

14 TACTIQUES DE SABOTAGE

des négociations climatiques



MOINS SUBTIL	1 Rejet pur et simple Rejeter une proposition ou contester la légitimité du processus de négociations.	2 Nier la crédibilité Remettre en cause la légitimité scientifique ou institutionnelle pour affaiblir les arguments en faveur d'une action plus forte.	3 Pessimisme stratégique Soutenir que la transformation est impossible, irréaliste ou trop coûteuse pour justifier l'inaction.
	4 Rediriger la responsabilité Faire porter la faute sur d'autres acteurs, en affirmant que "c'est aux autres d'agir d'abord".	5 Manipuler l'agenda Influencer les discussions en écartant certains sujets, bloquant des points clés et empêcher la possibilité d'un accord global.	6 Refuser de rendre des comptes Limiter la collecte, la publication ou le suivi de données pour éviter d'avoir à rendre des comptes.
	7 Détourner l'attention Mobiliser des arguments sociaux, économiques ou de bien-être afin de déplacer la discussion loin de l'action climatique.	8 Avancer des solutions non transformatrices Présenter l'innovation technologique ou le volontariat comme des mesures suffisantes	9 Retarder les procédures Faire perdre du temps dans l'organisation, la logistique ou les procédures pour retarder les décisions.
	10 Manipuler les concepts Modifier les définitions pour les rendre plus vagues et/ou moins engageantes.	11 Réduire la transparence Restreindre l'accès à l'information aux négociateurs ou aux médias	12 Déplacer le débat Transférer les discussions vers d'autres sujets pour diluer ou retarder les décisions.
PLUS SUBTIL	13 Limiter la portée Réduit le cadre d'une question afin d'en exclure les dimensions politiques, distributives ou financières.		14 Perfectionnisme / pragmatisme Exiger des solutions parfaites pour agir, ou se contenter du strict minimum jugé "réaliste".