Document généré le 19 avr. 2024 18:55

Études internationales

CHASEK, Pamela S. Tokyo, *Earth Negotiations. Analyzing Thirty Years of Environmental Diplomacy*. United Nations University Press, 2001, 291 p.

Evelyne Dufault

Volume 33, numéro 2, 2002

URI : https://id.erudit.org/iderudit/704421ar
DOI : https://doi.org/10.7202/704421ar

Aller au sommaire du numéro

Éditeur(s)

Institut québécois des hautes études internationales

ISSN

0014-2123 (imprimé)
1703-7891 (numérique)

Découvrir la revue

Citer ce compte rendu

Dufault, E. (2002). Compte rendu de [CHASEK, Pamela S. Tokyo, *Earth Negotiations. Analyzing Thirty Years of Environmental Diplomacy*. United Nations University Press, 2001, 291 p.] *Études internationales*, *33*(2), 375–377. https://doi.org/10.7202/704421ar

Tous droits réservés © Études internationales, 2002

Ce document est protégé par la loi sur le droit d'auteur. L'utilisation des services d'Érudit (y compris la reproduction) est assujettie à sa politique d'utilisation que vous pouvez consulter en ligne.

https://apropos.erudit.org/fr/usagers/politique-dutilisation/

Cet article est diffusé et préservé par Érudit.

Érudit est un consortium interuniversitaire sans but lucratif composé de l'Université de Montréal, l'Université Laval et l'Université du Québec à Montréal. Il a pour mission la promotion et la valorisation de la recherche.

https://www.erudit.org/fr/

croissance démographique, l'expansion territoriale et la possession d'importantes richesses naturelles. Dans cette vision organiciste du monde et des relations internationales où les deux axiomes sont : pour ne pas dépérir il faut grandir, et ou l'arrêt de l'expansion signifie le recul, on comprend mieux dès lors que cette perception (faussée) de la puissance conduit presque inévitablement vers la confrontation. Autre aspect intéressant en filigrane, il permet de constituer une filiation entre les conceptions normatives ambiantes de l'Allemagne wilhelminienne et le régime national-socialiste (nazi) après 1933. Pour conclure, cet ouvrage est des plus stimulants, et espérons que d'autres suivront la voie ouverte par Lindemann. Ils répondront ainsi aux souhaits de Jean-Jacques Becker pour une analyse de ce type de nationalisme *völkisch* et darwinien pour chacun des principaux pays belligérants.

Dany DESCHÊNES

Professionnel de recherche
Institut québécois des hautes études internationales
Université Laval, Québec

ENVIRONNEMENT

Earth Negotiations. Analyzing Thirty Years of Environmental Diplomacy.

CHASEK, Pamela S. Tokyo, United Nations University Press, 2001, 291 p.

Pamela S. Chasek est l'une des fondatrices du Bulletin des négociations de la Terre, un service de presse indépendant qui couvre les négociations sur l'environnement et le développement aux Nations Unies. L'expérience de Chasek au BNT est palpable dans ce livre qui vise à développer un modèle de compréhension des processus de négociations internationales dans le domaine de l'environnement fondé sur l'analyse des phases et des points tournants du processus. À travers son analyse de onze cas de négociations multilatérales environnementales de 1972 à 1992, l'auteure a tenté de répondre à une série de questions : Y a-t-il des phases spécifiques dans le processus de négociations ? Si oui, quels sont les événements marquants, ou points tournants, qui permettent aux négociations de passer d'une phase à l'autre ? Y a-t-il un lien entre les phases et les points tournants et la nature des accords obtenus ? Ces phases et points tournants peuvent-ils constituer la base d'un modèle qui pourrait aider à guider ou à expliquer les négociations futures ou en cours ?

Dans le but de donner une réponse à ces interrogations, la démarche de l'auteure vise dans un premier temps à rechercher les caractéristiques communes aux processus de négociations, puis de mettre en parallèle ces caractéristiques avec les résultats des négociations (les accords) afin d'identifier les liens qui existent entre eux. Les corrélations attendues sont de deux ordres : premièrement, on s'attend à ce qu'il y ait une corrélation entre les caractéristiques des phases et des points tournants de la fin du processus et le type d'acteur qui a joué un rôle dominant dans les premières phases (organisations internationales ou États). En second lieu, une corrélation est attendue entre la nature des dernières étapes du processus de négociations et la force de l'accord. Afin d'évaluer les relations attendues, l'auteur procède

au découpage de onze études de cas de négociations internationales environnementales en phases et en points tournants. Par la suite, Chasek effectue des analyses statistiques de corrélation (coefficient gamma) lui permettant d'établir des liens entre les différentes phases de négociations ainsi qu'entre la nature de ces phases et la force des accords qui en résultent.

Ainsi, après avoir présenté son cadre d'analyse dans les trois premiers chapitres, l'auteure, au quatrième chapitre, passe en revue les onze cas d'étude en décrivant chacune des étapes du processus de négociations. Au chapitre cinq, Chasek découpe les processus de négociation en six phases qui s'appliquent de façon générale à toutes les études de cas : 1) l'identification du problème (*precipitants*), 2) la définition de l'enjeu (*issue definition*), 3) la déclaration des positions initiales (*statement of initial positions*), 4) la rédaction d'un premier texte et la construction d'une formule d'entente (*drafting/formula-building*), 5) la négociation finale et l'arrangement des détails (*final bargaining/details*), et enfin 6) la ratification et la mise en œuvre (*ratification/implementation*). L'auteure identifie également cinq points tournants qui sont des événements nécessaires pour faire avancer les négociations d'une phase à l'autre.

L'identification des caractéristiques des phases et des points tournants permet ensuite à l'auteure de comparer les cas étudiés, les processus et les résultats, ce à quoi est consacré le chapitre 6 de son ouvrage. Afin de pouvoir évaluer les résultats, une échelle est élaborée à l'aide de douze indicateurs de la force des accords. L'évaluation des relations entre les phases, les points tournants et les résultats est effectuée à l'aide de tests de corrélation. Le coefficient gamma permet d'établir des relations corrélatives entre les phases et points tournants de la première partie du processus (prénégociation) et ceux de la seconde partie du processus de négociations. La même méthode est utilisée afin d'établir des corrélations entre les phases et points tournants d'une part, et les résultats des négociations d'autre part.

Les études de cas ainsi que la mise en relation des phases, points tournants et résultats obligent l'auteure à tirer des conclusions mitigées de son analyse. On peut dire que l'hypothèse voulant qu'il y ait une corrélation entre les caractéristiques des phases et des points tournants de la fin du processus et le type d'acteur qui a joué un rôle dominant dans les premières phases est confirmée. Ainsi, le premier point tournant et les phases de définition de l'enjeu et de déclaration des positions initiales tendent à avoir une relation corrélative plus forte avec les dernières phases du processus que les autres. Cela indique notamment que « where an intergovernmental body, such as one of the UN agencies or the UN General Assembly, took the decision to begin negotiations, the intergovernmental body tended to play a strong role throughout » (p. 185).

Toutefois, la seconde hypothèse, voulant qu'il y ait une corrélation entre la nature des dernières étapes du processus de négociation et la force de l'accord, n'a donné lieu qu'à une corrélation faible. Par contre deux modèles émergent de l'analyse. Premièrement, les négociations qui sont

centrées autour de l'ONU ne semblent pas donner d'accords plus forts que celles menées par des États, et ont tendance à être de nature inductive, c'est-à-dire que le texte de l'accord se construit au fur et à mesure des négociations. Le second modèle est celui des négociations qui sont initiées et menées par un État ou un groupe d'États. Contrairement aux négociations onusiennes, celles-ci tendent à être de nature plus déductive qu'inductive car les parties s'entendent plutôt dès le départ sur un ensemble de principes et les détails sont négociés par la suite. Toutefois, il n'est pas davantage possible d'établir une corrélation significative entre les étapes du processus et la force de l'accord qui en est issu.

Les deux derniers chapitres de l'ouvrage sont enfin consacrés à l'analyse des tendances récentes dans les négociations multilatérales environnementales et à une discussion sur les leçons à tirer pour les négociations à venir. L'auteure observe un certain nombre de changements dans la nature des négociations, dont notamment l'augmentation du nombre d'acteurs, un grand nombre d'enjeux émergents qui sont plus complexes et davantage interreliés, ainsi que la reconnaissance croissante des liens existants entre les enjeux environnementaux et le contexte politique, social et économique. Mais malgré ces changements, les processus de négociations récents semblent suivre, selon Chasek, les mêmes tendances que les études de cas sélectionnées pour son ouvrage.

L'exercice entrepris par Pamela Chasek est utile et très pertinent, notamment parce qu'il vient enrichir la littérature dans le domaine des négociations multilatérales environnementales et qu'il fait le tour de notions de base essentielles à l'étude de ces questions. Son style très académique est cependant parfois un peu lourd et en fait un ouvrage recommandé à un public initié au domaine des négociations multilatérales. L'intérêt de ce livre se situe donc davantage dans le développement du cadre d'analyse que dans les études de cas, qui sont par ailleurs assez courtes et peu approfondies. Enfin, on doit malheureusement reprocher à sa démarche de soigneusement contourner les facteurs politiques qui contribuent à déterminer le déroulement des négociations et la nature de l'accord obtenu. Ainsi, le modèle développé a la qualité de rendre l'observation des négociations multilatérales plus aisée et d'en réduire la complexité, mais celui-ci demeure insatisfaisant au plan de la compréhension des résultats des négociations.

Evelyne DUFAULT

Candidate au doctorat
Département de science politique
Université du Québec à Montréal

ÉTUDES STRATÉGIQUES ET SÉCURITÉ

Sociologie militaire.

CAPLOW, Theodore et Pascal VENNESSON. Coll. « U », Paris, Armand Colin, 2000, 280 p.

L'immensité et la complexité de l'objet de recherche nommé sociologie militaire peut en dérouter plus d'un. Si bien que la nécessité d'un livre ayant pour but la vulgarisation de la sociologie militaire est bel et bien réelle. C'est donc dans cette optique qu'il faut aborder le livre de Theodore