

# L'Internet comme outil de négociation sur l'environnement et le développement

Par Abdou Khadire DIOP  
Lead Afrique Francophone (Sénégal)  
Lead-af@enda.sn

*Dans notre communication, nous ne nous évertuerons pas dans la définition de l'Internet ou des technologies de l'information et de la communication. Nous ne nous attarderons pas non plus, sur la définition du développement durable, ces sujets étant abordés par d'autres intervenants.*

*Notre propos portera essentiellement, sur une alternative qui a fait l'objet de plusieurs expérimentations dont les résultats, assez encourageant, ont constitué l'essentiel de la justification d'un projet actuellement soumis à la Francophonie.*

*Il s'agit en effet, comme le précise le titre de notre intervention, de l'utilisation de l'Internet comme outil de négociation sur l'environnement et le développement durable.*

*Nous commencerons par un bref état des lieux suivi d'un constat qui est caractéristique aux représentations des pays en développement lors des négociations internationales. Nous tenterons à la suite, des explications de ce qui nous semble constituer les raisons de ce phénomène pour enfin, étayer notre proposition qui se veut l'alternative qui, comme nous venons de le dire, a fait l'objet d'expérimentations assez satisfaisantes.*

## 1. Le contexte

Comme vous devez l'avoir constaté, la communauté internationale est devenue au cours de ces dernières années, plus attentive aux questions environnementales et elle accorde plus d'intérêt aux initiatives qui participent à l'effort global de promotion d'un meilleur cadre de vie sur terre.

Dans le même temps, les préoccupations environnementales font l'objet de négociations internationales qui sont centrées sur les domaines d'intérêt des différentes conventions ou sur d'autres questions essentielles, comme celle de la gestion des ressources en eau niveau mondial.

Tout comme la question de la protection de l'environnement, celle de l'organisation du commerce mondial fait l'objet, depuis fort longtemps, de cycles de négociations. Organisées sous l'égide du GATT<sup>1</sup>, ces négociations internationales ont porté d'abord sur l'abaissement des droits de douane avant de s'élargir à d'autres domaines (mesures non tarifaires et dispositifs antidumping). Un deuxième cycle de négociations - dénommé Uruguay Round - a débouché sur la création de l'Organisation Mondiale du Commerce.

En 2000, de nouvelles négociations ont été engagées sur l'agriculture et les services. Par la suite, ces questions ont été intégrées dans un programme de travail élargi qui porte sur les droits de douane, applicables aux produits non agricoles, les interrelations entre le commerce et l'environnement, les subventions, l'investissement, les politiques de concurrence, la facilitation des échanges, la transparence dans la gestion des marchés publics, la propriété intellectuelle et diverses autres questions soulevées par les pays en développement et qui ont trait aux difficultés engendrées par l'application des Accords de l'OMC.

## 2. Les handicaps des pays en développement

Cependant, qu'il s'agisse de questions d'environnement ou de commerce, l'expérience des négociations internationales montre clairement que la sous-représentation des pays du Sud, en particulier ceux d'Afrique -

---

<sup>1</sup> L'Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce (GATT) est entré en vigueur en janvier 1948. Il a été négocié en marge de la conférence internationale sur le commerce par un groupe restreint comprenant 23 pays.

comparativement aux pays de l'OCDE - aux sessions de négociations réduit leurs capacités à influencer de façon déterminante sur les processus décisionnels.

Ce faible poids de l'Afrique s'explique essentiellement par les facteurs suivants : a) le nombre réduit des membres des délégations, b) l'expertise des membres, c) le défaut de préparation de la délégation et d) l'inexistence d'un mécanisme de mise en relation des délégués avec les experts nationaux disponibles.

Il va sans dire que ces pays sont battus d'avance, sur ce terrain, parce qu'ils n'ont pas les moyens d'envoyer des délégations fortes de deux à trois cents personnes, comme ont coutume de le faire les USA ou d'autres pays du Nord.

A cela s'ajoute le mode de sélection des membres des délégations. Ne privilégiant pas la compétence, le choix est souvent dicté par des raisons inavouées : l'appartenance ethnique, confessionnelle ou simplement, partisane.

En dépit du nombre réduit et souvent de l'expertise des membres qui mérite d'être renforcée, les préparations, si elles ont lieu, sont souvent entreprises à la hâte et sans l'implication des personnes les plus indiquées. La société civile, par exemple, qui après tout doit et veut bien s'impliquer dans l'élaboration des stratégies, est très souvent mise à l'écart.

Une telle situation est aggravée par l'inexistence de mécanismes permettant de mettre en contact les mandataires désignés pour participer aux sessions de négociations et les experts restés au pays et pouvant leur servir de conseillers.

Face à ces contraintes qui ne leur permettent pas d'élaborer des stratégies efficaces de négociation, l'attitude de la plupart des pays africains consiste à rechercher auprès des partenaires de coopération des ressources financières complémentaires pour envoyer un nombre plus grand de délégués aux négociations.

D'une certaine façon, cette démarche tente de reproduire la stratégie des pays du Nord consistant à envoyer des délégations comprenant un nombre très élevé d'experts ayant pour mission de définir des stratégies de négociation, de formuler des propositions prenant en compte les préoccupations et les intérêts de leurs pays et de mettre au point l'argumentaire qui sera développé par leurs délégués officiels.

Toutefois, il conviendrait de se demander si même renforcées, la qualité de ces délégations répondrait aux attentes. Qu'à cela ne tienne, le Programme Lead Afrique Francophone a tenté quelques expériences dans la recherche d'alternatives.

### **3. *Quelles alternatives***

Dans le cadre de la recherche de solutions alternatives, l'expérimentation a porté sur la combinaison de deux démarches complémentaires : La première a porté sur le renforcement des capacités d'une masse critique de leaders afin qu'ils puissent prendre en charge la réflexion prospective sur l'avenir de leurs pays et sur les grandes questions qui sont débattues au niveau international et la deuxième concerne l'exploitation judicieuse des possibilités qu'offrent les technologies de l'information et de la communication (TIC) pour améliorer les capacités d'intervention et de négociation des pays d'Afrique.

### **4. *Le promoteur***

Lead l'Afrique francophone est un Programme régional de renforcement de capacité, qui à l'instar de 14 autres programmes répartis dans le monde, a pour objectif de faire émerger un nouveaux leadership, soucieux de promouvoir le développement durable. Dans cette perspective, le Programme recrute et assure la formation de jeunes cadres des pays d'Afrique francophone.

### **5. *L'expérience de Johannesburg***

A l'occasion du Sommet sur le développement durable de Johannesburg (26 août - 4 septembre 2002), un mécanisme d'échanges instantanés a été établi entre la délégation sénégalaise envoyée à Johannesburg et un « Task force » composé d'experts de la Commission Nationale pour le Développement Durable.

Ce groupe d'experts a fonctionné comme un «think-tank» dont le travail consistait à rechercher des informations, à commenter les paragraphes du texte en négociation, notamment ceux relatifs aux points d'achoppement entre les parties prenantes et à formuler toute suggestion pouvant être utile à la représentation du Sénégal.

L'expérience s'est avérée concluante puisqu'elle a permis de démontrer l'opérationnalité et la viabilité du système d'appui aux négociations.

Il est désormais établi qu'avec les TIC un pays peut, tout en envoyant des délégations réduites aux sessions de négociations, améliorer ses capacités d'intervention et de négociation.

Grâce au dispositif d'appui testé lors du Sommet, il a été possible de mettre à la disposition de la délégation sénégalaise une expertise avérée sur plusieurs questions qui ont fait l'objet d'après négociations à Johannesburg. Par-delà l'envoi de notes techniques sur ces thématiques controversées, les échanges entre la délégation et le Task force ont permis d'entamer une réflexion sur les stratégies de négociation proprement dites.

Quelles stratégies d'alliance développer ? Comment réorienter la stratégie adoptée en fonction de l'évolution des débats ? Quelles concessions la délégation peut-elle faire ? etc.

Cette expérience et la précédente, confirment l'intérêt que représente l'utilisation de l'Internet et des logiciels de communication comme outil d'information et de négociation sur l'environnement et le développement.

## **6. Le projet d'institutionnalisation du mécanisme**

Il est question aujourd'hui de voir les modalités d'institutionnalisation de tels mécanismes en vue de mettre en place des systèmes performants d'appui aux délégations des pays du Sud africains en particulier aux négociations.

## **7. Justification du projet**

Une orientation importante de l'Agenda 21 et des instruments juridiques connexes concerne la nécessité, pour les pays Parties, d'élaborer et d'appliquer des programmes d'information, d'éducation et de sensibilisation du public sur les questions ayant trait aux changements climatiques, à la dégradation des terres et la gestion de la diversité biologique.

Dans l'esprit des trois conventions de Rio, l'information, la formation et la sensibilisation des acteurs constituent des leviers essentiels pour garantir leur implication pleine et entière dans les processus décisionnels qui engagent leur avenir.

En dépit des efforts d'information du public sur les lignes directrices et les implications des conventions et de l'Agenda 21, la maîtrise des questions liées à la problématique du développement durable par les acteurs africains reste encore faible. Pour cette raison, l'information, la formation et la sensibilisation des acteurs constituent, aujourd'hui encore, un défi important pour les pays du continent, en particulier ceux de l'espace francophone qui sont confrontés à des contraintes multiples.

Les difficultés rencontrées par les pays en développement pour faire prendre en compte leurs intérêts ne concernent pas uniquement les négociations sur la désertification.. Le manuel du négociateur qui capitalise l'expérience des discussions sur les changements climatiques constate que *«lors des [sessions de] négociations, dans la mesure où plusieurs négociations se déroulent au cours de multiples séances officielles et non officielles, les négociateurs des pays en développement [éprouvent de sérieuses difficultés] du fait des multiples versions des textes, du contexte changeant des négociations, des multiples réunions et des règles de prise de décisions informelles et non transparentes [alors que les représentants] des pays développés qui sont habituellement nombreux [parviennent à tirer leur épingle du jeu]»<sup>2</sup>.*

---

<sup>2</sup> Joyeeta, G. 2001. *Au nom de ma délégation. Guide de survie des négociateurs des pays en développement sur le climat.* Climate Change Knowledge Network & CSDA.

En conclusion, l'auteur souligne que les négociateurs des pays du Sud sont le plus souvent dépourvus de moyens d'accès à l'information pertinente et qu'ils ne disposent pas de toutes les compétences nécessaires en situation de négociation. Dans de telles conditions, ils n'ont d'autre solution que d'utiliser leur pouvoir de négociation pour s'opposer et résister et non pour proposer des alternatives. Autrement dit, le déficit de moyens de communication est tel que les délégations du Sud subissent plus les négociations qu'elles n'y participent de façon dynamique. Pourtant les compétences existent dans les pays du Sud, mais elles ne sont pas mobilisées et mises à la disposition des mandataires participant aux sessions de négociation par le recours à des moyens appropriés de communication.

Il est possible de corriger ces faiblesses grâce à la valorisation des possibilités que recèlent les technologies de l'information et de la communication qui permettent d'établir des systèmes performants d'appui aux négociations.

**a) Objectif du projet :**

L'objectif du présent projet est la mise en place et la pérennisation d'un système d'appui aux négociations, dans les pays francophones d'Afrique.

**b) Situation escomptée à la fin du projet**

A la fin du projet, les pays francophones d'Afrique parviendront à valoriser de façon plus optimale les possibilités qu'offrent les technologies de l'information et de la communication pour mieux préparer les négociations internationales et y participer de façon efficiente, grâce à :

- l'établissement, en rapport avec les Commissions Nationales de Développement Durable, de mécanismes fonctionnels d'information de l'opinion publique sur les enjeux des conventions et des négociations internationales. Ces mécanismes devront s'appuyer principalement sur l'interconnexion médias / Internet ainsi que sur des discussions électroniques ;
- la mise en place de dispositifs de suivi régulier des processus de négociations internationales et qui intègrent la création de Task force virtuels chargés de réfléchir sur toutes les questions en litige (commerce, énergie, subventions agricoles, santé, bonne gouvernance, mondialisation...) de façon à permettre aux pays d'être mieux outillés en allant aux négociations ;
- l'institutionnalisation d'un dispositif permettant d'établir, en temps réel, des connexions entre les délégations qui participent à des négociations et des groupes d'experts restés au pays et qui peuvent élaborer des positions et des points de vue correctement argumentés.

**c) Bénéficiaires cibles**

Dans l'immédiat, le projet bénéficiera aux experts des institutions publiques et privées impliquées dans la mise en œuvre des conventions de Rio et de l'Agenda 21, plus spécialement ceux d'entre eux qui sont susceptibles de faire partie des délégations et des Task force. A moyen et long termes, le projet bénéficiera à l'ensemble des structures et des acteurs intervenant dans la mise en œuvre de la stratégie de développement durable.

**d) Structuration et couverture géographique du projet**

Le projet comportera une composante régionale et des composantes nationales qui seront mises en œuvre de façon progressive dans les pays francophones d'Afrique où le programme Lead compte déjà des associés qui sont susceptibles de développer localement des activités dans le cadre de chapitres nationaux..

Au niveau régional, les activités du projet seront centrées autour de l'utilisation de l'Internet à la fois comme outil d'appui aux négociations sur l'environnement et le développement et comme moyen pour promouvoir la participation à distance aux grandes conférences internationales.

Au niveau des différents pays, l'émergence de chapitres nationaux Lead permettra d'initier une gamme variée d'activités d'information et de sensibilisation du public, mais aussi de renforcement des capacités des acteurs. Dans ce cadre, un projet pilote sera testé au Sénégal pour mettre au point une stratégie

d'intervention, avant de procéder à la duplication de l'expérience au niveau de l'ensemble des pays francophones d'Afrique.

#### **e) Objectif opérationnel**

Au niveau régional, l'objectif immédiat du projet porte sur l'établissement d'un dispositif efficient d'utilisation des technologies de l'information et de la communication pour promouvoir la participation à distance des acteurs de l'espace francophone d'Afrique aux conférences internationales sur l'environnement et le développement d'une part et, d'autre part, renforcer le pouvoir de négociation de ces pays sur les grandes questions en débat sur le plan international.

#### **f) Activités**

Les activités retenues se structurent autour de cinq axes principaux :

- l'appui à la mise en place dans les pays francophones d'Afrique de Task force virtuels (TFV) devant prendre en charge la réflexion sur les principales thématiques qui font l'objet de négociations internationales, qu'il s'agisse de celles prévues dans le cadre des conventions de Rio, de l'OMC ou des nouveaux chantiers à venir (convention sur l'eau par exemple) ;
- l'assistance à ces pays pour l'établissement de connexions entre les TFV et les délégations mandatées pour participer aux sessions de négociations ;
- la retransmission «en live» des événements majeurs sur l'environnement et le développement à l'intention du public, des professionnels de la communication et d'autres catégories d'acteurs qui jouent un rôle important dans le processus de prise de décisions (parlementaires, opérateurs du secteur privé, responsables des institutions publiques ) et dans l'éveil de la conscience citoyenne (syndicats, associations, partis politiques) ;
- la planification et la réalisation de plusieurs séries de conférences virtuelles portant sur des thématiques inscrites dans l'agenda des discussions internationales (conférences des Parties des conventions de Rio, négociations commerciales multilatérales menées sous l'égide de l'OMC, discussions sur la pêche maritime, etc.) ;
- L'exécution de modules de formation en informatique à l'intention des experts nationaux susceptibles de faire partie des TFV et des délégations pour leur permettre de bien maîtriser l'Internet. Les acquis en matière de renforcement des capacités devraient être consolidés d'une initiation aux techniques de communication interculturelle appliquée aux négociations sur l'environnement et le développement.

C'est avec plaisir que nous nous ouvrons à la collaboration pour la réalisation de ce projet, qui, à notre avis, peut constituer une alternative souhaitable pour confronter les exigences de développement durable, mais surtout, qui s'avère être un outil utile dans la dynamique d'intégration et les stratégies de développement que connaît présentement notre continent.