prédécesseurs. Ainsi, le modèle relativement ethnographique tel que celui de Gulliver (1979) propose d'introduire trois facteurs souvent absents à l'intérieur des autres approches. Selon ce dernier, il importe que les recherches incorporent la notion de temporalité et non seulement du temps lorsqu'ils analysent une négociation et qu'ils traitent davantage de l'aspect subjectif des agents, car ce dernier ne fonctionne pas exclusivement sur un mode machinal ou rationnel lors de leurs échanges (Faure 1989:141). Il serait intéressant d'introduire davantage dans les recherches scientifiques les écrits de l'approche prescriptive produits par les spécialistes et les écrivains impliqués directement dans le domaine de la négociation afin de traiter de leur expérience subjective qu'ils ont vécue. De plus, il serait important que les recherches intègrent la possibilité d'avoir plusieurs explications sur les issues possibles à la négociation en fonction de l'orientation des interactions. Dans ce sens, selon Gulliver (1979), il importe d'analyser les négociations selon une logique précise qui soit sous-jacente aux phases engagées et aux cadres qui entourent les processus de la négociation (Faure 1989:141). Dans ce cas, il demeure nécessaire que les recherches ne se contentent pas uniquement d'emprunter des parties de modèles des autres recherches afin de combler les lacunes de leur étude, car cela ne ferait que diluer la validité de leurs observations (Faure 1989:140). Cette dilution proviendrait alors principalement de la difficulté à incorporer des parties de modèles à leur cadre théorique. Dans la perspective d'une utilisation à outrance, cette dilution provoquerait une étude sans signification.

En deuxième lieu, un grand nombre de ces modèles analysent le processus de négociation de façon unidisciplinaire, selon une logique d'exclusion, ce qui n'entraîne qu'une compréhension partielle du phénomène. Par ailleurs, en segmentant chacun des aspects ou chacune des dimensions de ce phénomène, on obtient comme effet de développer des modèles unidimensionnels et de restreindre la portée de leurs applications (Faure 1989:131). Ainsi, l'utilisation abusive des grilles d'analyses des modèles interactionnistes peuvent amener à restreindre la compréhension et la portée de son application. En effet, le recours systématique aux grilles d'analyse sans permettre la possibilité d'introduire de nouvelles actions ou de nouveaux comportements observés peut empêcher les chercheurs à développer de nouvelles catégories pour observer, décrire et analyser adéquatement les dynamiques qui s'orchestrent dans une négociation. Cette éventualité pourrait ainsi évacuer de la recherche une partie de l'expérience subjective vécue par les négociateurs ainsi que des événements externes qui pourraient influencer sur les négociations. Par conséquent, il importe urgemment de développer des modèles interdisciplinaires afin de décrire et d'expliquer de façon élargie les dimensions qui se rattachent à la négociation (Putnam 1994:338). Dès lors, dans le but de se dissocier d'une vision bipolaire et obtuse, un nombre grandissant de modèles proposés actuellement essaient de s'éloigner des approches traditionnelles afin de développer de nouvelles qui représentent davantage la réalité des négociations. Pourtant, jusqu'à présent, aucune théorie globale désireuse de décrire le phénomène des processus de négociation n'a réellement émergé (Faure 1989:139).

En troisième lieu, il est très peu fait mention, à l'intérieur de ces modèles théoriques de la dimension des enjeux de pouvoir, de celle de l'aspect culturel, de celle du rôle de la médiation et de celle des interactions entre les divers groupes de pression et les instances qui négocient. Ainsi, plusieurs chercheurs s'accordent actuellement sur la nécessité d'explorer de nouveaux horizons afin d'accroître leur savoir sur ces aspects jusqu'ici mal compris ou tout simplement ignorés (Putnam 1994:337). Or, selon cette dernière, cette exploration est au centre des recherches sur les relations et les négociations internationales. Par l'entremise des trois classifications, nous avons voulu, dans ce chapitre, introduire un survol des principaux modèles utilisés pour décrire, comprendre et analyser le déroulement et les activités qui entourent une négociation. Cela dit, pour répondre aux critiques et lacunes exprimées précédemment, nous allons exposer sommairement, dans le prochain chapitre, une vue d'ensemble des courants majeurs qui s'intéressent à ces dimensions au plan de la négociation internationale.

## **Chapitre 4**

### **Aspects spécifiques décrivant les négociations internationales**

#### 4.0) Aspects spécifiques décrivant les négociations internationales

Tout d'abord, on a constaté que la majorité des études qui se consacrent à l'analyse des négociations internationales utilisent surtout les modèles cités précédemment tout en y introduisant des dimensions supplémentaires afin de mieux dépeindre cette réalité. Cette façon de faire tend à accorder un même statut aux négociations de nature régionales, nationales ou internationales. C'est d'ailleurs ce que prétendent certains chercheurs qui commencent à dénoncer ce fait (D'Amico et Rubinstein 1999). Selon eux, à cause de la complexité de la négociation internationale, il serait primordial de développer des modèles capables de rendre compte adéquatement des processus engagés dans cette activité (Hampson 1999). Même si aucune théorie globale n'a réellement émergé de ce champ d'études, plusieurs recherches ont développé des modèles partiels afin de comprendre le phénomène de négociation internationale (Korzenny, Ting-Toomey et Ryan 1990:21). Depuis quelques années, certains chercheurs ont adapté leur vision dans un souci d'exactitude afin de se distancer des autres études de la négociation à tendance globalisante. C'est dans cette voie que Cioffi-Revilla (1979) a adapté le modèle de communication de Shannon et de Weaver (1949) et l'a modifié afin de l'appliquer au contexte des sessions diplomatiques et d'étudier les réseaux qui y gravitent.

Les modifications dans les relations internationales subissent jour après jour des changements qui s'accompagnent de nouvelles réalités et de nouveaux enjeux. Or, les recherches dans le domaine des négociations doivent nécessairement s'adapter à cette nouvelle réalité. Cette adaptation provoque ainsi l'émergence de nouveaux concepts ou de nouveaux intérêts laissés de côté jusqu'à présent dans les recherches s'intéressant à la négociation. Cependant, il existe une multitude d'aspects dans une négociation internationale qui se distinguent d'une négociation à l'échelle nationale ou syndicale. Ainsi, à l'issue de la revue de littérature, certains éléments ressortent davantage que d'autres demandant ainsi une plus grande attention. Selon Plantey, lorsqu'on analyse une négociation internationale, il est primordial de s'attarder à la dimension du pouvoir, à celle de l'aspect culturel et à celle de l'impact du médiateur (1987: 288). De plus, dans le cadre d'une étude sur une négociation internationale, il est essentiel d'introduire l'aspect spatio-temporel pour mieux comprendre son évolution (Firth 1995: 54). Par conséquent, une fois l'étude de l'introduction de ces dimensions à l'intérieur des modèles généraux cités dans le dernier chapitre terminée, on pourrait mieux comprendre et analyser le déroulement d'une négociation à un niveau international. En somme, la notion de pouvoir, celle de l'aspect culturel et celle de l'impact du médiateur contribueront à répondre à la troisième

critique énoncée à la fin du chapitre 3. Ainsi, l'introduction de ces concepts à l'intérieur d'un modèle de la négociation internationale facilitera davantage la description, la compréhension et l'analyse du déroulement des activités qui engagent les négociateurs.

#### 4.1) La dimension du pouvoir

Un aspect non négligeable dont il faut tenir compte lorsqu'on observe une négociation multilatérale est l'aspect du pouvoir (Haquani 1991:27). En effet, il existe des différences considérables entre les États en ce qui a trait à l'accessibilité aux ressources matérielles et à leurs capacités de production. Ils se trouvent ainsi confrontés à deux possibilités, soit celle d'acquérir des matières premières ou des produits, soit celle de combler leurs besoins ou de développer les services nécessaires afin de concurrencer adéquatement à un niveau international. En ce sens, les États essaieront de combler leurs besoins par la force ou encore ils devront y arriver par la négociation ou les échanges (Diallo 1998:15). Ainsi, ils se retrouveront devant le choix d'acquérir ce qu'ils désirent, soit par la force, soit par la coopération, soit par les échanges économiques. Cependant, bien que conscient du fait que les notions de conflit ou de coopération sont aux antipodes l'une de l'autre, on les trouve souvent inter-reliées lors de négociations internationales (Williams 1991:4). Ainsi, elles agissent constamment comme des moyens de pression ou de dissuasion à l'occasion des pourparlers entre les nations (Williams 1991:8).

Par ailleurs, selon Balassa, un pays qui adopte la solution conflictuelle pour s'accaparer de richesses, entraîne également un ralentissement de sa croissance économique ainsi qu'une perte de sa richesse (1987:47). Un pays qui ne respecte pas ses engagements et qui recourt à la force, risque de se retrouver isolé. Ainsi, le fait de recourir à la force provoque un sentiment de méfiance chez les autres nations. Cependant, plusieurs faits démontrent que cette généralité émise par Balassa peut être démentie. En effet, souvent, les gouvernements américain ou israélien n'ont pas respecté leurs engagements et pourtant aucun d'eux n'a eu à subir un tel isolement. C'est le cas, lors des négociations sur les changements climatiques où les États-Unis, s'étant engagés à respecter le Protocole de Kyoto, ne l'ont pas accepté par la suite. On reviendra à cet exemple dans la section 6 de ce présent travail lors de notre illustration d'un cas. On pourrait illustrer par bien d'autres exemples le retrait des engagements d'un pays sans subir les foudres de la communauté internationale. Cependant, dans la plupart de cas, les pays accordent beaucoup d'importance au respect des traités et à la préservation de la confiance entre eux afin de sauvegarder l'équilibre mondial et de privilégier la voie de la négociation. De plus, l'interdépendance entre les nations assure un plus grand avantage

que l'option isolationniste (Leroux et Delain 1992:65). Cela revient à dire que seule la coopération internationale permet aux États de maintenir ou d'améliorer leur situation présente (Bouet 1987:124). Un pouvoir équilibré a tendance à augmenter les avantages de la communication, des échanges et de la coopération. Il en résulte un développement des relations internationales, la résolution possible des conflits et l'augmentation du nombre d'accords entérinés officiellement (Putnam et Roloff 1992:213). Ainsi, les pays en arrivent à une répartition équilibrée du pouvoir qui contribue ainsi à une plus grande coopération entre eux pour en arriver à une meilleure répartition des richesses mondiales. Cette répartition n'est trop souvent qu'un principe théorique. Elle profite davantage aux pays industrialisés qu'aux nations moins nanties (Putnam et Roloff 1992:58).

#### 4.2) L'aspect culturel

L'impact de la culture sur les processus de la négociation internationale intrigue autant les théoriciens que les praticiens (Salacuse 1998:221). Plusieurs études ont démontré l'importance de cet aspect lors des négociations internationales (Druckman 1997:112). Cependant, le concept de culture est souvent mal défini et il existe une grande diversité de définitions ou de façons de traiter de ce concept lorsqu'on l'aborde dans ce champ d'études (Faure et Rubin 1993:13). Par définition, la structure des négociations internationales se compose essentiellement d'agents ayant une nationalité et un bagage culturel qui peuvent différer énormément lors des sessions de négociation. Chacun d'entre eux possède le savoir et les valeurs de son groupe d'appartenance sociale qui peuvent différer d'un individu à un autre (Hofstede 1987:193). En plus de cette différence, il faut tenir compte d'une multitude de facteurs en ce qui a trait à leurs professions, à leurs strates d'âge, à leurs particularités régionales, à leur appartenance à des organisations ou encore à un très grand nombre de facteurs facilement observables lors des interactions (Salacuse 1998:222).

Par ailleurs, l'une des variables importantes, lorsqu'on s'attarde à l'aspect culturel, est sans nul doute la notion des valeurs que partagent les agents entre eux ou avec leurs groupes d'appartenance (Hofstede 1987:193). Il leur devient alors difficile d'en arriver aux mêmes valeurs et aux mêmes perceptions de notre environnement. C'est pourquoi il est primordial que les négociateurs divulguent leurs perceptions et leurs croyances, sans quoi il leur sera difficile d'arriver à échanger de façon satisfaisante lors des sessions de négociation (Hofstede 1987:193).

Par ailleurs, comme l'affirme Plantey (1987), il arrive fréquemment que les observateurs et les analystes des négociations internationales attribuent le peu de progrès

ou l'échec de la négociation aux différences culturelles existantes (Poortinga et Hendriks 1987:205). En ce sens, il est primordial de maîtriser l'aspect de la culture et de l'incorporer dans la phase préparatoire lors de la prénégociation afin de maximiser les chances de réussite d'une négociation internationale (Druckman 1997:112). En outre, selon ces derniers, les problèmes qui surviennent, lors des négociations internationales, résultent principalement d'une incompréhension des dimensions culturelles spécifiques des autres parties ou de l'une des règles qui encadrent les négociations et auxquelles les parties obéissent (Brouillet 1996:7). Dans ce sens, on note fréquemment que chacune des parties aborde une négociation selon sa perception sans vraiment comprendre les valeurs de ses vis-à-vis et sans communiquer adéquatement pendant ces sessions de négociation (Brouillet 1996:7). C'est pourquoi de nombreux pays considèrent de plus en plus la dimension culturelle comme primordiale au moment d'établir leur politique extérieure. La culture contribue ainsi à influencer le cours des relations transnationales, à les orienter et à conditionner la façon d'analyser une négociation autant que de déterminer la façon de l'envisager (Gomez Barrioz 1998:70).

#### **4.3) L'aspect de la médiation**

Un autre aspect à considérer lorsqu'on aborde la négociation internationale, est celui de la médiation (Bercovitch 1997:127). Dans bien des cas, cet outil contribue à privilégier une approche pacifique à la résolution d'un conflit. De plus, la médiation facilite l'intégration d'une troisième partie dans les discussions afin d'amener des positions et des visions différentes qui aideront à concilier les parties impliquées. En outre, le médiateur désigné voudra constituer ou modifier au besoin un cadre et un rythme tout au long des sessions de négociation (Bercovitch 1997:127-128). Par contre, il est primordial de distinguer la médiation de l'arbitrage, car un médiateur ne prend jamais de décision et il n'oblige jamais les autres parties à s'entendre de force, ce qu'un arbitre décide de faire lors de négociations (Faure 1987:416). En outre, la plupart des conflits internationaux expérimentent une forme de médiation lors des processus de négociation (Bercovitch 1997:130). À la suite des études de Northedge et Donelan (1971), de Butterworth (1976) et de Bercovitch (1997), ces derniers ont découvert qu'entre 1945 à 1990, 60% à 82% des négociations internationales avaient recours à une médiation pour dénouer une crise, soit réelle, soit potentielle (Bercovitch 1997:130-131). Par conséquent, on peut en conclure que l'aspect de la médiation joue un rôle essentiel dans les échanges internationaux.



Dans les faits, les valeurs culturelles sont essentielles et elles déterminent souvent le choix des parties à l'égard du médiateur qui interviendra lors d'une négociation (Dialdin et Wall 1999:382). Selon Touval et Zartman (1985), lors de conflits internationaux, le rôle du médiateur est avant tout d'élaborer des stratégies de communication (phase 1), de formuler des stratégies (phase 2) et d'orienter positivement (phase 3) les parties afin de favoriser le maintien de la négociation (voir figure 4). Ces trois phases sont détaillées dans les tableaux suivants :

**Figure 4**  
**Les trois phases nécessaires à**  
**l'accomplissement d'une médiation réussie**

<b>Phase 1</b>
<b>Stratégies de communication</b>
1) Entrer en contact avec l'ensemble des parties 2) Gagner leur confiance 3) Augmenter la fréquence des rencontres 4) Identifier les intérêts et les objectifs poursuivis 5) Clarifier la situation 6) Éviter de prendre parti 7) Fournir les informations manquantes 8) Partager les informations avec l'ensemble des parties 9) Encourager la circulation de la communication 10) Se concentrer sur les points positifs 11) Permettre que l'ensemble des points de vue soit partagé
<b>Phase 2</b>
<b>Formulations stratégiques</b>
1) Choisir l'endroit des sessions de négociation 2) Établir un protocole 3) Se charger du respect des règles des procédures 4) Faire ressortir les intérêts communs 5) Réduire les tensions 6) Favoriser un ordre du jour des rencontres 7) Déterminer le temps des discussions 8) Aider les participants à ne pas perdre la face 9) Suggérer des issues possibles 10) Proposer des concessions
<b>Phase 3</b>
<b>Stratégies de manipulation</b>
1) Maintenir les parties à la table de négociation 2) Modifier les attentes des parties 3) Prendre la responsabilité des concessions 4) Présenter les effets dévastateurs d'une mésentente 5) Fournir les informations et les filtrer 6) Aider les parties à s'engager pleinement 7) Gratifier les parties qui font des concessions 8) Augmenter la pression pour obtenir plus de flexibilité des parties 9) Accorder l'aide nécessaire ou l'enlever selon la participation 10) Menacer le retrait de la médiation pour obtenir des compromis

(Touval et Zartman 1985)

Ces trois phases aident à mieux comprendre l'importance qu'occupe un médiateur lors des négociations internationales. La première phase (*stratégies de communication*) sert avant tout à mettre à la disposition des parties des outils qui favorisent les échanges et qui renforcent les liens et la confiance tout en augmentant la transparence dans la circulation des informations. De plus, selon l'examen de l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) sur les pratiques commerciales du Brésil, une transparence accrue aide les pays membres en arrivant à une meilleure compréhension des pratiques commerciales des pays, ce qui contribue à rehausser le niveau de confiance, et par le fait même augmente la volonté de s'engager davantage dans les échanges (OMC 1996:iii). Le médiateur joue alors un rôle primordial en vue de créer ou de maintenir un niveau de transparence qui puisse éliminer un déséquilibre trop grand entre les parties concernant l'accessibilité aux informations. Autrement, un déséquilibre privilégie les nations les mieux nanties tout en nuisant énormément à celles qui ne disposent pas de ressources suffisantes ni de réseaux d'alliances afin de connaître les rouages et n'être pas victimes d'informations biaisées (Raghuwan 1990:16). Pour leur part, la deuxième phase (*formulations stratégiques*) et la troisième phase (*stratégies de manipulation*) sont davantage de l'ordre des stratégies que les médiateurs doivent adopter de préférence afin de favoriser le bon déroulement des négociations pour ainsi maximiser la voie choisie.

La plupart du temps, il est primordial que le médiateur demeure impartial et qu'il adopte une position de neutralité afin de ne favoriser aucune des parties tout en les aidant à trouver ses propres solutions au conflit (Moore 1986:6). Par exemple, souhaitant régler le conflit entre les Palestiniens et les Israéliens, le président américain Bill Clinton ne se montra pas un médiateur neutre dans les pourparlers de paix au Camp David. Pourtant, pendant un certain temps, il réussit à préserver une atmosphère pacifique entre ces deux rivaux et à les amener à entériner un accord de paix. De plus, il peut arriver que le médiateur modifie les interrogations et les exigences des parties en y introduisant ses préoccupations et ses valeurs lorsqu'il leur transmet des informations (Plantey 1980:476). En outre, l'exemple cité démontre également que le médiateur peut devenir un troisième négociateur à condition que les parties impliquées acceptent initialement son point de vue dans le déroulement de la négociation.

Par contre, on ne peut comprendre adéquatement le concept de neutralité et le choix d'un médiateur sans les inclure dans le contexte spatio-temporel des négociations internationales. De ce fait, la position de neutralité peut considérablement évoluer selon le changement de perceptions des négociateurs ou l'influence des événements extérieurs.

En outre, il est important de noter que le médiateur possède une certaine marge de manœuvre dans le but d'entériner une entente (Faure 1987:421-423). En ce sens, il ne peut qu'essayer de concilier les parties selon l'évolution des discussions afin d'arriver à des résultats acceptables sans dépasser le mandat qu'on lui avait dévolu.

#### 4.4) L'aspect spatio-temporel

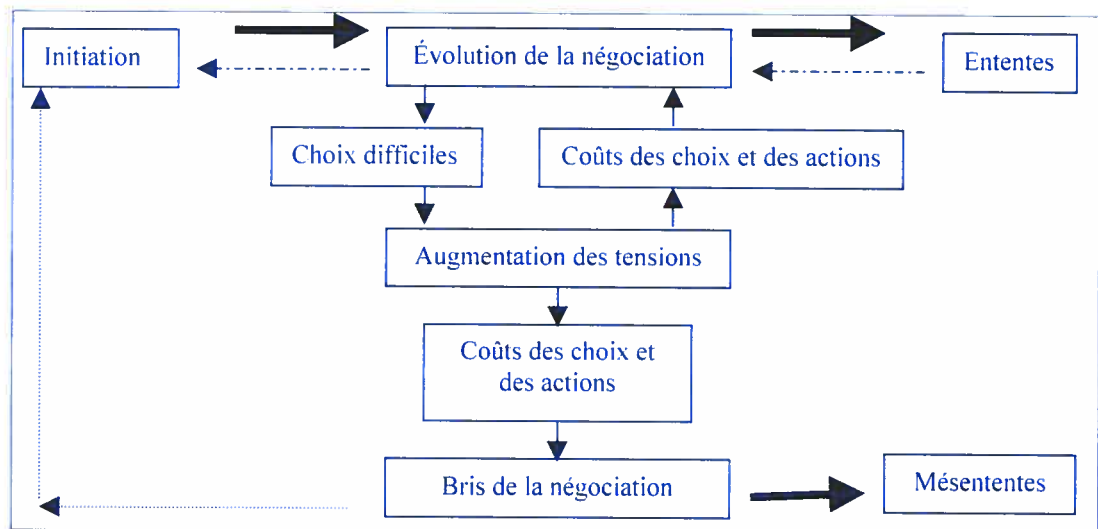
À l'aube du 21<sup>e</sup> siècle, le monde doit faire face à une nouvelle révolution et à une nouvelle réorganisation du fonctionnement et des structures sociales des sociétés (Mittelman 1997:145). Autrement dit, la globalisation doit tenir compte non seulement de l'aspect économique, mais elle doit aussi intégrer la dimension du temps et celle de l'espace. Pour cela, il est primordial d'accorder une attention particulière à l'accélération des décisions prises. Elles deviennent plus directes, plus rapides que jamais et ont des incidences immédiates (Giddens 1987:31). C'est pourquoi la dimension du cadre, combinée à celle du temps, contribue à modifier le déroulement des négociations (Leroux et Delain 1992:171). Par ailleurs, après entente avec les différentes parties sur les délimitations des paramètres des futures négociations, il devient possible de construire un cadre, un ordre, une suite ordonnée et une organisation des futures activités. (Tomlin 1985:27-40). Ce faisant, le lieu peut aussi avoir des effets importants sur l'activité des participants (Giddens 1987:XXV). Cela implique que le choix du lieu doit faire l'objet d'un accord entre les partenaires dans le but d'éliminer toute connotation négative (Leroux et Delain 1992:172).

En outre, il serait naïf d'envisager que l'aspect spatio-temporel aura des effets équivalents sur l'ensemble des négociations et qu'il puisse expliquer à lui seul les résultats des processus de la négociation internationale (Güth *et* Selten 1987:320). Cependant, certaines recherches affirment qu'on porte moins d'attention à ce phénomène pour la simple raison qu'il est très difficile d'étudier les interactions des négociateurs à travers le temps et l'espace (Holmes 1992:83). Il n'en demeure pas moins que l'aspect spatio-temporel génère un certain intérêt dans la communauté des chercheurs (Pruitt *et* Drews 1969, Yukl 1974, Smith *et al.* 1982, Roth *et al.* 1988, Cramton *et* Tracy 1992, *et* Sacks *et al.* 1999). Par ailleurs, il est nécessaire d'inclure, selon Firth, l'aspect de la spatio-temporalité afin d'observer et d'analyser avec succès les négociations internationales (Firth 1995:54). Pour ce faire, ce dernier propose de regrouper les dimensions de l'espace, du cadre et du temps des négociations à l'intérieur de futures recherches. Déjà en 1932, Bartlett a insisté sur la dimension du cadre. Il souligne qu'elle serait une clef essentielle aux négociateurs désireux de concevoir le déroulement d'une négociation en

parallèle avec ses expériences (Bartlett 1932:129). Par ailleurs, si on se fie à Giddens, un lieu est un cadre d'interaction, un support où les significations prennent un sens dans l'acte de communication (Giddens 1987:35). Dans ce sens, le cadre facilite l'élaboration d'un sens et la construction d'un contexte qui les relie à une situation présente au moyen d'informations obtenues dans le passé (Putnam et Holmer 1992:129). En outre, le concept de territorialité fournit un cadre et une meilleure coordination des activités du groupe tout en assurant la cohésion des individus dans leurs pourparlers afin de conserver une distance appropriée lors des débats (Hall 1971:22). Ainsi, le cadre contribue grandement à établir une connotation hautement sécuritaire dans l'esprit des participants impliqués.

Cependant, il est nécessaire de développer des modèles dynamiques capables de rendre compte de l'influence de l'aspect spatio-temporel sur les résultats et les prises de décisions lors de la négociation internationale. Il est primordial que ce modèle puisse analyser les négociations selon un phénomène non linéaire (Watkins 1998:246) afin de ne pas écarter celles qui ne suivraient pas l'évolution typique du processus. De même, selon Watkins (1998), il est fréquent de constater que les négociations internationales passent de la phase de prénégociation à la phase de tension, puis reviennent à la phase de négociation, pour renégocier des ententes antérieures, comme le démontre la figure 5 :

**Figure 5**  
**Représentation schématique de l'évolution d'une négociation**



(Watkins 1998:247)

Selon cette figure, il est possible à tout moment de revenir à une phase antérieure de la négociation afin de réouvrir des ententes antérieures ou de revenir sur un bris de négociation selon l'évolution des événements extérieurs ou l'évolution des positions de chacune des parties impliquées. Selon ce schéma, nous retiendrons cependant les

variables «*tensions*» et «*coûts*» «*des choix et des actions*» lors d'un conflit afin de les intégrer à notre modèle.

#### 4.5) Les autres aspects

Des principaux aspects introduits dans les modèles généraux de négociation, nous pourrions citer deux que nous croyons être suffisamment importants: l'aggravation des menaces et le droit international. Ainsi, ces deux aspects ont, à des degrés divers, des impacts sur les relations et les négociations entre les États.

Depuis que l'humain possède des technologies sophistiquées pour dénouer des conflits, il lui est possible de recourir à des solutions extrêmes qui peuvent entraîner son autodestruction. Ce caractère augmente considérablement l'aggravation des menaces et même des conséquences pour les nations (Plantey 1987:1681-1684). C'est une possibilité qui pèse sur certaines négociations internationales et, dans bien des cas, amène les États à préférer le verdict de celles-ci ou de celui des manœuvres diplomatiques à un affrontement susceptible de conduire à des représailles massives et irréversibles dont le recours à l'armement atomique (Plantey 1987:1695).

Afin de mieux comprendre les modèles de la négociation sur la scène internationale, il est nécessaire d'y inclure le droit international. La négociation est le moyen pour les États de faire valoir leurs positions juridiques afin de régler un différend qui les concerne. Ainsi, un différend se produit lorsqu'il y a divergence entre des pays sur des décisions qui nuisent au développement ou à la stabilité des parties impliquées et quand elles demandent réparation pour les préjudices subis. Une fois le différend reconnu, il devient clair qu'il n'existe que deux solutions : celle de l'affrontement ou celle de la négociation. Dans ce sens, les négociations internationales s'imposent d'abord pour établir un droit international afin d'assurer l'équilibre sur le plan mondial. Plusieurs exemples démontrent ce fait. C'est dans le cadre des négociations à l'ONU (Organisation des Nations unies) que les pays en sont venus à plusieurs accords. C'est le cas notamment du droit de la mer qui, en quelques années, est devenu une institution en soi afin de définir et de réglementer les pratiques des pêches commerciales (Nguyen *et al.* 1994 :13). Il est vrai que ce droit a été bafoué sous bien des aspects de la part de plusieurs signataires de l'entente même si devant plusieurs instances juridiques des verdicts de culpabilité avaient été prononcés à leur égard. Il n'en demeure pas moins que, par l'entremise de négociations, l'accord a mené à la création de ce droit de la mer, qui fait force de loi et ouvre la voie aux pays qui pourraient contester devant des tribunaux internationaux les violations perpétrées par certains pays.

Étant donné l'insatisfaction à l'égard des principaux modèles et approches proposés du chapitre 3, des concepts abordés dans ce chapitre et compte tenu des critiques générales avancées dans les deux derniers chapitres, nous avons décidé de présenter la théorie de la structuration d'Anthony Giddens afin de l'appliquer à nos observations. Ainsi, cette théorie contribuera davantage à englober certains aspects des théories traditionnelles et ceux des négociations internationales actuelles. Par suite de sa nature intégrative et des emprunts faits des théories sociales, la théorie de la structuration peut, à notre avis, répondre à plusieurs critiques ou lacunes laissées par les approches et les modèles cités dans les chapitres précédents. Nous y reviendrons au début du prochain chapitre, celui de la théorie de la structuration.

## **Chapitre 5**

### **La théorie de la structuration**

## 5.0) Avant propos

Avant d'aborder la théorie de la structuration, il serait intéressant de revenir sommairement sur les quatre critiques générales énoncées au chapitre 3 et 4 ainsi que la problématique du chapitre 2. Tout d'abord, nous énumérons de façon synthétique les critiques générales de même que la problématique énoncées précédemment.

### Critiques générales synthétisées :

- 1) Une majorité des modèles théoriques qui s'attardent au phénomène de la négociation ont tendance à exalter et à privilégier la notion de la rationalité et celle de l'objectivité pour décrire et analyser le déroulement d'une négociation.
- 2) Un grand nombre de modèles théoriques analysent le processus de la négociation de façon unidisciplinaire et selon une logique d'exclusion.
- 3) À l'intérieur des modèles et des approches qui traitent de la négociation, il est très peu fait mention de la dimension des enjeux de pouvoir, de celle de l'aspect culturel, de celle du rôle de la médiation et de celle des interactions.
- 4) Les recherches de ce champ d'études accordent trop peu d'importance à l'aspect spatio-temporel dans l'évolution de la négociation

### Problématique synthétisée :

- 1) La négociation est davantage un phénomène d'ajustement où les individus cherchent constamment à découvrir les moyens d'atteindre un niveau idéal de régulation sociale.
- 2) La négociation provient essentiellement de l'activité des interactions des individus afin de résoudre un conflit.
- 3) Une négociation est un phénomène complexe qui devrait davantage être traitée par une approche globale autant d'un point de vue objectif que subjectif.
- 4) Une analyse des négociations devrait contribuer à introduire les processus de la négociation tant sous l'angle individuel (analyse micro) que sous l'angle des groupes et sociétal (analyse macro).
- 5) La négociation serait non pas un phénomène fixe mais un phénomène continuellement en changement.
- 6) La négociation présuppose des échanges communicationnels verbaux et non verbaux entre les individus engagés dans cette activité.
- 7) La négociation comprend quatre axes centraux : celui du pouvoir, celui de la médiation, celui de la culture et celui de l'aspect spatio-temporel.



Étant donné l'insatisfaction rencontrée dans les principales écoles et les théories consultées, nous avons dû rechercher une théorie alternative tout en répondant dans la mesure du possible aux critiques et aux lacunes citées précédemment. Quoique possédant certaines imperfections et n'ayant jamais été appliquée à notre connaissance au domaine de la négociation et demandant des ajustements pour y répondre, il apparaît que la théorie de la structuration demeure une théorie adaptée pour analyser ce champ d'études.

Telle qu'énoncée initialement par Anthony Giddens, la théorie de la structuration se veut avant tout une théorie de la production et de la reproduction des actions des agents délimitées dans un cadre spatio-temporel précis. Ayant comme postulats centraux les éléments spatio-temporel de même que la production et la reproduction des actions, cette théorie répondra aux points 1, 2, 5, 7 tels que cités précédemment dans la problématique synthétisée ainsi que le point 4 des critiques générales synthétisées mentionnées à la page précédente. Étant principalement une théorie du sujet, celle-ci permettra d'aborder la négociation internationale sous l'angle des individus tout en mettant de l'avant les actions et les interactions qu'engagent les agents dans une négociation. Dans ce sens, cette théorie entend contribuer à répondre aux points 2, 3 et 4 de la problématique ainsi que les points 1 et 3 des critiques précédentes.

En outre, la structuration comporte une multitude de variables pour appréhender le déroulement des actions des agents dans un cadre spatio-temporel donné. Il va de même pour l'observation et l'analyse des activités qui entourent une négociation. Par conséquent, pour ne citer que quelques uns des concepts que l'on retrouve dans cette théorie, mentionnons celui des enjeux de pouvoir et de domination, celui de la routinisation des actions, celui du phénomène de la réflexivité, celui de la sécurité ontologique et celui des ressources utilisées. Nous reviendrons sur chacun d'entre eux ultérieurement afin de les expliquer en détail et pour les intégrer dans un modèle de la négociation internationale. Par ailleurs, tout au long de ce chapitre, il sera question des concepts de la structuration cités précédemment. Ils seront articulés en fonction des critiques et de la problématique dûment mentionnées. Cependant, étant donné que ces concepts sont activés pour la toute première fois à l'étude de la négociation internationale, il a été nécessaire d'emprunter des concepts et des variables aux modèles et aux approches des chapitres précédents et de recourir à des écrits structurationnistes de nouveaux auteurs. Le but de ces emprunts repose essentiellement sur le besoin de combler les faiblesses de la structuration afin de développer un modèle de la négociation internationale qui tend à dépeindre le plus

adéquatement possible cette réalité tout en répondant aux lacunes observées et aux critiques émises par les études précédentes.

### 5.1) La théorie de la structuration

Chercheur britannique, Giddens est aujourd'hui directeur du London School of Economics. Depuis quelques années, il a provoqué des discussions controversées, particulièrement en Angleterre et aux États-Unis, par la publication de *La Constitution de la Société-Éléments de la théorie de la Structuration*. En partant de l'existence du dualisme profond entre l'objectivisme et le subjectivisme dans la théorie du social, l'auteur essaie de développer une nouvelle vision dite duelle. Cette théorie porte avant tout sur les actions d'agents à la fois libres et contraints.

En outre, l'aspect principal de la théorie de la structuration est avant tout une théorie du sujet qui repose essentiellement sur la notion de l'action afin d'appréhender les bases ontologiques de la vie sociale (Giddens 1987:24). De ce fait, cette théorie facilitera une meilleure compréhension de l'ensemble des actions et des échanges qui se dégagent d'une négociation. De plus, étant donné la densité de cette théorie, notre choix a porté uniquement sur certains concepts afin de les explorer davantage. Par la suite, les concepts retenus à l'intérieur de la théorie de la structuration seront appliqués à une illustration d'un cas, celle des négociations sur les changements climatiques.

### 5.2) Éléments de la théorie de la structuration

La structuration s'articule autour de deux principaux postulats. D'une part, tout agent *produit et reproduit constamment des actions*. D'autre part, ces actions se concrétisent dans un cadre *spatio-temporel* précis. Cependant, les chercheurs structurationnistes ne peuvent pas s'expliquer la prédominance de l'un sur l'autre de ces points de vue à l'intérieur de cette théorie. Or, ce débat est vain, car ces derniers ne peuvent réellement s'expliquer que par la présence de l'un et de l'autre sans attribuer une quelconque prédominance. En ce sens, les actions des agents ne prennent leur sens réel qu'en les positionnant dans une dimension spatio-temporelle. Ainsi, il sera nécessaire, dans un premier temps, de définir et d'appliquer séparément les différents concepts de cette théorie afin d'aider à leur compréhension. Par la suite, chacun d'entre eux prendra place dans le contexte de la négociation internationale. Puis, suivra une présentation des faiblesses de cette théorie. Finalement, on intégrera certains éléments venus d'approches soulignées précédemment afin de pallier les points faibles de la théorie de la structuration.

### ***Le cycle de la production et de la reproduction de l'action***

La théorie de la structuration comporte plusieurs facettes qui ne peuvent être entièrement comprises qu'à partir d'une explication et d'une intégration simultanées des différents concepts qui la composent. Cependant, pour les besoins de ce travail, on se concentrera non pas sur certains d'entre eux dont la production ou la reproduction de l'action, la dualité du structurel, la routinisation, la réflexivité, la conscience pratique, la conscience discursive, la sécurité ontologique, les types de ressources utilisées par les agents, les conséquences intentionnelles, ou non intentionnelles attendues ou inattendues et le concept de la spatio-temporalité.

### ***La production et la reproduction de l'action***

Il est loisible de penser que chaque action produite quotidiennement présuppose des buts, des motivations ou encore un niveau d'intentionnalité particulier (Giddens 1987:56). Or, d'un point de vue structurationniste, tout humain pose constamment des actions. Cependant, la majeure partie de ces actions ne sont qu'une répétition quotidienne de conditionnements et d'apprentissages d'expériences pratiques acquises et elles ne font que découler d'automatismes appris et assimilés par le passé. Cette répétitivité de la production de nos actions contribue à édifier des pratiques individuelles et sociales. Dès lors, les actions se solidifient et deviennent ainsi des modèles ou des normes pour autrui. Cette normalisation de la production des actions se transforme bientôt en reproduction ce qui, de surcroît, définit des modes de fonctionnement qui appréhendent l'environnement ou la réalité différenciée du quotidien. L'agent d'une communauté s'inscrit dans le mode de fonctionnement de la reproduction des actions de ce groupe pour qu'il puisse être accepté et incorporé dans ce même groupe. Ainsi, il doit reproduire les actions nécessaires et les normaliser selon leur mode de fonctionnement. Lorsque la reproduction des actions se normalise, elle s'institutionnalise pour devenir ainsi une pratique, une loi ou un mode adoptés et appliqués par l'ensemble des agents. Ainsi, selon la théorie de la structuration de Giddens, l'activité sociale humaine se base majoritairement sur la reproduction sociale des actions. Ici, nous percevons la relation entre la production de l'action d'un agent en fonction de la reproduction du mode de fonctionnement du groupe. Or, il serait incorrect de concevoir l'agent uniquement comme un produit social (Giddens 1987:76). Chaque agent produirait une action, non pas pour uniquement reproduire mécaniquement cette action, mais davantage en fonction de l'obtention de l'allocation des ressources mise à sa disposition par le groupe dans un temps et un espace précis afin de produire cette action (Giddens 1984:256). En ce sens, un agent ne reproduit pas une action mécanique, comme tendent à la démontrer les auteurs fonctionnalistes, mais agit

stratégiquement en fonction de ses buts sans maîtriser l'ensemble des conséquences reliées aux actions qu'il pose (Giddens 1987:77). Nous reviendrons ultérieurement sur les types de conséquences associées aux actions des agents.

De plus, il est à noter que dans la théorie de la structuration, le concept de motivation renvoie au potentiel d'action plutôt qu'à un mode d'accomplissement de l'action. En somme, selon cette approche, un grand nombre de conduites des agents se perpétue quotidiennement sans nécessairement avoir un grand niveau de motivation pour les réaliser (Giddens 1987:54). Cela dit, les agents produisent des actions à l'intérieur d'un cadre structurel qui, par leurs productions d'actions, alimentent ainsi la reproduction des structures sociales du groupe, structures qui se matérialisent par l'existence des organisations et des institutions dont ils sont partie intégrante. En d'autres termes, pour comprendre et analyser les structures qui composent un groupe donné, il est essentiel de mettre en relation la production des agents dans un cadre de reproduction sociale du groupe d'appartenance (Archer 1997:26). Avant de continuer ultérieurement, il est nécessaire à ce stade-ci de noter que dans la théorie de la structuration, Giddens utilise le terme d'agent pour faire référence à un individu, à un acteur (humains ou non humains) ou à une organisation (Giddens 1987:2).

De plus, les règles ou les ressources qu'un agent utilise sont elles-mêmes les propriétés structurelles d'un système social (Giddens 1987:66). Par conséquent, ces propriétés structurelles utilisées sont les moyens de reproduction du système social concerné (dualité du structurel) et la production ou la reproduction de l'action d'un agent (Giddens 1987:68). C'est pourquoi l'auteur insiste fortement sur l'impossibilité de dissocier l'une de l'autre, la dimension macroscopique de celle microscopique. En effet, lorsqu'un chercheur observe un phénomène, il doit tenir compte de cette double réalité, à savoir que la dualité du structurel influence grandement la production et la reproduction des actions des individus de son groupe d'appartenance vers ce dernier (du macro vers le micro). De plus, c'est à travers l'observation d'événements particuliers qu'on peut déduire les relations que les agents entretiennent avec les propriétés structurelles (du micro vers le macro). En ce sens, il devient futile, pour les chercheurs des sciences sociales, de distinguer les études de cas qui essaient d'appliquer des observations particulières à un ensemble général, de celles qui s'efforcent d'appliquer des observations générales à des cas particuliers (Giddens 1987:27-30).

Pour illustrer les concepts précédents, faisons état d'un exemple fictif qui peut être rencontré lors d'une négociation. Tout d'abord, lorsque les agents s'engagent dans la voie

de la négociation, ils font face à des situations antérieures vécues et à des concepts appris dans les échanges précédents avec leurs pairs afin d'activer les meilleures stratégies. Dès lors, les négociateurs vont nécessairement devoir s'adapter aux actions en produisant certaines initiatives dans le cadre d'une négociation. Lorsque les négociateurs communiquent directement (verbalement ou par écrit) ou indirectement (par leurs gestes) la volonté de continuer les échanges, ces derniers le font en fonction des codes et des règles implicites et explicites qui entourent cette activité. En posant ces actions, ils reproduisent ainsi les structures sociales de leur groupe d'appartenance. Il est vrai que plusieurs facteurs peuvent modifier les codes et les règles à adopter telles que la culture ou l'origine des négociateurs. Cependant, lors de la phase de prénégociation, les parties impliquées vont devoir s'entendre sur le contenu et le déroulement des négociations qui les engagent. Une fois que les parties arrivent à une entente sur le contenu et le déroulement, elles engageront leurs actions dans ce nouveau cadre, actions qui s'institutionnaliseront et se reproduiront par la suite ainsi la voie aux rencontres ultérieures. Par conséquent, même si initialement plusieurs parties ont une façon différente de concevoir le déroulement d'une négociation, elles devront en premier lieu s'entendre sur le cadre et les règles qui délimiteront la négociation, éléments qui encadreront la production et la reproduction des actions futures. Dès lors, les négociateurs vont essayer de reproduire le plus fidèlement possible les actions susceptibles de les mettre en confiance ainsi que les autres parties afin d'arriver à conclure une négociation. En somme, les négociateurs vont stabiliser des situations ou des événements auxquels ils sont confrontés en routinisant et en reproduisant des modèles et des stratégies acquis dans le passé dans leurs groupes d'appartenance.

### ***La production et la reproduction de l'action dans la négociation internationale***

D'un point de vue structurationniste, la négociation présuppose une production et une reproduction d'actions par des agents. Néanmoins, contrairement à des négociations syndicales ou nationales qui entrent dans un cadre législatif précis où il existe une multitude de lois, de règles, de conventions et de normes, la nature du cadre et des règles, dans le cas des négociations internationales, ne possède pas un tel encadrement strict ce qui la rend plus floue lors des premières rencontres entre les agents. Généralement, à chaque nouvelle négociation, il sera nécessaire que les agents s'entendent au moins implicitement sur un cadre et acceptent qu'il soit négocié. Une fois que le cadre a été établi, les agents sont en mesure d'évoluer pour ainsi s'institutionnaliser peu à peu. En outre, il existe peu de solutions lorsqu'une négociation avorte. Compte tenu de la nature des relations internationales qui se caractérisent par la quasi-absence

d'autorité supranationale jugée compétente par les États, ces derniers ne peuvent que se fier à la coopération internationale afin de régler leurs différends. Sinon, il reste la guerre (Diallo 1998:13). Par conséquent, tout pays est libre de recourir aux négociations qui lui semblent les plus appropriées pour acquérir les ressources convoitées. Par ailleurs, comme l'affirment les articles 2 de la Charte de l'ONU, les pays sont souverains de leurs propres décisions et ces derniers se voient garantir le droit de non-ingérence dans la gouverne et la gestion de leurs affaires internes<sup>1</sup>.

Pourtant, depuis la fin de la Deuxième Guerre mondiale, le monde assiste à l'établissement de plusieurs institutions supranationales telle que l'OMC, qui essaie d'exercer des pressions sur les États afin qu'ils se conforment aux règles et qu'ils adoptent des pratiques communes en matière d'importations et d'exportations de produits et de services. Pour ce faire, les membres fondateurs de l'OMC ont accepté, d'un commun accord, de normaliser les pratiques dans les échanges économiques des membres et des futurs membres afin de les aider à accélérer les échanges économiques. Cette normalisation des pratiques ne peut se faire que par l'entremise de la création d'une convention et de règles bien établies. Celle-ci harmonise les pratiques des membres pour ainsi obtenir l'assurance qu'ils reproduiront uniformément leurs actions selon les normes préétablies et adoptées. Par conséquent, une fois devenu membre de l'OMC, un pays se trouve dans l'obligation de se conformer aux règles en harmonisant ses politiques internes à celles de l'OMC. De plus, pour qu'un pays ait accès à de plus vastes ressources, il devra reproduire les règles internationales de cette institution, ce qui aura généralement pour conséquence indirecte de lui faire perdre une partie de sa souveraineté décisionnelle en matière économique. Cette description revient à dire que même si un pays pose les actions qui lui semblent les plus appropriées, il doit le faire en respectant les structures, les conventions et les règles existantes. Sans quoi, il se verrait isoler à l'échelle mondiale ou même sanctionné pour ne pas les avoir respecté. En somme, un pays a souvent intérêt à reproduire les procédures existantes afin d'obtenir le maximum de gain ou d'atteindre les buts fixés.

### ***La dualité du structurel***

La notion de dualité du structurel peut s'exprimer de différentes façons. On peut d'abord avancer que les propriétés structurelles des systèmes sociaux sont à la fois des conditions et des résultats des actions accomplies par les agents de ce système (Giddens 1987:15). Il s'agit d'entrevoir la réalité et la construction du monde social de façon dialectique et complémentaire à la fois. En effet, le monde social est constitué de

dimensions structurantes qui sont à la fois, avant l'action, comme des conditions nécessaires, et après, comme ses effets. Toutefois, ces aspects structurants ne peuvent exister en dehors de l'action présente. Elles ne peuvent exister que par la reproduction des actions des agents dans un temps et un espace précis (Giddens 1987:31).

Par ailleurs, la notion de dualité du structurel peut être vue sous l'angle de l'affirmation que le structurel est toujours à la fois contraignant et habilitant, et par conséquent qu'il renvoie conjointement aux notions de contrainte et de compétence de l'agent. Par exemple, l'apprentissage de notre langue maternelle contraint nos capacités d'expression et limite donc nos possibilités de connaissances et d'action. En même temps, il donne une habileté qui rend possible un ensemble d'actions et d'échanges qu'une autre langue ne nous permettrait pas. Pour comprendre les compétences des agents et les contraintes dont ils sont confrontés, il est nécessaire de les mettre en relation avec les règles et les ressources dont ils disposent pour produire et reproduire leurs actions (Giddens 1987:68). Une fois ces aspects mis en relation, il devient plus aisé de maîtriser l'importance qu'occupe la notion de dualité du structurel dans cette théorie. Ainsi, les agents utilisent les ressources pour se conformer aux règles. Cependant, s'ils se conforment, c'est pour obtenir les ressources nécessaires mises à la disposition par le groupe pour atteindre leurs buts. Dans ce but, si le groupe dispose de telles ressources, c'est uniquement grâce au cumul d'actions passés produites et reproduites par les agents. De plus, pour que le groupe puisse perpétuer une cohésion entre les agents, il est nécessaire qu'il dispose des règles. Ces règles encadrent les actions des agents. Ce cadre facilite la cohésion entre ces derniers et le maintien des ressources contribuant ainsi à la création et à la continuité des institutions. Les règles et les institutions ne sont pas des concepts fixes. Elles évoluent en fonction de la production et la reproduction des actions des agents à travers le temps et l'espace. En somme, par la notion de dualité structurelle, la théorie de la structuration essaie d'expliquer comment les actions des agents sont les conditions nécessaires à la continuation des systèmes et des institutions tout en étant le préambule des conditions de la production et la reproduction des actions futures des agents de ce même système (Shotter 1997:78).

### ***La dualité du structurel dans la négociation internationale***

Les négociations internationales sont les conditions nécessaires à la bonne entente entre États, mais elles sont aussi le résultat d'actions passées et présentes des agents, ce qui représente l'idée même de la dualité du structurel. Pour qu'un pays accepte de négocier avec d'autres États, il est nécessaire de développer une relation de confiance

avec l'ensemble des partenaires (Viron 1993:17). Pour que la confiance s'installe, il faut que les partenaires aient fait preuve de sincérité en respectant les accords antérieurs (Messerlin et Vellas 1987:32) et qu'ils soient prêts à coopérer pleinement dans les démarches de négociation présentes et futures (Turner 1992:240). Dans ce contexte, la relation de confiance, la sincérité et la coopération sont à la fois des dimensions structurantes tout autant que des conditions préalables avant l'action de négocier, et par la suite, comme son produit. Toutefois, ces aspects ne font sens que dans les limites d'une négociation internationale précise, ayant été susceptibles d'être modifiées selon les situations internes ou externes des pays impliqués.

Lors des négociations internationales, on peut percevoir la dualité du structurel à différents niveaux. La plupart du temps, les États s'engagent dans une négociation dans le cadre d'institutions et d'organismes qui ont établi au préalable un cadre de négociation. Depuis 1945, c'est le cas des négociations économiques entre les pays qui ont majoritairement lieu dans le cadre de plusieurs organismes dont l'OMC (Williams 1991:164). Ce faisant, ces organismes peuvent différer grandement dans les règles à suivre et dans les pratiques auxquelles les pays doivent se conformer afin de pouvoir négocier. Dès le début de son existence, dans le cas de l'OMC, les bases des règles ont été établies par les premiers pays membres, ce qui oblige les nouveaux membres à accepter ces règles initiales afin de pouvoir négocier avec les anciens membres. Cependant, dans le même temps, cela devient un avantage pour ce dernier, car ils pourront avoir accès à 80% du marché économique mondial (Raghavan 1990:7). Dans le cas des négociations sur les changements climatiques (CCCC), aucune règle de base préétablie n'entoure les sessions de négociation. En réalité, tout pays est libre d'accepter ou non les conditions qu'il s'est lui-même données afin de remplir ses engagements. Cela dit, contrairement au cadre de l'OMC, contraignant pour les pays membres, celui des CCCC n'est pas encore déterminé, ce qui rend les dispositions inefficaces lorsqu'il s'agit pour un pays de rencontrer les objectifs fixés lors des sessions de négociation.

### ***La dimension spatio-temporelle***

Dans la théorie de la structuration, Giddens cherche notamment à expliquer comment l'extension des relations sociales, à travers le temps et l'espace, transcende les limitations de la présence individuelle pour maintenir nos institutions au long de la reproduction sociale des générations. Subséquemment, les propriétés structurelles des institutions ne peuvent exister qu'à l'intérieur des pratiques des agents de façon continue dans un temps et un espace précis (Giddens 1987:31). Du fait que l'ensemble



des actions, la répétitivité et la routinisation des activités des agents se situent dans un temps et un espace précis, cela facilite leur positionnement en fonction des divers temps engendrés (Giddens 1987:35). Pour ce faire, l'auteur anglais identifie trois dimensions du temps qui prévalent dans nos organisations, dimensions résumées dans l'encadré ci-dessous :

**Figure 6**

**La notion de temps selon Giddens**

Durée de l'expérience quotidienne	Temps réversible
Durée de la vie d'une personne	Temps irréversible
Durée des institutions	Temps réversible

(Giddens 1987:84)

Tout d'abord, la durée de l'expérience quotidienne opère selon un temps réversible. En effet, le terme de réversibilité réfère à la répétitivité des actes des agents qui se transforment peu à peu en routinisation des actions au long du quotidien. Cependant, à tout moment, ces actions peuvent devenir réversibles en se transformant ou en évoluant dans le temps. Elles ne sont pas à sens unique et peuvent être modifiées ou changées (Giddens 1987:84). Cependant, la motivation générale qui pousse à engager des pratiques récursives dans le temps et l'espace, provient en partie du caractère routinier de la vie quotidienne qui procure un niveau de sécurité satisfaisant aux agents qui les reproduisent (Giddens 1987:113). La durée de vie d'une personne est non seulement limitée, mais irréversible. De ce fait, la vie d'une personne passe de façon irréversible, au fil de la durée de vie de son organisme (Giddens 1987:85), mais contribue à ériger et solidifier les institutions en reproduisant des actions propices à son édification.

Finalement, le temps réversible des institutions est à la fois la condition des pratiques et leur résultat organisées et accomplies dans la continuité de la vie quotidienne, et donc la principale manifestation de la dualité du structurel. De ce fait, les institutions se caractérisent essentiellement par les traits les plus profondément ancrés dans les pratiques sociales des agents (Giddens 1987:35). De plus, ces traits sont des assises solidifiées par les pratiques récursives des agents dans le temps et l'espace (Giddens 1987:73). Néanmoins, les institutions peuvent faire face à un phénomène de réversibilité. En effet, il peut advenir que, par une cessation de la reproduction sociale d'une majorité des agents, cela laisse place à de nouvelles pratiques, à de nouvelles exploitations des ressources ou à de nouveaux courants de pensée voire à une révolution.

De plus, on ne peut séparer la notion de temps de la notion d'espace (Giddens 1987:165). L'auteur veut développer une théorie axée sur les pratiques sociales à travers le temps et l'espace. Or, la notion de routine est l'un des éléments de base de l'activité sociale au quotidien et elle se reproduit nécessairement au long de la notion de l'espace et du temps. (Giddens 1987:33). Les traits institutionnalisés des systèmes sociaux comportent des propriétés structurelles qui proviennent de la reproduction et des relations sociales des agents à travers le temps et l'espace (Giddens 1987:42).

Lorsqu'on utilise la théorie de la structuration pour décrire et analyser un phénomène social, il devient impensable d'observer uniquement les interactions sociales ou les phénomènes de coprésence sans les positionner et les recontextualiser dans un espace et un temps précis (Giddens 1987:136). Ainsi, les rencontres et les interactions lors de pratiques routinières représentent le fondement des traits institutionnalisés des systèmes sociaux (Giddens 1987:136). Dès lors, contrairement aux théories fonctionnalistes, il devient difficile de concevoir de façon séparée et comme une simple variable, la notion de spatio-temporalité pour décrire les observations des systèmes sociaux ou les pratiques sociales des agents (Giddens 1987:163-164). La notion d'espace intègre le cadre d'interaction et le définit afin de contextualiser les différentes actions en fonction des institutions et des ressources existantes. De plus, la notion d'espace détermine la présence et la place qu'occupe un agent à l'intérieur d'un groupe. De ce fait, on ne pourrait observer un regroupement d'objets ou d'individus, car ils ne peuvent occuper le même lieu ni le même temps (Bergson 1982:57 et 66). Or, si chaque agent occupe un espace unique à un temps précis, il acquiert, dès lors, des privilèges, des ressources et des pouvoirs uniques que nul autre agent ne peut détenir au même moment. Par conséquent, il devient primordial de relier les notions d'espace et de temps aux notions de privilèges, de ressources de pouvoir et de domination lorsqu'on observe les actions des agents ou leurs systèmes sociaux et qu'on les analyse.

### ***L'aspect spatio-temporel lors de la négociation internationale***

Comme nous venons de le voir, il est impossible d'observer l'action d'un agent sans le recontextualiser dans une dimension spatio-temporelle précise. Dès lors, il devient évident, selon la théorie de la structuration, que la dimension spatio-temporelle est une constituante de l'action des agents et que le domaine des négociations n'échappant pas à cette règle. En effet, il est difficile de décrire adéquatement un processus de négociation et de l'analyser sans faire intervenir directement la dimension spatio-temporelle (Firth 1995:54). En outre, selon Leroux et Delain (1992) l'aspect du cadre et du temps contribue

significativement à structurer le déroulement des négociations (Leroux et Delain 1992:171). Dans ce but, la théorie de la structuration souligne que quelquefois la position géographique a des effets notables sur l'activité des agents (Giddens 1987:XXV). De ce fait, le choix d'un lieu neutre pour le déroulement des sessions de négociation (Leroux et Delain 1992:172) est d'une importance capitale afin de favoriser un bon climat. L'instauration de ce climat permet d'obtenir une ouverture, des attitudes positives à la négociation, un partage accru, et finalement, l'instauration d'une meilleure coopération entre les parties (Putnam et Roloff 1992:57).

Par ailleurs, lorsqu'un agent est mandaté pour exécuter une négociation au nom d'un pays, il acquiert un pouvoir exécutif ainsi qu'une capacité d'utiliser des ressources exclusives afin de se faire reconnaître par les autres parties impliquées. Ce mandat d'exécution n'est pas transmis aux agents pour un temps infini, mais il l'est seulement pour une période limitée. Si on se fie à Bartlett, le rôle du cadre physique et social est un élément essentiel pour les négociateurs afin qu'ils puissent déchiffrer le déroulement de la négociation en parallèle avec leurs expériences passées et les concevoir un peu mieux (1932:129). En d'autres termes, lorsqu'un agent négocie, il acquiert une plus grande compréhension du cadre et du déroulement des négociations par l'entremise des ressources ainsi que par les capacités réflexives dont il dispose. En somme, non seulement les agents qui négocient acquièrent de plus grandes capacités sur les ressources, mais ils ont aussi un plus grand contrôle sur le cadre par l'entremise du niveau réflexif de leur conscience pratique et discursive qu'ils ont de la négociation.

En outre, la temporalité dans les négociations devient un élément important à inclure autant à un niveau individuel qu'institutionnel lorsqu'on décrit ou qu'on explique le processus de la négociation internationale. En effet, les négociateurs doivent jongler avec une multitude de perceptions et de valeurs culturelles différentes. Plus ils seront exposés sur une longue période aux actes des autres agents, plus ils seront enclins à les reconnaître et plus ils seront efficaces pour les déceler et les faire intervenir lors de la négociation. De plus, l'aspect temporel dans la négociation peut prendre une diversité de formes. D'une part, une négociation peut être ouverte, c'est-à-dire, ne pas avoir de date butoir pour la conclusion d'un accord, comme c'est le cas pour les conférences sur l'application de la convention concernant les changements climatiques. D'autre part, une négociation peut être fermée, comme plusieurs négociations dans le domaine commercial où les parties doivent s'entendre sur un certain délai à respecter. L'aspect de la temporalité dans une négociation ne se retrouve pas uniquement à un niveau d'évolution.

Par exemple, une rupture de négociation signifie une fin explicable en fonction d'un lieu et d'un temps précis. Quelquefois, cette rupture peut aussi exprimer non pas la fin de la négociation, mais plutôt son début. Ce renversement peut s'expliquer par le fait que l'une des parties n'est pas satisfaite d'un point particulier ou d'une échéance précise de la négociation antérieure. Dès lors, l'arrêt des négociations n'est plus une rupture, mais le début d'une nouvelle négociation. Seulement, il est difficile, sur le moment, de déceler un tel message, et ce n'est souvent qu'a posteriori, qu'on impute de l'importance à une telle rupture. Par ailleurs, la dimension spatio-temporelle peut expliquer les positions de certains agents à un moment précis dans une négociation. Il arrive même que certains négociateurs agissent en vue de préserver les pourparlers à un stade de statu quo. Celui-ci exprime clairement une dimension spatio-temporelle. Le fait de ne pas vouloir accepter une évolution dans la négociation démontre très bien ce fait. On peut citer l'exemple de la position de la délégation du Vatican qui assista activement aux négociations sur le contrôle de la démographie, mais qui refusa de s'engager dans des actions concrètes pour la simple raison qu'il est opposé à tout avortement ou à tout moyen de contraception.

En somme, le niveau de contrôle de la situation que peut exercer un agent sur cette dimension démontre à quel point le temps et l'espace ne sont pas uniquement des facteurs parmi tant d'autres comme le soulignent plusieurs modèles ou théories, mais ils sont constitutifs de l'action des agents. Par conséquent, cela contribue à recontextualiser la description et l'explication des actions engagées lors d'une négociation (Holmes 1992:129). Comme le soulignent si bien Guth et Selten (1987), il serait naïf d'envisager que l'aspect spatio-temporel a des effets équivalents sur l'ensemble des rencontres et qu'il peut expliquer à lui seul lesdits résultats des processus de la négociation internationale (Güth et Selten 1987:320). Cependant, bien que cette affirmation soit une évidence, il n'en demeure pas moins que les recherches y portent une moins grande attention.

### ***La routinisation***

Il est primordial de mentionner que le concept de routinisation est l'un des concepts fondamentaux de la théorie de la structuration qui permet d'articuler plusieurs autres concepts (Giddens 1987:33). Dans ce sens, pour que les reproductions sociales des agents s'institutionnalisent, il faut y inclure le concept de routinisation. En effet, ancrée dans la conscience pratique, la *routine* est à la fois intrinsèque au maintien des activités quotidiennes et à la personnalité de l'agent, de même qu'aux institutions sociales dont le caractère institutionnel dépend entièrement de la reproduction sociale permanente et continue des agents (Giddens 1987:11). De plus, le phénomène de routinisation facilite

pour les agents l'utilisation des règles et des ressources d'un groupe sans avoir à rechercher ou à redéfinir constamment les ressources disponibles et nécessaires à leurs actions. Pour ce faire, il est essentiel que les agents sociaux aient un savoir et des compétences tacites ou formelles suffisantes pour engager les actions les plus appropriées et pour mobiliser les règles ou les ressources nécessaires. Dès lors, les règles pratiquées sur une longue période s'incrustent généralement peu à peu dans le fonctionnement même des institutions en y devenant ainsi force de loi (Giddens 1987:71).

### ***La routinisation dans la pratique de la négociation internationale***

Comme nous l'avons mentionné précédemment, le concept de routinisation est l'un des concepts fondamentaux de la théorie de la structuration. De même qu'au niveau individuel, il est primordial pour l'équilibre mondial que les États se soumettent à des pratiques formalisées afin qu'ils puissent maintenir un équilibre interne et externe de leurs frontières et stabiliser les échanges économiques avec leurs différents partenaires. En outre, le développement d'organisations et d'institutions dépend du respect des accords entérinés entre les pays et du respect de leurs applications. Ce respect est primordial à la stabilisation de confiance entre les multiples pays. Dès lors, il s'institue des pratiques et des règles qui, une fois reproduits par une majorité d'agents sur une longue période, deviennent généralement force de loi avec des répercussions directes sur la création et le fonctionnement même des institutions (Giddens 1987:71).

Tout comme dans une organisation où les individus sont invités à se conformer aux règles et aux normes, les pays doivent respecter leurs engagements au niveau international et les suivre conformément aux accords et aux ententes préétablies. Néanmoins, contrairement aux individus qui possèdent une certaine liberté de choix pour adhérer à un groupe ou s'en retirer, les pays quant à eux ne peuvent pas se défaire aussi facilement de leurs engagements à l'égard des autres nations, ce qui les force à adopter des attitudes souples et à opter pour une plus grande coopération avec l'ensemble des nations. Lorsqu'un pays choisit de ne pas respecter des accords en totalité ou en partie, il se retrouve dans une situation de confrontation avec la communauté internationale.

Les pays n'ont aucun avantage à se replier sur eux-mêmes, à confronter une majorité de nations, à acquérir par la force des biens ou à protéger leurs richesses. Tout au contraire, il est préférable qu'ils participent activement à la reproduction des institutions et des systèmes de coopération internationale. En effet, des études ont constaté que, depuis l'instauration de l'OMC, l'augmentation de la coopération et de la collaboration entre les pays avait eu pour conséquence d'abaisser les tarifs douaniers et le

protectionnisme, ce qui a eu pour résultat d'augmenter considérablement les richesses des pays participants (Balassa 1987:50) contrairement à ceux qui avaient eu recours aux mécanismes protectionnistes afin de protéger leur économie et leurs industries nationales. Cette brève illustration démontre à quel point il est important d'encourager les pays à développer de nouvelles pratiques afin de ne pas reproduire des mécanismes de repli. Cet exemple démontre aussi qu'il peut y avoir une résistance de la part des nations et qu'il n'est pas facile d'instaurer de nouvelles pratiques et de nouvelles institutions à l'échelle mondiale.

### ***La conscience pratique, la conscience discursive et l'inconscient***

Le phénomène de compétence souligne notamment une capacité réflexive des agents pour comprendre ce qu'ils font lorsqu'ils le font tout au long de leurs activités quotidiennes. Cependant, la capacité réflexive n'opère que peu souvent au niveau de leur conscience discursive. Lorsque les agents s'engagent pour mobiliser leurs ressources et atteindre leurs buts, ils savent comment le faire, mais ils ne sauront pas toujours l'exprimer correctement (Giddens 1987:72). Lors de sessions de négociation, le savoir commun, presque totalement de nature pratique, n'est pas directement accessible de façon consciente par les agents (Giddens 1987:52). C'est pour cette raison que Giddens a voulu distinguer la conscience discursive de la conscience pratique. La conscience discursive renvoie à tout ce que les agents peuvent exprimer de façon verbale, de façon écrite ou de façon non verbale. Par contre, la conscience pratique s'exprime selon ce que les agents connaissent de façon tacite, et qu'ils savent accomplir dans la vie sociale sans pouvoir l'exprimer directement de façon discursive (Giddens 1987:72). Par ailleurs, l'évaluation quotidienne des compétences d'un agent dépend des attentes implicites de ses pairs en autant qu'il sache répondre adéquatement à un même niveau de compétence aux demandes des autres agents (Giddens 1987:54). Dans un contexte d'interaction, la capacité de rationalisation est la principale base à partir de laquelle des agents évaluent la compétence générale de leurs collègues (Giddens 1987:52).

Par ailleurs, Giddens souligne qu'il est plus facile de distinguer la conscience pratique de la connaissance discursive comparativement à la dimension inconsciente qui se manifeste elle aussi lorsque les agents engagent une action (Giddens 1987:53). Dans les faits, la conscience pratique est en relation directe avec la routine des agents au quotidien. Cette routinisation des actions contribue à assurer le maintien du sentiment de confiance des agents, ce qui aide à développer leur sécurité ontologique, et par le fait même permet de maintenir leurs mécanismes psychologiques (Giddens 1987:33). En

outre, une activité quotidienne routinisée fait donc davantage appel à la conscience pratique des agents, ce qui peut permettre l'observation du niveau d'inconscient des actions des agents lorsqu'ils les posent quotidiennement. Ici le concept d'inconscient, tel qu'utilisé par cet auteur, réfère à des modes de rappel : il est donc lié à la mémoire et à la temporalité plus qu'à la motivation intrinsèque sous-jacente des individus tel qu'élaboré comme motif d'action inconscient de la théorie freudienne (Giddens 1987:98). Car, selon Giddens (1984:98), il est vain de prétendre que les actions ont un motif sous-jacent comme le prétend la théorie freudienne. Ceci dit, Giddens est convaincu que la majorité des actions provient de la conscience pratique et par le fait même que les agents n'arrivent pas à s'exprimer sur l'ensemble de leurs actions. Ainsi, ils agiraient en fonction d'un savoir ou d'une action passée mais oublié ou encore par imitation des actions reproduites par d'autres agents de la communauté ce qui explique ainsi les motifs et les mécanismes au niveau inconscient entourant les actions de ces derniers.

### ***Le phénomène de réflexivité***

Le concept de réflexivité est une forme propre à l'agent humain et il constitue l'élément le plus important de la reproduction des pratiques sociales. En effet, les agents doivent user de la réflexivité pour pouvoir orienter leur action de façon continue (Giddens 1987:51). Pour atteindre ses buts, lorsqu'un agent pose des actions sur son environnement, il fait appel à un savoir pratique et discursif qui se base surtout sur un savoir commun partagé par les membres de la communauté dont il fait partie (Giddens 1987:52). S'il agit ainsi, c'est qu'il a reconnu des conditions préalables à cette action et qu'il les a rationalisées en fonction de son niveau de savoir et de buts recherchés. Dès lors, chaque action possède une certaine rationalité pratique. Or, si elle est posée, c'est qu'elle répond donc à son intention. Lors d'interactions, il pose des actions orientées et routinisées afin d'interagir avec les autres. Pour ce faire, il exerce un contrôle réflexif constant sur ses actions afin d'interagir adéquatement, dans les normes, et d'être jugé convenablement par ses pairs selon son niveau de compétence. Cette description du comportement des agents dans les interactions décrit précisément une situation de coprésence (Giddens 1987:51). En somme, lorsqu'on observe un phénomène de réflexivité de la part d'un agent dans son espace social, cela présuppose que les actions impliquées de cet agent auront des répercussions sur les autres, et par le fait même, ceux-ci réagiront à leur tour au moyen d'actions orientées en fonction des interactions (Giddens 1987:51).

### ***La réflexivité, la conscience et le niveau inconscient appliqués à la négociation internationale***

Dans les forums internationaux, les agents sont fréquemment en situation de négociation avec des partenaires de cultures ou origines différentes. Il est primordial pour l'analyser que les agents soient conscients de ce qu'ils font lorsqu'ils agissent. Cette conscience s'opère selon trois ordres: celui de la conscience pratique, celui de la conscience discursive et celui de la dimension de l'inconscient. Les agents mobilisent leur savoir pratique, leur savoir discursif ainsi que leurs ressources afin d'accomplir le plus adéquatement possible le mandat dont ils sont investis.

Un ensemble de règles et de ressources encadre l'évolution lors des sessions de négociation. Cet encadrement détermine les interactions et les échanges des agents entre eux. De ce fait, il est essentiel qu'un agent soit au fait du savoir commun partagé par l'ensemble de ses pairs, qu'il le respecte et qu'il l'utilise adéquatement, sans quoi on le jugera sévèrement et il risquera d'être complètement isolé par les agents impliqués (Giddens 1987:51). Cette description du comportement des agents lors des interactions décrit précisément ce que Giddens entend par une situation de coprésence. C'est pourquoi il importe que les agents usent de réflexivité pour pouvoir orienter leurs actions de façon continue (Giddens 1987:51), pour se faire respecter et pour s'intégrer efficacement dans les échanges internationaux.

Néanmoins, tout comme nous l'avons mentionné dans les critiques apportées au modèle de Giddens, les agents ne possèdent pas tous le même niveau de conscience pratique ou discursive par suite de leur provenance, de leurs expériences, de leur autonomie et de leur capacité narrative. Dans ce sens, ces divers aspects influencent le déroulement des négociations ainsi que la prise de décision ultérieure. Dans les faits, un négociateur venu d'un pays moins avantagé, disposera de moins de ressources et n'aura pas les mêmes chances que celui d'un pays riche pour négocier.

De plus, si un négociateur se retrouve pour la première fois sur la scène d'une négociation internationale, il ne possédera pas le même bagage de connaissances qu'un négociateur expérimenté. De ce fait, le négociateur novice devra apprendre les tactiques, les stratégies, les attitudes et les comportements à adopter pour mieux connaître ses vis-à-vis et mieux négocier à l'avenir. Par ailleurs, son niveau de sécurité augmentera à mesure qu'il pourra acquérir les compétences pratiques et discursives nécessaires. Il va de soi que les actions posées seront sa conséquence de compétence accrue. En outre, un autre aspect à la négociation est celui des actions posées en relation avec l'intuition des



agents. En effet, les négociateurs expérimentés développeront des intuitions en ce qui a trait aux actions adéquates à poser, ce qu'un novice ne saura pas nécessairement dès le départ.

Dans la négociation internationale, les nouveaux joueurs ne profitent pas des mêmes réseaux de contacts et d'alliances pour en arriver aux buts visés. C'est pourquoi les négociateurs autant que les pays qu'ils représentent respectivement doivent acquérir les connaissances et les alliances nécessaires afin de développer leur autonomie propre et d'atteindre leur plein potentiel. Par conséquent, c'est uniquement par la reproduction des échanges, par l'entremise de la ratification des accords et par la démonstration du respect des engagements sur une longue période que les pays pourront acquérir le statut d'autonomie et de sécurité recherchées. C'est dans ce sens que l'OMC exige, des nouveaux membres, une certaine période d'attente avant d'obtenir les privilèges auxquels les autres ont droit. C'est le moyen de démontrer leur volonté de respecter et de s'engager dans le sens des réformes de cette institution. En outre, cette pratique a pour autre but de laisser du temps aux pays membres d'examiner le degré de sérieux de la candidature du pays candidat.

Finalement, les capacités narratives des négociateurs diffèrent selon la connaissance des règles de la scène internationale, selon la connaissance qu'ils ont des autres agents qui participent à la négociation ainsi que de leur expérience. De ce fait, plus un agent sera confronté à vivre des expériences de négociation et à côtoyer différents participants, plus il pourra comprendre aisément les facettes auxquelles il sera soumis. De plus, l'expérience de la négociation favorisera, chez les agents, le développement de tactiques, de stratégies et de comportements afin d'augmenter leurs chances de réussite dans leurs démarches. Subséquemment, cette acquisition de connaissances améliorera la richesse et la qualité de ses interactions avec l'ensemble des agents auxquels il sera confronté.

### ***La sécurité ontologique***

Le concept de sécurité ontologique est en relation directe avec les propriétés structurantes de la formation, du maintien et de la conclusion des interactions entre les agents. En effet, ceux-ci vont activer constamment les tactiques et les procédures afin de maintenir ou d'accroître leur niveau de sécurité ontologique lors de leurs interactions avec autrui (Giddens 1987:72). Par ailleurs, sans l'attention portée à cette notion, les agents n'arriveraient pas à acquérir l'autonomie nécessaire. En effet, la prévisibilité de la routinisation des activités du quotidien aide les agents à développer un sentiment de

confiance envers autrui. Ainsi, par ce sentiment, ils pourront prévoir, dans une certaine mesure, les routines nécessaires à suivre afin d'éviter l'angoisse toujours possible lors de la négociation (Giddens 1987:99-100). Autrement, ils chercheraient continuellement à repousser les tensions de l'angoisse en reproduisant les conditions nécessaires afin de stabiliser ou d'accroître leur niveau de sécurité ontologique (Giddens 1987:113).

En outre, il est intéressant de mettre en relation la notion de règle et de norme à celle de la sécurité ontologique. Ces notions constituent un cadre pour les diverses activités et interactions quotidiennes, car elles contribuent à assujettir, à régulariser et à contextualiser les différentes pratiques des agents dans le quotidien (Giddens 1987:137). De plus, ces notions de règle et de norme, qui entourent les activités, forcent les agents à s'y conformer sous peine de se voir sanctionner par leurs pairs dans le cas contraire (Giddens 1987:138). Par ailleurs, c'est uniquement lorsque les agents se sentent fortement sujets à une routinisation institutionnalisée qu'il peut être possible d'observer les conditions nécessaires au cadre réflexif (Giddens 1987:157).

Subséquemment, le sentiment d'appartenance joue un rôle décisif (Giddens 1987:433) dans le développement du concept de la routinisation. En outre, sans les notions de règle ou de norme, il serait impossible pour l'ensemble des agents de délimiter le cadre et le niveau de sécurité ontologique nécessaire à leur action.

### ***La sécurité ontologique dans la négociation internationale***

Dans les faits, un État se doit de passer par des agents pour qu'ils puissent faire valoir ses intérêts. Conséquemment, les agents et les règles à suivre sont le point de jonction des organisations afin qu'ils puissent continuer à exister. Par ailleurs, il est impossible qu'une quelconque organisation puisse exister ou se développer sans être soumis à une routinisation des actions de ses agents. Il en va de même à un niveau international. Néanmoins, les agents doivent s'entraîner à la prudence lorsqu'ils posent des actions, car ils sont les représentants et le prolongement des États. Lors d'une négociation, chaque action qu'ils posent peut avoir des conséquences désastreuses sur les échanges et sur les relations politiques avec leurs partenaires. En voie de conséquence, il en résulte théoriquement que les agents représentent de façon optimale les intérêts des organisations et des institutions auxquels on les a assignés. Or, il arrive que des négociations achoppent sur certains points pour la simple raison que certains agents ont été vexés ou qu'ils ont perdu de la crédibilité lors de sessions antérieures. Quelles sont les raisons qui poussent les agents à faire dérailler volontairement le processus de négociation pour en tirer profit tout en risquant de mettre leur pays dans une

situation précaire? Quelles sont les motivations qui les poussent à se comporter ainsi? À notre avis, une partie de la réponse se trouve dans le concept de la sécurité ontologique.

L'aspect de la sécurité joue un rôle important lors des négociations internationales. En effet, on peut s'observer cette sécurité à des niveaux macro, entre les États, ou à des niveaux micro, entre les agents humains responsables du déroulement de la négociation. Dans un premier temps, si les États se plient aux règles et aux usages de la négociation, c'est qu'ils considèrent cette pratique comme offrant un plus grand éventail de possibilités et une meilleure condition de stabilité dans leurs échanges internationaux. De plus, lorsqu'un pays décide de se retirer d'une négociation ou de ne pas respecter les accords antérieurs, il juge le maintien de ces accords comme source d'effets négatifs plus que positifs, et qu'une telle situation pourrait nuire considérablement à sa situation économique, politique ou sociale tout en diminuant le niveau de sécurité de ses membres et en les affaiblissant face à leurs rivaux.

Lorsque débute une négociation, les pays impliqués font appel aux agents qui ont le plus de facilité et un meilleur réseau de contacts avec l'ensemble des parties, afin de favoriser les échanges et se donner de plus grandes chances de succès. De ce fait, les négociations dépendront, en grande partie, des relations conviviales qui se seront tissées avec les agents impliqués. Par conséquent, ils vont activement essayer de maintenir et d'accroître leur bonne entente avec les différentes parties. D'un point de vue de la structuration, cette bonne entente pourrait se traduire par la notion de sécurité ontologique, appelée seulement sécurité dans la suite du présent travail (Giddens 1987:72). Subséquemment, c'est au moyen des échanges quotidiens entre les parties qu'il sera possible de reproduire les conditions nécessaires à la stabilisation de la sécurité (Giddens 1987:113).

La sécurité est donc à la base du développement du sentiment de confiance lors des interactions (Giddens 1987:99-100). Plusieurs études ont démontré qu'il est nécessaire que soit instauré un climat de confiance qui sera renforcé tout au long de la discussion (Viron 1993:17). Sans cette confiance, les négociations risquent de connaître une augmentation de tensions dans les échanges et ainsi peuvent diminuer le niveau de coopération entre les agents (Turner 1992:240). De plus, quand cela se produit, les agents deviennent moins réceptifs aux demandes, ils ont tendance à se mettre sur la défensive et à être plus stricts sur les concessions à faire ou sur les règles de fonctionnement tout en s'accrochant davantage à leur position initiale (Turner 1992:240-241). Par conséquent, il leur est primordial d'essayer de construire des liens durables afin de résorber les conflits

possibles qui les opposent et de les amener à coopérer davantage entre les agents (Zartman 1985:8). Dans ce sens, l'absence de guerre contribue à maintenir la sécurité internationale (Cioffi-Revilla, Merritt et Zinnes 1987:55).

Finalement, lors des interactions, les agents recherchent constamment à préserver le statut de leurs collègues en faisant preuve de tact afin de démontrer qu'ils les respectent et leur font confiance dans le but de préserver le cadre, les règles et les conventions qui entourent le processus de la négociation (Giddens 1987:125). Sous-jacent à ce fait, si les agents tiennent à maintenir le cadre et les procédures lors des interactions, c'est dans le but de préserver leur propre niveau de sécurité (Giddens 1987:137). Par ailleurs, celle-ci peut à tout moment céder pour laisser place à des situations angoissantes qu'ils essaieront d'éviter par tous les moyens. Cependant, lorsqu'un agent est confronté à une situation qui risque de le diminuer aux yeux des autres, il va essayer, dans la mesure du possible, de reconstituer son image personnelle (Donohue et Ramesh 1992:213). En outre, il devient quelquefois impossible pour les agents de préserver cette image. Par conséquent, la plupart du temps, les agents préféreront se retirer de la table des négociations plutôt que de perdre la face. C'est d'ailleurs l'un des problèmes les plus fréquents à survenir lors des négociations (Korzenny *et al.* 1990:78).

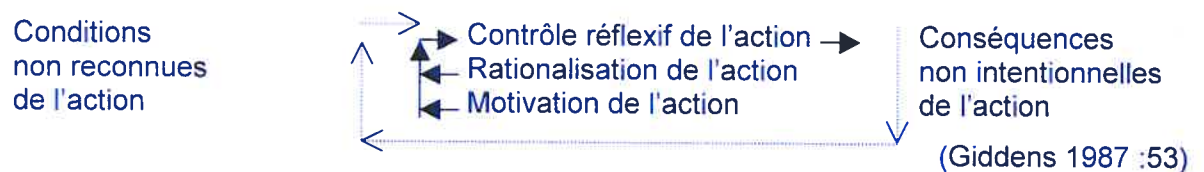
### ***Les conséquences intentionnelles, non intentionnelles, attendues ou inattendues***

Selon la théorie de la structuration, pour qu'un agent engage une action, on constate qu'il est nécessaire qu'il ait une motivation suffisante pour agir et qu'il rationalise cette action par les mécanismes de conscience pratique ou discursive afin qu'il puisse reconnaître les conditions nécessaires. Son mécanisme de rationalisation et de motivation exerce sur lui un contrôle réflexif sur cette action, ce qui l'amène à poser l'acte qu'il juge le plus approprié (Giddens 1987:53). En outre, l'agent qualifie cet acte d'*intentionnel* lorsqu'il «sait ou croit que cet acte possède une qualité particulière ou conduit à un certain résultat et qu'il utilise cette connaissance ou cette croyance pour obtenir cette qualité ou atteindre ce résultat» (Giddens 1987:59).

De plus, si un agent pose un acte dans une situation précise, c'est qu'il a un certain niveau de certitude que cette action pourra atteindre un but précis. Or, les actions d'un agent ont souvent des conséquences non intentionnelles (Giddens 1987:58). En effet, lorsqu'il pose un acte, il le fait en conformité avec ses croyances et son niveau de savoir. Cependant, il lui est difficile de prévoir l'ensemble des répercussions d'une action posée, ce qui revient à dire que chacune de ses actions entraîne plusieurs conséquences qui, dans bien des cas, ne sont nullement voulues. Cette non-intentionnalité de ses

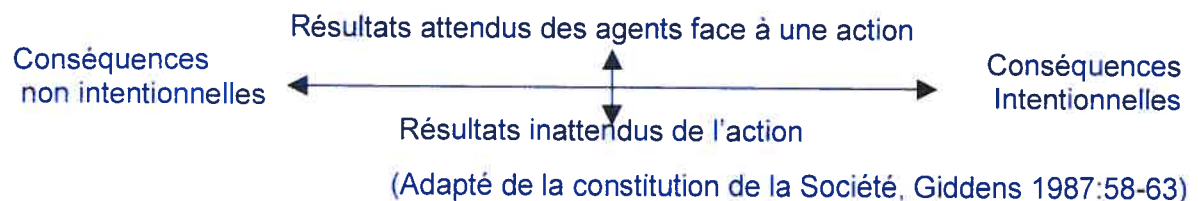
conséquences requiert constamment une réaction de sa part afin d'obtenir le niveau de sécurité recherché qui lui est nécessaire. Une fois ce niveau atteint, les agents essaieront de le préserver par tous les moyens. Fait à noter, selon Giddens, les propriétés structurées des systèmes sociaux s'étendent dans le temps et dans l'espace, bien au-delà du contrôle que peut exercer chaque agent (Giddens 1987 :64). Les conséquences non intentionnelles de l'action constituent alors une des limites principales de la compétence des agents sociaux.

**Figure 7**  
**Cycle d'une action**



Lorsqu'un agent pose une action, il le fait en fonction des attentes d'accomplissement ou de réussite de l'action. Cette volonté d'accomplissement de ses actes par un agent entretient directement un niveau d'attente intentionnelle face aux objectifs fixés. Par conséquent, lorsqu'un agent pose une action, il mobilise les ressources dont il dispose afin d'atteindre le niveau d'attentes espéré. Néanmoins, il subsiste constamment des zones grises qui provoquent des conséquences inattendues et non voulues aux actions posées. De plus, il se peut qu'un agent ne puisse pas réellement identifier ultérieurement les conséquences de ses actions (Giddens 1987 :76). Dès lors, les conséquences inattendues peuvent s'accompagner de conséquences non intentionnelles et ainsi pousser l'agent à poser des actions subséquentes afin de mieux atteindre les attentes espérées. En somme, lorsqu'un agent pose une action, il le fait en fonction de ses attentes. Par contre, ces actions provoqueront généralement des conséquences non intentionnelles et inattendues. Pour bien visualiser cette proposition, illustrons-la par la figure suivante :

**Figure 8**  
**Types de conséquences possibles engendrées par une action**



Cette illustration démontre qu'il subsiste constamment, dans toute action engagée, une certaine part de conséquences intentionnelles et non intentionnelles. De plus, ces conséquences provoquent inévitablement des résultats à la fois attendus et inattendus. Dans ce sens, lorsque l'on pose des actions, il surgit sans cesse des conséquences non intentionnelles et inattendues et, de façon rétroactive, ces conséquences peuvent devenir des conditions non reconnues par les agents. Comme nous l'avons vu précédemment, pour préserver leur niveau de sécurité, ces derniers poseront les actions qui vont dans ce sens. Or, si les conditions des conséquences sont non reconnues lorsqu'ils posent leurs actions, alors ils risqueront d'obtenir des résultats de leurs actions à la fois inattendus et non intentionnelles. Cela aura pour résultat d'avoir une proportion plus grande de chance d'augmenter leur niveau d'insécurité en augmentant de surcroît la proportion de leur niveau d'instabilité et de risques futurs. Pour éviter toute instabilité et un niveau de risque trop grand auxquels ils seraient confrontés, ces derniers poseront les actions qu'ils jugeront nécessaires afin de mobiliser les ressources essentielles à leurs actions. La motivation des actions s'explique en partie par le désir de ces derniers à atteindre un niveau de rééquilibrage satisfaisant et pour arriver à combler les attentes qu'ils s'étaient fixées. En outre, en intégrant la notion d'intentionnalité et de non intentionnalité avec celle des résultats attendus ou inattendus dans un cadre de négociations internationales, il est loisible de penser que ces notions contribueront à mieux comprendre la complexité des enjeux, des répercussions et des actions posées par les agents engagés lors des processus de négociation. En effet, ces variables contribuent à enrichir l'analyse en intégrant les aspects extérieurs de la négociation tout en procurant une meilleure compréhension des motivations posées par les agents lorsqu'ils sont en pleine action.

***Conséquences intentionnelles, non intentionnelles, attendues et inattendues des actions dans la négociation internationale***

Comme l'a souligné Diallo, sur le plan international, il n'est pas facile pour les chercheurs d'avoir accès aux forums et aux lieux de rencontres lors des négociations (1998:27). Dans bien des cas, cette difficulté entraîne les chercheurs à ne rencontrer les agents qu'à la fin du processus de négociation. Cette façon de faire comporte plusieurs lacunes. En effet, pour reconstituer *a posteriori* les faits d'une négociation, les chercheurs essaient d'avoir accès au plus grand nombre de documents disponibles et à obtenir des entrevues avec des agents impliqués. Par conséquent, ils n'ont accès qu'à une partie restreinte de la réalité des négociations tout en dépendant des informations subjectives et partielles que les participants veulent bien leur transmettre. Subséquemment, il devient difficile de décrire et de délimiter la notion d'intentionnalité des agents pour la simple

raison qu'elle est à la base des stratégies de négociation des pays qui essaient de protéger par tous les moyens les stratégies auxquelles ils ont recours.

Cependant, la notion de stratégie demeure une notion importante à souligner lorsqu'on s'attarde à une négociation internationale. De plus, elle implique une double réalité dont il faut tenir compte dans une recherche. En effet, dans l'ensemble des phases de négociation internationale, les pays impliqués instituent les stratégies et les actions à suivre afin que les représentants puissent agir adéquatement selon les attentes recherchées. Néanmoins, les agents impliqués dans un processus de négociation ne sont pas des intermédiaires mécaniques, mais ils peuvent influencer son déroulement selon leurs différentes aptitudes. Dans ce sens, il est primordial d'y inclure le niveau de stratégie de leurs actions lorsqu'on veut décrire et expliquer ce concept. Cette double réalité démontre à quel point il demeure difficile de décrire et d'expliquer l'univers individuel microscopique des négociateurs sans s'intéresser aux relations macroscopiques qui existent entre la ligne de conduite dictée par les États et les actions posées en conformité avec leur volonté par leurs agents.

Lorsqu'on s'intéresse aux actions posées par les États lors des négociations, un autre aspect dont il faut tenir compte, est celui des conséquences non intentionnelles et inattendues qui en résultent. Dans ce sens, il arrive parfois aux pays d'avoir une volonté de rediscuter le contenu d'une négociation entérinée pour la simple raison que les conditions jugées favorables par plusieurs parties, lors de l'entente, ne tiennent plus. C'est notamment le cas dans le projet du bouclier antimissile des États-Unis qui, une fois réalisé, changera grandement l'équilibre des forces nucléaires et qui remet en cause, selon la position russe, l'entente ABM signée par ces derniers en 1972<sup>2</sup>. Cet exemple illustre comment une action posée dans le passé peut avoir une conséquence non intentionnelle dans le présent. Quelle sera la réaction des autres pays face à la position américaine? Cette unique question démontre comment il demeure difficile de prévoir dans le futur les résultats inattendus des actions engagées présentement par les États-Unis et les conséquences qui en résulteront. Pourtant, ils espèrent toujours pouvoir mener leur projet à terme, indépendamment des conséquences de leurs actions et des résultats attendus.

### ***Les types de ressources utilisées par les agents***

Il existe plusieurs types de ressources que les agents peuvent mobiliser pour atteindre leurs objectifs. En effet, les agents utilisent des ressources d'allocation et des ressources d'autorité afin de pouvoir légitimer auprès du groupe leurs actions et de

surmonter les situations auxquels ils sont confrontés (Giddens 1987:80). Les ressources d'allocations réfèrent aux formes de capacités transformatrices qui permettent le contrôle matériel. Les ressources d'autorité demeurent un ensemble de capacités transformatrices qui contribuent à contrôler les agents (Giddens 1987:82). Le contrôle d'une situation ou d'un groupe dépend essentiellement de la capacité des agents à mobiliser ces deux types de ressources. En somme, les liens et les interactions qu'entretiennent les agents dans leurs réseaux sociaux respectifs engendrent nécessairement des relations de pouvoir. En d'autres termes, la notion de pouvoir s'exprime par la capacité des agents à mobiliser les ressources nécessaires à leur action afin de produire des résultats.

Cependant, le pouvoir n'est pas un obstacle à la liberté. Au contraire, même s'il possède des propriétés contraignantes qui favorisent différents types de relations possibles, il en serait davantage le médium. En outre, l'existence du pouvoir présuppose celle de structures de domination, ce qui revient à dire que sans domination, il ne pourrait y avoir de pouvoir réel. Par conséquent, pour qu'il y ait relation entre les agents, il faut qu'ils reproduisent la structure de domination. Cette reproduction leur donnerait un sens légitime afin d'activer des relations de pouvoir lors de leurs interactions.

Par ailleurs, les règles et les ressources que les agents activent dans la production ou la reproduction de leurs actions sont parallèlement les moyens de la reproduction du système social concerné (Giddens 1987:68). La constitution des agents et de leurs structures ne conduit pas à deux phénomènes indépendants qu'on peut observer séparément. Il s'agit plutôt, comme le souligne la théorie de la structuration, de la dualité du structurel (Giddens 1987:75). Par ailleurs, il ne faut pas observer et dissocier les propriétés structurantes des systèmes comme extérieures aux agents et à leurs activités, mais il faut plutôt les voir comme en faisant partie intégrante.

### ***Les types de ressources utilisées par les différents pays***

Étant donné l'existence de différents niveaux d'industrialisation entre les États, il va de soi que les pays occidentaux qui se sont industrialisés les premiers possèdent généralement des infrastructures et des industries capables de supporter dans une certaine mesure cette philosophie. Cependant, une vaste majorité de pays ne peuvent pas les concurrencer. Ce constat d'inégalité entre les États, qui a des répercussions directes sur le processus de négociation à différents niveaux, a toujours existé. Par conséquent, il est essentiel d'inclure cette réalité à l'intérieur des analyses afin de comprendre adéquatement les échanges économiques, commerciaux, politiques et diplomatiques entre les États. De plus, la question des ressources, lors des échanges, influence



directement les types de négociation et leur orientation éventuelle. Dans les faits, cette question demeure l'un des éléments de divergences qui surviennent lors des pourparlers entre les membres de l'OMC. Étant donné l'importance de cette question lors des négociations, il est nécessaire d'élaborer chacun des aspects entourant la question des ressources.

Si les agents acceptent de négocier entre eux, c'est pour la simple raison qu'ils bénéficient en retour de plusieurs avantages substantiels difficiles à obtenir autrement. Ces avantages aident la majorité des pays à acquérir les capacités ou les ressources manquantes au moyen de traités ou par leur adhésion à des institutions internationales. En termes structurationnistes, ils vont chercher les propriétés structurantes nécessaires au développement de leur pays en s'agrégeant aux grands blocs économiques ou politiques. Par ces traités et par leur adhésion aux différentes organisations, les pays riches bénéficient des moyens de régulariser les pratiques de l'ensemble des États, ce qui a pour effet d'ouvrir de nouveaux marchés commerciaux, de simplifier l'arrimage entre les traités économiques, et d'essayer d'harmoniser les règles et les actions internationales. Les pays industrialisés ont avantage à maintenir de telles organisations afin de s'assurer que l'ensemble des pays se conforme à leurs exigences. Par conséquent, les liens et les interactions qu'entretiennent les agents au nom des États engendrent nécessairement des relations de pouvoir. Vu sous l'angle de la structuration, les pays qui veulent continuer à se développer doivent irrémédiablement se conformer au fonctionnement et aux règles déjà élaborées afin de pouvoir acquérir des ressources d'allocation et d'autorité nécessaires. Pour ce faire, une deuxième condition devient essentielle pour leur permettre d'obtenir les ressources convoitées. En effet, les pays doivent impérativement avoir un statut de légitimité de la part du groupe de coopération internationale (OMC, OCDE) afin de pouvoir concrétiser les objectifs et les buts auxquels ils aspirent pour se procurer les ressources visées (Giddens 1987:80). En d'autres termes, les pays doivent mandater des agents qui les représenteront au sein des diverses organisations et lors des processus de négociation. Le phénomène de représentation constitue l'un des ponts qui relie l'univers macro à l'univers micro. Dans ce sens, ce fait démontre clairement le principe de dualité du structurel dans la théorie de la structuration (Giddens 1987:75).

### ***La notion du risque de Beck***

Pour sa part, Beck (1994), spécialiste de la notion de risque et proche du courant structurationniste, souligne que ce concept ne peut échapper aux recherches qui entendent analyser adéquatement les multiples aspects du monde moderne (Beck

1994:vii). En effet, non seulement cette notion peut influencer les décisions des agents, mais dans certains cas, elle peut en devenir l'élément central qui façonnera l'issue des pourparlers (Beck 1994:10).

En outre, il est important d'inclure le concept de réflexivité à la notion du risque. Lorsqu'un agent pose une action, il le fait en fonction de la compréhension qu'il a de l'événement afin de mobiliser les ressources nécessaires pour atteindre ses buts (Giddens 1987:72). Pour ce faire, il fait appel à ses connaissances pratiques et discursives en fonction de la situation à laquelle il est confronté (Giddens 1987:52). Il essaie ensuite, dans un même temps, d'évaluer les risques potentiels selon les circonstances (Beck 1994:11) afin de maintenir son cadre de sécurité.

Par ailleurs, comme nous l'avons mentionné précédemment, les fondements des institutions reposent sur la reproduction des actions des agents. Celle-ci démontre qu'il existe une solidarité entre l'ensemble des intervenants et les institutions afin qu'elles puissent combler le besoin de sécurité recherché et du même coup, qu'elles puissent réduire au maximum l'exposition des agents aux incertitudes et aux risques potentiels. Cependant, l'avancée technologique dans la transmission des informations a provoqué des changements importants au sein du fonctionnement des institutions (Beck 1994:187). En effet, cette transmission des informations a augmenté le savoir d'un grand nombre d'agents sur le déroulement des prises de décisions des institutions, ce qui a eu pour effet de diminuer considérablement l'hégémonie des organisations ou des institutions tout en augmentant leur niveau de connaissance discursive (Beck 1994:186). Cela a eu pour résultat de réduire la solidarité entre les agents et les institutions pour les morceler en de plus petits groupes (Beck 1994:187). Par conséquent, Beck préconise plusieurs actions pour transformer et pour adapter les institutions afin de remédier à ces bouleversements tout en augmentant la solidarité des agents (Beck 1994:28). L'une de ses suggestions propose d'augmenter le nombre de participants à la prise de décision, d'ouvrir les lieux de la négociation à un plus grand public et de transmettre l'information avec plus de transparence (Beck 1994:29-30), notions devenues essentielles dans les négociations internationales.

Néanmoins, les forums de négociation ne sont pas uniquement un lieu désireux d'en venir à une production de consensus où il suffit de négocier pour atteindre les buts et les objectifs fixés (Beck 1994:30). En outre, bien qu'il existe des institutions internationales où les agents peuvent négocier en vue d'augmenter leur niveau de coopération, ces institutions ne peuvent à elles seules empêcher la détérioration de la coopération ou

l'alliance entre les pays afin d'éviter qu'ils s'enlisent dans des conflits (Beck 1994:30). Par conséquent, il importe d'inclure la notion de risque potentiel lorsque nous analysons les processus de négociation à un niveau international. Dans l'avenir, il sera important d'inclure les recommandations avancées par Beck (1994) dont celle de l'ouverture aux lieux de discussion à un plus grand nombre d'agents afin que les institutions puissent continuer à maintenir leur cohésion sociale et ainsi préserver la solidarité des agents avec les institutions existantes et par le fait même afin de garantir un niveau de risque social relativement bas. C'est ainsi que la nouvelle gouvernance prendra forme.

### ***La notion de risque potentiel adaptée à la négociation internationale***

La notion de risque potentiel est l'un des aspects essentiels à considérer lorsqu'on analyse et qu'on veut essayer de comprendre une négociation. Elle prend encore plus d'importance au niveau international pour la simple raison qu'il n'existe pas d'autre alternative à l'échec d'une négociation que le recours à la force ou au conflit. Par conséquent, plus les conséquences sont importantes, plus il y a possibilité de conflit. Plus les représentants gouvernementaux seront enclins à considérer les risques associés dans leurs stratégies, plus cela aura comme conséquence directe de diminuer la possibilité d'accord entre les parties et aura un effet inversement proportionnel entre le niveau de risque et le niveau de confiance entre les agents lors d'une négociation. En somme, sans confiance réelle lors des sessions de négociation, il subsiste une potentialité d'augmentation des tensions, une diminution du niveau de coopération, une perte de flexibilité et une augmentation du niveau de méfiance entre les agents (Turner 1992:240). C'est pourquoi les institutions mondiales insistent fortement sur l'instauration d'un niveau de confiance et sur son maintien lors des discussions entre les nations ou entre les entreprises internationales (Viron 1993:17).

En outre, le monde actuel a été plus d'une fois confronté à la gestion du risque. En effet, il suffit de penser à la crise des missiles de Cuba pour comprendre l'importance de préserver ou restaurer la communication et le niveau de confiance entre les agents impliqués afin que la situation de risque ne dégénère pas en situation de crise. En effet, lorsqu'une telle situation de risque se présente, le gouvernement concerné, souvent avec l'aide d'autres nations, va réunir les agents et les organismes les plus susceptibles de répondre efficacement à cette crise afin réunir le potentiel maximum de réflexivité individuelle et organisationnelle pour ainsi se préparer aux risques inhérents à la situation. Pour ce faire, le pays concerné et ses alliés vont offrir les ressources nécessaires aux agents pour qu'ils puissent résoudre la crise le plus efficacement possible. Dans ce sens,

lorsque les pays arrivent à normaliser leurs ressources et leurs échanges, ils deviennent d'excellents partenaires et renforcent ainsi leurs liens lorsque des crises surviennent. Depuis 1947, nous voyons apparaître une augmentation d'échanges et de coopération entre les nations (Gauthier 1992:243). Ainsi, ils pourront réagir le plus adéquatement aux crises susceptibles de les toucher. Néanmoins, il ne faut pas oublier que les pratiques institutionnalisées se stabilisent dans le temps et dans l'espace (Giddens 1987:42), et qu'il serait difficile de décrire et d'expliquer les processus de négociation sans y inclure la dimension spatio-temporelle telle qu'élaborée à la section 5.1.2.

### ***La notion de domination et de pouvoir***

Chez Giddens, la notion de pouvoir se caractérise par les actions des agents en fonction de leurs besoins. En outre, ils utilisent les propriétés structurantes et les ressources d'un système ou d'une institution mises à leur disposition afin d'atteindre le but auquel ils aspirent. Pour ce faire, ils mobiliseront les compétences et les mécanismes de conduite ou de reproduction socialement acceptés afin d'accéder aux ressources disponibles pour atteindre leurs buts (Giddens 1987:64). Cependant, le pouvoir n'est pas une ressource en soi, mais davantage un comportement grandissant dans un temps et un espace précis. Dans ce sens, il est nécessaire que le détenteur du pouvoir ait des relations normalisées et sanctionnées au long d'une certaine période, période que l'auteur nomme dialectique du contrôle dans les systèmes sociaux (Giddens 1987:64). Ainsi, une fois que les agents ont saisi les normes qui structurent un système ou une institution, ils peuvent alors les faire dévier dans le but d'en bénéficier. Cependant, ils s'exposent à des sanctions si l'appareil de surveillance instauré dans le système arrive à les prendre en faute. Dans ce sens, plus l'institution est forte, plus les mécanismes de contrôle et de surveillance s'imposent afin d'encadrer la liberté d'action et de préserver la cohésion du groupe. Néanmoins, il existe constamment des luttes de pouvoir entre les agents qui aspirent à fractionner une partie ou de s'accaparer la totalité des ressources disponibles (Giddens 1987:345-346).

En contrepartie, les interactions s'incorporent dans la production et la reproduction de la liberté d'action de chacun. Dans ce sens, chacun essaie de retirer le maximum des interactions afin de combler ses propres besoins. Ainsi s'instaurent généralement des dimensions de domination et de pouvoir lors des interactions (Giddens 1987:67). Néanmoins, les groupes comportent des obligations et des normes que doivent respecter les agents afin qu'ils puissent continuer à évoluer au sein de ce groupe et y retirer les ressources nécessaires à ses actions. Cette instauration d'obligations ou de normes à

respecter par les membres d'une société ne peut que provenir d'une reproduction qu'ils ont acceptée (Giddens 1987:80). Cette acceptation de se comporter d'une certaine façon de la part de la majorité des agents constitue la base même des éléments normatifs reconnus par l'ensemble. Ces normes se veulent l'expression des ressources d'autorité du groupe dominant et de leur pouvoir grandissant sur l'ensemble des agents. En somme, l'acceptation d'une majorité d'agents d'agir dans le cadre de l'institution, procure une légitimation à ce groupe et perpétue le pouvoir qu'ils détiennent sur les divers niveaux d'institutions et de ressources accessibles. Cependant, la notion du pouvoir n'est pas uniquement associée au concept de groupe mais aussi à celui des agents. En effet, dans la structuration, cette notion se définit entre autre par la capacité transformatrice des agents à intervenir dans le déroulement des événements pour obtenir le niveau de sécurité désiré en fonction de celui du groupe (Cassell 1993:110).

**Figure 9**

**Dimension structurelle des systèmes sociaux**

Le structurel	Domaine théorique	Ordre institutionnel
Signification	Théorie de la codification	Ordre symbolique/ mode de discours
Domination	Théorie des ressources d'autorité	Institution politique
	Théorie des ressources d'allocation	Institution économique
Légitimation	Théorie de la régulation normative	Institution légale

(Giddens 1987:80)

Par l'entremise de ce tableau, la théorie de la structuration distingue trois dimensions structurelles qui se retrouvent à l'intérieur des systèmes sociaux. Tout d'abord, la dimension structurelle de la signification se définit par le savoir commun partagé par l'ensemble des agents en ce qui a trait aux signes et aux symboles. Ces lieux communs de savoir contribuent à codifier l'idéologie, les connaissances ainsi que les actions unissant les agents entre eux. Cette dimension amène à un contrôle réflexif mutuel de leurs conduites tout en contextualisant leurs actions et leurs positions lors des interactions. Ainsi, chacun sait la place qu'il occupe, les règles qu'il doit adopter selon la situation du cadre des interactions et les ressources dont il dispose pour accomplir ses actions.

La dimension de domination dépend des capacités des agents à mobiliser les ressources d'autorité et d'allocation pour atteindre leur but (Giddens 1987:82). Les ressources d'autorité réfèrent aux capacités des agents de contrôler ou de pouvoir agir

sur les autres agents tandis que celles d'allocation réfèrent aux capacités de ces derniers à acquérir les objets matériels dans leur environnement pour concrétiser leurs actions (Giddens 1987:82). Par ces deux dimensions, les pratiques sociales des agents sont régularisées permettant ainsi l'établissement du positionnement social de chacun en fonction d'un espace-temps déterminé (Giddens 1987:133). Cependant sans la dimension de légitimation des actions de chacun, le maintien des pratiques et des institutions dans le groupe ne saurait être possible. C'est pourquoi la dimension de légitimation se traduit par l'acceptation des agents à se conformer aux règles et aux normes du groupe. Cependant, pour que ces normes et ces règles puissent s'établir, il est nécessaire que les agents les reproduisent. Une fois cette reproduction acquise, les règles se normalisent et se régularisent dans le temps et l'espace contribuant ainsi au bon fonctionnement des institutions. Or, ces règles et ces normes ne sont pas immuables dans le temps. En effet, elles peuvent à tout moment être modifiées ou être remplacées par un changement des actions ou une cessation de celles-ci afin de convenir à l'évolution des besoins d'une majorité des agents. Une fois que le changement est régularisé et routinisé, ces nouvelles normes ou ces nouvelles règles seront les pratiques normatives du groupe. Dans ce sens, les agents sont libres d'agir en respectant le cadre préétabli du groupe dans lequel ils évoluent. Cependant, les limites à la liberté d'agir ne sont pas toujours des règles explicites. Ainsi, par les différents niveaux de conscience, les agents peuvent être partiellement en mesure d'établir les limites de liberté d'action auxquelles ils ont droit. Tout manquement ou non respect aux normes et règles par un agent exposera celui-ci à des sanctions allant à l'exclusion et aux pertes de privilèges d'évoluer au sein même du groupe. En d'autres termes, si les agents dérogent ou transgressent les limites auxquelles ils ont droit, cette situation pourra engendrer différents types de conséquences.

En somme, le concept du pouvoir et celui de la domination se définissent, dans la théorie de la structuration, par la reproduction asymétrique des relations sociales entre d'une part, la possession par le groupe d'un certain nombre de ressources nécessaires aux agents et d'autre part, la limite d'accès aux ressources par ces derniers (Layder 1996:107). Il est important de noter que la dimension du pouvoir et celle de la domination ne s'appliquent pas de façon uniforme à l'ensemble des agents. En effet, ces dimensions doivent être mises en relation avec les différents besoins des agents et leur degré de propension à mobiliser les ressources essentielles pour accomplir leurs actions. Par ailleurs, d'un point de vue structurationniste, la notion de pouvoir n'est jamais absolue (Jary 1991:124), mais elle est davantage fonction de la capacité de chaque agent à adopter les ressources nécessaires à ses besoins (Bryant et Jary 1991:10). En outre,

cette notion présuppose un ascendant sur les actions des autres agents (Sica 1991: 36). Étant donné que dans la théorie de la structuration la notion même d'agent fait appel aux actions et que les agents posent des actions en fonction de la capacité de mobiliser des ressources, il est primordial de considérer que tout agent utilise un certain niveau de pouvoir et de domination pour combler leurs besoins tout en restant le plus possible légitime pour le faire (Jary 1991:123). Maintenant, nous verrons comment la notion de pouvoir et celle de domination se profilent à l'intérieur de la négociation internationale.

### ***La notion de domination et de pouvoir dans la négociation internationale***

Comme nous l'avons cité dans la section 4, le phénomène de la rareté des ressources et de la convoitise poussent les États à combler leurs besoins soit par la force, soit par la coopération. Ils posent des actions susceptibles de les y mener. Or, selon Giddens, toute action implique une relation de domination et de pouvoir (1987:67). C'est d'autant plus vrai que, sur un plan international, les relations d'échanges commerciaux et politiques sont intimement liées à la notion de territorialité et à la préservation de cet espace. Pour ce faire, les États s'assurent le respect de leurs frontières en s'appuyant sur l'armée et la police. C'est ainsi qu'au fil des siècles, les affrontements armés ont façonné les espaces territoriaux. Il va sans dire que ces confrontations donnèrent l'avantage à certains, grâce aux ressources dont ils disposent. De plus en plus, le développement des pratiques institutionnelles et l'augmentation de la puissance de dissuasion via le nucléaire ont entraîné les États à opter pour la coopération afin de combler leurs manques. Par ailleurs, le phénomène de la globalisation a accentué l'interdépendance des pays dans leur quête des ressources nécessaires à leur bon fonctionnement. En outre, comme il en sera fait mention ultérieurement, certaines facettes, dont les changements climatiques, impliquent une concertation des États afin d'arriver à lutter efficacement contre ce problème. Cependant, les pays ne sont pas tous concernés de la même façon. Chacun privilégie ses intérêts, ce qui entraîne des implications à l'échelle mondiale. Par conséquent, les actions posées pour répondre aux besoins d'un pays peuvent ne pas être en accord avec les besoins des autres, ce qui démontre ainsi qu'une action engendrée peut impliquer nécessairement un enjeu de domination et de revendication quant aux capacités d'un État de pouvoir agir en fonction de ses besoins. D'où la nécessité d'engager des échanges réciproques entre les États afin de créer des conditions favorables à la négociation. Cependant, une fois que les relations de pouvoir sont contestées par un ou plusieurs États lors des pourparlers, il devient plus difficile pour ces derniers de continuer à perpétuer leur domination sur les États contestataires sans avoir recours à une démonstration de force pour les assujettir. Dès lors, la négociation sera

reléguée, dans bien des cas, au second rang pour laisser place à l'affrontement. Il est intéressant de noter que souvent les contestations résultent du manque de ressources d'autorité ou d'allocation des pays contestataires envers les pays dominants. Cette interprétation structurationniste tend à confirmer l'affirmation de Putnam et Roloff citée à la section 4.1 du présent travail selon laquelle un pouvoir équilibré a tendance à augmenter la communication des échanges et de la coopération (1992 :213).

### ***Le rôle de la communication dans la structuration***

Tout comme les notions précédentes, la dimension de la communication joue un rôle significatif dans la reproduction sociale. En effet, selon Giddens (1984), la communication est constitutive de l'élaboration du sens dans un espace-temps précis. Elle contribue à stabiliser le savoir d'un groupe et se transmet lors des interactions entre agents. Ainsi, la communication serait davantage que la simple expression de l'intention d'un agent de communiquer; autrement dit, elle serait le véhicule des agents qui désirent intérioriser les règles normatives de leur groupe d'appartenance en vue de favoriser la reproduction des institutions dans l'espace et dans le temps (Giddens 1987:79). Lors des interactions, la présence des autres est l'une des sources majeures d'informations dont disposent les agents pour l'acquisition du savoir commun partagé dans le groupe ainsi que pour leur plein développement. Lors des échanges, la communication devient l'un des moyens idéaux pour partager les valeurs et la culture du groupe d'appartenance. Sans communication, il serait presque impossible de transmettre la somme produite de culture des générations antérieures (Cassell 1993:178). Depuis la venue des nouvelles technologies de communication, la transmission des informations s'est affranchie de la distance et du temps permettant ainsi aux agents d'obtenir presque simultanément des informations de diverses régions sans avoir à y être physiquement (Cassell 1993:179). Cependant, il est nécessaire de contextualiser le phénomène de la communication dans un espace et un temps précis, sans quoi, il laisse place à de nombreuses interprétations et peut faire perdre à un agent le sens réel de l'action de communiquer à un moment précis (Giddens 1987:132).

### **5.3) Les faiblesses de la théorie de la structuration**

Quoique la théorie de la structuration vise à construire un cadre théorique pour mieux décrire et comprendre l'action des agents dans un lieu et un temps précis, il n'en demeure pas moins qu'elle n'échappe pas à certaines critiques. D'une part, cette théorie ne rend pas compte adéquatement de l'aspect culturel. D'autre part, elle comporte une vision trop asymétrique de la réalité. De plus, nous croyons que cette théorie manque de



précision en ce qui a trait à la conscience pratique et discursive des agents. On peut soulever deux critiques principales à la théorie de la structuration telles qu'énoncées initialement par Giddens (1984). En effet, l'auteur n'a pas su intégrer le traitement de la notion de culture et la notion de réflexivité différentielle à l'intérieur de sa théorie.

### 5.3.1) **Le traitement de la notion de culture**

La théorie de la structuration laisse peu de place à la différence des pluralités culturelles et à leur reconnaissance. De ce fait, la théorie de Giddens sur la structuration présente trop souvent une position occidentale de la réalité. Par conséquent, cette théorie ne permet pas d'avoir une compréhension suffisante d'autres cultures. Cela peut provoquer des conséquences non désirées lors de négociations internationales si les agents n'arrivent pas à s'entendre correctement sur des balises précises pour y arriver (Firth 1995:51). Or, la plupart des problèmes majoritairement rencontrés lors des négociations résultent principalement d'une méconnaissance des dimensions culturelles spécifiques des diverses parties et d'une incompréhension des règles qui structurent cette rencontre (Brouillet 1996:7). Par conséquent, les agents abordent les phases de la négociation selon leur acquis culturels et adoptent des modèles de comportements variables selon leur propre définition de la situation. Cela a quelquefois pour conséquence d'induire ces derniers en erreur, car ils ne comprennent pas toujours les nouvelles règles et les nouvelles manières de communiquer pour arriver à négocier de façon convenable (Brouillet 1996:7).

Par conséquent, le modèle développé par l'école culturaliste, tel que présenté dans le chapitre 4.0, démontre l'importance de la dimension culturelle lors de négociations internationales. Dans la présentation de notre modèle à la prochaine section 5.4 (*Intégration de variables et des approches pertinentes à la structuration*), il sera davantage fait mention de la dimension culturelle afin d'élaborer un modèle structurationniste plus complet et plus en rapport avec le phénomène de la négociation internationale.

### 5.3.2) **La notion de réflexivité différentielle**

La deuxième critique possible concernant la théorie de la structuration, de Giddens serait qu'elle manque de nuance relativement au concept de réflexivité, d'où le terme de réflexivité différentielle que nous avons ajouté. En effet, lorsque Giddens (1984) énonce sa théorie, il ne fait aucunement mention des possibilités existantes en fonction des différents niveaux de connaissance selon le statut social des agents, ni des niveaux de connaissance selon leur autonomie, ni de leur capacité narrative, etc.

### ***La différence du niveau de connaissance selon le statut social***

Tout d'abord, il est important de mentionner que les agents ne possèdent pas le même niveau de conscience pratique et discursive, car ils proviennent de classes ou de strates sociales différentes. De ce fait, comme ils doivent constamment assurer leur survie et satisfaire leurs besoins primaires, ils ne peuvent généralement pas vaquer, faute d'énergie et de temps, à d'autres activités comme la recherche d'information sur des sujets secondaires ou encore à l'acquisition d'une formation qui serait d'une certaine façon moins essentielle à leur survie afin d'améliorer leur niveau de vie. Dans les faits, même si la société actuelle prône des valeurs d'égalité, les individus qui sont confrontés à des limites monétaires ne peuvent espérer accéder à une éducation et/ou à une formation équivalente à celles de ceux qui évoluent dans des classes plus élevées de la société. De plus, les agents n'ont pas tous accès au même niveau de ressources. Ainsi, cette différenciation dans les types de ressources d'accès à ce savoir les empêche-t-elle d'obtenir le même niveau de savoir, ce qui peut entraîner des différences dans la possibilité d'obtenir le même statut. Il est surprenant de constater que Giddens ne fait pas cette distinction majeure dans son œuvre et qu'il traite simplement des différentes formes de conscience existantes sans pour autant faire les distinctions nécessaires des capacités d'acquisition des agents selon leur groupe ou selon leur classe d'appartenance.

### ***Le niveau de conscience selon l'autonomie des agents***

Il serait loisible de croire que le niveau de conscience exerce une influence sur l'autonomie des agents et les pousse à mobiliser les ressources nécessaires pour atteindre leurs buts. Or, si l'on accepte d'inclure dans cette théorie une distinction sur la différence du niveau de connaissances selon le statut social, il en résulte qu'un agent capable d'acquérir, grâce à ses ressources financières, une formation dans les meilleures institutions universitaires, pourra obtenir une plus grande autonomie d'action dans ses choix de carrière. Cette autonomie lui conférera un avantage notable et la possibilité d'acquérir des ressources physiques, sociales et intellectuelles nécessaires à son plein épanouissement. Étant donné que les agents ainsi avantagés peuvent profiter des meilleures institutions, ils pourront jouir de différents réseaux avec beaucoup plus de ressources, ce qui aura pour conséquence de les aider à concrétiser plus aisément leurs objectifs et leurs buts. Par conséquent, ils auront la possibilité d'acquérir et de maintenir un niveau d'autonomie supérieure à celui des agents dont les ressources sont inférieures.

### ***La capacité narrative des agents selon leur stade de vie***

La critique finale à mentionner sur la notion de réflexivité de Giddens, provient de l'évolution de la capacité narrative des agents selon leur stade de vie. En effet, si on se fie à l'énoncé de Goffman, qui prétend que lorsque nous interagissons avec les membres de notre entourage, ces derniers ne peuvent pas nous connaître sous un autre angle que celui qu'ils ont entrevu et expérimenté lorsqu'ils ont interagi avec nous. Dans ce sens, il n'y a personne qui ne nous connaisse réellement, ce qui revient à dire que nous empruntons divers comportements ou diverses personnalités en conformité avec les gens que nous côtoyons ou les situations auxquelles nous sommes confrontés. Par conséquent, nous ne serions que la somme de personnalités ou de comportements adoptés lors de l'ensemble de nos interactions. Subséquemment, il n'existerait pas un moi réel, car nous ne serions constitués que de cet ensemble à l'exemple des poupées russes. Il est important de noter que ce point de vue n'est pas partagé par Giddens.

Par ailleurs, cette somme de personnalités s'élargirait à mesure que nous sommes exposés aux interactions et aux situations subséquentes. De plus, lorsque nous reconnaissons cette situation, nous le faisons au moyen de l'ensemble des connaissances acquises par le passé. Or, lorsque nous sommes confrontés à des situations répétitives, nous augmentons automatiquement notre niveau de savoir pratique et discursif grâce à nos mécanismes cognitifs afin de répondre le plus efficacement à ce genre de situation. Cette tendance à renouveler nos savoirs provient essentiellement de la constitution de nos heuristiques comme la psychologie cognitive le démontre. Subséquemment, nos perceptions et notre compréhension vont évoluer tout au long de notre vie pour ainsi modifier constamment une partie de nos actions avec notre entourage. Ainsi, ces modifications s'imbriquent dans l'évolution et dans l'histoire de vie des agents, ce qui revient à dire qu'ils sont la construction narrative qui les façonne. En d'autres termes, la capacité narrative des agents évolue constamment selon l'évolution des actions des agents, selon l'enchaînement des événements et selon l'évolution au sein du groupe d'appartenance.

En outre, à l'intérieur de la structuration, Giddens ne fait nullement mention de cette distinction. En somme, il est important d'intégrer les critiques précédentes aux modèles de la négociation internationale afin d'augmenter la compréhension de son déroulement et l'analyse des situations ou des cas traités. Par conséquent, les remarques sur la notion de réflexivité différentielle ainsi que celles sur l'aspect de la culture seront intégrées dans la prochaine section ci-après.

#### 5.4) **Intégration des variables et des approches pertinentes à la structuration**

De prime abord, il est essentiel de faire un retour sur l'ensemble des écoles mentionnées précédemment pour ainsi y retrouver certains éléments qui contribueront à élaborer un modèle et à l'appliquer à notre champ d'études. Dans ce sens, nous croyons que cette façon de procéder aidera à mieux intégrer les dimensions relevées dans les recherches antérieures. Cette volonté d'intégration a comme but de répondre à des lacunes soulignées par plusieurs chercheurs désireux d'élaborer l'esquisse d'une théorie intégrative (Zartman 1988, Faure 1989, Putnam 1994). Ainsi l'intégration de certains éléments des écoles mentionnées enrichira-t-elle la théorie de la structuration de Giddens (1984) tout en répondant aux faiblesses soulignées précédemment.

La majorité des chercheurs s'entendent pour affirmer que le processus de la négociation est l'unique moyen pour les différentes parties impliquées à un niveau international de faire connaître leurs besoins aux parties adverses lors des négociations commerciales (Gomez Barrioz 1998:XVII). Subséquemment, lors d'une négociation, les parties impliquées essayeront de maîtriser leurs communications afin de contrôler le déroulement et son contenu selon des stratégies et des buts déjà entrevus (Putnam et Roloff 1992:3). Dans ce sens, le rôle que joue la communication est primordial entre les différents agents impliqués dans la conduite des relations internationales (Korzenny *et al.* 1990:19). En conséquence, il est impossible de comprendre et d'expliquer adéquatement les processus de la négociation internationale sans apporter une attention réelle au phénomène de la communication, qu'elle soit verbale ou non verbale (Cioffi-Revilla, Merritt et Zinnes 1987:9).

##### 5.4.1) **Le rôle de la communication**

Telle qu'énoncée initialement par Anthony Giddens, la théorie de la structuration présente certaines lacunes dans le traitement du rôle de la communication lors des interactions entre les agents. Des plus, ce dernier a très peu traité des impacts que cette dimension occasionnent lors des échanges. C'est pourquoi il est primordial de revenir sur cet aspect en y intégrant des éléments des recherches citées précédemment et de les articulés entre eux afin de faire une relecture du rôle de la communication à l'intérieur de notre modèle structurationniste de la négociation internationale. Ainsi, il arrive souvent que l'insuffisance du dialogue détruit les garanties offertes lors des accords internationaux (Leroux et Delain 1992:66). Cela diminue ainsi le niveau de sécurité des agents impliqués. C'est pourquoi la majorité des participants, lors des conférences, des négociations et des accords internationaux ont tendance à accroître leurs communications et leurs échanges.

Une augmentation de la communication entre les parties a pour but d'équilibrer et de partager les espaces de pouvoir ainsi que l'ensemble des ressources mises à leur disposition afin de rehausser le niveau de coopération et de résolution des conflits internationaux pour ainsi éviter des guerres potentielles (Donohue et Ramesh 1992:213). En outre, l'aspect de la communication joue un deuxième rôle dans le processus de la négociation. Il contribue à transmettre les habitudes et les aptitudes des individus aux autres parties. De plus, le rôle de la communication permet aux négociateurs d'acquérir les informations nécessaires à la préparation de leurs sessions et, d'autre part, de pouvoir développer les attitudes diplomatiques appropriées à la situation. Ce faisant, cela contribuera à une grande facilité d'interaction et d'échange en fonction de la diversité des habitudes, des comportements et des aspects socioculturels des parties impliquées (Cioffi-Revilla, Merritt et Zinnes 1987:183). Dans ce sens, le fait d'établir des communications avec les autres parties lors d'une négociation va contribuer à établir des relations à plus long terme, ce qui aura pour conséquence d'acquérir une connaissance plus approfondie de leur culture, de leurs perceptions, de leurs valeurs, de leurs croyances et de leurs normes. Par ailleurs, cela augmentera l'efficacité de l'action tout en diminuant les conséquences et les résultats inattendus potentiellement négatifs. Or, sans la connaissance pratique et discursive des agents sur les aspects, il leur serait difficile d'identifier et de maîtriser convenablement les obstacles majeurs susceptibles de nuire à de futures négociations internationales (Brouillet 1996:8). Par conséquent, il devient évident que la communication joue un rôle crucial dans la bonne conduite des relations internationales et dans les échanges entre les diverses parties en jeu (Cioffi-Revilla, Merritt et Zinnes 1987:183).

#### 5.4.2) *Le rôle de la médiation*

Lorsqu'on s'intéresse à l'étude de la négociation internationale, l'aspect de la médiation est une dimension à ne pas négliger. En effet, longtemps oubliée dans le champ d'études des négociations (Bercovitch 1997:127), la médiation attire aujourd'hui plusieurs chercheurs, car elle est devenue un domaine d'études en soi (Kolb et Rubin 1991). Elle se définit essentiellement par l'introduction d'une tierce partie lors des négociations (Singer 1990:20) afin d'aider à rallier différentes positions. Par ailleurs, cette tierce partie doit être jugée par les agents impliqués comme étant neutre au conflit et apte à comprendre adéquatement chacune de leurs positions (Spencer et Yang 1993:1495). À un niveau international, la médiation aide souvent à dénouer des conflits ou à trancher des crises entre les parties, ce qui se révèle une alternative plus profitable que l'affrontement ou la guerre. Par contre, la médiation n'a pas de réponse à l'ensemble des types de conflits

Une fois le choix des agents arrêtés (phase 2), l'analyste assistera au début de la légitimation de la négociation. Ces deux premières phases relèvent davantage de l'ordre de la politique interne (Zartman 1985:2), qui visent à dégager un consensus dans le groupe interne ou national tout en désignant les membres de l'équipe qui négociera (Turner 1992:237-238). Ainsi, la deuxième phase laissera la place à la troisième phase ou prénégociation 2. Lors de cette phase, les experts mandatés par les pays analyseront, avec la participation occasionnelle de groupes externes, tels que les ONG, les possibilités du cadre et des sujets à aborder lors des pourparlers afin de légitimer la négociation. Cependant, comme aucun choix de sujet n'est encore arrêté, les experts ne feront que baliser les possibilités dont disposent les pays et les négociateurs. Or, il va de soi que du fait du choix de certains sujets au détriment d'autres, il résultera des pertes ou des gains pour chacune des parties. Durant cette phase, on assistera à une mobilisation de groupes de pression et d'ONG ainsi qu'à un début de couverture médiatique en vue d'influencer les options de la population et des agents impliqués directement dans les pourparlers. En outre, les parties se prépareront par le biais d'enquêtes, de sondages d'opinion, et d'évaluations des stratégies et des ressources disponibles à décider de continuer ou non la négociation. Du point de vue de la structuration, cette volonté d'influencer les membres du groupe peut s'expliquer en partie par les enjeux de pouvoir et de domination que l'on retrouve dans la dynamique des groupes. Pour légitimer leurs actions, les agents doivent obtenir l'assentiment des membres du groupe qu'ils représentent par l'entremise des consultations. Il arrive de rappeler qu'une société est composée de plusieurs groupes de pression qui s'affrontent constamment. Lors de la consultation, il est plutôt rare d'obtenir un appui unanime. Durant ce processus, les enjeux de pouvoir et de domination sont très perceptibles et ont pour objectif d'obtenir les ressources d'autorité et d'allocation nécessaires à la continuation de la négociation. Sans l'obtention des ressources à un niveau international, les instances gouvernementales pourraient difficilement continuer l'action de négocier ou entériner un traité. Ces instances pourraient, du jour au lendemain, se retrouver dans une situation précaire. Il y a fort à parier qu'elles soient contestés, voire renversées. Une fois la décision de continuer dans cette voie négociée prise, on assistera à des sessions préliminaires ou à des conférences préparatoires avec plusieurs spécialistes afin qu'ils se préparent adéquatement à la négociation formelle. Cette phase se représente par le début des contacts informels entre les agents (Tomlin 1985:21) afin de préparer le terrain à l'arrivée des négociateurs.

Figure 10

## Synthèse des douze phases de la négociation internationale

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5	Phase 6
Prénégociation 1	Expertises	Prénégociation 2	Session formelle d'inauguration	Négociation	Accélération ou décélération des processus
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signaler les Intentions par des tiers (parfois)</li> <li>- Actions des sherpas</li> <li>- Actions des plénipotentaires</li> </ul> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 10px auto;">           Choix de l'endroit où aura lieu la négociation         </div>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enquêtes</li> <li>- Faits nouveaux</li> <li>- Présence de groupe de pression et d'ONG</li> <li>- Légitimation de la négociation</li> <li>- Actions des plénipotentaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Établissement ou confirmation des règles de procédure, du cadre de négociation, du niveau de confiance et de sécurité</li> <li>- Acceptation des accréditations des journalistes, d'ONG et des groupes de pression</li> <li>- Contacts informels</li> <li>- Actions des plénipotentaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation des demandes</li> <li>- Réception des demandes</li> <li>- Reconnaissance des positions</li> <li>- Présence spéciale des médias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Test des espaces possibles d'entente</li> <li>- Action des groupes de pression et des ONG</li> <li>- Formation des groupes de contact ou des amis de la Présidence</li> <li>- Établissement des groupes parallèles de négociation</li> <li>- Analyse des scénarios et des simulations</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chantage ou non</li> <li>- Médiation facultative</li> <li>- Perception des concessions possibles des parties</li> <li>- Concession</li> <li>- Offre finale</li> <li>- Évaluation des risques et conséquences de l'entente ou non</li> </ul>
Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits
Phase 7	Phase 8	Phase 9	Phase 10	Phase 11	Phase 12
Fin ou suspension de la négociation	Postnégociation 1	Signature de l'entente	Postnégociation 2	Ratification ou non de l'entente	Commémoration
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présence accrue des médias</li> <li>- Réussite ou échec des pourparlers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Précisions demandées</li> <li>- Retour aux instances gouvernementales respectives</li> <li>- Actions des groupes de pression et des ONG nationaux et internationaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cérémonie protocolaire</li> <li>- Photos officielles</li> <li>- Présence spéciale des médias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nouvelles réclamations</li> <li>- Fermeture de la négociation</li> <li>- Médiations finales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déclarations publiques des groupes de pression et des ONG</li> <li>- Présence accrue des médias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Colloques, festivités et autres activités</li> <li>- Présence spéciale des médias</li> </ul>
Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits

(Adapté de Brunel 2002)

Tout d'abord, lors de la phase 1, celle de la prénégociation 1, une ou plusieurs parties indiquent aux autres leur volonté de négocier. Lors de cette phase, il est fréquent pour les États de faire appel à des agents informels nommés sherpas, qui jouissent d'une vaste expérience et d'un bon réseau de contacts afin d'entamer le processus de la négociation. Lorsque la négociation porte sur un conflit entre différents pays, ceux-ci inciteront les parties impliquées à opter pour la solution de la négociation afin de dénouer l'impasse à laquelle ils font face (Winham 1985:45). Bien entendu, durant cette phase ainsi que dans les onze autres, les agents peuvent faire face à des événements fortuits

qui risquent d'affaiblir l'option et les issues de la négociation, ou de forcer les parties à revenir à une phase antérieure afin de s'entendre, ou tout simplement, de renouer avec l'espoir d'un dénouement au moyen d'une solution négociée. D'un point de vue structurationniste, lorsque les agents subissent des événements fortuits, ils poseront dans la majorité des cas des actions concrètes pour corriger la situation et continuer à rendre possible le processus de la négociation. Une fois ces actions posées, les agents seront confrontés à une multitude de conséquences provoquant ainsi de nouveaux événements fortuits. Ils devront les surmonter afin de renforcer leurs positions et de maintenir leurs stratégies. Sans cette réaction, ils se retrouveront dans une position défavorable pouvant mener à une impasse insurmontable tout en mettant ainsi fin à la négociation.

À la fin de la phase 1 ou au début de la phase 2, les gouvernements, en accord avec leurs sherpas respectifs, décideront de l'endroit où s'effectuera le déroulement de la négociation. Cette décision définira le lieu géographique et l'espace physique où se dérouleront les futures négociations. Dans bien des cas, ils décideront ensemble du temps nécessaire à cette activité. Comme nous le verrons au chapitre 6, la dimension spatio-temporelle occupe un rôle central lors des négociations. Par conséquent, l'intégration de cette dimension à notre modèle contribuera à combler le peu d'importance accordée à cet aspect dans une majorité de recherches liées à ce champ d'études. Dans ce sens, nous répondrons au quatrième point des critiques synthétisées mentionné au début de ce chapitre, critique selon laquelle les recherches accordent très peu d'importance à l'élément spatio-temporel dans l'évolution de la négociation. Ce faisant, après entente des parties sur la solution de négociation, viendra la phase 2, celle des expertises.

Durant cette deuxième phase, chacune des parties choisira les experts ou les groupes qui participeront à la négociation. Selon l'interprétation structurationniste, le choix des experts repose grandement sur l'état du savoir acquis. Or, il existe une relation entre le niveau du savoir et celui de la connaissance des agents selon le statut social ainsi que celui de l'accessibilité des ressources. Le recours à ces notions contribue à comprendre davantage les motivations ainsi que le comportement des agents à privilégier une action plutôt qu'une autre lors des pourparlers. Cependant, il est souhaitable d'ajouter à ces notions certains éléments de la perspective psychologique et plus précisément du modèle cognitif heuristique pour expliquer les choix retenus de certains agents en fonction de leur niveau d'expertise. Ainsi, l'utilisation de cette perspective améliorerait la compréhension des perceptions des négociateurs ainsi que l'explication de leurs choix de stratégies et du type de comportements adoptés en réaction à l'évolution de la négociation.



Une fois le choix des agents arrêtés (phase 2), l'analyste assistera au début de la légitimation de la négociation. Ces deux premières phases relèvent davantage de l'ordre de la politique interne (Zartman 1985:2), qui visent à dégager un consensus dans le groupe interne ou national tout en désignant les membres de l'équipe qui négociera (Turner 1992:237-238). Ainsi, la deuxième phase laissera la place à la troisième phase ou prénégociation 2. Lors de cette phase, les experts mandatés par les pays analyseront, avec la participation occasionnelle de groupes externes, tels que les ONG, les possibilités du cadre et des sujets à aborder lors des pourparlers afin de légitimer la négociation. Cependant, comme aucun choix de sujet n'est encore arrêté, les experts ne feront que baliser les possibilités dont disposent les pays et les négociateurs. Or, il va de soi que du fait du choix de certains sujets au détriment d'autres, il résultera des pertes ou des gains pour chacune des parties. Durant cette phase, on assistera à une mobilisation de groupes de pression et d'ONG ainsi qu'à un début de couverture médiatique en vue d'influencer les options de la population et des agents impliqués directement dans les pourparlers. En outre, les parties se prépareront par le biais d'enquêtes, de sondages d'opinion, et d'évaluations des stratégies et des ressources disponibles à décider de continuer ou non la négociation. Du point de vue de la structuration, cette volonté d'influencer les membres du groupe peut s'expliquer en partie par les enjeux de pouvoir et de domination que l'on retrouve dans la dynamique des groupes. Pour légitimer leurs actions, les agents doivent obtenir l'assentiment des membres du groupe qu'ils représentent par l'entremise des consultations. Il arrive de rappeler qu'une société est composée de plusieurs groupes de pression qui s'affrontent constamment. Lors de la consultation, il est plutôt rare d'obtenir un appui unanime. Durant ce processus, les enjeux de pouvoir et de domination sont très perceptible et ont pour objectif d'obtenir les ressources d'autorité et d'allocation nécessaires à la continuation de la négociation. Sans l'obtention des ressources à un niveau international, les instances gouvernementales pourraient difficilement continuer l'action de négocier ou entériner un traité. Ces instances pourraient, du jour au lendemain, se retrouver dans une situation précaire. Il y a fort à parier qu'elles soient contestés, voire renversées. Une fois la décision de continuer dans cette voie négociée prise, on assistera à des sessions préliminaires ou à des conférences préparatoires avec plusieurs spécialistes afin qu'ils se préparent adéquatement à la négociation formelle. Cette phase se représente par le début des contacts informels entre les agents (Tomlin 1985:21) afin de préparer le terrain à l'arrivée des négociateurs.

Lors de la quatrième phase, celle de la session d'inauguration, on assistera à la présentation des exigences des diplomates impliqués afin de fixer les règles et le cadre dans lequel on continuera la négociation (Putnam et Roloff 1992:27). C'est lors de cette phase que les parties peuvent évaluer formellement, pour une première fois, les forces et les faiblesses de leurs opposants. De plus, le fait que le choix des participants se soit arrêté sur un certain nombre de délégués plutôt que sur d'autres, équivaut une reconnaissance formelle de leur importance dans le processus de la négociation. Une fois les demandes énoncées et les partenaires acceptés, la négociation continuera afin d'atteindre la phase 5, celle de la négociation formelle (Leroux et Delain 1992:42). Cette étape peut s'étaler sur une longue période et comporter un grand nombre d'activités routinières où les agents impliqués peaufinent leurs stratégies préétablies dans les phases antérieures afin d'en retirer le meilleur parti. Un fois que les agents se sont entendus de façon explicite ou implicite sur les règles, sur les normes et sur le cadre de la négociation, il leur sera difficilement permis d'en déroger.. Cela marquera le début de la routinisation des actions et celui de la négociation formelle. Sans cette étape de routinisation, il ne pourrait pas réellement y avoir des institutions ou des organisations viables à long terme. Par conséquent, il devient clair que cette phase du modèle représente une étape primordiale à la stabilité de la négociation internationale.

Il arrive que les négociations s'éternisent et ne donnent pas les résultats escomptés. On fait alors appel à un médiateur. Celui-ci se voit dans l'obligation de changer la dynamique des rencontres afin de dénouer l'impasse, ce qui a souvent comme résultat de changer la cadence lors des négociations afin d'en arriver à des résultats concrets (Bercovitch 1997:145). Ce changement de cadence marque la phase 6, celle de l'accélération ou de la décélération du processus. Quelquefois, cette compression du temps peut provoquer un bris dans les pourparlers (Bercovitch 1997:145) et ramener les parties à l'étape antérieure ou renvoyer les résultats à d'autres négociations. Encore une fois, on peut voir ici l'importance de la dimension spatio-temporelle lors du déroulement d'une négociation internationale. De plus, lorsque chaque partie impliquée obtient gain de cause sur un nombre satisfaisant de revendications, il est important que les négociateurs ne dépassent pas un niveau critique de revendications, car toute demande subséquente pourrait faire basculer un accord et conduire à l'échec de la négociation (Diallo 1998:99). Si un agent a des demandes ou des revendications de ressources d'allocation ou d'autorité jugées trop élevées par les autres parties, celles-ci pourraient lui demander de revoir à la baisse ses demandes ou ses revendications sans quoi il deviendrait difficile de continuer la négociation. En somme, que la négociation achoppe ou qu'elle conduise à

une entente, il faut nécessairement qu'elle aboutisse à une fin, celle de la phase 7 de la négociation.

Que la négociation arrive à son terme ne signifie pas qu'elle est automatiquement ratifiée. Dès lors, les agents vont évaluer la réussite ou l'échec des pourparlers. Toutefois, chacune des parties retournera respectivement vers ses mandataires, ce qui amorcera le début de la postnégociation ou phase 8 du tableau. C'est à cette étape que le contenu sera souvent expliqué et que les agents chercheront à obtenir les appuis essentiels à son exécution. Dans ce sens, on fera appel aux médias pour expliquer à l'ensemble de la population ou à la société civile les répercussions attendues. Il ne faut pas oublier qu'un processus de négociation implique obligatoirement le phénomène de la représentation d'une entité ou d'un pays par un groupe restreint d'individus. Sans cet appui, il leur devient impossible de ratifier l'entente des négociations (Leroux et Delain 1992:196). Bien entendu, durant les phase 8 et 9, différentes voix se feront entendre afin d'exprimer leurs positions. Il arrive fréquemment que les ONG ou les groupes de pression aient recours à des protestations privées ou encore à des démonstrations publiques ou engageront une lutte dans les médias afin de convaincre l'opinion publique du bien-fondé de leurs revendications. Toutes ces consultations et évaluations auront pour but de légitimer la décision de ratifier ou non l'entente (phase 9 de notre synthèse). Par la suite, il peut arriver que l'une ou l'autre des parties remettra en cause l'entente ratifiée et l'annule non sans conséquences néfastes. À partir de ce moment, il se peut que l'on doive recommencer une nouvelle phase de négociation, ou tout simplement que les parties décideront d'ouvrir la négociation passée pour éliminer des éléments contraignants. Ce faisant, il pourra y avoir de nouvelles réclamations. Cependant, une fois le traité final accepté, il y aura signature de l'entente. Des déclarations publiques concernant l'entente suivront. Cette déclaration s'accompagnera souvent d'une grande présence médiatique et, parallèlement, d'une démonstration des positions des différents groupes favorable ou non à l'entente. Finalement, la ratification sera souvent accompagnée de festivités afin de marquer l'adhésion des parties et la mise en application de l'entente. Néanmoins, cela ne signifiera pas la fin du processus de la négociation.

Par ailleurs, tout comme dans le processus de prénégociation, bien des auteurs négligent l'importance des phases de postnégociation. En effet, c'est de la huitième à la douzième phase que se concrétiseront ou non les ententes entérinées durant les négociations entre les divers interlocuteurs. De plus, ces phases favoriseront l'observation du déroulement des échanges, le niveau d'implication de chacune des parties impliquées,

le respect des ententes déjà convenues et le degré de satisfaction de chacune sur le processus de négociation (Holmes 1992:90). Ces phases sont considérées par certains comme les plus critiques, car il existe toujours le danger que les agents surestiment les pertes encourues, ce qui entraînerait leur désistement ou leur désir de refuser les ententes préalables (Hampson 1999:28). Par conséquent, il arrive fréquemment que les participants impliqués dans un tel processus redoutent les erreurs ou les interprétations tendancieuses des ententes obtenues et qu'ils veuillent réduire considérablement l'accord pour en arriver, dans bien des cas, à entériner des ententes spécifiques ou partielles. Celles-ci auront alors peu d'effet sur la nature, sur la résolution du conflit, ou sur l'abaissement des tensions entre les parties impliquées dans la négociation (Hampson 1999:357). On peut voir ici comment l'évaluation des agents se fait en fonction de la notion de risque. Dans bien des cas, cette évaluation interfère sur les actions et les décisions des agents. Dans ce cas, cette élément deviendra un élément à considérer lors des rencontres. De plus, pour qu'un agent évalue adéquatement le niveau de risque auquel il est confronté, il devra le faire en fonction de la compréhension réflexive se rapportant à la situation. Lorsque l'évaluation est complétée, il engagera les actions nécessaires pour diminuer les risques encourus. Cette motivation à vouloir diminuer le niveau de risques résulte principalement du besoin des agents à combler ou à maintenir leur niveau de sécurité.

Conséquemment, après lecture de cette synthèse, il devient clair que les négociations n'évoluent pas toujours de façon linéaire comme le soutiennent les études phasiques, mais plutôt qu'elles évoluent selon un processus continu de va-et-vient d'une phase à l'autre. En effet, plusieurs faits démontrent qu'une négociation n'est jamais réellement terminée et qu'elle peut se voir contester à tout moment par l'une des parties en cause, même lorsqu'elle a été entérinée par l'ensemble des parties. Tout comme l'illustration de cas qui suivra, cet exemple démontre comment la fin de pourparlers ne signifie pas toujours la fin du processus de la négociation. Décrit en termes structurationnistes, la fin de la douzième phase ne serait que le début de l'institutionnalisation de l'action des agents. En somme, l'utilisation de la théorie de la structuration en vue de développer un modèle de la négociation internationale contribue à répondre aux critiques énoncées ainsi qu'aux problématiques soulevées au début de ce chapitre. En effet, les avantages à adopter un modèle structurationniste pour décrire une négociation internationale sont multiples. Tout d'abord, il introduit les processus de la négociation tant sous l'angle individuel que sous celui des groupes et de la société. Cela démontre la nécessité de recourir à une approche globale pour traiter de ce sujet. Puis, celui-ci ne présente plus la négociation comme un phénomène fixe, mais plutôt comme un

phénomène continuellement en changement. En outre, le fait d'aborder, dans ce modèle, la notion de pouvoir, de la domination, de la médiation et de la culture concourt à rendre ce dernier plus complet tout en mettant en lumière l'importance que ces notions occupent dans une analyse de la négociation. Finalement, partant du postulat des actions des agents, ce modèle structurationniste contribue à répondre à certaines critiques émises concernant les régulations sociales lors des interactions entre les agents. C'est pour toutes ces raisons que nous croyons que l'utilisation de ce modèle sera celui qui répond le mieux aux critiques, aux problématiques ainsi qu'aux lacunes énoncées afin d'aborder les processus de la négociation internationale. Au chapitre 7, nous nous appliquerons à démontrer et à articuler cette synthèse par l'entremise d'un étude de cas.

## **Chapitre 6**

### **Les changements climatiques**

## 6.0) Introduction

Avant d'aborder les parties essentielles de ce chapitre, il est nécessaire d'exposer les éléments clés de la démarche méthodologique utilisées dans le cadre de cette illustration traitant des négociations sur les changements climatiques. N'ayant pas assisté personnellement aux rencontres et aux négociations qui se sont déroulées sur les changements climatiques de 1995 à 2001, nous avons dû recourir aux transcriptions des procès verbaux jugés les plus exacts ainsi qu'à la documentation la plus récente possible. Ayant évalué différents documents, revues scientifiques et articles de journaux traitant du sujet, nous sommes cependant restés insatisfait de ces sources. Pour combler cette insatisfaction, nous avons fait appel aux informations disponibles sur Internet. Étant conscient de la très grande diversité ainsi que de la multitude de types de sites consacrés à ce sujet, il a été décidé d'arrêter notre choix sur des sites d'organismes officiels traitant de ce sujet, surtout ceux décrivant le mieux l'état et les enjeux de la situation et ceux gérés par les principaux ONG et médias impliqués activement dans le processus de la négociation. Les motivations du choix de consulter ces sites résident essentiellement dans la volonté de maintenir un certain niveau d'objectivité scientifique, dans la préservation de la véracité des faits et dans une couverture exhaustive de ce vaste sujet. En outre, à quelques reprises durant ce chapitre, il sera fait mention, pour étayer nos dires, de l'entrevue accordée par M. Steven Guilbault de Greenpeace. Le choix de citer cette unique entrevue exploratoire directement menée par mon directeur de mémoire M. Gilles Brunel s'explique par l'accessibilité de cette source de même que par l'apport de certaines informations complémentaires qui n'étaient aucunement mentionnées dans les autres sources mises à notre disposition. Il est à noter que M. Guilbault fut directement impliqué pendant une dizaine d'années dans une majorité de rencontres, ce qui en fait un observateur privilégié. À partir de ses témoignages, il a été possible de confirmer ou d'infirmer certaines informations obtenues sur les différents sites Internet.

Ce chapitre se divise en trois sections distinctes. La première section allant du point 6.1 à 6.4 inclusivement recontextualise l'illustration d'un cas afin d'expliquer de façon synthétique la nature du phénomène, les enjeux et l'historicité des événements entourant l'évolution dans la lutte contre les changements climatiques. La seconde section décrit l'évolution des principales étapes qu'a connues la négociation sur ce sujet de 1995 à 2001. Enfin, la troisième section s'appliquera à illustrer le modèle structurationniste de la négociation internationale tel que décrit au chapitre 5 de ce travail. Il est nécessaire de souligner que cette application ne demeure qu'une illustration des possibilités que présente le modèle structurationniste pour décrire et analyser le déroulement d'une

négociation internationale. Dans la présente illustration, nous ne visons à aucun moment l'analyse de cas au sens strict du terme.

### 6.1) Les changements climatiques

Avant d'aborder la négociation sur les changements climatiques, il est essentiel de la recontextualiser autour de faits historiques et d'enjeux âprement discutés par les agents, donc par les États, les organisations et les individus. En effet, il ne se passe pas une journée sans que l'on traite de variations climatiques et de répercussions dévastatrices, de catastrophes naturelles. C'est signe que le monde est entré dans des phases de transformations et de réchauffements planétaires. C'est du moins ce que la plupart des experts affirment. Selon la communauté scientifique, les soubresauts connus les dernières années ne sont pas de simples caprices de la météorologie, mais les conséquences d'un réchauffement planétaire<sup>3</sup>. En 1988, le groupe intergouvernemental d'experts sur l'évolution du climat (GIEC), sous l'égide du Programme des Nations unies pour l'environnement et de l'Organisation météorologique mondiale, a confié à un groupe de 2500 scientifiques le mandat de faire le point sur la question du réchauffement de la planète et sur les impacts possibles des changements climatiques (Mortsch et Andrey 2000:1). Depuis lors, ce regroupement a publié de nombreuses études qui démontrent, notamment, une influence perceptible de l'activité humaine sur le climat global. En outre, la valeur des études du GIEC n'est plus à faire. Une majorité d'États tout autant que des organismes voués à la protection de l'environnement se basent sur leurs études pour démontrer l'urgence de la situation. Cependant, dès les années 80, beaucoup de chercheurs ont essayé de comprendre jusqu'où notre climat réagissait déjà aux effets du réchauffement planétaire. Cette question demeura entière jusqu'au mois de décembre 1999. Alors, deux des plus prestigieux centres de recherche sur le climat de notre planète: le Bureau météorologique de la Grande-Bretagne, connu sous le nom de *Hadley Center*, et l'Université d'*East Anglia*, déclaraient conjointement que: «nos analyses des anneaux d'arbres, d'échantillons de glace, des coraux et des données historiques de l'ensemble de la planète indiquent que la décennie de 1990 a été la plus chaude de ce millénaire» (UK Meteorological Office 1999). Dès lors, le consensus autour du réchauffement climatique ne faisait plus aucun doute. Il devenait maintenant essentiel de trouver des solutions à cette situation.

Pour bien comprendre et évaluer l'étendue des impacts d'un réchauffement, il importe de retourner dans le passé. Depuis la fin du Moyen-Âge, la température moyenne de l'hémisphère nord s'est maintenue à l'intérieur d'une plage très étroite de variation de



moins d'un demi-degré. Le vingtième siècle a cependant connu une hausse spectaculaire pour ainsi grimper jusqu'à plus d'un demi-degré (Fergusson 2001:3). Au cours des 100 dernières années, pour l'ensemble de la planète, le mercure a augmenté en moyenne d'environ 0.6°C degré (Fergusson 2001:3). Pour sa part, le Canada a connu une augmentation de 1.5°C et même de 3°C dans le Grand Nord canadien.<sup>4</sup> Pour bien comprendre l'incidence d'un tel changement, il est nécessaire de remonter à des époques lointaines où la Terre a connu des fluctuations marquées de température. Nous pouvons citer par exemple la période de glaciation d'il y a environ 10 000 ans, alors que la température moyenne de la planète n'était que de 4°C inférieure à celle d'aujourd'hui. Cette variation a eu pour conséquence de recouvrir d'une couche de glace variant de 1 à 4 km d'épaisseur une grande superficie des hémisphères Nord et Sud. Par contre, la communauté scientifique dispose de peu de données sur le phénomène inverse, ce qui rend difficiles les prévisions des conséquences à long terme.<sup>5</sup> Cependant, selon certains calculs, notre planète devrait connaître une augmentation considérable de deux ou même de trois degrés d'ici un siècle<sup>6</sup>. Cette augmentation pourrait avoir des conséquences notables sur notre environnement. C'est pourquoi les experts en environnement s'inquiètent du phénomène du réchauffement de la planète généré par les activités humaines.

Aujourd'hui, les observations sont devenues tellement évidentes qu'on ne peut plus nier notre part de responsabilité.<sup>7</sup> Depuis une dizaine d'années, l'étude des bulles d'air formées dans les carottes glaciaires montre suffisamment ce phénomène de réchauffement. Par l'entremise de carottes de glace, les chercheurs arrivent à déterminer, selon les différentes époques, le niveau de l'accumulation du gaz carbonique (CO<sub>2</sub>), le principal gaz à effet de serre. Ces recherches démontrent qu'il existe un effet de serre naturel sur la planète, effet qui augmente la température moyenne de la planète d'au moins 15°C à 18°C au-dessus du point de congélation.<sup>8</sup> Par conséquent, si le CO<sub>2</sub> augmente en concentration, il en va de même pour la température. Or, selon l'analyse des échantillons recueillis dans l'Arctique canadien par le scientifique canadien Ian Clark, le CO<sub>2</sub> a varié, dans le passé, en fonction des grands changements climatiques: glaciations, périodes de réchauffement, etc.<sup>9</sup> Depuis 160,000 ans, le CO<sub>2</sub> a varié souvent. Cependant, jusqu'à tout récemment, il n'avait jamais dépassé une concentration supérieure à 300 parties par millions (ppm). Depuis le début du XXe siècle, le CO<sub>2</sub> augmente progressivement pour atteindre de nos jours 370 ppm.<sup>10</sup> Cette situation démontre que depuis 100 ans, la concordance avec le réchauffement est hautement significative. Pour sa part, le CO<sub>2</sub> a des propriétés physiques particulières. Chaque fois qu'il est émis, il

s'accumule dans l'atmosphère à quelque 15 km d'altitude où il forme une couche de plus en plus dense (Fergusson 2001:5). Celle-ci agit comme les vitres d'une serre en laissant passer les rayons ultraviolets du soleil, ce qui a pour conséquence de réchauffer la surface du globe. Par contre, lorsque le sol émet de nouveau cette chaleur sous forme d'infrarouge, les rayons sont arrêtés par la couche de CO<sub>2</sub>. Subséquemment, plus cette couche est dense, plus elle bloquera les rayons et contribuera ainsi au réchauffement de la planète (Fergusson 2001:5-8).

D'après le rapport de l'IPCC, organisme qui regroupe des experts de 116 pays, si le réchauffement global se poursuit, les perspectives sont plutôt sombres. Ils ont même défini le seuil critique de CO<sub>2</sub>, environ 700 ppm (parties par million), niveau où le climat risque vraiment de basculer.<sup>11</sup> Si on continue à polluer comme on le fait maintenant, ce seuil serait atteint dans une centaine d'années. Cette augmentation de CO<sub>2</sub> provoquerait un réchauffement de température de dix degrés celsius.<sup>12</sup> Deux des principaux gaz à effet de serre, le dioxyde de carbone (CO<sub>2</sub>) et le méthane (CH<sub>4</sub>) ont atteint dans l'atmosphère des niveaux inégalés depuis au moins les 250,000 dernières années. Le niveau de méthane dans l'atmosphère a doublé depuis le début de l'ère industrielle et il est prévu que le dioxyde de carbone, d'ici 30 à 50 ans, doublera par rapport au niveau de la période préindustriel si notre consommation de pétrole, de charbon et de gaz naturel poursuit sa tendance actuelle.<sup>13</sup>

Tout cela pourrait avoir des conséquences irréversibles sur divers aspects de notre univers: l'économique, le social, le politique et même le géographique par suite de l'élévation du niveau des océans. Un grand nombre de pays pourrait voir leurs industries complètement anéanties par suite des bouleversements climatiques. Selon le Service canadien des forêts, au cours des 20 dernières années, le cinquième de la biomasse de la forêt boréale a été détruit par des feux et aussi des invasions d'insectes.<sup>14</sup> Dans une étude effectuée en 1990 par Environnement Canada, il ressort que des changements climatiques prolongés entraîneront le dépérissement de 80% des forêts actuelles et provoqueront la dévastation de l'industrie forestière tout autant que le dépérissement des populations autochtones.<sup>15</sup> Ainsi, les effets du réchauffement planétaire se font déjà sentir et le Grand Nord canadien, ces changements se manifestent par l'élévation du niveau de la mer et la fonte des glaces en Arctique. Plus au nord, la dégradation du pergélisol pourrait transformer une grande partie de l'Arctique en un vaste marécage, ce qui compliquerait de beaucoup le transport routier, la construction et le maintien des infrastructures comme les barrages hydroélectriques. Pour l'océan Arctique, les

conséquences des changements climatiques prolongés accentueront le retrait de la banquise et réduiront l'habitat du phoque, du morse et de l'ours polaire. Les pays européens risquent également de se voir plongés dans une période de glaciation due au changement des courants marins, d'où le nom «paradoxe européen», attribué par les scientifiques à cette double réalité du réchauffement planétaire.

En somme selon Jean Jouzel, membre du comité de rédaction des rapports de l'IPCC, ce phénomène est très inquiétant et pourrait d'ailleurs devenir un problème planétaire si on double le taux de CO<sub>2</sub> dans l'atmosphère.<sup>16</sup> Dans l'espoir d'une solution à ce problème, la communauté mondiale s'était donnée rendez-vous à Rio en 1992. Cependant, en raison des positions et des intérêts divergents des délégués, cette première réunion inaugura le début d'une convention sur les changements climatiques sans pour autant poser les actions nécessaires à la lutte contre les changements climatiques.

## 6.2) L'historique des négociations sur les changements climatiques

Le Canada a signé la Convention-cadre des Nations unies sur le changement climatique dans un effort international pour régler la question. Au cours de la troisième conférence des Parties (COP-3), tenue du 1<sup>er</sup> au 11 décembre 1997 à Kyoto, au Japon, plus de 10 000 participants se sont rassemblés pour tenter de trouver une solution. Après une semaine et demie d'intenses négociations, officielles ou non officielles, les Parties ont finalement adopté, le Protocole de Kyoto le 11 décembre 1997.

Ce protocole engage les pays mentionnés à l'Annexe I de la Convention de Kyoto à réduire collectivement, entre 2008 et 2012, leurs émissions de six gaz à effet de serre d'environ 5 pour cent en moyenne par rapport au niveau de 1990. Pour le Canada, il s'agit d'une réduction d'environ 6 pour cent. Le protocole établit également l'échange de droits d'émissions et la mise en œuvre conjointe réciproques de permis échangeables et de technologie entre les pays en développement. Ce faisant, il recommande tant aux pays industrialisés qu'aux pays en développement de collaborer à des projets de réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, de continuer à investir dans la science du système climatique, et de déterminer les répercussions possibles tout en actualisant leurs programmes d'intervention afin de faciliter l'adaptation des pays aux changements climatiques.

## 6.3) La période d'avant Rio 1992

La réponse internationale aux changements climatiques commença à prendre forme avec l'élaboration de la Convention-Cadre sur les Changements Climatiques

(CCCC). Conclue en 1992, la CCCC établit un cadre décisionnel qui vise à maîtriser les émissions de gaz à effet de serre (GES). Cette convention a pour objectif de stabiliser à long terme les concentrations des gaz à effet de serre dans l'atmosphère à un niveau qui puisse empêcher toute perturbation anthropique dangereuse du système climatique induite par l'activité des humains. La Convention vise aussi à mettre en place des mécanismes d'adaptation afin de remédier aux changements climatiques pouvant survenir dans le futur. La Convention-cadre n'est pas un plan d'action détaillé pour faire face aux changements climatiques, il s'agit plutôt d'un cadre de principes généraux et d'institutions, un processus permettant une vigilance internationale organisée relativement à ce phénomène. La Convention est conçue pour faire évoluer les dispositions actuelles de l'ensemble des pays en tenant compte du développement des connaissances dans ce domaine, en adoptant des amendements et d'autres protocoles. La Convention-cadre se base sur un principe de prévention récemment reconnu au niveau international. La communauté internationale a en effet accepté le principe de prévention concernant les activités qui présentent des menaces graves et qui engendrent des dégâts irréversibles. Depuis son entrée en vigueur, sept réunions de la conférence des Parties (COP) ont été tenues, ainsi que de nombreux ateliers et des sessions des organes subsidiaires de la CCCC à savoir l'Organe subsidiaire de mise en œuvre (SBI) et l'Organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique (SBSTA). Les pays qui ont ratifié la convention s'engagent à tenir compte du changement climatique afin de réduire sur une base volontaire leurs émissions en GES, émissions qui proviennent en particulier des secteurs de l'énergie, du transport, de la production industrielle, de l'agriculture, de la foresterie et de la gestion des déchets.<sup>17</sup> Le Protocole de Kyoto sur la réduction des gaz à effet de serre est l'aboutissement d'un long processus de négociation à l'échelle internationale.<sup>18</sup>

#### 6.4) La conférence de Rio de 1992

Selon Maurice Strong, secrétaire général de la conférence des Nations unies sur l'environnement et le développement, ce fut un «moment historique pour l'humanité»<sup>19</sup>, alors que 172 gouvernements ont décidé d'intervenir pour assurer le développement durable de la planète. La conférence, que l'on a appelée le Sommet de la Terre, était l'un des plus grands rassemblements de dirigeants mondiaux. Elle s'est tenue à Rio de Janeiro (Brésil) du 3 au 14 juin 1992. Elle souhaitait prévenir, entre autres choses, les changements climatiques à l'échelle mondiale et la disparition biologique d'espèces diverses. Elle conduisit à la signature de cinq conventions. Pendant la conférence, ces conventions ont été signées par les représentants de plus de 150 pays, dont de nombreux chefs d'État et de gouvernement.<sup>20</sup> Durant ce rassemblement, deux conventions et trois

grands textes ont été adoptés: l'Action 21, qui est un plan détaillé d'action mondiale dans tous les domaines du développement durable, la Déclaration de Rio sur l'environnement et le développement d'une série de principes définissant les droits et les responsabilités des États en matière de gestion durable des forêts à l'échelle mondiale.<sup>21</sup> La réunion des chefs d'État et de gouvernement a attiré l'attention mondiale sur la nécessité d'un développement écologiquement rationnel. Pourtant, c'est au cours de séances de négociation à huis clos que s'est fait le gros du travail de la conférence, débouchant sur deux conventions dont l'Action 21, et sur deux déclarations, celle de la Déclaration de Rio et celle sur les principes relatifs aux forêts.

## 6.5) Les sept Cop

### 6.5.1) La conférence des Parties à Berlin ou COP-1 (1995)

Afin de garantir un suivi efficace des dispositions de cette Convention au niveau international, la Convention-Cadre sur les Changements Climatiques (CCCC) fut adoptée le 9 mai 1992 et ouverte à la signature lors de la conférence des Nations unies sur l'Environnement et le Développement, en juin 1992. Elle est entrée en vigueur le 21 mars 1994, 90 jours après la réception de sa 50e ratification.<sup>22</sup> À chaque année depuis, une conférence des Parties (COP) est organisée avec la participation de tous les pays. Il convient de mentionner ici que le concept de Parties servira à désigner tout membre ayant pris part aux négociations concernant les changements climatiques.

La première réunion de la conférence des Parties de la CCCC (COP-1) se déroula à Berlin du 28 mars au 7 avril 1995. Outre l'entente sur un certain nombre de questions importantes intéressant l'avenir de la Convention, les délégués parvinrent à un accord sur la question centrale de la conférence, celle des engagements concrets. Par cette ratification, elle a contribué à faire adopter le Mandat de Berlin qui pavait la voie aux préparations nécessaires en vue de l'adoption d'une convention calquée sur celle de Rio à la COP-3.<sup>23</sup> Cette réunion recommanda l'établissement du Groupe Spécial du Mandat de Berlin (AGBM) chargé de constituer un renforcement des engagements des Parties visées à l'Annexe I au moyen l'adoption d'un protocole et des instruments juridiques relatifs à son application. La COP-1 requit également du Secrétariat d'instituer les actions appropriées pour créer le SBSTA et le SBI<sup>24</sup>. En effet, le rôle du SBSTA consistait à établir des liens entre les études scientifiques, techniques et technologiques, les informations fournies par les organes internationaux compétents et les besoins d'ordre politique de la COP. De son côté, le SBI fut mis en place pour élaborer des recommandations susceptibles d'aider la COP à évaluer l'application de la Convention et à exécuter les décisions qui en relèvent.<sup>25</sup>

On peut citer plusieurs aspects qui ont marqué le déroulement des processus de négociation durant la rencontre de la COP-1. Tout d'abord, cette conférence a institué un nouveau fonctionnement interne afin de se dissocier des pratiques onusiennes et d'assumer des responsabilités et des décisions distinctes nécessaires tout en assurant une application effective des actions à engager. En outre, le déroulement des négociations s'est fait en deux phases parallèles afin de les accélérer. Dans une première phase, des représentants des divers pays entamèrent des réunions les concernant. Puis, dans un deuxième temps, ils délibérèrent séparément afin d'arriver à des ententes possibles. Cette situation s'explique principalement par la variété d'intérêts défendus par chacun des intervenants. De plus, cette conférence permit de mettre en évidence les divergences existantes entre les pays industrialisés signataires de l'Annexe 1, pays détenteurs des ressources, du savoir et des technologies nécessaires pour lutter efficacement contre les changements climatiques<sup>26</sup> avec les pays en développement qui seront les premiers à subir les conséquences des changements sans pour autant disposer des moyens de lutter efficacement. Ce sont d'ailleurs les trois principales sources de conflit à resurgir continuellement lors des sessions subséquentes de négociation. Par suite de ces conflits, plusieurs affrontements ont opposé le G-77/ Chine, les États insulaires (AOSIS), l'Union européenne, les pays exportateurs de pétrole (OPEP) et le groupe Parapluies (Canada, USA, Australie, Japon, Russie et d'autres pays alliés). Par conséquent, cette conférence a contribué à enclencher le fonctionnement institutionnel nécessaire aux futures rencontres, de constituer des groupes de travail afin de réduire les possibilités de divergences, d'exploiter les données scientifiques, de décider du lieu physique de l'administration permanente de l'organisation et de la date de la future session de négociation de la COP-2 fixée à Genève.<sup>27</sup>

Par suite, l'AGBM (Le Groupe spécial non restreint du mandat de Berlin) devait se réunir à huit reprises entre août 1995 et la COP-3 en décembre 1997, où, au cours des trois premières sessions, les délégués focalisèrent leur attention sur l'analyse et la détermination des politiques et des mesures possibles qui devaient permettre le renforcement des engagements des Parties visées à l'Annexe I, la manière dont ces pays pourraient procéder au partage de nouveaux engagements et juger si ces engagements devaient prendre la forme d'un amendement ou d'un protocole d'accord.<sup>28</sup> On chargera, l'AGBM-1, fut chargé d'entamer un processus visant à prendre les mesures d'action appropriées pour l'après 2000, y incluant notamment le renforcement des engagements

des Parties visées à l'Annexe I au moyen de l'adoption d'un protocole ou d'un autre instrument juridique.

À l'AGBM-2, tenu à Genève du 30 octobre au 3 novembre 1995, le débat sur la portée de l'étude analytique se poursuivit et les délégués profitèrent de nouvelles idées concernant le fond et la forme de l'éventuel protocole. Ils devaient examiner la constitution d'un renforcement sur les politiques, sur les objectifs quantitatifs de limitation et de réduction des émissions (QELROs) et sur les traits éventuels du protocole ou d'un autre instrument juridique. Les délégués devaient discuter par ailleurs de la manière dont les pays visés dans l'Annexe I pourraient répartir les nouveaux engagements et de déterminer si ces engagements devaient prendre la forme d'un amendement ou d'un protocole. Les délégués s'accordèrent sur l'ensemble des propositions concernant les nouveaux engagements pour les soumettre à la considération de l'AGBM-4, et sur la façon de conduire les tables rondes sur les politiques, les mesures et sur les QELROs. L'AGBM-4, tenu à Genève du 8 au 19 juillet 1996, termina l'étude approfondie des éléments éventuels du protocole ou d'un autre instrument juridique et sembla prêt à passer à, dès la session suivante, l'élaboration d'un texte de négociation. La majeure partie des discussions porta sur les approches à adopter concernant les politiques et mesures, sur les QELROs, et enfin, sur l'impact probable des nouveaux engagements retenus pour les pays en développement. L'AGBM-4 qui coïncida avec la COP-2, réunie à Genève en juillet 1996, paracheva son analyse approfondie des éléments possibles du protocole, et les États y parurent prêts à élaborer un texte de négociation.<sup>29</sup>

#### **6.5.2) La conférence des Parties à Genève ou COP-2 (1996)**

La COP-2 s'est tenue à Genève en 1996. Elle a entamé l'examen du protocole en vue de la COP-3 : le Protocole de Kyoto.<sup>30</sup> À la conclusion des travaux de la COP-2, les délégués prirent note de la «Déclaration de Genève» qui appelle les Parties à s'entendre sur des objectifs juridiquement contraignants et sur des réductions significatives des émissions de gaz à effet de serre.

D'entrée de jeu, cette conférence s'orienta essentiellement sur le deuxième rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat (GIEC), rapport qui confirmait l'incidence notable des activités humaines sur les changements climatiques. Par ailleurs, selon ce rapport, il devenait essentiel de revoir les prévisions de l'évolution et des conséquences des changements au niveau mondial de manière à accélérer les mesures à prendre dans l'avenir. En outre, ce rapport invitait les pays à agir rapidement afin d'adopter des mesures de précaution cohérentes, d'engager les actions et

les ressources nécessaires pour lutter efficacement contre les changements climatiques.<sup>31</sup> Bien qu'une majorité de pays reconnaissait l'importance d'engager des actions concrètes, des divergences s'accrochèrent lors des négociations entre les divers participants en ce qui a trait à ces actions et aux ressources nécessaires pour y répondre. Compte tenu de l'accélération des changements climatiques, plusieurs Parties dont les États-Unis demandèrent de déployer des efforts supplémentaires afin d'atteindre les objectifs envisagés et de constituer un cadre juridiquement contraignant afin de sévir contre les pays qui ne voudraient pas se conformer à une baisse de production des émissions de GES ou gaz à effet de serre. De plus, les Parties exigèrent des pays non concernés par l'Annexe 1, de s'impliquer activement en réduisant volontairement leurs productions nationales de GES. En réponse, le G-77/Chine et l'OPEP utilisèrent toutes les tactiques et les tractations possible dont ils disposaient pour éviter tout nouvel engagement de leur part<sup>32</sup>. Ils prétendirent qu'ils ne disposaient pas des ressources nécessaires pour ce faire et qu'ils n'étaient pas responsables des changements climatiques. Du côté de l'UE, les pays demandèrent une réduction de 15% de GES du niveau d'émission de 1990 de la part des Parties de l'Annexe 1.<sup>33</sup> Pour n'être pas arrivés à des résultats acceptables lors des négociations, les Parties décidèrent de remettre leurs discussions à la future COP (COP-3). Entre-temps, ils essaieraient de constituer un consensus à l'intérieur des assemblées de l'AGBM, du SBI et du SBTI.

Par la suite, l'AGBM-5 se réunit à Genève du 9 au 18 décembre 1996 afin de se pencher sur le renforcement des engagements, des éléments sur les causes des frictions et sur les instruments juridiques à inclure lors des futures conférences. Les délégués devaient décider des mécanismes susceptibles d'accorder une certaine souplesse au niveau de la réalisation des objectifs quantitatifs de limitation et de réduction des émissions pour les pays de l'Annexe 1.<sup>34</sup> Les délégués adoptèrent des conclusions réclamant du secrétariat la rédaction d'une compilation-cadre comprenant des propositions pour approfondir l'examen du sujet. Alors que le protocole était élaboré durant les sixième et septième sessions de l'AGBM, respectivement en mars et en août 1997, les délégués devaient compléter un texte en procédant à la combinaison ou à l'élimination de certaines dispositions qui englobent les nombreuses propositions avancées, notamment celle de l'UE qui privilégie une baisse de 15%, d'ici l'an 2010, des niveaux de 1990 des trois gaz à effet de serre.<sup>35</sup>

L'AGBM-6 se déroula à Bonn du 3 au 7 mars 1997. Les délégués s'y réunirent en groupes officieux pour échanger leurs points de vue et réduire à l'essentiel le texte de la



compilation-cadre en combinant un certain nombre de propositions ou en éliminant les dispositions répétitives. La dernière session de l'AGBM se déroula du 22 au 31 octobre 1997 à Bonn. Les délégués y affinèrent le texte de la négociation du protocole et les instruments juridiques à adopter. L'AGBM-8 fut suspendue jusqu'à la veille de l'ouverture de la COP-3 à Kyoto pour favoriser la poursuite des consultations informelles sur les différents points en suspens, tels que ceux du nombre de GES à inclure, du financement, des objectifs annuels à rencontrer de la part de chacune des Parties, et des notions relatives aux puits absorbants.

### 6.5.3) La conférence des Parties à Kyoto ou COP-3 (1997)

Après la session de reprise de l'AGBM, qui se déroula le 30 novembre 1997, la COP-3 s'ouvrit officiellement le 1<sup>er</sup> décembre à Kyoto au Japon. Le Protocole de Kyoto s'inscrivait dans le prolongement du Sommet de la Terre tenu en 1992, à Rio de Janeiro au Brésil. À l'époque, ce fut l'une des plus importantes conférences des Parties. La troisième conférence des Parties (COP-3) de la CCCC se déroula en présence de 10 000 participants y compris des délégations gouvernementales et des représentants d'organisations intergouvernementales, d'ONG et de la presse. Lors de la réunion des dignitaires, on assista à des déclarations de la part de 125 ministres.<sup>36</sup> Durant les dix jours de la réunion les délégués devaient se réunir tant en plénière qu'au sein d'une grande commission sessionnelle (GC) pour l'adoption d'un protocole ou d'autres instruments juridiques, et sur des questions ayant trait aux méthodologies d'estimation des sources d'émission et des puits d'absorption. Les réunions s'activaient sur une base de 24 heures par jour ne laissant peu de répit aux délégations.

Au terme d'intenses négociations, les délégués devaient s'entendre sur un protocole à la CCCC, protocole qui devait engager les pays industrialisés et les pays en transition vers une économie de marché de réduire leurs émissions de gaz à effet de serre. Dans le Protocole de Kyoto, les Parties mentionnées à l'Annexe I de la CCCC acceptèrent des engagements qui visaient la réduction de leurs émissions générales concernant six gaz à effet de serre d'au moins 5,2% par rapport à leurs niveaux de 1990, entre 2008 et 2012. Le protocole établit également un échange des droits d'émissions, par «la mise en œuvre conjointe» entre pays industrialisés et le «mécanisme pour un développement propre» (MDP) pour encourager la réalisation de projets conjoints de réduction d'émissions entre pays industrialisés et pays en développement, cet engagement étant assorti d'objectifs différenciés pour la plupart de ces pays.<sup>37</sup> Les trois gaz les plus importants (CO<sub>2</sub>, CH<sub>4</sub> et N<sub>2</sub>O) sont mesurés par rapport aux niveaux de

1990, tandis que les gaz ayant une durée de vie plus longue (hydrofluocarbures, perfluocarbones et hexafluorures de soufre) le sont en fonction du choix de chacune des Parties selon le niveau de 1990 ou celui de 1995. En accord avec une réduction globale de 5,2% des émissions dans les pays développés, l'Union européenne s'engageait à diminuer ses émissions en GES de 8%, les USA de 7%, le Japon de 6%. En outre, certains pays étaient autorisés, compte tenu de leur situation particulière, à augmenter leurs émissions durant cette période de 10% (Islande) et 8% (Australie). Cependant, la Chine, deuxième pollueur du monde, obtint une exemption.<sup>38</sup> Cette exemption allouée à six pays devrait avoir des conséquences importantes jusqu'à maintenant sur le déroulement des négociations, notamment sur la stratégie et les actions posées par les États-Unis à l'égard du G-77/ Chine. Nous y reviendrons ultérieurement.

Pour encourager les pays industrialisés à s'acquitter de leurs engagements à un moindre coût, le protocole a aussi défini trois mécanismes de flexibilité. Le Protocole établit également trois mécanismes pour aider les Parties visées à l'Annexe I à concrétiser leurs objectifs nationaux de manière efficace du point de vue financier. Les mécanismes incluaient un système d'échange des droits d'émissions ou de permis d'émissions négociables (PEN), une mise en œuvre conjointe (JI) de projets de réduction d'émissions entre les Parties visées à l'Annexe I, et le Mécanisme pour un Développement Propre (MDP) dans le but d'encourager les projets conjoints entre les Parties visées à l'Annexe I et celles non visées à cette même annexe (les pays en développement).<sup>39</sup> Grâce à ce marché, les pays industrialisés obtiendront des crédits de réduction d'émissions en aidant les pays en transition ou en développement à se doter d'équipements propres. Ceux d'entre eux qui sont très pollueurs pourront aussi acheter des crédits de réduction d'émissions à d'autres pays industrialisés moins pollueurs. En outre, les pays développés doivent inclure, dans leurs programmes nationaux, des mesures en vue de promouvoir, de faciliter et de financer le transfert de technologies vers les pays en développement pour les aider à lutter contre les effets néfastes des changements climatiques.<sup>40</sup>

Alors qu'à Kyoto les délégués s'accordèrent sur les objectifs de réduction des émissions et sur les méthodes à employer, on laissa aux réunions ultérieures le soin de fixer la majeure partie des règles et des détails opérationnels qui devaient déterminer la manière par laquelle ces coupes seraient réalisées ainsi que la façon de mesurer et d'évaluer ces coupures<sup>41</sup>. À cette date, 84 pays avaient ratifié le protocole, mais la plupart des 186 Parties attendaient toujours l'issue des négociations pour décider de ratifier ou non cette entente. Avant d'entrer en vigueur, le protocole devait être ratifié par 55 Parties

signataires de la CCCC, notamment les Parties visées à l'Annexe I, ce qui représentait au moins 55% du total des émissions de dioxyde de carbone au titre de l'année 1990. À ce jour, 40 Parties seulement, dont un pays cité à l'Annexe I, la Roumanie, ont ratifié le protocole<sup>42</sup>. Le Protocole de Kyoto laisse cependant aux pays une certaine marge de manœuvre en ce qui concerne les moyens d'atteindre ces objectifs. C'est pourquoi, on a prévu certaines mesures dérogatoires. D'abord, le mécanisme de développement propre (MPD) procure aux pays industrialisés le moyen d'obtenir des crédits d'émissions s'ils acceptent de financer des projets de réduction d'émissions dans les pays en développement. D'ici 2012, une aciérie américaine qui devait réduire de 1000 tonnes ses rejets de carbone, pourra financer une vieille aciérie indienne ou russe pour effectuer la même réduction, mais à un coût beaucoup moins élevé. De plus, l'élaboration d'un programme d'échange de droits d'émissions octroie aux pays, détenteurs d'une technologie la possibilité de réduire leurs émissions afin de vendre aux pays intéressés un permis équivalant à la réduction des GES pour se procurer des droits d'émissions supplémentaires. Les États-Unis proposèrent en échange de leur ratification au protocole, cette idée de permis négociables.<sup>43</sup>

Cependant, selon les experts qui ont participé à cette réunion, le Protocole de Kyoto ne suffira pas à lui seul pour enrayer le processus des changements climatiques et il faudra que les pays prennent un engagement supplémentaire dans ce processus de réduction.<sup>44</sup> Lors de cette conférence, deux des points d'achoppement consistaient essentiellement à un engagement volontaire et à une implication des pays en voie de développement (PVD). Ces points opposèrent le G-77/Chine appuyé par l'UE aux autres pays industrialisés, et surtout aux USA. Dans les faits, le groupe Parapluie, avec les États-Unis en tête, exigèrent des mesures d'engagements concrets de la part des PVD. Autrement, ils refuseraient de ratifier le protocole. En outre, les États-Unis introduisirent le concept de commercialisation du droit de pollution et ils obtinrent un appui majoritaire des pays industrialisés afin de pouvoir obtenir des crédits de pollution de la part des pays qui n'attendraient pas leur niveau maximal de pollution pour lequel ils avaient droit. À la suite de la volonté de certains pays industrialisés d'obtenir ce droit, une véritable coalition se forma dont firent partie le G-77/ Chine, OPEP, AOSIS et dans une certaine mesure l'UE, qui démontrèrent une opposition vive à ces revendications. Subséquemment, ils revendiquèrent un traitement équitable, car une majorité de pays n'ont pas les ressources financières nécessaires pour les obtenir. Il faut ajouter que la commercialisation des droits de pollution dont ils pouvaient se prévaloir reviendrait à annuler les efforts de la réduction des niveaux d'émissions de GES.<sup>45</sup> Étant donné les positions divergentes des différentes

coalitions sur ce dossier, le président décida de réunir leurs délégués en réunion informelle pendant la majeure partie de la conférence. En outre, ce dossier provoqua d'énormes tensions à l'intérieur des groupes de l'UE et du G-77/Chine. D'une part, l'UE éprouva des difficultés à convaincre le Royaume-Uni de s'opposer à cette notion, et, d'autre part, la Chine se vit énormément contestée à l'intérieur de cette coalition. Les dissensions aidèrent les États-Unis à convaincre le Brésil d'appuyer leur position. Faute d'informations, d'expertises et de compréhension de ce sujet, les observateurs d'ONG affirmèrent que l'Amérique latine et l'Amérique du Sud obtinrent une explication détaillée de la part des spécialistes des États-Unis sur les bienfaits à retirer de l'adoption de cette position.<sup>46</sup> À la fin de cette 3<sup>e</sup> conférence, le président mit en garde les Parties contre le danger de faire déraiper le processus et il leur conseilla d'assouplir leurs positions. Puis à la toute fin, on parvint à un début de compromis et on décida, faute de temps, de renvoyer à des comités l'étude de ce dossier afin de le reprendre pour en rediscuter à la 4<sup>e</sup> conférence.

Deux autres enjeux trouvèrent une solution lors de ces négociations, celui de la notion de puits d'absorption de carbone (LULUCF) et celui de la mise en œuvre conjointe (JI)<sup>47</sup>. Tout d'abord, l'ensemble des pays devrait comptabiliser les émissions de GES en proportion de la pollution émise par leurs industries et du taux d'absorption de ces émissions par les forêts et les terres agricoles. Plus la superficie de forêts et de terres agricoles d'un pays est grande, plus il pourra obtenir un niveau d'absorption de ces GES et plus il pourra polluer ou vendre des crédits aux autres pays pollueurs. Par conséquent, la notion du LULUCF est en relation directe avec le droit de commercialisation de la pollution des pays. Ce point de vue fut l'objet de contestation, notamment de la part de l'UE, qui dispose d'un complexe industriel lourd tout en disposant de peu de superficie agricole et forestière restreinte pour pallier à la production de GES émise. Conséquemment, les pays de l'UE seraient ceux qui écoperaient le plus à l'adoption de cette résolution. Par ailleurs, la mise en œuvre conjointe (JI) fut élaboré dans le but de transférer aux PVD des technologies et un savoir pour leur permettre de participer activement à la réduction des GES tout en instituant un partenariat avec les entreprises des pays industrialisés et avec leurs complexes industriels. Lorsque de telles entreprises participeraient à l'implantation des technologies dans les pays en voie de développement, ils pourraient transférer une partie des crédits de pollution qu'ils auraient ainsi obtenus, par leur implication, des pays industrialisés auxquels ils seraient affiliés. Cette mesure aurait pour effet d'harmoniser les niveaux de pollution sans affecter les coûts de production ou de dépollution. Par contre, faute de temps, les délégués préférèrent transmettre le dossier

(JI) à des sessions ultérieures de négociation afin de mieux comprendre l'ensemble des implications et de consulter leurs instances réciproques<sup>48</sup>.

En outre, tout le long de COP-3, les États-Unis maintinrent des contacts permanents avec leurs principaux partenaires, tant à l'intérieur de la conférence que par communications téléphoniques entre les responsables des États alliés.<sup>49</sup> De plus, selon l'Ambassadeur Slade de Samoa, «l'AOSIS maintint sa voix moralisante au sein du G-77/Chine» et «continua à représenter la portée morale de la Convention et du Protocole de Kyoto».<sup>50</sup> En outre, l'AOSIS a souvent fait l'objet de contestations et fut mis à l'épreuve au sein du G-77/Chine en faisant obstacle aux revendications de l'OPEP, car ils étaient au nombre de ceux qui avaient le plus à perdre. En outre, les différents ONG et certains membres des médias jouèrent un rôle central parallèle à celui des négociations officielles.<sup>51</sup> Leurs spécialistes fournirent aux négociateurs de certains pays les informations et les analyses dont ils disposaient afin d'influencer l'orientation de certains dossiers en particulier celui de la commercialisation des droits de pollution et celui des puits absorbants.<sup>52</sup> Finalement, selon un des représentants de l'équipe de négociation américaine, étant donné que les États-Unis sont considérés actuellement comme le plus gros pollueur à l'échelle planétaire, leur position intransigeante envers les PVD repose essentiellement sur l'espoir de gagner du temps pour eux et pour le reste du monde afin de retarder la mise en œuvre de ce protocole et pour n'avoir pas à assumer les frais relatifs à son application.<sup>53</sup>

À la suite de la réunion de Kyoto, les organes subsidiaires SBSTA et SBI se réunirent du 2 au 12 juin 1998 à Bonn, en Allemagne. Le SBSTA-8 s'accorda sur l'élaboration d'un certain nombre de conclusions qui portaient, entre autres, sur la coopération avec les organisations internationales, les questions méthodologiques, l'éducation et la formation. Pour sa part, le SBI-8 parvint à des conclusions sur les communications nationales, sur le mécanisme financier et sur une seconde révision des engagements des Parties concernées à l'Annexe I. Après un examen conjoint par le SBI et le SBSTA et les débats au sein du groupe de contact sur les mécanismes de souplesse, les délégués ne parvinrent à s'accorder que sur un document de compilation renfermant les propositions avancées par le G-77/Chine, l'UE et les États-Unis concernant les sujets de discussion et les cadres d'exécution de la mise en application du Protocole de Kyoto.<sup>54</sup>

#### **6.5.4) La conférence des Parties à Buenos Aires ou COP-4 (1998)**

La quatrième conférence des Parties (COP-4) se déroula du 2 au 13 novembre 1998 à Buenos Aires, en Argentine. Plus de 5.000 participants devaient prendre part à ses

travaux pour établir un programme de travail visant à parvenir à un accord sur les détails opérationnels du protocole et le renforcement des mécanismes afin de décider comment mettre en application l'action la CCCC.<sup>55</sup> A l'issue de plusieurs séances de négociations informelles et d'une séance plénière finale qui se prolongea, les Parties adoptèrent le plan d'action de Buenos Aires (PABA) qui traduisait leur détermination de renforcer la mise en application de la Convention et de préparer l'entrée en vigueur du Protocole de Kyoto. Cette volonté démontra la détermination des parties à renouveler leur intention de procéder à l'application de cette convention.<sup>56</sup>

Lors de cette réunion, les Parties fixèrent une date butoir, celle de la sixième conférence pour l'élaboration d'un plan d'action détaillé où ils devraient parvenir à un accord sur un ensemble de points.<sup>57</sup> Parmi les sujets importants qui nécessitaient une résolution, on inclut celui des règles destinées à encadrer les mécanismes, le contrôle de la conformité aux obligations par les différents pays, et les méthodes à suivre dans la comptabilité des émissions et des réductions d'émissions aux niveaux nationaux. Les règles appelées à régir les crédits en matière de suppression du gaz carbonique, par le biais des puits de fixation du carbone, devaient être également traitées. Parmi les questions relevant de la CCCC qui nécessitaient une résolution, l'assemblée accorda la priorité à la concentration des efforts sur le renforcement des capacités, sur la mise au point du transfert des technologies, et sur l'aide à apporter aux pays en développement dans le cadre de la lutte contre le changement climatique.<sup>58</sup>

La conférence de Buenos Aires fut marquée par deux événements. Tout d'abord, le pays hôte de la conférence, l'Argentine, se retira de la position du G-77/Chine pour s'engager formellement à réduire volontairement son niveau de GES. Par la suite, l'Argentine essaya d'introduire, avec l'appui du groupe Parapluie, un amendement à l'ordre du jour afin que le G-77/Chine s'engage dans la même voie. Ces actions eurent pour conséquence de soulever la suspicion de la part du G-77/Chine envers les pays industrialisés pour le reste des pourparlers.<sup>59</sup> En moins de 24 heures, par la signature du Protocole de Kyoto, l'engagement de l'Argentine fut suivi en synchronie à New York par le président américain Bill Clinton. Néanmoins, compte tenu du fonctionnement interne du processus de ratification par les États-Unis, des voies s'élevèrent au Sénat pour dénoncer cette signature et pour réaffirmer que l'engagement de Bill Clinton allait à l'encontre de la résolution Bird-Hagel, votée un an auparavant et qui stipulait que «les États-Unis ne doivent pas signer un protocole exemptant les PVD des engagements juridiques contraignants ou causant un sérieux préjudice à l'économie de ce dernier».<sup>60</sup> Par

conséquent, sans l'appui du Sénat, il devint impossible au président de ratifier cette entente. En d'autres termes, l'engagement pris par le président demeurait sans portée réelle.

En outre, le changement de position de l'Argentine, pays hôte, eut pour conséquence de créer des divergences majeures entre les Parties. Par la suite, il devint difficile aux délégations de négocier sur une base formelle. La présidente de cette conférence, Madame Maria Julia Alsogaray, Secrétaire d'État aux ressources naturelles et au développement durable de l'Argentine, convoqua plusieurs sessions de négociations informelles afin de dénouer l'impasse et d'assouplir les différentes positions des délégations.<sup>61</sup> Durant cette conférence, le G-77/Chine la critiqua ouvertement sur son rôle de participante. Elle trahissait ces prétentions à l'impartialité. En effet, elle proposa de mener des consultations officieuses sur le sujet des engagements volontaires des PVD en dépit de la ferme opposition de ces pays. Par contre, certains pays d'Afrique et d'Amérique du Sud commencèrent à se distancer du G-77/Chine afin d'exprimer un intérêt marqué pour l'approche de l'Argentine. Encore aurait-il fallu que les questions du financement, des ressources allouées et du transfert technologique soient résolues pour qu'ensuite ils puissent s'engager dans la même voie que celle du pays-hôte.

Étant donné que cette conférence compta une multitude de réunions informelles et qu'il n'était possible d'accéder à ces conférences qu'au moyen d'une invitation de la présidence, plusieurs pays furent réduits à un simple rôle d'observateur sans pouvoir intervenir réellement dans les débats. À plusieurs reprises, on invita le G-77/Chine à participer à ces négociations informelles. Cependant, la Chine affirma que « les consultations informelles proposées risquaient de mettre en péril la neutralité de la présidence » et se refusa d'y participer.<sup>62</sup> Quoique les États-Unis aient commencé à se rendre compte des résultats de leur stratégie, stratégie qui consistait à poser des conditions à leur adhésion par un engagement volontaire des PVD, cette position intransigeante résulta en un refus équivalent des PVD à engager des actions tangibles pour appliquer le Protocole de Kyoto.<sup>63</sup> Par conséquent, la conférence de Buenos Aires se traduisit par un report des négociations aux réunions ultérieures préparatoires du SBI-9, du SBSTA-9 et à la réunion de Bonn (COP-5). De plus, le plan de Buenos Aires fut entériné par l'ensemble des pays afin que les négociations, sans s'arrêter à cette conférence, en arrive à des compromis acceptables lors des réunions suivantes. Par suite de la complexité des négociations et des échéanciers à respecter, plusieurs observateurs commencèrent à douter de la possibilité pour les Parties de parvenir à des ententes.<sup>64</sup>

Un grand nombre de réunions formelles et informelles furent tenues au cours des années 1999 et 2000 pour aider à mettre en place les bases de l'accord à conclure lors de la COP-6.<sup>65</sup> Au cours des deux semaines que devait durer la réunion, les délégués délibérèrent, durant le SBI-9 et le SBSTA-9, sur les décisions à prendre aux deux conférences suivantes des Parties (COP-5 et COP-6). Le SBSTA se consacra à des thèmes tels que les communications des pays mentionnés à l'Annexe I, les questions méthodologiques et la mise au point de leur transfert technologique. Pour sa part, le SBI examina les questions administratives et financières ainsi que les communications des pays non concernés à l'Annexe I. Durant les sessions du SBI et du SBSTA, les délégués discutèrent des mécanismes du Protocole de Kyoto, du respect des obligations et des conséquences de leur non-respect.<sup>66</sup> Ces sessions aboutirent à des échanges divergents qui forcèrent les Parties à se réfugier dans des discussions stériles qui ne laissaient aucunement place à des compromis acceptables.<sup>67</sup>

#### 6.5.5) La conférence des Parties à Bonn ou COP-5 (1999)

La cinquième conférence des Parties se tint à Bonn en Allemagne. Ses travaux visaient à concrétiser le plan de Buenos Aires. Lors de cette conférence, les sujets critiques provinrent principalement des règles qui devaient encadrer les mécanismes, du régime à suivre pour voir au respect des obligations par les différents pays, des méthodes à suivre pour comptabiliser les émissions et les réductions d'émissions au niveau national, du renforcement des capacités, des transferts et de la mise au point des technologies, et de l'aide à apporter aux pays en développement (COP-6). Par suite de la COP-6, les positions politiques autour des thèmes clés restèrent tranchées. On manifesta peu de signes de la volonté de parvenir à quelques compromis afin de réaliser une avancée notable.<sup>68</sup>

Cette absence d'un dynamisme capable d'en arriver à des compromis provenait essentiellement de positions extrêmes quant aux issues et aux solutions recherchées. En outre, des dissensions eurent lieu dans le groupe du G-77/Chine. En effet, l'Arabie Saoudite, qui devait être le porte-parole de cette coalition, privilégia davantage ses propres intérêts et ceux de l'OPEP que ceux du groupe qu'elle devait représenter.<sup>69</sup> Compte tenu des échéanciers serrés, le groupe Parapluie augmenta la pression afin d'en arriver à une résolution qui inclurait de nouveaux engagements des PVD.<sup>70</sup> De son côté, la Chine demandait l'implication des pays industrialisés dans le transfert des ressources financières, des connaissances et des technologies favorables à leur engagement dans le processus de Kyoto. Par conséquent, étant donné la stagnation des négociations, les



délégations décidèrent de constituer un groupe facilitateur composé majoritairement de pays ne faisant pas partie de l'Annexe 1. Afin d'assurer un bon équilibre géographique, les Parties décidèrent de nommer cinq experts de l'Afrique, cinq de l'Asie, cinq de l'Amérique du Sud et des Caraïbes et six des Parties de l'Annexe 1. Selon des observateurs à cette conférence, le but de la constitution de ce groupe facilitateur était « de nature à réduire l'anxiété de certains PVD » et de renouveler les conditions susceptibles d'améliorer le déroulement des négociations afin d'en arriver à un meilleur accès aux ressources et aux financements pour les PVD.<sup>71</sup>

Au cours des discussions, le G-77/Chine proposa que la prochaine conférence (COP-6) se déroule au mois de novembre 2000. Or, les États-Unis, le Canada, l'Australie, et la Nouvelle Zélande préféraient voir la conférence se dérouler durant l'année 2001. Leur objectif était de repousser cette conférence afin de laisser la chance aux réunions et aux négociations parallèles de pouvoir trouver une entente favorable à l'ensemble des parties.<sup>72</sup> Cependant, l'UE pensa que le fait de reporter cette conférence laisserait peu de marge de manœuvre pour arriver à établir un échéancier acceptable et elle trouvait inacceptable qu'un délai supplémentaire soit ainsi accordé.<sup>73</sup> Faute d'un accord réel, cette conférence souleva peu de passions et elle se termina ainsi plutôt que prévu.

#### 6.5.6) La conférence des Parties à La Haye ou COP-6 (2000)

La COP-6 se tint à La Haye, aux Pays-Bas, du 13 au 25 novembre 2000. Cette conférence était déterminante pour la survie du Protocole de Kyoto. En effet, elle avait pour objectif de préparer la mise en application concrète du Protocole par une ratification généralisée des Parties. Au cours de la seconde semaine des négociations, le président de la COP-6 tenta de faciliter la progression sur les nombreux points politiques et techniques controversés en les regroupant en quatre ensembles distincts: (1) le renforcement des capacités, le transfert des technologies, les effets adverses, et les directives à fournir au mécanisme de financement, (2) le mécanisme d'évaluation des puits, (3) l'utilisation des sols, les changements intervenus dans l'utilisation des sols et la foresterie (LULUCF), et (4) la mise en conformité des obligations, des politiques et des mesures (P&Ms) afin d'élaborer des rapports d'évaluation selon le cadre des Articles 5 (questions méthodologiques), 7 (communication des données) et 8 (évaluations des informations) du protocole. Les négociations n'aboutirent pas.<sup>74</sup> Une des raisons en était le non-respect par les pays industrialisés des engagements qu'ils avaient pris. Une autre raison provenait des divergences, entre les États-Unis et l'Union européenne, divergences relatives à l'utilisation des puits de carbone pour l'absorption des GES.<sup>75</sup> Comme les

délégués n'avaient pas réussi à réaliser un accord, ils décidèrent de suspendre la COP-6 pour consulter leurs instances respectives et pour diminuer les tensions relatives aux divergences exprimées afin de reprendre le processus de la négociation durant la deuxième partie de cette conférence, reportée six mois plus tard, au mois de juillet à Bonn.<sup>76</sup>

On convoqua un certain nombre de réunions et de consultations eurent lieu après la première partie de la COP-6, dans un effort de remettre les négociations sur la bonne voie. La deuxième partie de la COP-6 et la quatorzième session des organes subsidiaires de la CCCC eurent lieu à Bonn, en Allemagne, du 16 au 27 juillet 2001. Du 16 au 18 juillet, les délégués se réunirent au sein de groupes fermés de négociation pour tenter de réduire les divergences portant sur les libellés des décisions et concernant un éventail de sujets touchant au protocole et à la CCCC, dont les questions financières, les mécanismes, le respect des obligations, et le thème de LULUCF. Bien que des projets de décisions aient été approuvés sur plusieurs questions clés, les délégués ne parvinrent pas à terminer leur travail sur les thèmes des mécanismes, sur le respect des obligations et de LULUCF, ainsi que sur les mesures de la gestion des forêts. Comme ces questions n'étaient pas encore réglées, les délégués décidèrent de reporter leur négociation à la session suivante, la septième conférence des parties de la Convention sur les changements climatiques (COP-7), qui devait se tenir à Marrakech au Maroc. En somme, la conférence de La Haye se solda par un échec.

En fait, comment expliquer cet échec? A priori, l'analyse de cette conférence présente plusieurs indices quant aux raisons de cet état de chose. Tout d'abord, l'annonce de George Bush selon laquelle les États-Unis, à la suite d'un vote décisif au Sénat, ne ratifieraient pas le Protocole de Kyoto sans un engagement clair de l'ensemble des Parties. Ce fut un message sans équivoque du peu de chances de succès réel, en l'absence de la participation active des États-Unis. Cette annonce eut pour conséquence de ralentir l'ardeur des négociateurs, de semer le pessimisme et de provoquer une activité diplomatique sans précédent entre l'UE et les États-Unis afin de les encourager à renouveler leur participation au processus engagé dans la lutte contre les changements climatiques.<sup>77</sup> Les tractations portèrent en partie leurs fruits, car les États-Unis acceptèrent de participer en tant qu'observateurs à la COP-6, sauf pour la question des puits de carbone, qu'ils estimèrent comme la question principale à l'origine de la discorde. En outre, cette volonté de ne pas ratifier l'entente avait pour autre conséquence d'entraîner le repli du Japon, du Canada et de l'Australie.<sup>78</sup> Subséquemment, l'Union européenne aurait

porté à elle seule le fardeau et les coûts des changements climatiques, d'où le déploiement d'efforts diplomatiques afin de convaincre les diverses Parties à revenir à la table des négociations.

Par ailleurs, en raison des positions extrêmes exprimées par l'ensemble des intervenants lors de cette conférence, le président tenta de trouver un compromis acceptable. En premier lieu, il décida d'introduire, dans les séances informelles des dignitaires, un médiateur chargé de concilier les points de vue des participants. Puis, en deuxième lieu, il fit circuler une note à l'adresse des Parties afin de proposer des voies possibles pour dénouer l'impasse. Finalement, les délégués prirent la décision de scinder cette sixième conférence en deux parties, dont la deuxième se tiendrait six mois au plus tard afin de permettre aux délégations de consulter leur pays respectif et d'évaluer les avantages et les inconvénients des solutions proposées.<sup>79</sup> Sur ce dernier point, le report de cette conférence à six mois eut pour effet d'augmenter substantiellement la pression sur les ministres et les représentants des pays. Après l'échec de la première session de la COP-6, ils ne pouvaient subir un deuxième échec sous peine de répercussions déplorables pour l'ensemble du processus de négociation.<sup>80</sup> Cette deuxième session de négociation ne réussit pas à obtenir des compromis acceptables. Faute de temps et d'une volonté claire, les délégués durent reporter leurs travaux à des conférences subséquentes afin de ne pas porter l'odieux des responsabilités de cet échec. Le sommet du G-8 ou groupe des huit pays les plus industrialisés se tenait parallèlement à cette conférence. Les Parties de la COP-6 profitèrent de cette réunion pour déléguer une partie des choix décisionnels afin de trancher les litiges qui les opposaient. Cette manœuvre avait pour but d'esquiver l'odieux de l'échec des négociations de la COP-6.<sup>81</sup> Toutefois, les ministres réunis à la conférence du G-8 se refusèrent à endosser cette responsabilité.

#### **6.5.7) La conférence des Parties à Marrakech ou COP-7 (2001)**

Cette dernière conférence des Parties se tint à Marrakech du 29 octobre au 9 novembre 2001. Elle succéda à la conférence COP-6 de Bonn de la fin juillet de la même année. Lors de la COP-7, les attentes et les espoirs d'une entente étaient grands. La conférence de Marrakech devait permettre la mise en place des institutions nécessaires à l'application du Protocole de Kyoto.<sup>82</sup> Les pourparlers traitèrent essentiellement des questions des transferts technologiques et d'un soutien financier aux PVD afin de leur permettre d'affronter adéquatement les conséquences négatives des changements climatiques. De plus, on y discuta des moyens pratiques pour mettre en œuvre le Protocole de Kyoto et pour obtenir la ratification de ce protocole de la part des pays

industrialisés. En outre, on accorda aux pays industrialisés, qui avaient implanté des technologies propres et qui avaient transféré des ressources dans les PVD depuis 2000, de bénéficier de crédits équivalents à leurs propres calculs des émissions de GES. Lors de cette conférence, certains pays soulevèrent l'injustice de l'application du protocole et l'impact considérable qu'il aurait sur leurs économies respectives. Ce fut notamment le cas des pays producteurs de pétrole (OPEP) qui demandèrent un dédommagement pour les pertes encourues par l'entremise du fonds financier alloué aux PVD dans le cadre de ce protocole. En somme, avec l'annonce au mois de mars 2000 du retrait des États-Unis de la table de négociation, de nouvelles revendications de l'OPEP, de nouvelles demandes de la Russie et du Japon de rehausser l'importance des puits de carbone dans le calcul des GES, et des revendications du groupe Parapluie pour un adoucissement des sanctions et des engagements, les négociations s'annonçaient ardues et difficiles.

Lors de cette conférence, on utilisa plusieurs tactiques de négociation. Les négociateurs russes et japonais joignirent leurs efforts en vue d'obtenir gain de cause pour modifier à la hausse l'importance des puits de carbone dans le calcul des GES. Leur but visait à doubler l'importance accordée aux puits pour ainsi augmenter la capacité de la Russie à absorber ses propres GES et ainsi à pouvoir vendre des crédits de pollution au Japon. Dans les faits, le gouvernement japonais craignait que la Russie soit incapable, dans l'état actuel du protocole, de pouvoir vendre un nombre suffisant de crédits afin de remplir, à son tour, leurs engagements de réduire de 6%, tel que convenu lors de la COP-3.<sup>83</sup> Ils obtinrent gain de cause dans ce dossier.

Lors des négociations, en profitant de l'ensemble des règlements dont ils disposaient afin de ralentir considérablement le déroulement et les décisions de cette conférence, l'OPEP recourut à une tactique d'obstruction. Il voulait forcer les Parties à se plier à ses exigences afin d'obtenir des compensations financières équivalentes aux pertes encourues par l'application du Protocole de Kyoto. Dans cette démarche, ils essayèrent d'inclure de nouveaux engagements plus contraignants pour les pays industrialisés tout en sachant que ces engagements ne seraient pas adoptés et qu'ils provoqueraient de nouvelles discordes lors de négociations ultérieures.<sup>84</sup> L'un de ces engagements était d'obliger les pays membres de l'OCDE à aider en priorité les pays dont l'économie dépendait largement de la production de pétrole. Cet engagement fut dénoncé autant par les pays industrialisés que par le G-77. En effet, il est aisé de comprendre la dénonciation des pays industrialisés, car ces derniers devraient en définitive déboursier les sommes exigées. Par contre, l'opposition du G-77 s'explique, dans un premier temps, par

un manque de ressources pour lutter efficacement contre les conséquences des changements climatiques d'autant plus qu'ils souffriraient davantage de ces changements. Par conséquent, étant donné leur quantité restreinte de ressources, le fait de donner priorité à l'OPEP se ferait nécessairement au détriment de la majorité des PVD du G-77.<sup>85</sup>

Finalement, le fait que les Parties aient convenu d'adopter l'implantation du programme de crédits aux pays qui avaient acceptés de transférer ou d'allouer des ressources et des technologies propres aux PVD, entraîna de nombreuses critiques de la part de plusieurs environnementalistes comme aussi de nombreux observateurs à cette conférence.<sup>86</sup> En effet, le fondement de ces critiques provenait du fait que le GIEC n'avait pas statué sur la valeur réelle des puits de carbone ni sur le moyen de calculer les GES et qu'il ne devrait prendre position sur cette question qu'en 2003.<sup>87</sup> En réalité, ils trouvèrent cette décision un peu trop hâtive, compte tenu de ses conséquences sur l'environnement. Elle pouvait aussi conduire à certains abus. Ainsi, selon Guilbault et Vaillancourt (2000), si les projets étaient adéquatement balisés, on pourrait assister à des coupes de forêts vierges pour y faire pousser de l'eucalyptus qui absorbe davantage des GES. De plus, si les Parties ne modifiaient pas cette adoption, «le Protocole de Kyoto pourrait alors devenir un instrument qui justifierait non pas une réduction, mais une augmentation de plus de 15% des émissions de GES».<sup>88</sup>

#### 6.6) L'application de l'approche structurationniste aux COP

À la suite de la présentation du sommaire des réunions (COP) qui ont entouré les négociations sur les changements climatiques, il convient de reprendre certaines parties de ce résumé afin de l'analyser sous l'angle de notre modèle tel qu'il a été énoncé précédemment. Comme nous l'avons mentionné à quelques reprises, l'application de l'approche de la structuration à cet étude de cas ne se veut pas une application systématique et une analyse de cas classique. Elle entend être avant tout une illustration des possibilités nouvelles que présente ce modèle pour comprendre et saisir le déroulement d'une négociation internationale. Subséquemment, l'illustration de notre cas, il sera fait mention de certaines correspondances ainsi que de certaines applications concrètes des concepts théoriques à la réalité des négociations sur les changements climatiques. La présentation du modèle théorique de la structuration de Giddens bonifié par des variables venues de certaines écoles se veut avant tout une théorie spatio-temporelle de l'action. Dans ce sens, la description de la réalité se fait par l'entremise de la production et de la reproduction des actions des agents dans un lieu et à un temps déterminés. Afin d'atteindre une maximisation des actions, ceux-ci utiliseront les

ressources dont ils disposent dans le but d'atteindre et de maintenir une certaine sécurité tout en continuant à se réajuster sans cesse aux conséquences de leurs actions antérieures et à celles des autres négociateurs. Or, le cadre de négociation sur les changements climatiques n'échappe pas à cette représentation de la réalité. Bien au contraire, la description des réunions entourant les négociations présente certains exemples pouvant être repris à l'intérieur de notre modèle théorique.

En outre, comme notre modèle s'inscrit dans le paradigme des théories de l'action, une question initiale surgit lors de notre analyse. Quels facteurs ont motivé les différents pays à poser des actions concrètes afin de pouvoir en arriver à se réunir sur le thème des changements climatiques? À notre avis, les éléments centraux de ce changement d'attitude sont avant tout leur prise de conscience des risques potentiels d'une destruction irrémédiable et des conséquences attendues qu'ils encouraient dans un avenir rapproché s'ils ne modifiaient la gestion des ressources et des écosystèmes de notre planète.

Néanmoins, face aux changements climatiques, il est important de concevoir que la notion de risque doit être perçue de façon globale et non par secteur qu'il soit économique, politique, social ou géographique. Dans ce sens, cette compréhension engage une certaine rationalité de la situation tant à court, moyen qu'à long terme. Or, étant donné l'imprécision des divergences scientifiques sur les répercussions possibles à moyen et à long terme des changements climatiques et sur les enjeux qu'ils occasionneront, il est difficile d'évaluer les effets qu'entraîneront ces changements en fonction des secteurs économiques, politiques et géographiques. De plus, il est évident que l'évaluation par les agents impliqués diverge grandement selon la rationalité économique, politique ou scientifique qu'ils utilisent afin de comprendre les conséquences et les risques associés aux changements climatiques. En somme, étant donné qu'il existe plusieurs types de rationalité selon le secteur et le groupe d'appartenance des agents pour évaluer les notions de risque associées à ce phénomène, cette situation laisse la possibilité à chacun des agents d'évaluer les effets possibles en fonction de son niveau de connaissance discursive ou pratique, en fonction des enjeux de pouvoir ainsi qu'en fonction de ses besoins et ceux de son groupe en fonction des risques potentiels associés. Ainsi, il est loisible de croire que cela peut déboucher sur une interprétation tout à fait irrationnelle des négociateurs impliqués dans les négociations sur les changements climatiques, ce qui peut à l'extrême, provoquer un sentiment relativiste ou tout simplement développer des mécanismes de déni sur la possibilité que les prévisions du GIEC se concrétisent réellement à moyen ou à long terme.

Par ailleurs, la remise en question de la gestion des ressources à un niveau mondial et des actions reproduites dans le passé demande un effort considérable de mobilisation de la part des agents et des institutions afin de surmonter les projections des conséquences attendues suggérées par les chercheurs. Dans ce sens, si rien ne se fait afin d'engager de nouvelles actions concertées pour lutter efficacement contre les GES, les conséquences attendues et inattendues ainsi que les projections élaborées risquent de devenir la réalité de demain. Cependant, il ne faut pas oublier que la gestion des ressources provient avant tout d'un long apprentissage des politiciens et demande un certain temps pour modifier les actions reliées à cet apprentissage. Or, les changements climatiques requièrent des modifications rapides de nos pratiques en matière de gestion des ressources et de la consommation. Pour bien comprendre les enjeux, les décisions et les actions entourant ces négociations, il est essentiel d'y inclure la dimension spatio-temporelle. Ainsi, dans un premier temps, pour bien comprendre l'évolution de ce cas sous l'angle de la structuration, il est essentiel d'y intégrer la dimension spatio-temporelle. Puis, dans un deuxième temps, on verra la perspective structurationniste sous l'angle du cycle action-reproduction des actions. Dans les deux cas, on tiendra compte des dimensions mentionnées par les autres écoles et qui sont citées dans cet ouvrage.

#### 6.6.1) La dimension spatio-temporelle selon la structuration

La théorie de la structuration n'est pas la seule théorie à intégrer l'aspect spatio-temporel. Si on se réfère à la figure 5 de la page 50 (Représentation schématique de l'évolution d'une négociation) proposé par Watkin (1998) sur l'aspect spatio-temporel, il devient évident que l'aspect temporel nécessite une attention plus particulière lorsqu'on observe une négociation. Que pouvons-nous retenir de l'aspect spatio-temporel dans cette figure pour l'appliquer à notre analyse ?

Tout d'abord, l'analyse de cette figure démontre que les négociations ne sont pas fixes comme le soulignent certaines approches dont la perspective mécanique dans la classification de Putnam et Roloff à la section 3.2.1.2. Bien au contraire, la négociation est en synergie constante. Tel qu'illustré par Douglas (1962) dans la classification de Putnam et Roloff, le processus de négociation passe par diverses étapes à travers le temps. Dans l'analyse des négociations sur les changements climatiques, il est possible d'entrevoir l'ensemble des phases tel que démontré par ce chercheur. Par exemple, la conférence de Rio en 1992 fut l'un des moments forts où l'on a établi un cadre précis afin d'arriver à rassembler les acteurs qui se préoccupaient de l'aspect environnemental. Cette évolution au cours des sept conférences s'est traduite par la prise d'engagements difficiles de la part des Parties. Ces engagements provoquèrent plusieurs choix difficiles à soutenir.

Plusieurs options augmentèrent les tensions. On demanda aux Parties et aux groupes techniques d'évaluer les coûts et les bénéfices des décisions à prendre et des ressources à engager. En outre, certaines conférences connurent des mésententes qui ont entraîné un report ou une exclusion du sujet de la négociation. Finalement, le changement de gouvernement dans certains pays provoqua des modifications d'attitudes sur les changements climatiques et les politiques en matière de lutte aux GES. Ultimement, l'un de ces changements de gouvernement, celui des États-Unis, provoqua le retrait de la délégation de la table des négociations. Comme nous l'avons vu précédemment, la nouvelle délégation américaine refusa de se plier aux conditions initiales telles que convenues dans le Protocole de Kyoto. Ce retrait provoqua des remous au sein de la négociation, car les autres délégations croyaient qu'il serait impossible d'en arriver aux objectifs fixés par le Protocole de Kyoto sans la participation américaine. Cependant, bien vite les pays se rendirent compte que la lutte contre les changements climatiques était une nécessité à la survie des nations et qu'elle devait se faire avec ou sans la participation américaine.

Une fois appliqué à cet exemple, on a pu rapidement observer que le modèle de Watkins (1998), cité dans la section 4.4, comportait des faiblesses. En effet, quoiqu'il y ait des boucles de rétroactions qui le distingue des autres modèles linéaires, il n'en demeure pas moins qu'il ne peut pas à lui seul expliquer les actions et les motivations qu'empruntent les agents tout au long du déroulement des négociations. Toutefois, ce dernier modèle inclut difficilement la notion d'accélération, de ralentissement ou de cessation de l'évolution des négociations dans le temps. Or, lors de la sixième conférence, on a pu constater qu'il y eut une modification majeure au niveau spatio-temporel, alors que cette réunion fut scindée en deux rencontres séparées par un intervalle de six mois. En outre, l'ensemble des conférences comportait différents rythmes qui avaient une influence capitale sur l'évolution des débats. Ainsi, ces illustrations démontrent à quel point le modèle de Watkins comporte à ce niveau une faiblesse majeure en vue d'analyser le déroulement d'une négociation.

Par ailleurs, le lieu spatial influençait certains aspects de la négociation. Or, l'utilisation du modèle de Watkins ne peut en aucun cas inclure cette dimension. Finalement, ce modèle rend difficile la compréhension des particularités qui poussent les agents à se comporter d'une façon plutôt que d'une autre. Pour toutes ces raisons, il est important d'y inclure les variables de la section 5.4, section intitulée intégration des variables et des approches pertinentes à la structuration, afin d'enrichir notre analyse. Subséquemment, dans un premier temps, il serait bon, avant de continuer l'analyse, de



revoir et d'appliquer l'étude de cas à l'intérieur de la figure 6 de la section 5.4.3. ayant pour titre: les 12 phases de la négociation internationale

**Figure 11**

**Synthèse des 12 phases de la négociation internationale appliquée aux changements climatiques**

Phase 1	Phase 2	Phase 3	Phase 4	Phase 5	Phase 6
Prénégociation 1	Expertises	Prénégociation 2 COP-1	Session formelle d'inauguration	Négociation De Cop-1 à Cop-7	Accélération ou décélération des processus
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Signal des préoccupations à RIO</li> <li>- Volonté de vouloir engager l'étude scientifique des impacts et la possibilité de négocier</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Enquêtes des groupes scientifiques</li> <li>- Faits nouveaux sur les impacts des GES</li> <li>- Présence des groupes de pression environnementaux et d'ONG</li> <li>- Légitimation de la négociation Ex : AGBM, SBSTA, SBI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Établissement ou confirmation des règles de procédure, du cadre de négociation, d'un niveau de confiance et de sécurité Ex : règles de la transparence et d'appuis financiers pour les pays G-77</li> <li>- Acceptation des accréditations des journalistes, d'ONG et des groupes de pression Ex : Accréditation à chaque réunion des ONG et journalistes admis</li> <li>- Contacts informels</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation des demandes</li> <li>- Réception des demandes</li> <li>- Reconnaissance des positions</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Test des espaces possibles d'ententes</li> <li>- Action des groupes de pression et des ONG</li> <li>- Formation des groupes contacts Ex : Parapluie, Opep. G77/ Chine</li> <li>- Formation des amis de la Présidence</li> <li>- Établissement des groupes parallèles de négociation lors des rencontres des COPs</li> <li>- Analyse des scénarios et des simulations du GIEC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chantage des USA de se retirer</li> <li>- Médiation des Européens de revenir à la table</li> <li>- Perception des concessions possibles des parties pour empêcher le dérapage</li> <li>- Concession à la Russie / Japon sur les puits de carbone</li> <li>- Offre finale</li> <li>- Évaluation des risques et conséquences de l'entente ou non</li> </ul>
Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits
Phase 7	Phase 8	Phase 9	Phase 10	Phase 11	Phase 12
Fin ou suspension de la négociation	Postnégociation 1 Retour aux gouvernements	Signature de l'entente du Protocole de Kyoto	Postnégociation 2 Séance en jeu	Ratification ou non de l'entente	Commémoration
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présence accrue des médias</li> <li>- Réussite ou échec des pourparlers</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Précisions demandées</li> <li>- Retour aux instances gouvernementales respectives</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas encore concrétisée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nouvelles réclamations</li> <li>- Médiations finales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Déclarations publiques des groupes de pression et des ONG</li> <li>- Présence accrue des médias</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Colloques, festivités et autres activités</li> <li>- Présence accrue des médias</li> </ul>
Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits	Événements Fortuits

Comme nous l'avons vu au point 5.4.3, cette figure introduit la notion évolutive des phases dans les négociations. Contrairement au modèle de Watkins, celle-ci contribue à rendre compte de l'ensemble des étapes d'une négociation et des possibilités des fluctuations spatio-temporelles. Dans ce sens, cette dimension intègre l'analyse dans un cadre historique et augmente ainsi la compréhension de la négociation en relation avec les événements extérieurs. Or, que peut-on retenir du modèle à 12 phases dans l'illustration de notre propos ? Une analyse des négociations sur les changements climatiques fournit des éléments prédominants sur le déroulement des négociations. En premier lieu, ces pourparlers ne sont pas statiques et linéaires comme certains chercheurs tendent à vouloir le démontrer dans l'articulation de leurs modèles. Bien au contraire, on peut entrevoir par cette analyse que les activités des échanges sont entrecoupées, entre autres par des rencontres techniques, scientifiques, ou par des séminaires de perfectionnement. De plus, les négociations de ces conférences ne sont pas uniquement un processus linéaire, mais incorporent différents niveaux d'avancement des pourparlers selon les sujets d'entente ou de mésentente autant à l'intérieur des COP que dans les rencontres techniques et scientifiques (l'AGBM, SBSTA et SBI). Or, ces rencontres avaient pour but de donner un soutien technique et scientifique afin de procurer une plus grande accessibilité à l'information pour les pays qui en avaient besoin. Néanmoins, il est arrivé que l'une d'entre elles n'a pu statuer ou finir sur un sujet, ce qui a eu pour conséquence de ralentir les COPs ou tout simplement de reporter le sujet à une autre rencontre. Ce fut notamment le cas pour le sujet des puits de carbone et celui des permis échangeables qui furent reportés d'une conférence à une autre faute de n'avoir pas réussi à rallier la majorité des pays.

Par ailleurs, à plusieurs reprises, les négociateurs ont connu une accélération ou un ralentissement de l'horaire de la négociation qui équivalaient à la phase 6 du présent modèle. Cependant, même si à l'intérieur de chacune des sept conférences, il s'est produit des changements dans la vitesse d'exécution des négociations, il n'en demeure pas moins que cette variation fluctue davantage à certains moments névralgiques. Dans la négociation sur les changements climatiques, on trouve plusieurs exemples relatifs à ce phénomène. Or, les participants à la quatrième conférence, celle de Buenos Aires, connurent une accélération du tempo dans son déroulement. En effet, au milieu de cette conférence, plusieurs observateurs, tant des délégations que des ONG, pensaient que cette conférence se terminerait sans accord ou sans décision réelle. Pourtant, il était nécessaire que les négociateurs en arrivent à une certaine entente, sans quoi, il aurait été

difficile de continuer de négocier sur la base du Protocole de Kyoto. Or, dans l'éventualité que les Parties n'arrivent pas à un début d'accord, elles se verraient dans l'obligation de revoir les fondements mêmes du Protocole. Cette renégociation aurait eu comme résultat d'annuler les ententes entérinées jusqu'à présent et de réduire à néant des années d'efforts. Dans ce sens, les Parties décidèrent de reporter les thèmes litigieux à d'autres rencontres, de laisser les groupes techniques et scientifiques (SBI et GIEC) s'en occuper, ou tout simplement de diviser les thèmes de la rencontre en sous-thèmes afin d'arriver à un début d'entente. De plus, ils estimèrent qu'il était essentiel d'inclure certaines revendications des principaux pays protestataires. Ce fut le cas notamment du thème des puits de carbone et de celui des échanges des crédits de pollution. L'inclusion de ces deux sujets avait pour but d'arriver à satisfaire certaines Parties tout en diminuant les tensions existantes. Cette tactique favorisa l'accélération des séances de la deuxième moitié de la négociation de la COP-4 tout en aidant à établir une base élargie d'entente et en essayant de ne pas faire déraiper l'ensemble des pourparlers engagés. Ainsi, cette conférence fut couronnée de succès. Par conséquent, à la fin de cette rencontre, le déroulement de la négociation se trouvait à la phase 7 du tableau. Pourtant, le processus de négociation n'allait pas rester à ce niveau. En effet, une fois les pays d'accord à la conférence de Buenos Aires, chacun dut retourner à ses instances gouvernementales afin de communiquer les informations relatives à l'évolution des négociations pour évaluer les conséquences de ces changements en fonction de leurs stratégies et des positions adoptées lors des rencontres antérieures. Certains pays appuyèrent la démarche entreprise lors de la COP-4 à Buenos Aires, mais d'autres refusèrent d'entériner les décisions prises par les délégations. Ce fut notamment le cas pour la délégation américaine.

Dans les faits, les délégués américains ne surent pas convaincre le Sénat d'accepter de ratifier les décisions en cause. Cet échec peut s'expliquer par le double niveau décisionnel du gouvernement américain. En effet, la délégation devait communiquer autant l'information du déroulement au président américain qu'au sénat afin qu'ils prennent position. Or, les sénateurs ne voulurent pas la ratifier en alléguant qu'elle causerait une perte économique majeure si les États-Unis l'entérinaient.<sup>89</sup> En outre, le rejet de cette ratification fut accompagné simultanément par l'introduction de nouvelles informations de la part du GIEC sur l'évolution des gaz à effet de serre en relation avec les activités anthropiques sur les changements climatiques. Ces faits scientifiques nouveaux et le changement de politique des États-Unis provoquèrent une régression de la négociation sur les changements climatiques à la troisième phase du modèle. En effet, la

Communauté européenne dut envoyer un émissaire aux États-Unis afin de les inciter à continuer leur participation aux rencontres et pour qu'ils ne se retirent pas trop hâtivement de la table des négociations. De plus, la réaction américaine ébranla l'ensemble des jeux d'alliance tel qu'énoncé à la phase 5 du tableau. Cela eut pour effet de créer un durcissement des positions, et donc de provoquer de nouvelles pressions afin de revenir sur les ententes entérinées à la rencontre de COP-5, celle de Bonn, dans les négociations en cours. Quoiqu'il y eut d'énormes pressions pour secouer la cohésion des groupes, les négociateurs parvinrent à rétablir un niveau de confiance propice à la poursuite des négociations en établissant une communication constante avec l'ensemble des principaux pays et leurs délégués. Ce rétablissement de confiance permit à la négociation de revenir à la phase 5 de notre tableau.

Le tableau en succession de la phase 1 à 12 qui traitent de cette négociation, ne présente pas celles-ci de façon successive. À l'intérieur même de l'ensemble des processus de négociation, il a pu y avoir une superposition de phases. En effet, cette superposition s'explique par une série de facteurs intrinsèques à cette négociation. D'une part, nous avons pu constater que les agents impliqués lors des pourparlers avaient tendance à diviser les revendications, notamment lorsqu'ils n'arrivaient pas à s'entendre sur un point précis ou sur le tout. Cette tendance à diviser les thèmes de la négociation en sous-thèmes augmenta ainsi les séances de négociations formelles et officieuses tout en multipliant le nombre d'agents impliqués dans ces échanges. Le recours à ce mécanisme engendra le ralentissement du rythme des négociations tout en augmentant le nombre d'intervenants, ce qui eut pour conséquence non intentionnelle de complexifier le déroulement des débats. Or, une des voies trouvées pour arriver à imbriquer l'ensemble des demandes et des informations à analyser lors des négociations, fut de créer des agents intermédiaires, tels que le groupe SBSTA, afin de favoriser une plus grande circulation de l'information durant les rencontres ou pour communiquer les données essentielles aux groupes impliqués afin qu'ils puissent se prononcer clairement et agir adéquatement durant les travaux. Néanmoins, leur évolution dépendit autant de l'habileté des agents à négocier que de la facilité à établir la confiance entre les intervenants. Selon le niveau de complexité et de familiarité de la part des agents afin d'arriver à des compromis acceptables, l'ensemble des thèmes ne demanda pas le même temps de préparation et de négociation. Par conséquent, pour l'ensemble des raisons mentionnées précédemment, il fut possible d'entrevoir les différentes phases de 1 à 12 de façon non-linéaire et pour chacune selon des rythmes propres aptes à se superposer lorsque l'on fait l'analyse d'une négociation.

En outre, le lieu physique où se passe l'action détermine en partie l'évolution des négociations. Dans ce sens, la dimension spatiale est un élément non négligeable lorsqu'on s'attarde à analyser un cas. Ici, plusieurs exemples significatifs méritent d'être cités. Tout d'abord, lors de la séance plénière de la première conférence des Parties (COP-1), on consacra une grande partie de la négociation aux choix du lieu physique qui accueillerait les installations permanentes de cette organisation. Or, plusieurs pays proposèrent d'accueillir ces installations. Le Canada, l'Uruguay et l'Allemagne communiquèrent leur détermination de devenir le pays hôte. On tint plusieurs négociations et lors d'un troisième tour de vote, on retint l'Allemagne comme pays hôte. Si on attendit de prendre cette décision uniquement au troisième tour, ce fut principalement à cause de la mésentente des Parties sur le choix de la ville qui accueillerait cette institution. En effet, dans un premier temps, les représentants allemands avaient proposé la ville de Berlin comme endroit de l'emplacement physique des installations permanentes. Puis, comme on n'arriva pas à rallier la majorité des Parties à ce choix, la délégation de l'Allemagne décida de se rallier à la proposition de plusieurs pays d'adopter plutôt la ville de Bonn comme emplacement préconisé. C'est surtout à cause de la connotation négative que la ville de Berlin représentait aux yeux de plusieurs délégations que ce changement eut lieu. Entre-temps, le choix de Bonn força les Parties à modifier les projections financières afin d'arrimer la viabilité de ce déplacement de la ville de Berlin à celle de Bonn. En effet, selon les calculs prévus, le coût de la vie de la ville de Bonn était de 15% à 20% supérieur au budget calculé pour la ville de Berlin. Subséquemment, les Parties s'entendirent pour majorer de 20% les fonds alloués à ce transfert afin de rendre possible la viabilité du projet. Cet exemple démontre comment le choix d'un emplacement peut occasionner des réticences et des changements qui influencent l'évolution de la négociation et les ressources allouées.

Un autre exemple de l'influence des lieux sur le déroulement des processus de négociation survint à la conférence de Buenos Aires (COP-4). En effet, comme il avait été convenu lors de la COP-1, celle de Berlin, le choix du président, responsable de présider la conférence, revint au ministre de l'Environnement du lieu de cette conférence. Lors de la rencontre à Buenos Aires, le pays hôte fut l'Argentine. C'est pourquoi on nomma la ministre Maria Julia Alsogaray comme présidente de cette quatrième conférence. Dès le début elle affirma, lors de son discours inaugural, «que les pays en développement avaient une certaine part de responsabilité dans les changements climatiques et qu'ils avaient un devoir éthique de s'assurer d'un développement durable».<sup>90</sup> Par la suite, la

présidente signifia la volonté de l'Argentine de ratifier le Protocole de Kyoto afin de démontrer son niveau d'engagement ainsi que sa bonne volonté concernant ce traité. Dès lors, l'engagement pris par ce pays s'éloignait de la position antérieure qu'il défendait et surtout se dissociait du discours du G-77/Chine auquel ce pays adhérait par le passé. Appuyé fortement par le premier ministre de l'Argentine et soutenu dans cette démarche par les États-Unis, ce discours d'ouverture de la ministre de l'Environnement, présidente de cette rencontre, ainsi que la décision de signer ce traité, provoquèrent un sentiment de méfiance de la part du G-77 et plus particulièrement de la part de la Chine. En effet, ce pays voyait par ce geste une trahison et une façon stratégique d'influencer le déroulement du reste de la conférence (COP-4). Pour sa part, l'Argentine voulait essentiellement démontrer une volonté ferme d'agir tout en donnant un exemple ainsi qu'une impulsion à la suite des séances de la conférence des Parties de Buenos Aires.

Néanmoins, lorsqu'on incorpore des éléments spatiaux dans l'analyse, il est nécessaire de ne pas se concentrer uniquement sur leur importance géographique. Subséquemment, l'analyse des lieux ne se limite pas seulement à un examen des caractéristiques physiques de ces lieux. Ainsi, une brève observation des négociations engagées révèle des éléments intéressants. En effet, la position du gouvernement japonais a grandement évolué au long des différentes conférences. Lors des deux premières conférences, ce gouvernement avait plutôt tendance à appuyer la stratégie américaine. Puis, il accueillit la troisième conférence à Kyoto, ce qui modifia son attitude dans la lutte contre les changements climatiques. En outre, à la sixième et septième conférence, ce gouvernement fut l'un des pays à proposer la lutte contre les changements climatiques. Subséquemment, la question se pose : quel événement ou quelle situation encouragea ce gouvernement à modifier son attitude dans la lutte contre les changements climatiques? Selon Steven Guilbault de Greenpeace, par le fait que le gouvernement japonais accepta d'accueillir la troisième conférence sur les changements climatiques, il se devait de respecter son engagement sur la réduction des GES afin de ne pas être déshonoré au niveau international (Brunel 2002, entrevue avec Guilbault).

En outre, la conférence de Kyoto fut sans aucun doute la plus importante des sept conférences tenues jusque là. En effet, c'est à cet endroit que les Parties adoptèrent les règles et le cadre des futures négociations. Par conséquent, même si cette conférence s'est tenue il y a quelques années, les intervenants et les médias utilisent ce nom encore aujourd'hui afin de désigner le processus de négociation. Cela dit, le nom associé à Kyoto ne renvoie pas uniquement à l'endroit où s'est tenue cette conférence. Dans ce sens, il

suffit d'interroger plusieurs personnes pour s'apercevoir qu'il est devenu dans leur vocabulaire la façon de désigner la lutte contre les changements climatiques. En contrepartie, il y a peu de gens qui pourraient nommer une autre ville où s'est tenue une conférence. Cette courte mention démontre comment un lieu peut à la fois désigner un endroit géographique et devenir un élément symbolique de la situation. En somme, si on se fie à cet exemple, la ville de Kyoto n'est pas uniquement un lieu physique au même titre que La Haye, qu'on associe plus facilement au Tribunal international. Bien au contraire, la ville de Kyoto est devenue un symbole important pour l'ensemble du processus de négociation. Cependant, la théorie de la structuration ne facilite pas l'intégration de l'interprétation de la richesse symbolique des acteurs qu'ils attribuent à l'environnement. Dans ce sens, des variables d'interprétation symbolique contribueraient à enrichir la théorie de la structuration afin de mieux expliquer le sens profond qui relie la ville de Kyoto au changement climatique.

En somme, par ces exemple, on peut se rendre compte le processus de négociation est en constante mutation à l'intérieur des différentes phases de notre tableau. Par ailleurs, on constate que l'endroit influence les actions et les interprétations des agents en fonction de leurs stratégies et de leurs objectifs. Par conséquent, lorsque l'on décrit les actions des agents, il devient indispensable de traiter de l'aspect spatio-temporel de cette action. C'est au moyen de cet aspect que la dimension de l'action prend tout son sens.

#### 6.6.2) Le cycle action-reproduction

La théorie de la structuration se veut une théorie de l'action. De plus, pour bien comprendre la dimension spatio-temporelle, il est nécessaire d'ajouter l'aspect de l'action et de la reproduction des actions des agents à l'intérieur des négociations. Cet ajout aide à mieux observer la constitution des cadres et des pratiques qui entourent un processus de négociation.

Tout d'abord, la conférence de Rio en 1992 était l'aboutissement de plusieurs années d'efforts afin d'arriver à réunir un grand nombre d'intervenants et de groupes de divers domaines animés par des intérêts divergents. Cette conférence déboucha sur l'élaboration du document de la Déclaration de Rio et celui de l'Action 21. Ces documents avaient pour but d'enclencher des mécanismes internationaux afin de lutter efficacement contre les changements climatiques et contre la perte de la biodiversité. Par la suite, on tint plusieurs réunions. Or, il y avait un important décalage entre la volonté énoncée avant la conférence de Rio et celle qui prévalurent dans la négociation sur les changements

climatiques. Cela s'explique principalement par l'entremise des ententes signées à la fin de la conférence de Rio afin d'élaborer la création d'un cadre initial propice aux négociations ultérieures sur les changements climatiques. Cette élaboration contribua à donner un momentum aux négociations subséquentes. Néanmoins, une fois ce mouvement établi, il devenait difficile aux agents d'inclure de nouvelles revendications au processus engagé. Par conséquent, ils devaient se conformer au cadre établi afin de négocier leurs revendications. À l'intérieur des comptes rendus des négociations, on peut observer une conformité des agents à répéter des actions qui visaient à stabiliser le processus de routinisation dans la négociation. Ainsi, lors de chacune des sept conférences et des réunions techniques, leur répétition d'actions contribuèrent à routiniser le fonctionnement du processus. Même si les mécanismes de routinisation se sont développés de façon inconsciente de leur part, on a pu observer lors de l'analyse, des actions posées consciemment qui rendaient possible une stabilisation des processus de routinisation de la négociation. En effet, à chacune des sept conférences, le premier sujet sur lequel on s'entendait était celui du lieu de la prochaine conférence. Par conséquent, cette décision, au début de chacune des conférences, émettait un message sans équivoque à l'ensemble des agents sur le lieu de la rencontre ultérieure. Comme on connaissait le lieu et la date de la prochaine conférence, les diplomates ne se trouvaient plus dans l'obligation de rechercher à tout prix une issue ou une entente commune à la négociation. Autrement dit, plusieurs sujets en litige restaient ainsi ouverts sans obligation de les régler. D'un côté, la stabilisation de la routinisation des actions fut l'un des facteurs positifs dans ce processus. Cependant, elle contribua aussi à éloigner les négociateurs de leur volonté initiale d'agir rapidement afin de préserver l'écosystème terrestre.

Dans le même sens, la création d'un cadre initial à la conférence de Rio a eu pour conséquence de préciser l'espace de la négociation (Brunel 2002, entrevue avec Guilbault). L'évolution des négociations entraîna un cadre juridique qui engageait les pays à se conformer à certaines règles dont celle de la réduction des GES. Or, l'une des conditions sine qua non nécessita l'engagement formel des Parties de l'Annexe 1 (voir à la fin du document) de ratifier le Protocole de Kyoto. Étant donné que les pays figurant à l'Annexe 1 ont accepté dès le départ de se conformer à ce protocole, il leur devenait difficile de revenir sur certaines clauses. Ainsi, l'une de ces clauses concernait l'obligation des Parties et de leurs industries à se conformer à la réduction des émissions des GES dans les délais prévus et de communiquer en toute transparence les inventaires réels des émissions et leurs plans d'action pour y arriver. Cette clause permet l'instauration du cadre afin de limiter l'introduction de nouvelles suggestions, d'actions ou de modifications



rendant ainsi la négociation plus rigide. Il est clair que cette rigidité stabilisa les actions et favorisa la routinisation des échanges lors des négociations. Parallèlement, il n'est pas surprenant de constater que certains pays étaient réticents à s'engager davantage dans les négociations par crainte d'y perdre et de remettre en cause leur participation. Entre-temps, selon une étude de l'institut Pembina, les pays et leurs industries avaient énormément de difficultés à se conformer à leurs engagements, ce qui avait pour conséquences qu'ils ne communiqueraient pas les données sur les GES réels ni les plans d'action qu'ils comptaient adopter afin d'arriver aux échéances fixées, ce qui rendait ainsi le Protocole de Kyoto difficilement applicable (Guilbault 2001:24).

Dans les faits, les difficultés de stabilisation et d'imposition du Protocole de Kyoto peuvent s'expliquer par l'absence de sanctions au cas où surviendrait un repli ou le non-respect ultérieur à l'entente. Comme un cadre de sanctions punitives n'avait pas été établi, il devint difficile de faire connaître aux autres Parties l'importance de respecter leurs engagements et d'adopter une attitude de coopération afin d'augmenter leur efficacité au niveau mondial comme cela se pratique dans d'autres institutions, notamment à l'intérieur de l'OMC. De plus, si les Parties n'adoptaient pas des mécanismes de fermeté par un message clair dans ce sens, les pays pourraient continuer à se retirer selon leurs désirs sans avoir à subir des conséquences directes de leurs actes. Par conséquent, la stratégie américaine engendra une nouvelle routinisation des échanges par un message clair aux autres pays membres. Depuis le refus des États-Unis de négocier, on assista à une cristallisation des actions qui devint un renforcement défensif et mena au statu quo. Ce renforcement s'est routinisé et a créé à son tour un nouveau cadre qui jusqu'à maintenant modifie les négociations. Par cet exemple, il est loisible de constater que les diplomates sont constamment à la recherche d'une stabilisation de leurs actions afin de créer dans leurs activités une sécurité acceptable.

Un autre élément intéressant à noter pour les fins de l'analyse est celui du concept de coprésence. Lors d'une négociation, pour que s'installe une routinisation des actions, il est nécessaire que se développe un ensemble de règles officielles et tacites. Cela aide les négociateurs à structurer adéquatement les échanges en évitant le moins possible d'émettre des messages contradictoires ou ambivalents. Sans cet ensemble de règles ou de savoir stabilisé et partagé par l'ensemble des négociateurs, il deviendrait difficile de créer les conditions propices à la routinisation des actions. De plus, selon Steven Guilbault, lorsque les acteurs négocient, ils le font dans un cadre bien établi de règles et de savoir partagés. Ce cadre contribuerait à stabiliser les négociations. Or, pourvus d'un

savoir commun et la même langue d'usage, l'anglais, ils ne leur est plus nécessaire de revenir constamment sur l'explication d'acronymes ou des enjeux discutés. Ainsi, ces références facilitent le déroulement des négociations (Brunel 2002, entrevue avec Guilbault). L'un de ces savoirs communs qu'on retrouve généralement lors des négociations est celui de la représentativité. En effet, un négociateur est mandaté par un groupe, un pays, ou une organisation pour communiquer les positions et les intentions que le pays veut maintenir ou qu'il veut obtenir. Lors de l'analyse, on note que l'OPEP, qui se rangeait habituellement derrière le regroupement du G77/Chine, a modifié ses actions durant les négociations entourant les COP-6 et 7. En effet, dans l'une de ses allocutions, où il devait représenter la position du G-77/Chine, le porte-parole des pays pétroliers préféra défendre les intérêts de son propre sous-groupe contrairement à la position commune du G-77/Chine. En déclarant leur intérêt au lieu de celui du groupe, ils se virent isolés et perdirent provisoirement de la crédibilité à l'égard des autres Parties, notamment de la coalition du G-77/ Chine. Cette perte de crédibilité eut pour effet, lors de cette conférence, de diminuer une partie des appuis à leurs revendications tout en augmentant le niveau de méfiance des autres Parties. Cela démontre à quel point il est important de respecter le fonctionnement commun des règles et du savoir généralement tacites sans quoi, le prix à payer peut devenir élevé. Dans bien des cas, cette répercussion du coût requiert de la part des agents de poser des actions de correction afin de stabiliser de nouveau les conséquences non intentionnelles et inattendues des actions posées antérieurement.

Enfin, même si la théorie de la structuration prétend que le lieu où se déroule une action n'est pas uniquement un endroit physique ou un décor, mais qu'il la définit et la constitue, il est tout de même nécessaire d'ajouter à cette notion la dimension symbolique sociale liée à l'action. En effet, l'approche d'interaction symbolique serait d'une aide précieuse pour analyser la symbolique de l'action sociale. Or, la théorie de la structuration, telle qu'énoncée initialement par Giddens (1984), rend difficile l'intégration des enjeux du pouvoir symbolique des acteurs. Dans ce sens, que dit l'approche de l'interactionnisme symbolique ? Selon cette approche, lorsque les acteurs négocient, ils fabriquent automatiquement des symboles qui peuvent différer selon leurs perceptions ou celle de leur groupe, selon le lieu, le temps, ou les objets qui les entourent comme la forme de la table où se déroule la négociation. Par conséquent, si on se réfère aux dires de Steven Guilbault recueillies dans le cadre de la recherche exploratoire de M. Brunel, l'aspect symbolique facilite en partie l'explication des motivations, des actions et de la direction des négociations. Ainsi, même si la ratification par le Canada n'est pas nécessaire pour

entériner le Protocole de Kyoto, la communauté européenne et l'alliance de l'AOSIS seraient prêtes à offrir davantage au Canada afin de répondre à ses demandes actuelles pour qu'il accepte ainsi de ratifier le protocole. Cette offre avait pour but d'éviter que l'Amérique du Nord s'isole et engendre ainsi une symbolisation d'un conflit du type l'Amérique du Nord contre le reste du monde. Ainsi, on peut constater que sans la recherche exploratoire menée par Brunel (2002), il aurait été difficile d'obtenir ces éléments centraux afin de comprendre les enjeux et les stratégies qui motivent les actions des Parties. L'analyse des résultats de cette recherche exploratoire a permis de relever l'importance d'introduire une dimension symbolique dans un modèle structurationniste de la négociation internationale lorsqu'on s'attarde à l'analyse de ce phénomène. De ce fait, l'introduction de cette dimension a contribué à démontrer la pertinence d'intégrer des éléments de l'approche interactionniste symbolique à l'intérieur de ce modèle.

#### **6.7) Autres éléments de la structuration**

Du point de vue de la structuration, il est nécessaire que les Parties impliquées arrivent à un consensus afin de lutter efficacement contre les changements climatiques. Dès la première conférence, celle de Berlin, les Parties définirent le cadre, le lieu et les échéances futures pour constituer ainsi les bases qui devaient permettre d'arriver à un consensus sur les actions à poser afin de remédier à la situation de l'évolution climatique planétaire. Dès le début, il était clair qu'il fallait développer une institution qui encadrerait les négociations tout en fournissant l'assistance et les ressources nécessaires à plusieurs pays en développement afin de les aider à concrétiser les décisions futures. Cette création d'une institution ne pouvait subvenir que par la reconnaissance de sa légitimité et par une mise en commun du partage des ressources et de la transparence de l'échange de l'information aux participants. Plusieurs pays offrirent d'héberger les infrastructures de cette future institution en un lieu permanent. Finalement, les pays décidèrent d'arrêter leur choix sur la ville de Bonn. Dès lors, les pays membres acceptèrent unilatéralement la légitimité de cet organisme. Cette acceptation représente bien l'évolution de l'action concertée de divers agents pour se conformer ainsi de leur plein gré à un lieu permanent, à un cadre défini et à des pratiques normalisées. Subséquemment, la volonté des Parties de faire converger leurs actions à l'intérieur d'un cadre préétabli et négocié amorçant ainsi le début d'une reproduction d'actions concertées. Cette reproduction eut pour conséquence de constituer l'élaboration des nouvelles pratiques institutionnelles du processus de la négociation, les COP, afin d'encadrer l'évolution des changements climatiques.

Tout au long de cette négociation, on observa que plusieurs regroupements s'affrontaient lors des prises de décision et lors de la mise en application du Protocole de Kyoto. Les sources initiales de l'affrontement entre ces différentes alliances peuvent s'expliquer par les différents concepts de la structuration. En effet, le besoin d'alliance des pays du G-77/Chine résulta en un partage des ressources tant au niveau technique que dans les échanges des informations privilégiées. Sans cette coopération, il leur serait difficile d'acquérir le même niveau en demeurant isolés. Ce partage de ressources augmenta ainsi leur champ d'action afin d'arriver à plus d'efficacité lors des négociations. Par conséquent, la constitution d'une alliance procurait aux pays un certain niveau de sécurité qu'ils ne pourraient obtenir autrement. De plus, le regroupement des pays leur assurait un plus grand accès à la circulation de l'information lors de négociations officielles même s'ils n'assistaient pas directement au déroulement des discussions. Illustrons ces faits. À plusieurs reprises, durant les différentes COP, plusieurs réunions formelles, informelles ou en parallèle se déroulèrent simultanément. Ce faisant, il devint difficile pour la majorité des pays d'assister à l'ensemble des réunions. Par conséquent, il arrivait souvent que des discussions et des décisions se fassent sans la participation majoritaire des 186 Parties. Dans ce sens, c'est à la quatrième conférence, celle de Buenos Aires, que le recours à cette pratique fut le plus répandu. Or, plusieurs pays furent réduits à connaître le déroulement des négociations officielles sans y participer. C'est pourquoi le représentant de la Suisse, avec l'appui de plusieurs pays G-77, demanda une plus grande transparence dans la communication des débats. De plus, ces pays exigèrent qu'on leur communique l'essentiel de l'information sur le déroulement des pourparlers et sur les décisions qui en ressortiraient. Néanmoins, ils durent se rabattre sur les comptes rendus des pays participants alliés ou encore sur celle des ONG afin d'avoir accès à une certaine quantité d'information. Cependant, initialement, l'instauration de rencontres non officielles avait pour but d'arriver à abaisser les tensions existantes lors des négociations et d'améliorer la communication entre les pays industrialisés et les pays en développement qui partageaient des visions asymétriques. De plus, ces échanges visaient à restreindre le nombre des participants afin de faciliter les communications et d'accroître la coopération entre les divers pays qui avaient des difficultés à en arriver à un commun accord. En outre, en solidarité avec le G77, la Chine se refusa à participer à de telles négociations officielles afin de ne pas créer des négociations à deux vitesses ou d'engendrer un précédent qui créerait un nombre grandissant d'exclus dans les rencontres ultérieures. Sous l'angle structurationniste, cette exclusion aurait eu pour conséquence d'abaisser le niveau de réflexivité du savoir discursif de la majorité des Parties et de les désavantager lors des négociations en les laissant ainsi à la merci de l'influence de

certains pays. De plus, cette différenciation de statut entre les pays aurait pu provoquer une baisse de confiance et créer une grande instabilité dans le déroulement des négociations pour ainsi saborder le processus de négociation. Par conséquent, cela aurait eu pour effet d'engendrer une cessation de la volonté de continuer à reproduire l'action de négocier pour ainsi menacer cette nouvelle organisation. C'est pourquoi, lors des conférences ultérieures, les pays décidèrent de diminuer substantiellement les discussions officielles pour élargir le débat et les lieux de discussion à l'ensemble des 186 Parties. Dans les faits, plusieurs réunions à l'intérieur des groupes se déroulèrent en marge des conférences (groupe Parapluie, OPEP, G-77...) afin de favoriser la concertation des actions et des stratégies à adopter entre les regroupements lors des conférences subséquentes. En outre, ces rencontres avaient aussi pour but de donner la chance aux Parties de prénégocier de façon officielle et de se mettre d'accord sur certaines divergences avant de dévoiler les ententes aux autres pays lors des COP. Cette concertation contribuerait possiblement à présenter un front commun afin de créer une plus grande pression sur le déroulement des négociations et ainsi avoir plus de chance d'obtenir les revendications convoitées.

Par ailleurs, lors du déroulement des différentes COP, un autre enjeu opposa les Parties. En effet, le besoin de redistribuer des ressources financières et technologiques fut l'une des principales revendications du G-77/Chine aux pays industrialisés lors des négociations. Comme ils étaient eux-mêmes les premiers affectés lors des changements climatiques, le partage des technologies des pays industrialisés améliorerait le soutien pour lutter efficacement contre les changements climatiques. De plus, cette redistribution des ressources favoriserait une augmentation de leur niveau de connaissances pratiques et discursives tout en rehaussant leur réflexivité sur cette question. En outre, ces échanges entre les pays riches et les pays en voie de développement aideraient à moderniser les complexes industriels des pays en développement pour ainsi diminuer leur niveau de pollution. Cette diminution de pollution contribuerait à augmenter la qualité de vie de leur population et leur niveau de sécurité. Cependant, ce partage technologique ne servirait pas uniquement aux pays en voie de développement. En effet, les industries des pays occidentaux pourraient bénéficier de crédits de pollution équivalents à la diminution engendrée par cet échange. Ce transfert de crédits aurait pour effet de créer de nouvelles pratiques pour ainsi transformer les actions antérieures. Par contre, si on se fie aux dires des écologistes, étant donné le faible niveau d'incidence de pollution actuelle des GES par les pays du G-77, ce transfert de crédits de pollution aurait pour conséquence non intentionnelle et inattendue d'harmoniser le niveau de pollution.<sup>91</sup> Cette harmonisation

contribuerait à augmenter le taux de pollution des GES à un niveau planétaire ou tout simplement à maintenir la situation des changements climatiques dans une situation de statu quo.

En outre, si on se fie au postulat central de la théorie des jeux, lors d'une négociation, l'ensemble des intervenants aurait accès à l'ensemble des informations afin d'adopter la stratégie optimale dans le but d'obtenir la maximisation de leur gain. Or, étant donné les critiques apportées précédemment à la théorie des jeux, la théorie de la structuration faciliterait une meilleure description de la réalité des négociations observées. Subséquemment, étant donné que cette théorie s'intéressait aux actions et à leurs intérêts stratégiques posés par les agents lors d'une négociation, ces actions obligeraient constamment les parties impliquées à s'ajuster aux messages ou aux actions de leurs interlocuteurs. Ces réajustements amèneraient les agents à modifier leurs positions et les stratégies initiales. Il est fort probable que, sans ces réajustements, le Protocole de Kyoto risquerait de ne pas se conclure sur un dénouement acceptable pour l'ensemble des Parties. De plus, la progression des négociations sur les changements climatiques a amené à constater que les positions initiales de certains pays avaient grandement évolué.

À ce propos, voici quelques observations. Tout d'abord, la position américaine est passée d'une volonté marquée de s'engager activement à lutter contre les changements climatiques à l'adoption d'un changement complet à l'égard de ces engagements. D'autre part, l'UE adopta une position mitoyenne où, selon les dossiers et les décisions, elle se rangeait du côté des pays industrialisés ou au contraire défendait les intérêts des pays G-77/ Chine. Pour leur part, le G-77/Chine présenta dès le départ une position faible sans vraiment contester les décisions entérinées. Puis à la conférence de Kyoto et par la suite, l'ardeur du représentant chinois provoqua un changement décisif de leur position. En effet, la délégation chinoise et les délégations du G-77/Chine privilégièrent une position de non-responsabilisation en ce qui a trait aux modifications climatiques. Selon eux, les actions polluantes des pays industrialisés dans le passé allaient créer des conséquences irréparables pour les pays du groupe G-77/Chine et risquaient ainsi de mettre en péril leur propre développement industriel. Étant donné qu'ils ne possédaient pas les ressources et les moyens nécessaires, ils ne pouvaient lutter efficacement contre les changements climatiques. Par conséquent, face au refus grandissant de coopération des pays industrialisés de supporter à eux seuls les coûts relatifs à leur pollution, ils radicalisèrent cette position. Celle-ci n'arriva pas à créer une cohésion interne suffisante entre les Parties membres du G-77/ Chine. En effet, ce regroupement se divisa en quatre sous-

groupes. Comme ils n'avaient pas accès à la richesse collective des pays industrialisés, la Chine, deuxième pollueur mondial de GES, et plusieurs pays d'Afrique ne voulaient pas subir les conséquences des coûts relatifs à la lutte. De son côté, l'OPEP ne voulut pas assumer les pertes de profits dues aux conséquences de la diminution de la consommation de pétrole pour lutter efficacement. Toutefois, les pays insulaires, les plus touchés par l'augmentation du niveau d'eau des océans, espéraient des programmes plus énergiques afin de ne pas disparaître sous l'eau à moyen ou à long terme. Finalement, les pays d'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud furent séduits par les promesses d'aide au développement des pays industrialisés et par les bénéfices attendus sur les retours de crédits de droits de pollution des puits de carbones. En outre, contrairement à ce que sous-tend le postulat de la théorie des jeux sur le niveau de prévisibilité d'une négociation, ces exemples démontrent que la négociation évolue constamment et demeure hautement imprévisible. Par conséquent, selon les informations et la progression de l'interaction multiple, les agents réévalueraient leur stratégie et la maximisation de leurs gains en fonction des possibilités offertes.

Qu'est-ce qui explique une telle évolution dans la position des coalitions ? Les incidences spatio-temporelles internes et externes des négociations expliquent en partie l'évolution imprévisible du déroulement d'une négociation. Dans les faits, ces incidences modifient l'évolution des pratiques de routinisation des actions des agents selon la direction des événements. On a remarqué que certains points soulignent l'importance de la dimension spatio-temporelle dans l'évolution de la négociation. Tout d'abord, en moins de 24 heures, le premier ministre de l'Argentine à la conférence de Buenos Aires et le président américain Bill Clinton à New York annoncèrent que leurs pays étaient prêts à s'engager pour ratifier le Protocole de Kyoto. Comme ils ne disposaient pas de l'ensemble de l'information et comme ils n'avaient pas été avisés de ce changement de stratégie de la part de l'Argentine, les pays de la coalition du G-77/Chine furent pris de court. La surprise d'une majorité de pays à cette annonce eut pour conséquence inattendue d'instaurer un climat de méfiance et de suspicion de la part des pays du G-77/Chine envers les pays du groupe Parapluie et plus principalement envers les États-Unis. Selon certains observateurs de COP-4, cet événement fut l'élément déclencheur de l'échec partiel de cette conférence.<sup>92</sup>

Par la suite, entre la cinquième et la sixième conférence, une deuxième volte-face survenait lorsque le nouveau président élu, Georges Bush, changea radicalement l'orientation stratégique de l'ancienne présidence, celle de Bill Clinton, en matière de lutte

contre les changements climatiques. En effet, le président Bush insista pour que l'ensemble des Parties participe activement dans la lutte à la réduction des GES, car à ce stade seuls les pays de l'Annexe 1 devaient se conformer aux échéances et aux objectifs fixés, selon ce qui avait été convenu initialement dans le Protocole de Kyoto. Sans la participation de l'ensemble des Parties, les États-Unis se verraient obligés de se retirer du protocole pour devenir de simples observateurs des conférences futures. De plus, comme il a été souligné précédemment, pour que le protocole soit entériné, il était nécessaire d'obtenir qu'il y ait au moins 38 pays industrialisés qui ratifient ce protocole<sup>93</sup>. Sur ce nombre, il devait y avoir une représentation de 55% des émissions des gaz des pays producteurs.<sup>94</sup> Comme les États-Unis était le plus gros pollueur en rejetant environ 30% de GES dans l'atmosphère, il devenait presque impensable, pour les autres Parties de l'Annexe 1, de rencontrer les échéances et les objectifs fixés à Kyoto. Par conséquent, ce changement de stratégie de négociation de la part du gouvernement américain provoqua une onde de choc dans la communauté mondiale. En effet, cette stratégie forçait les autres pays industriels à assumer à eux seuls les ressources et les coûts relatifs aux échéances afin d'engager une lutte efficace. De plus, elle eut comme conséquence inattendue d'engendrer un positionnement défensif des pays du G-77/Chine afin d'éviter qu'ils soient obligés d'assumer une partie des coûts et des ressources. En outre, ce changement radical de la part des États-Unis créa des tensions à l'intérieur des négociations et poussa l'ensemble des parties à réagir en engageant de nouvelles actions pour stabiliser la situation. Cependant, selon les dires de Margot Wallström, commissaire à l'Environnement de l'Europe, la communauté internationale « se devait d'aller de l'avant sans les États-Unis », car « l'inaction a beaucoup plus d'effets négatifs sur le climat de la planète qu'un protocole sans les États-Unis » (Francoeur 2001:A-1). Cet exemple illustre à quel point les tensions provoquèrent de l'insécurité et poussèrent les Parties à réagir par de nouvelles actions afin de rechercher une nouvelle zone de sécurité. Par le fait même, cela démontre comment le changement de la stratégie américaine provoqua un bris dans les pratiques de reproduction des négociations établies depuis la première conférence et dans le fondement des règles et du cadre de cette organisation. En modifiant leur stratégie, les États-Unis engendrèrent une nouvelle dynamique d'action qui poussa la communauté mondiale à réagir afin de développer de nouveaux mécanismes et de nouvelles stratégies dans le but d'éviter les risques potentiels d'éclatement et les conséquences attendues de l'avortement des négociations.

Pour leur part, les États-Unis mirent à l'écart de façon intentionnelle afin d'éviter les répercussions économiques que le Protocole de Kyoto aurait pu avoir à court terme sur



leur économie. En effet, tout comme les autres Parties de l'Annexe 1, ils auraient dû imposer de nouvelles normes à leurs industries et un nouveau mode de fonctionnement à leurs concitoyens. Cette restructuration aurait demandé d'allouer des ressources supplémentaires à leur budget annuel. De plus, cette allocation de ressources aurait engendré des coûts financiers importants, mais elle aurait eu des répercussions intéressantes et positives dans le domaine des connaissances scientifiques et technologiques. Or, leur décision de se retirer provint de leur évaluation du coût et des bénéfices que ce projet aurait pu occasionner. Cette évaluation réside essentiellement sur le niveau de réflexivité que les autorités américaines ont du phénomène. En outre, le GIEC démontra que, de toutes les régions du monde, l'Amérique du Nord et principalement les États-Unis, seraient ceux qui écoperaient le moins à court terme des changements climatiques.

Par conséquent, on peut déduire que la nouvelle administration américaine prévoit que le coût rattaché à la ratification du Protocole de Kyoto serait plus élevé que le fait de ne pas s'y conformer. De plus, le gouvernement américain ne tint pas compte des expériences concluantes de certains projets de la Communauté européenne. Dans ce sens, leur réaction démontra à quel point ils évaluèrent la situation selon le niveau de leurs connaissances présent et limité uniquement à la situation du moment. Nous ne le ferons pas dans ce présent ouvrage. Cependant, pour bien comprendre les schémas mentaux adoptés par les décideurs en vue de choisir une voie stratégique plutôt qu'une autre, il serait important d'inclure à la théorie de la structuration l'approche psychologique sur les modèles cognitifs.

En outre, lors de l'analyse, l'une des principales revendications de la coalition du G-77/Chine était l'obtention de moyens financiers afin de pouvoir acquérir des ressources matérielles, notamment informatiques, pour avoir accès aux informations du GIEC. Si on se fiait aux comptes rendus des séances techniques du SBI, cette revendication aurait favorisé une meilleure élaboration de leur stratégie dans la lutte contre les changements climatiques. De plus, cela aurait aidé les chercheurs à comprendre davantage les enjeux sous-jacents à chacun des thèmes relatifs aux processus de négociation. Cette situation décrit bien l'inégalité qui persiste entre les pays industrialisés et les pays en voie de développement afin d'accéder aux ressources et en ce qui concerne le niveau discursif atteint par les agents impliqués. Pour illustrer nos propos, il convient de reprendre un exemple dans la synthèse sur les négociations. En effet, dans le but d'acquérir des appuis afin de défendre leur point de vue sur les puits de carbone lors de la conférence de Kyoto

(COP-3), les Américains se tournèrent vers les pays de l'Amérique centrale et de l'Amérique du Sud.<sup>95</sup> Dans le passé, ils n'étaient pas favorables à la position défendue par les Américains. Cette opposition provenait d'un sentiment anti-américain partagé par plusieurs pays de cette région. De plus, les pays latino-américains avaient plutôt tendance à appuyer le Brésil ou le G-77/Chine que les pays industrialisés. En outre, ils ne comprenaient pas certaines parties techniques ni les enjeux futurs relatifs à leur propre intérêt à l'intérieur de ce thème. Cette incompréhension peut s'expliquer autant par le peu de personnel qualifié, par le manque de ressources matérielles, par le nombre de participants aux réunions, ce qui les entraînaient ainsi à ignorer les informations clés. Par conséquent, la délégation américaine dut expliquer littéralement les pour et les contre de sa position tout en démontrant les avantages que ces nations en retireraient.<sup>96</sup> Finalement, comme ces pays, la plupart des Parties jugèrent l'énorme potentiel de leur appui sur le plan des puits de carbone. Cela contribua à leurs décisions de changer ou non leur position afin d'appuyer les États-Unis pour bénéficier éventuellement des bienfaits économiques du projet. On remarque par cet exemple que les pays n'ont pas tous les mêmes intérêts ni le même niveau de savoir discursif ou pratique et ne possèdent pas non plus le même niveau de ressources nécessaires à la compréhension des enjeux. Par conséquent, à la lumière de ces propos, on peut conclure que cette différence entre les Parties avantage certains pays au détriment des autres. Cet exemple souligne l'importance accordée à la coalition G-77/Chine afin que l'ensemble des Parties ait accès aux mêmes ressources et au même niveau de diffusion de communication et d'information, ce qui faciliterait ainsi l'obtention d'une plus grande équité entre les Parties lors des négociations.

#### **6.7.1) Les ONG, les groupes de pression, les institutions gouvernementales et les médias lors de la négociation sur les changements climatiques**

On ne peut passer sous silence les groupes de la société civile qui ont contribué à l'évolution des négociations. Depuis la première conférence, ils ont été nombreux à participer aux rencontres. Tout au long des conférences, ils furent quelques centaines d'ONG, de groupes de pression, d'institutions gouvernementales et de médias à être impliqués dans l'évolution de plusieurs phases des pourparlers. Ces agents transnationaux se regroupent principalement à l'intérieur de quatre groupes distincts lors des négociations. Le premier groupe comprend l'ensemble des ONG telles que WWF, Greenpeace, les Amis de la Terre ou le Sierra club. Ces derniers furent impliqués à différents niveaux lors du déroulement des échanges entre les Parties. D'une part, ils se donnèrent comme mission d'augmenter le niveau de transparence des négociations afin

qu'un plus grand nombre de gens ait accès au contenu de leur déroulement tout en facilitant une plus grande accessibilité aux informations partagées par l'ensemble des Parties (Mortsch et Andrey 2000:7). D'autre part, elles avaient pour mandat de sensibiliser les délégations à leurs revendications et de travailler pour qu'elles aient davantage de rigueur dans leurs pourparlers.<sup>97</sup> Leurs voix eurent autant d'écho à l'extérieur, par des manifestations, des forums ou des entrevues dans les médias, qu'à l'intérieur du lieu de la négociation, par des entretiens avec les délégués et par des kiosques installés pour les informer.

Cela dit, les ONG n'eurent pas toujours le même niveau de crédibilité ni les mêmes ressources pour se faire entendre. Certains d'entre eux possèdent des ressources suffisantes afin d'acquérir un niveau d'expertise et la possibilité de suivre chacune des conférences des Parties et des rencontres techniques. Certaines organisations possèdent même leurs propres experts afin de réévaluer les informations fournies lors des rencontres. C'est notamment le cas tant pour Greenpeace que pour le WWF. Par conséquent, ces organisations ont pu jouir d'un statut particulier en vue d'informer les Parties selon leur position respective à l'égard des différents aspects ou enjeux relatifs à la négociation. En effet, lors de la COP-3, celle de Kyoto, les ONG jouèrent un rôle-pivot dans cette rencontre qui portait sur la commercialisation des droits d'émission et des puits absorbants. En effet, lors d'une réunion du conseil de modération avec la participation des ONG, le vice-président des États-Unis de l'époque, Al Gore, fit état d'un intérêt marqué pour elles et le manifesta lors de la séance plénière de cette conférence.<sup>98</sup> C'est pourquoi plusieurs observateurs le qualifièrent comme le porte-parole des préoccupations des ONG durant cette conférence.<sup>99</sup> De plus, selon les dires de Steven Guilbault du regroupement de Greenpeace, les ONG auraient joué un rôle central dans l'élaboration du Protocole de Kyoto. Selon ce dernier, Matthew Bramley, de l'Institut Pembina, serait l'un des principaux artisans de l'élaboration de cet accord. Dans ce sens, étant donné l'appui inconditionnel des pays insulaires de l'AOSIS aux ONG, l'un de ces pays, l'île de Samoa, aurait travaillé conjointement avec M. Bramley afin de présenter un document législatif qui allait devenir le Protocole de Kyoto. En outre, M. Guilbault expliqua que cette collaboration n'était pas rare et que souvent les ONG devenaient une ressource précieuse pour plusieurs pays, dont ceux du G-77. Cette raison s'expliquerait par le nombre d'acteurs et de spécialistes impliqués dans les ONG et par un nombre supérieur de participants en comparaison avec ceux de la majorité des pays, ce qui conférait aux ONG la possibilité d'être informées sur le déroulement des séances de négociation et d'y prendre part.

Un deuxième regroupement d'agents externes influencèrent le cours du déroulement des négociations. En effet, ce regroupement, composé essentiellement de groupes de pression tels que celui des lobbyistes-industriels essaya par une multitude de méthodes d'influencer les décisions afin que les industries qu'ils représentaient soient moins touchées par ces négociations. Dans ce sens, l'un des groupes très actifs de ce regroupement fut sans aucun doute celui de l'énergie nucléaire et des producteurs de pétrole. En effet, ils investirent d'énormes ressources afin que cette industrie ne soit pas au centre des discussions. Jusqu'à présent, ils ont réussi à exclure leurs émissions dans le calcul des GES et des puits de carbones.

Le troisième groupe impliqué dans les rencontres est celui des institutions gouvernementales nationales et internationales. Par ailleurs, certaines d'entre elles ont été extrêmement impliquées dans les négociations. À plusieurs reprises, l'ONU fut chargée de procurer un soutien technique, mais aussi elle fut mandatée, pendant les deux premières conférences, à être responsable de la gestion financière. Cette situation s'explique par le cheminement antérieur des négociations. Auparavant, plusieurs conférences sur les changements climatiques furent initiées par l'ONU. Notamment, on lui doit la conférence de Rio, réunion charnière pour les négociations climatiques. Par la suite, les Parties décidèrent, de lui retirer cette fonction afin de se libérer et de devenir une entité autonome en soi. Cela démontre l'importance que joua l'ONU dans l'élaboration de cette institution que sont les conférences sur les changements climatiques. Que pouvons-nous retirer de cet exemple ? Du point de vue de la structuration, il est intéressant de noter que les agents devaient stabiliser leur action dans un cadre précis et pour un certaine période de temps avant de pouvoir commencer à se détacher de l'assistance et des ressources que lui fournissait l'ONU. En outre, il était nécessaire de développer leur propre savoir pratique et discursif. Sans ce détachement, il aurait été difficile de se faire reconnaître comme entité indépendante à part entière.

Finalement, le quatrième regroupement fut celui des médias. Cependant, ce regroupement qui incluait des agents externes à la négociation n'intervint pas directement dans les négociations. Ils leur fournir, à l'occasion, des ressources ou une assistance aux diplomates pendant la négociation. En effet, différents des deux premiers dans le rôle qu'ils jouent, les médias informent leurs publics sur l'évolution des rencontres. Dans ce sens, l'information devint un enjeu de taille autant pour les ONG que pour les lobbyistes ou pour les représentants des différents pays impliqués afin de manifester leurs revendications et leurs positions respectives. Quant aux médias, ils desservent leur propre

intérêt et ceux de leurs auditoires cibles. Comme ils étaient eux-mêmes dans la course pour obtenir une meilleure cote d'écoute, ils privilégient le plus souvent une information percutante, des manifestations de grande envergure ou des rencontres exceptionnelles. Ils laissèrent ainsi davantage de côté les débats ou les événements à long déploiement difficiles d'accès, qui demandent un traitement de fond et plus d'espace dans les médias pour être bien compris du public. Cependant, il est important de distinguer les différents types de médias. Ainsi, les médias écrits ont couvert davantage les débats de fond comparativement aux médias télévisuels (Brunel 2002, entrevue avec Steven Guilbault). Dans ce sens, les médias de masse partagent avec les ONG un rôle central afin de développer les perceptions et les préoccupations de leurs auditoires en matière environnementale (Mortsch et Andrey 2001:A2-1). Quoique les médias n'aient pas joué un rôle direct dans le déroulement interne des conférences, ils fournirent à plusieurs reprises une assistance technique tant aux délégations qu'aux groupes gravitant autour d'eux. En effet, par leurs ressources financières et techniques, ils purent mettre à la disposition des participants et des spécialistes des animations visuelles facilitant la compréhension du contenu et les résultats potentiels concernant la poursuite ou la cessation des débats (Brunel 2002, entrevue avec Steven Guilbault).

En somme, bien que les agents de la société civile des divers regroupements aient augmenté en nombre et en qualité, plusieurs questions subsistent sur leur implication quant à leur rôle dans les négociations internationales. Une de ces questions a trait à la nouvelle gouvernance que ces regroupements représentent. En effet, avec l'augmentation et la rapidité des échanges d'information et de données, les gens sont plus enclins à s'informer instantanément. Ainsi, cela eut pour incidence d'ouvrir les lieux décisionnels pour ainsi amener les gens à devenir à leur tour des agents et à augmenter leur prise de conscience et leur niveau d'implication. Or, la réalité sociale est en mouvance. Par contre, ce changement dépasse actuellement le cadre législatif et donc le cadre de reproduction sociale de nos institutions. Par conséquent, il serait nécessaire, pour reprendre une idée générale de Giddens (1998) dans son ouvrage *The Third Way*, que le cadre institutionnel devrait introduire ces changements afin de renouveler nos institutions. Sans la reproduction des institutions, elles ne pourraient se renouveler et s'établir dans une situation de désordre social provoquant ainsi la chute de l'institution mise en place. Par ailleurs, l'aspect de la nouvelle gouvernance est trop peu développé par les autres approches qui s'intéressent à l'étude des négociations. Il est vrai qu'on ne peut pas critiquer rétrospectivement l'ensemble des modèles et des théories du fait de ne pas avoir introduit cet aspect. La raison s'explique aisément par l'introduction trop récente de ce concept.

Depuis le début des années 1980, on assiste à l'implication des agents transnationaux dans les négociations internationales. Finalement, une dernière question à leur égard porterait sur la manière d'inclure leur participation de façon adéquate dans les sessions de négociations.

#### 6.7.2) La médiation et la négociation sur les changements climatiques

L'aspect de la médiation à l'intérieur des négociations est un élément capital à ne pas négliger. Lors de divergences, la médiation contribue à maintenir, par le moyen de sessions, un cadre et des règles qui ordonnent les rencontres entre les Parties. Cet encadrement a pour fonction d'établir la cohésion et le dialogue entre elles. Il aide essentiellement à maintenir les institutions existantes. Sans un tel encadrement, il serait difficile d'arriver à obtenir l'harmonie dans les négociations internationales. Lors des négociations sur les changements climatiques, la responsabilité de la fonction de médiation revient au président de la conférence. Il peut faire appel à des Parties ou à des spécialistes pour régler les divergences des Parties. Or, lors de l'analyse, on a pu noter que plusieurs divergences ont jailli sur de thèmes particuliers. Dans ce sens, on a constaté que les différents présidents avaient utilisé des moyens et des styles différents afin d'intervenir à titre de médiateurs. Il va sans dire que ce ne sont pas toutes les tentatives qui ont réussi. Étant donné que la présidence revenait à chacun des ministres de l'Environnement des pays hôtes, on a observé qu'ils ne possédaient pas le même niveau d'expérience ni de la gestion d'une négociation sur un plan international. Par conséquent, certaines médiations aboutirent à une réussite alors que d'autres échouèrent. En général nous avons observé, lors de notre analyse, que le rôle de la présidence était capital pour le déroulement des sept conférences. Cependant, deux cas contribuèrent à mieux exposer les différences existants dans les types d'interventions de la médiation des présidents lors des négociations. Lors de la quatrième conférence, à plusieurs reprises, la présidente fut obligée de régler des conflits entourant la question des « engagements volontaires » des autres Parties que ceux de l'Annexe 1. Afin d'arriver à une forme de compromis, la méthode qu'elle employa fut de recourir à des séances informelles sans d'abord obtenir le consentement de l'ensemble des Parties. Cette décision de la présidente eut comme résultat de réduire une majorité des Parties à de simples spectateurs. Quoique plusieurs observateurs lui aient prodigué des conseils utiles sur la façon de gérer cette conférence, elle ne voulut accepter aucun de ces conseils et s'entêta à vouloir continuer de gérer les séances comme elle l'entendait.<sup>100</sup> Sa façon de se comporter fit dire à plusieurs observateurs qu'elle manquait énormément d'expérience sur la scène internationale et qu'elle était en partie responsable de l'échec de cette conférence.<sup>101</sup>

Contrairement aux insatisfactions manifestées sur le style de gestion de la présidente argentine de la COP-4, la gestion de la COP-6 fut une expérience tout à fait différente. En effet, lors de cette sixième conférence des Parties, celle de La Haye, le président Jan Pronk fut l'un des principaux agents ressources de cette conférence. Comme il possédait une grande expérience dans le domaine de la négociation environnementale internationale, il accomplit des efforts titanesques afin de préserver l'équilibre fragile en jeu.<sup>102</sup> Pour ce faire, il prit plusieurs initiatives, telles que la convocation de séances informelles approuvées par l'ensemble des Parties et le recours à la distribution de notes à chacune des Parties. Ces notes avaient pour but d'informer et de créer les conditions nécessaires afin de conduire les positions divergentes à s'accorder. Comme il entrevoyait la possibilité d'un échec de cette conférence, il suggéra aux délégations de suspendre la séance pour retourner chacune consulter les responsables de leurs pays et de revenir à une date ultérieure soit au mois de juin 2000 afin de continuer leurs travaux. Selon des observateurs à cette conférence, il sut s'entourer d'une équipe chevronnée que l'on nomme les Amis de la présidence. Pourtant, malgré les efforts déployés et l'expérience qu'il possédait, il connut plus de difficultés que de succès.<sup>103</sup> En ce sens, même s'il ajouta de la pression sur les pays européens, sur la coalition du G-77/Chine et sur les États-Unis afin d'en arriver à l'accord, il ne réussit pas suffisamment à rallier les positions afin d'arriver à une entente, d'où le constat d'échec de cette conférence. Cette incapacité à arriver à un accord souhaité, confirme les recherches de Rubin (1992) sur les trois aspects de la réussite d'une médiation.

Or, que démontre l'observation de ces exemples ? Selon le modèle des trois phases de Touval et Zartman (1985), il serait nécessaire que le médiateur intègre chacune de ces étapes dans son plan d'intervention afin d'accomplir avec succès ses tâches et les objectifs pour lesquels il a été mandaté. Dans les exemples retenus, si on se réfère à la première phase, soit celle de la *stratégie de communication*, on peut faire une première remarque sur la conduite de la présidente de la COP-4. En effet, la présidente ne sut pas développer une relation de confiance suffisamment acceptable, ce qui lui a nui considérablement dans l'accomplissement de ses fonctions. En se référant à cette même phase, elle ne communiqua pas l'information à l'ensemble des Parties. De plus, plusieurs délégations apprécièrent peu la façon dont elle dirigea la conférence. À plusieurs occasions, elle prit position, ce qui la rendit partielle. Par ailleurs, elle ne développa pas suffisamment des stratégies adéquates de manipulation, ce qui l'empêcha d'obtenir la présence de la Chine aux réunions informelles. Dans ce sens, si on se fie à la théorie de

Touval et de Zartman (1985), elle aurait dû formuler des règles et un cadre favorable au maintien du bon déroulement des scénarios, tout en demandant des Parties l'accord d'un tel changement afin d'obtenir leur approbation. Elle n'aurait pas dû prendre des décisions sans un consentement. Son comportement provoqua de la méfiance sur sa façon d'agir. Ce constat confirme les recherches effectuées par Stulberg (1981), à savoir que le concept de la médiation demeure une bonne prévision des résultats de la négociation.

Toujours dans l'optique de la théorie de Touval et Zartman (1985), si on s'attarde au deuxième exemple, celui de la COP-6, il est possible de faire plusieurs observations intéressantes. Tout d'abord, on a pu observer que le président Jan Pronk a su franchir convenablement chacune des trois phases auxquelles font référence les auteurs. En effet, par son attitude, il gagna la confiance des participants en évitant de prendre parti. Il n'a pas créé d'exclusion en partageant l'information avec l'ensemble de Parties par l'entremise de la circulation des notes. Il suggéra des voies optionnelles tout en exerçant une pression suffisante sur les Parties et il réussit même à ré-échelonner la conférence afin de donner le temps nécessaire pour en arriver à un compromis.

Quoique la théorie élaborée par Zartman et Touval (1985) identifie certains points importants à observer par ces deux exemples, le point de vue de la structuration y apporte un enrichissement. En effet, la médiation internationale faciliterait la préservation des institutions tout en gardant les agents favorables à des avis contraires dans un cadre balisé et bien établi. Cela dit, ce cadre aurait plusieurs fonctions. D'une part, il servirait à maintenir les actions des agents. Ce maintien les aiderait à pouvoir reconnaître, par l'entremise de leur savoir discursif et pratique, les actions des autres agents, ce qui contribuerait à stabiliser leurs échanges dans le cadre établi. D'autre part, la stabilisation du cadre fournirait ainsi à ces derniers une zone de sécurité et les ressources nécessaires afin de les encourager à continuer d'évoluer dans la même institution. Dans ce sens, la médiation est le moyen pacifique d'établir une relation de confiance tout en aidant les agents des différentes parties à poursuivre la négociation à l'intérieur des cadres établis de l'institution. Néanmoins, dans l'éventualité que l'institution ne réponde plus aux besoins ou ne procure plus les ressources aux agents, ceux-ci cesseraient de maintenir les actions établies en reproduisant de nouveaux cadres de négociation.

En outre, ces deux exemples ne démontrent pas uniquement l'importance qu'ont les médiateurs lors des réunions. Bien au contraire, ils soulignent l'espace occupé des compétences individuelles des agents lors du déroulement des négociations. Si on se fie à ces deux cas, les deux présidents mentionnés avaient les mêmes possibilités en termes



de ressources et de soutien afin d'accomplir leur tâche. Or, comme le souligne la perspective psychologique, il est nécessaire, pour bien comprendre l'orientation d'une négociation de s'attarder sur les motivations des négociateurs. Néanmoins, une fois intégrée dans la théorie de la structuration sous le concept de la capacité narrative, cette perspective prend toute sa force. On constate que la capacité narrative des individus diffère considérablement d'un président à un autre. Cette différence s'observe surtout dans la capacité d'arriver à générer leurs rôles. Or, l'un des principaux rôles est de désamorcer les conflits latents qui demeurent toujours un obstacle aux processus de négociation. Par conséquent, la présidente de la COP-4 ne sut pas composer, faute d'expérience pratique ou discursive, avec le cadre établi afin de gagner la confiance des autres agents. Par ailleurs, elle ne sut pas accomplir une partie des tâches requises par le poste qu'elle occupait. En effet, elle aurait dû se positionner davantage comme agent de liaison afin de faire parvenir l'information à l'ensemble des agents. De plus, un de ses rôles consistait à servir de soutien ou de ressource lorsque certaines Parties le requéraient. Dans ce sens, la délégation de la Suisse et de plusieurs pays du G-77 demandèrent à plusieurs reprises d'obtenir un compte rendu détaillé de sa part sur le déroulement des séances informelles, ce qu'elle n'a pas fait. Ayant agi ainsi, elle a posé des actions qui allaient dans le sens opposé au cadre établi. De plus, du fait qu'elle ne procura pas les ressources à l'ensemble des agents, mais seulement à une minorité, cela provoqua une baisse de confiance des délégations envers elle, ce qui l'a discrédita dans l'accomplissement de son rôle et sur ses capacités à remplir pleinement ses fonctions. Par conséquent, les agents se rendirent compte de son manque d'expérience ou de son manque de savoir pratique et discursif.

En outre, le deuxième exemple aide à mieux comprendre comment une médiation contribue au maintien des pratiques lors d'une conférence. En effet, avec un savoir pratique et discursif étendu en matière de négociation internationale, le président Jan Pronk a su établir un sentiment de confiance à son égard et déploya plusieurs outils afin d'essayer de dénouer les impasses. De plus, il a pu convaincre les Parties d'un accord possible en vue de créer des lieux propices aux rencontres tout en assurant les ressources nécessaires si le besoin venait à se faire sentir afin d'harmoniser les relations. En outre, lorsqu'il voulut introduire des changements sur le report ou sur la durée des réunions afin de donner toutes ses chances à la négociation, il demanda l'avis de l'ensemble des Parties. Ce changement dans le cadre de la conférence empêcha l'immobilisme et l'échec des négociations. Par cette demande, il démontra qu'il respectait les mécanismes préétablis tout en communiquant aux pays son désir de rester impartial

dans l'évolution des débats. Il est vrai qu'il recourut à plusieurs initiatives comme celle de distribuer des notes tout au long de la rencontre. Pourtant, contrairement à la présidente de la COP-4, en aucun moment, il ne transgressa le cadre préétabli, ce qui lui valut une mention de reconnaissance de l'Assemblée des Parties pour l'excellent travail accompli.

**Chapitre 7**

**Conclusion**

## 7.0) Conclusion

L'évolution de ce travail a fourni l'occasion de constater la pluralité des théories existantes dans le champ de la négociation. En outre, par l'entremise de l'analyse des classifications de Faure (1989), de Putnam et Roloff (1992), et de Firth (1995), nous avons fait ressortir les forces et les faiblesses de plusieurs théories et modèles existants. Puis, une fois cette constatation faite, nous avons introduit les différences existants entre eux et d'autres qui servent à analyser les négociations internationales. Ce faisant, nous avons pu tout comme dans les écoles traditionnelles, observer les forces et les faiblesses qui caractérisent les principales recherches au niveau international. Étant donné une certaine insatisfaction concernant les théories et les écoles proposées par les différents auteurs consultés, nous avons décidé d'utiliser la théorie de la structuration telle qu'énoncée par Giddens (1984) afin de répondre aux critiques possibles et de combler les lacunes des précédentes recherches.

Par l'entremise des concepts de la théorie de la structuration, il nous a été possible d'élaborer un modèle théorique qui diffère des théorie antérieures. Avec le postulat de base de la théorie de la structuration, nous avons voulu illustrer l'importance d'introduire les actions des agents dans un cadre spatio-temporel précis lorsqu'on analyse le déroulement d'une négociation internationale. C'est par l'entremise de l'adaptation de certains concepts de la théorie de la structuration au modèle de la négociation internationale, que nous avons voulu présenter une avenue qui diffère des recherches antérieures afin d'entrevoir l'évolution d'une négociation. Ainsi, l'introduction des concepts tel que la reproduction de l'action des agents lorsqu'ils négocient, le degré de routinisation auquel ces dernier sont exposés durant leurs activités, la recherche du niveau de sécurité que ceux-ci veulent atteindre, le degré de conscience de chacun d'eux lorsqu'ils engagent des négociations, l'aspect de coprésence dans leurs interactions, la quantité des ressources mises à leurs dispositions, les types de conséquences et le niveau d'intentionnalité associés à leurs actions, l'aspect de domination et de pouvoir en jeu ainsi que le niveau risque auquel ils sont exposés, démontrent les possibilités que notre modèle possède afin de décrire la complexité et les enjeux qui sous-tendent une négociation internationale.

En ce sens, l'application théorique de la structuration à la négociation sur les changements climatiques a été au centre ici. Elle visait à illustrer sommairement les possibilités que cette théorie offrait afin combler certaines lacunes présentes dans ce champ d'études. Étant donné le choix arrêté sur des données historiques et sur des

documents à notre portée, nous demeurons conscient de la limite de ce type de collecte de données pour élaborer et développer ce travail. Par ailleurs, conscient du matériel peu disponible, nous sommes amenés à signaler les limites tout en faisant ressortir les éléments clés de notre modèle. Dans ce sens, une observation directe aurait contribué à faire ressortir davantage les mécanismes de reproduction qui existent dans les négociations ainsi qu'une meilleure compréhension de l'implication des aptitudes individuelles quant à leur niveau de sécurité, quant à leur niveau de conscience pratique et discursive. Contrairement à l'analyse historique, l'observation directe aurait contribué à mieux intégrer la notion de culture ainsi que les enjeux de pouvoir et de domination entre les agents à notre modèle. Ce faisant, la recherche exploratoire menée par Brunel (2002) auprès de Steven Guilbault de l'organisme Greenpeace, nous a donné l'occasion de constater que les informations recueillies contribuent à saisir plus adéquatement la réalité du déroulement d'une négociation. Sans l'inclusion de la dimension symbolique dans le présent mémoire, il aurait été difficile de saisir toute l'étendue des stratégies et des enjeux utilisés par les agents lors des négociations sur les changements climatiques. Par ailleurs, l'une des certitudes qui se dégage de cette recherche est qu'on doit accorder une plus grande importance aux activités qui entourent le processus de la négociation informelle. Dès lors, en raison du peu d'informations à ce sujet, il serait intéressant d'entamer ultérieurement l'exploration de cette pratique par des études sur le terrain.

Étant donné qu'aucune théorie n'est parfaite, il serait important de souligner que la théorie de la structuration possède elle aussi certaines faiblesses. En effet, il n'est que très peu fait mention dans la théorie de Giddens de la notion de culture et de la réflexivité différentielle des agents lorsqu'il posent une action. C'est pourquoi, nous avons jugé bon d'introduire à la section 5.3.2 (La notion de réflexivité différentielle) une critique des ces aspects afin de pallier à ce manque. De plus, dans le but d'adapter cet théorie au domaine de la négociation, nous devons introduire des variables et des aspects manquants ce qui a contribué à élaborer le modèle de douze phases. Par ailleurs, nous avons constaté qu'il était nécessaire de perfectionner certains concepts théoriques de la théorie de structuration pour l'appliquer à ce champ d'études. Ce fut notamment le cas de l'aspect cognitif des stratégies utilisées par les agents, aspect très peu exploité et qui aurait pu d'ailleurs fournir des informations sur la prise de décision et sur les motivations qui sous-tendent l'acte de négocier. De plus, cette étude a permis de constater que l'accès aux ressources et aux réseaux de contact et d'information des agents ne dépendait pas uniquement d'eux, mais aussi de leur relation avec l'environnement tant physique que social selon leur contexte spatio-temporel. En ce sens, lors de la recherche plusieurs

questions sont restées en suspens et demanderait d'être davantage étudiées ultérieurement. En effet, comment peut-on y inclure la subjectivité des individus lors que l'on observe et analyse le déroulement d'une négociation? Comment expliquer leur action sans introduire l'aspect cognitif ou leurs motivations en relation avec leurs actions? Comment comprendre l'interaction qui en résulte sans introduire l'aspect plus personnel d'un agent en fonction des ressources ou des actions posées? Dès lors, ce type de questionnement démontre à quel point la théorie de la structuration présente certaines lacunes. Cependant, étant donné la richesse et les possibilités de la structuration pour analyser ce champ d'études et indépendamment des lacunes que nous avons soulignées à l'intérieur du présent travail, nous croyons qu'il serait essentiel de poursuivre les efforts dans le but d'arrimer cette théorie afin d'acquérir une meilleure compréhension du déroulement et de l'évolution du phénomène de la négociation internationale. Ainsi, comme le souligne Putnam (1994), il est nécessaire, pour les études sur la négociation internationale, de développer une approche théorique et pratique multidisciplinaire afin d'en arriver à une vision générale des mécanismes qui sous-tendent cette réalité.

**Notes :**

- 1 <http://www.un.org/french/aboutun/charte/index.html>
- 2 <http://hypo.ge-dip.etat-ge.ch/www/cliotexte/html/detente.usa.urss.html>
- 3 [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)
- 4 [http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate\\_energy/climate.html](http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate_energy/climate.html)
- 5 [http://radio-canada.ca/tv/decouverte/24\\_rechauf/index.html](http://radio-canada.ca/tv/decouverte/24_rechauf/index.html)
- 6 [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)
- 7 <http://www.chez.com/lesverts58/alainlipietz.htm>
- 8 [http://radio-canada.ca/tv/decouverte/24\\_rechauf/index.html](http://radio-canada.ca/tv/decouverte/24_rechauf/index.html)
- 9 [http://radio-canada.ca/tv/decouverte/24\\_rechauf/index.html](http://radio-canada.ca/tv/decouverte/24_rechauf/index.html)
- 10 [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)
- 11 [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)
- 12 [www.ipcc.ch](http://www.ipcc.ch)
- 13 [http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate\\_energy/climate.html](http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate_energy/climate.html)
- 14 [http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate\\_energy/climate.html](http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate_energy/climate.html)
- 15 [http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate\\_energy/climate.html](http://www.greenpeacecanada.org/f/campaigns/climate_energy/climate.html)
- 16 [radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossier/kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossier/kyoto/confe_bonn.html)
- 17 [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- 18 [radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossiers/Kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossiers/Kyoto/confe_bonn.html)
- 19 [www.un.org/french/events/rio92/rioround.htm](http://www.un.org/french/events/rio92/rioround.htm)
- 20 [www.un.org/french/events/rio92/rioround.htm](http://www.un.org/french/events/rio92/rioround.htm)
- 21 <http://www.un.org/french/events/rio92/rioround.htm>
- 22 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 23 [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- 24 [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- 25 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 26 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 27 cité à la fin du document dans le chapitre des annexe et des figures à la page 131
- 28 [www.agora21.org/cop1/frame00.html](http://www.agora21.org/cop1/frame00.html)
- 29 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 30 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 31 [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- 32 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 33 [www.agora21.org/environnement.html](http://www.agora21.org/environnement.html)
- 34 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 35 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 36 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 37 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 38 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 39 [http://radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossiers/kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossiers/kyoto/confe_bonn.html)
- 40 [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- 41 [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- 42 [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- 43 [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- 44 [http://radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossiers/kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-canada.ca/url.asp?/nouvelles/dossiers/kyoto/confe_bonn.html)
- 45 <http://www.wcel.org/wcelpub/1998/12152f.html>
- 46 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 47 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 48 <http://www.cop7.org.ma/histo.html>
- 49 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 50 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 51 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 52 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 53 [www.agora21.org/cop2/anx7.html](http://www.agora21.org/cop2/anx7.html)
- 54 [www.agora21.org/environnement.html](http://www.agora21.org/environnement.html)
- 55 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html)
- 56 [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)

- <sup>57</sup> [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- <sup>58</sup> [www.rhonalpennergie-environnement.asso.fr/Pages/conf\\_03.htm](http://www.rhonalpennergie-environnement.asso.fr/Pages/conf_03.htm)
- <sup>59</sup> [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- <sup>60</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)
- <sup>61</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)
- <sup>62</sup> <http://www.agora21.org/cop4/>
- <sup>63</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)
- <sup>64</sup> [www.rhonalpennergie-environnement.asso.fr/Pages/conf\\_03.htm](http://www.rhonalpennergie-environnement.asso.fr/Pages/conf_03.htm)
- <sup>65</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)
- <sup>66</sup> [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- <sup>67</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)
- <sup>68</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html)
- <sup>69</sup> [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- <sup>70</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12123f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12123f.html)
- <sup>71</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12122f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12122f.html)
- <sup>72</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12123f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12123f.html)
- <sup>73</sup> [www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12123f.html](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12123f.html)
- <sup>74</sup> [www.agora21.org/cop5/](http://www.agora21.org/cop5/)
- <sup>75</sup> [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- <sup>76</sup> [Attac.org/maroc/cop7+bis.htm](http://Attac.org/maroc/cop7+bis.htm)
- <sup>77</sup> [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- <sup>78</sup> [http://radio-canada.ca/url.asp?nouvelles/dossiers/kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-canada.ca/url.asp?nouvelles/dossiers/kyoto/confe_bonn.html)
- <sup>79</sup> [http://radio-canada.ca/url.asp?nouvelles/dossiers/kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-canada.ca/url.asp?nouvelles/dossiers/kyoto/confe_bonn.html)
- <sup>80</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12163e.html>
- <sup>81</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12163e.html>
- <sup>82</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12163e.html>
- <sup>83</sup> [www.envirodev.org/actualites/11\\_2001/climat\\_1101/cop7\\_1101.htm](http://www.envirodev.org/actualites/11_2001/climat_1101/cop7_1101.htm)
- <sup>84</sup> [www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx\\_bilancop7.htm](http://www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx_bilancop7.htm)
- <sup>85</sup> [www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx\\_bilancop7.htm](http://www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx_bilancop7.htm)
- <sup>86</sup> [www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx\\_bilancop7.htm](http://www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx_bilancop7.htm)
- <sup>87</sup> [www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx\\_bilancop7.htm](http://www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx_bilancop7.htm)
- <sup>88</sup> [www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx\\_bilancop7.htm](http://www.rac-f.org/COP7/Bilan%20COP7/idx_bilancop7.htm)
- <sup>89</sup> [http://radio-canada.ca/nouvelles/dossiers/kyoto/confe\\_haye.html](http://radio-canada.ca/nouvelles/dossiers/kyoto/confe_haye.html)
- <sup>90</sup> [http://www.rhonalpennergie-environnement.asso.fr/Pages/conf\\_03.htm](http://www.rhonalpennergie-environnement.asso.fr/Pages/conf_03.htm)
- <sup>91</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html>
- <sup>92</sup> [Http://www.wcel.org/wcelpub/1998/12152f.html](http://www.wcel.org/wcelpub/1998/12152f.html)
- <sup>93</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html>
- <sup>94</sup> [http://radio-Canada.ca/url.asp?nouvelles/dossiers/kyoto/confe\\_bonn.html](http://radio-Canada.ca/url.asp?nouvelles/dossiers/kyoto/confe_bonn.html)
- <sup>95</sup> [http://res2.arg.gc.ca/research-recherche/science/healthy\\_air/2cf.html#kyoto](http://res2.arg.gc.ca/research-recherche/science/healthy_air/2cf.html#kyoto)
- <sup>96</sup> <http://www.agora21.org/environnement.html>
- <sup>97</sup> <http://www.agora21.org/environnement.html>
- <sup>98</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb12126f.html>
- <sup>99</sup> <http://www.agora21.org/environnement.html>
- <sup>100</sup> <http://www.agora21.org/environnement.html>
- <sup>101</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html>
- <sup>102</sup> <http://www.iisd.ca/linkages/vol12/enb1297f.html>
- <sup>103</sup> [http://www.iisd.ca/linkages/vol12/resume\\_de\\_conference\\_de\\_la\\_COP\\_6](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/resume_de_conference_de_la_COP_6)
- <sup>104</sup> [http://www.iisd.ca/linkages/vol12/resume\\_de\\_conference\\_de\\_la\\_COP\\_6](http://www.iisd.ca/linkages/vol12/resume_de_conference_de_la_COP_6)



**Annexes :****Pays qui doivent se conformer au Protocole de Kyoto<sup>1</sup>****Annexe 1**

<b>Partie</b>	<b>Engagements chiffrés de limitation ou de réduction des émissions (en pourcentage des émissions de l'année ou de la période de référence)</b>
Allemagne	92
Australie	108
Autriche	92
Belgique	92
Bulgarie*	92
Canada	94
Communauté européenne	92
Croatie*	95
Danemark	92
Espagne	92
Estonie*	92

**Liste des sigles :**

<b>ABM :</b>	Anti-balistiques missiles
<b>AGBM :</b>	Groupe Spécial du Mandat de Berlin
<b>AOSIS :</b>	Alliance des États insulaires
<b>CCCC :</b>	Convention-Cadre sur les Changements Climatiques
<b>G-8 :</b>	Groupe des huit pays les plus industrialisés
<b>GES :</b>	Gaz à effet de serre
<b>GIEC :</b>	Groupe intergouvernemental d'experts sur l'évolution du climat
<b>Groupe Parapluie :</b>	Canada, USA, Australie, Japon, Russie et d'autres pays alliés
<b>IPCC :</b>	Intergovernmental Panel on Climate Change
<b>JI :</b>	Mise en œuvre conjointe
<b>LULUCF :</b>	Puits d'absorption de carbone
<b>MPD :</b>	Mécanisme pour un Développement Propre
<b>OMC :</b>	Organisation Mondiale du Commerce
<b>OPEP :</b>	Organisation des pays exportateurs de pétrole
<b>PEN :</b>	Permis d'émissions négociables
<b>PVD :</b>	Pays en voie de développement
<b>SBI :</b>	Organe subsidiaire de mise en œuvre du protocole de Kyoto
<b>SBSTA :</b>	Organe subsidiaire de conseil scientifique et technologique

**Listes des figures:**

Figure 1 :

**Classification du processus de la négociation en dix catégories distinctes** (page 36)

Figure 2 :

**Écarts qui expliquent les dynamiques d'équilibre d'une négociation** (page 36)

Figure 3 :

**La synthèse des principales écoles et théories pertinentes des trois classifications** (page 39)

Figure 4 :

**Les trois phases nécessaires à l'accomplissement d'une médiation réussie** (page 47)

Figure 5 :

**Représentation schématique de l'évolution d'une négociation** (page 50)

Figure 6

**La notion de temps selon Giddens** (page 63)

Figure 7

**Cycle d'une action** (page 75)

Figure 8

**Types de conséquences possibles engendrées par une action** (page 75)

Figure 9

**Dimension structurelle des systèmes sociaux** (page 83)

Figures 10

**Synthèse des 12 phases de la négociation internationale** (page 93)

Figures 11

**Synthèse des 12 phases de la négociation internationale appliquée aux changements climatiques** (page 127)

---

## Bibliographie

- Abbott, T. E.  
1986 Time-Phase model of hostage negotiation. *Police Chief*, 53 (4) : 34-35.
- Archer, M. S.  
1996 Morphogenesis Versus Structuration : On Combining Structure and Action. in Chistopher G. A. Bryant et David Jary. Anthony Giddens : Critical Assessments, London et New York : Edited Chistopher G. A. Bryant et David Jary : 25-52
- Axelrod, R.  
1984 The Evolution of Cooperation. New York: Basic books.
- Balassa, Bela  
1987 « Les enjeux des négociations commerciales multilatérales pour les pays en développement ». in P. Messerlin et F. Vellas. *Conflits et négociations dans le commerce international : L'Uruguay Round*, Paris : Édition Économica : 33-54
- Bales, R. F.  
1950 Interaction process analysis. Reading, MA : Addison-Wesley.
- Bartlett F.C.  
1932 Remembering : A study in Experimental and Social Psychology. Cambridge, UK., Cambridge University Press.
- Bateson, G.  
1972 Steps to an Ecology of Mind. New York : Ballantine.
- Bazerman, M. H.  
1983 « A critical look at the rationality of negotiator judgement », *Journal of Management*, 10 : 333-343.  
1994 Reflexive Modernization : Politics, Tradition and Aesthetics in the Modern Social Order. Californie : Stanford University Press.
- Bednar, D. A. et W. P. Curington  
1983 « Interaction analysis : A tool for understanding negotiations ». *Industrial and Labor Relations Review*, 36 : 389-401.
- Bercovitch, Jacob  
1997 « Mediation in internationale conflit : An Overview of theory, A review of Practice ». in William Zartman et Lewis Rasmussen. *Peacemaking in the International Conflict : Methods and Techniques*, Washington : United States Institute of Peace press : 125-154
- Bergson, Henri  
1982 Essai sur les données immédiates de la conscience. Paris : Presses Universitaires de France.
- Bouet, Antoine

- 1987 « Représailles et négociations commerciales ». in Messerlin et Vellas. *Conflits et négociations dans le commerce international : l'Uruguay Round*, Paris : Édition Économica : 113-128
- Brady, Linda P.  
1991 *The politics of Negotiation : America's Dealing with Allies, Adversaries, and Friends*. Chapel Hill, North Carolina : The University of North Carolina Press.
- Bryant, Christopher G. A. et David Jary  
1991 Introduction: coming to terms with Anthony Giddens. in *Giddens theory of Structuration: A critical appreciation*. Londre : Edited Chistopher G. A. Bryant et David Jary : 1-31
- Brouillet, Roselyne  
1992 *Stratégie de communication et de négociation d'entreprise japonaise au Québec*. Montréal : Mémoire de maîtrise en communication : UQAM.  
1996 *Communication et négociation : Perspectives sur les situations de négociations avec le Vietnam selon les discours d'intervenants privilégiés au Canada*. Montréal : Thèse de doctorat en communication : UQAM.
- Brunel, Gilles  
2002 *Recherche exploratoire sur le rôle des ONG dans les négociations sur les changements climatiques*. Montréal : Département communication : Université de Montréal.
- Chatman, J. A., Linda L. Putnam, et H. Sondak  
1991 « Integrating communication and negotiation research ». in M. H. Bazerman, R. J. Lewicki, et B. H. Sheppard. *Research on Negotiation in Organisation : Handbook of negotiation research*. Greenwich CT : JAI Press, Vol. 3 :139-164.
- Cassell, Philip  
1993 *The Giddens Reader*. Stanford, California: Stanford University Press
- Cioffi-Revilla. Claudio.  
1979 « Diplomatic communication theory ». *International Interaction*,6 : 209-265.
- Cioffi-Revilla. Claudio, Richard L. Merritt. et Dina A. Zinnes  
1987 *Communication and interaction in global politics*. Newbury Park, California : Sage Publication.
- Cramton, P.C., et J.S Tracy  
1992 *Strikes and holdouts in wage bargaining : Theory and data*. *The American Economic Review*. 82 (1) : 100-121.
- Cross, J.G.  
1968 *The Economics of Bargaining Process*. London : Allen and Unwin.
- D'Amico, Lynne C., et Robert A. Rubinstein  
1999 « Cultural Consideration When Setting The Negotiation Table ». *Negotiation Journal*, October 1999, Plenum Publishing Corporation : 389-396.

- Dauzat, Albert, Jean Duboit, et Henri Mitterant  
1971 Nouveau dictionnaire étymologique et historique. Paris : Larousse.
- Dialdin, Dania A., et James A. Wall, Jr.  
1999 « Third Parties and Culture ». *Negotiation Journal*, October 1999, Plenum Publishing Corporation : 381-387.
- Diallo, Issa Ben Yacine  
1998 Introduction à l'Étude et à la Pratique de la Négociation. Paris : Editions Pedone.
- Donohue, W. A. et C. Ramesh  
1992 « Negotiator-Opponent Relationships ». in Putnam, Linda L., et Michael E. Roloff. *Communication and Negotiation*. New Park, Californie, USA : Sage Publication, Vol. 20 : 213-232.
- Douglas, Ann  
1962 *Industrial Peacemaking*. New York : Columbia University Press.
- Druckman, Daniel  
1997 « Negotiating in the international context ». in W. Zartman and L. Rasmussen. *Peacemaking in the International Conflict: Methods and Techniques*. Washington: United States Institute of Peace pres : 81-124
- Faure, Guy-Olivier  
1987 « The Mediator as a Third Negotiator ». in Frances Muatner-Markhof. *Processes of International Negotiations*. London : Westview Press : 415-426  
1989 « Théorie de la négociation : l'état présent ». in P. Marsserlin et F. Vellas. *Conflits et négociations dans le commerce international : L'Uruguay Round*. Paris : Édition Économica : 129-145
- Faure, Guy Olivier et Jeffrey Z. Rubin  
1993 *Culture and Négociation*. Newbury Park : Sage.
- Fergusson, Angus  
2001 *Appauvrissement de l'Ozone et Changement Climatique : des problèmes liés*. Downsview (Ontario) : Lanark House Communications et Environnement Canada.
- Firth, Alain  
1995 *The Discourse of Negotiation : Studies of Language in the Workplace*. New York : Pergamon.
- Francis, D. W.  
1986 « Some structures of negotiation talk ». *Journal of Language and Social Psychology*, 15 : 53-80.
- Francoeur, Louis-Gilles  
2001 « Le Protocole de Kyoto : L'Europe n'attendra pas les Américains ». *Le Devoir*, Section les actualités, jeudi 12 juillet 2001 : 1

- Gaffiot, F.  
1936 Dictionnaire abrégé : Latin à Français illustré. Paris : Hachette.
- Goffman, E.  
1974 Frame analysis : An essay on the Organization of Experience. New York : Harper & Row.
- Gauthier, François  
1992 Relation économiques internationales, 2<sup>ème</sup> édition. Sainte-Foy : Les Presses de l'Université de Laval.
- Giddens, Anthony  
1984 The Constitution of Society. Berkley : University California Press.  
1987 La constitution de la société. Paris: Presses Universitaires de France  
1998 The Third Way : The renewal of social Democracy. Stanford : Stanford University Press.
- Gomez Barrioz, Pablo  
1998 Communication et culture dans les relations Canada et Mexique : Différenciation théorique et éthique de la nature de la culture à respecter dans les négociations commerciales. Montréal : Thèse de doctorat en communication : UQAM.
- Gray, B. Prudy, J. M. et Bouwen, R.  
1990 Comparing dispositional and interactional approaches to negotiating. Paper presented to the annual conference of the International Association for Conflict Management, Vancouver, Canada
- Guilbault, Steven  
2001 « Les négociations internationales sur les changements climatiques et le rôle des organisations non-gouvernementales (ONG) ». Revue Vecteur environnement, volume 34, numéro2, mars 2001. Montréal : Christin Scott, John Meunier inc: 22-29
- Gulliver, P.H.  
1979 Dispute and Negotiations : A Cross-cultural Perspective. New York : Academic Press.
- Güth, Werner, et Reinhard Selten  
1987 « On the Time Aspect of International Negotiations and the Probability for reaching an Agreement : an Incomplete information approach ». in Frances Muatner-Markhof. Processes of International Negotiations. London : Westview Press : 319-332
- Hall, Edward T  
1971 La Dimension Cachée. New York : Edition du Seuil.
- Hampson, Fen Osler.  
1999 Multilateral Negotiations, Lesson from Arms Control, Trade, and the Environment. London : The Johns Hopkins University Press.

- Haquani, Zalmai  
1991 Commerce et Développement à l'horizon 2000 : Bilan et Perspectives de l'Action Internationale. Paris : Economica.
- Hofstede, Geert  
1987 « Cultural Predictors of National Negotiation Styles ». in Frances Muatner-Markhof. Processes of International Negotiations. London : Westview Press : 193-202
- Holmes, Micheal E.  
1992 « Phase Structure in Negotiation ». in Putnam, Linda L., et Michael E. Roloff. Communication and Negotiation. New Park, Californie, USA : Sage Publication, Vol. 20 : 84-105.
- Jary, David  
1991 Society as time-traveller: Giddens on historical change, historical materialism and the nation-state in world society. In Giddens theory of Structuration: A critical appreciation. Londre : Edited Chistopher G. A. Bryant et David Jary : 116-179
- Jodelet, Denise.  
1989 La représentation sociale : phénomènes, concept et théorie. Paris : Presse Universitaire de France.
- Kolb, Deborah M., et Jeffrey Z. Rubin,  
1991 « Mediation through a disciplinary prism ». Research on Negotiation in Organizations 3 : 57-231.
- Kopelman, Shirli., et Mara Olekalns  
1999 « Process in Cross-cultural Negotiation ». Negotiation Journal, October 1999, Plenum Publishing Corporation : 373-380.
- Korzenny, Felipe, Stella Ting-Toomey et Susan Ryan  
1990 Communicating for Peace : Diplomacy and Negotiation. London : Sage Publications.
- Layder, D.  
1996 Power, Structure and Agency. in Chistopher G. A. Bryant et David Jary. Anthony Giddens : Critical Assessments, London et New York : Edited Chistopher G. A. Bryant et David Jary : 104-122
- Leroux, Maxime., et Mariette Delain  
1992 Les Dimensions Cachées de la Négociation. Paris : INSEP Éditions.
- Lewis, S. A. et Fry, R. F.  
1977 « Effects of visual access and orientation on the discovery of integrative bargaining outcomes ». Organizational Behavior and Humain Performance, 20 : 75-90.
- McClelland, C. A.  
1968 Communication, political : International aspect. International Encyclopedia of Social Science, 3 : 197-198.



- Messerlin, Patrick, et Francois Vellas  
 1987 Conflits et négociations dans le commerce international : L'Uruguay Round. Paris : Édition Économica.
- Mittelman, James H.  
 1997 Globalization : Critical reflections. London : Lynne Rienner Publishers.
- Moore, Christopher W.  
 1986 The Mediation Process : Practical Strategies for Resolving Conflict. San Francisco, États-Unis. Ed. Jossey-Bass.
- Morley, I., et G. Stephenson  
 1977 The social psychology of bargaining. London : George Allen et Unwin.
- Mortsch, Linda, et Jean Andrey  
 2000 Climate Change Communication : Proceedings of an International Conference. Waterloo-Kitchener, Ontario : Edited by Daniel Scott, Brenda Jones *et al.* , Deuxième édition.
- Nash, J.F.  
 1950 « The Bargaining Problem ». *Econometrica* 18 : 156-162.
- Neale, M. A, et M. H. Bazerman  
 1991 Cognition and Rationality in Negotiation. New York : Free Press.
- Nguyen, Huu Tru, Cao-Huy Thuan et Alain Fenet  
 1994 Mutations internationales et évolution des normes. Paris : Presses universitaires de France
- O'Connor, Kathleen M. et Anne Adam  
 1999 What Novice Think About Negotiation : A Content Analysis of Scripts. *Negotiation Journal*, April 1999, Plenum Publishing Corporation : 135-146.
- OMC  
 1996 Organisation Mondiale du commerce : Examen des politiques commerciales du Brésil. Genève, Service des publications de l'OMC.
- Pinkley, R. L.  
 1990 Dimension of conflict frame : Disputant interpretation of conflict. *Journal of Applied Psychology*, 75, 117-126.
- Plantey, Alain  
 1980 La négociation internationale : Principes et méthodes. Paris : Éditions du centre National de la Recherche Scientifique.  
 1987 « Paradigms in International Negotiation : The exemple of Good Faith ». in Frances Muatner-Markhof. *Processes of International Negotiations*. London : Westview Press : 287-292

- Poortinga, Ype H., et Erwin C. Hendriks,  
 1987 « Culture as a Factor in International Negotiations : A Proposed Research Project from a Psychological Perspective ». in Frances Muatner-Markhof. Processes of International Negotiations. London : Westview Press : 203-212
- Pruitt, D.G., et J.L. Drews  
 1969 « The effect of time pressure, time elapsed, and the opponent's concession rate of behavior in negotiation ». Journal of Experimental Social Psychology, 5 : 43-60.  
 1981 Negotiation behavior. New York: Academic Press
- Putnam, Linda L.  
 1994 « Challenging the Assumptions of Traditional Approaches to Negotiation ». Negotiation Journal, October 1994, Plenum Publishing Corporation : 337-346.
- Putnam, Linda L. et Majia Holmer  
 1992 « Framing and Reframing ». in Putnam, Linda L., et Michael E. Roloff. Communication and Negotiation. New Park, Californie, USA : Sage Publication, Vol. 20 : 129-155.
- Putnam, Linda L., et Michael E. Roloff.  
 1992 Communication and Negotiation. New Park, Californie, USA : Sage Publication, Vol. 20.
- Putnam, Linda L., S. R. Wilson, et D. B. Turner  
 1990 « The evolution of policy arguments in teacher's negotiations ». Argumentation, 4 : 129-152.
- Raghavan, Chakravarthi  
 1990 Recolonisation : L'avenir du Tiers-Monde et les négociations commerciales du GATT. Penang, Malaisie : Edition Third World Network.
- Roloff, Michael E. et M. Jordan  
 1992 « Achieving Negotiation Goals ». in Putnam, Linda L., et Michael E. Roloff. Communication and Negotiation. New Park, Californie, USA : Sage Publication, Vol. 20 : 19-83.
- Roth, A.E., J.K. Murnighan, et F. Schoumaker  
 1988 « The deadline effect in bargaining : Some experimental evidence ». The American Economic Review, no. 78 (4) :806-823
- Rubin, Jeffrey Z.  
 1992 « International Mediation in Context ». in Jacob Berscovitch and Jeffrey Z. Rubin. Mediation in International Relations. New York : St. Martin's Press : 249-272
- Sacks, Alan, Karaleach S. Reichart, et W. Trexler Proffitt Jr.  
 1999 « Broadening the Evaluation of Dispute Resolution : Context and Relationships Over Time ». Negotiation Journal, October 1999, Plenum Publishing Corporation : 339-346.

- Salacuse, Jeswald W.  
1991 Making Global Deal : Negotiating in the international marketplace. Boston : Houghton Mifflin Press.  
1998 « Ten Ways that Culture affect Negotiating Style : Some Survey Results ». Negotiation Journal, July 1998, Plenum Publishing Corporation : 221-240.
- Shakun, M.P.  
1988 Evolutionary Systems Design : Policy making under Complexity. Oakland California.
- Shotter, J.  
1996 Duality of Structure and Intentionality in Ecological Psychology. in Christopher G. A. Bryant et David Jary. Anthony Giddens : Critical Assessments, London et New York : Edited Christopher G. A. Bryant et David Jary : 78-103
- Sica, Alan  
1991 The California- Massachusetts strain in structuration theory. In Giddens theory of Structuration: A critical appreciation. Londre : Edited Chistopher G. A. Bryant et David Jary : 32-51
- Singer, Linda R.  
1990 Settling Dispute : Conflict Resolution in Business, Families, and the legal System. Boulder. Colorado, Edition Westview.
- Smith, D.L., D.G. Pruitt, et P.J. Carnevale  
1982 « Matching and mismatching : The effect of own limit, other's toughness, and time pressure on concession rate in negotiation ». Journal of Personality and Social Psychology, 42 : 876-883.
- Spencer, Doyle E., et Huang Yang  
1993 « Lessons from the Field of Intra-National Conflict Resolution ». Notre Dame Law Review 67 : 1495-1512.
- Stein, Janice Gross  
1985 Getting to the Table. London : The Johns Hopkins University Press.
- Stulberg, Joseph B.  
1981 « The Theory and Practice of mediation : A Reply to professor Susskind ». Vermont. Law Review 6 : 17-85.
- Tomlin, Brian W.  
1985 « The Stage of Prenegotiation : The decision to Negotiate North American Free Trade ». in Janice Gross Stein. Getting to the Table. London : The Johns Hopkins University Press : 18-43
- Touval, Saadia, et William Zartman  
1985 « Mediation in Theory ». in Saadia and William Zartman. International Mediation in Theory and Practice. Colorado : Westview Press : 7-17

- Turner, Dudley B.  
 1992 « Negotiator-constituent Relationships ». in Putnam, Linda L., et Michael E. Roloff. Communication and Negotiation. New Park, Californie, USA : Sage Publication, Vol. 20 : 233-242.
- Tversky et Kahneman  
 1981 « The framing of decisions and the psychology of choice ». Science, 211 : 453-458.
- UK Meteorological Office, The  
 1999 PRESS OFFICE, 15 Décembre, no 385.
- Viron, Thomas  
 1993 Six cas pratiques de négociation commerciale : Traités et commentés. Paris : Édition Organisation
- Walcott, C. et P. T. Hoppmann  
 1975 « Interaction analysis and bargaining behavior ». Experimental Study of Politics, 4 : 1-19.
- Watkins, Michael  
 1998 « Building Momentum in Negotiations : Time-Related Cost and Action-Forcing Events ». Negotiation Journal, July 1998, Plenum Publishing Corporation : 241-256.
- Williams, Marc  
 1991 Third world cooperation : The group of 77 in UNCTAD. New York : Pinter Publishers.
- Winham, Gilbert R  
 1985 « The processes of International Prenegotiation : Getting to the Table ». in Janice Gross Stein. Getting to the Table. London : The Johns Hopkins University Press : 44-67
- Yukl, G.A.  
 1974 « The effect of situational variables and opponent concessions on a bargainer's perception, aspiration, and concessions ». Journal of Personality and Social Psychology. 29 : 227-236.
- Zartman, William  
 1976 The 50% Solution. Anchor books, Garden City, New York.  
 1985 « Prenegotiation : Phase and functions ». in Janice Gross Stein. Getting to the Table. London : The Johns Hopkins University Press : 1-17  
 1988 « In Search of Common Elements in the Analysis of the Negotiation Process ». in Frances Muatner-Markhof. Processes of International Negotiations. London : Westview Press : 241-256
- Zartman, William et Lewis Rasmussen.  
 1997 Peacemaking in the international conflict : Methods and Techniques. Washington : United States Institute of Peace press :1-49
- Zeuthen, F.  
 1930 Problems of Monopoly and Economic Warfare. London : Routeldge and Sons.