

SOMMAIRE

1. **Introduction** (durée 2,01 mn)
2. **Le Trust caritatif Pew** (durée : 21,50 mn)
3. **PEW, organisateur d'activités d'autres ONG sur la question des océans** (durée : 19,24 mn)
4. **Enjeux géostratégiques dans le Pacifique** (durée : 25,39 mn)
5. **Gagner la haute mer** (durée : 23,21 mn)
6. **Synthèse des méthodes de PEW** (durée : 9,53 mn)
7. **Discussion fluide/solide** (durée : 12,23 mn)

1/ Introduction à l'intervention sur les trusts caritatifs comme outils de puissance maritime. Cette intervention a lieu dans le cadre du séminaire de l'EHESS espaces fluides / espaces solides organisé par Laurent Henninger et André Brigot (lien vers le séminaire : <http://www.ehess.fr/fr/enseignement/enseignements/2012/ue/175/>).

L'enregistrement initial de l'intervention n'a pas pu être exploité. les vidéos qui suivent ont été enregistrées après coup. Le débat a été malheureusement perdu.

2/ Le trust caritatif de PEW : PEW est une famille ayant fait fortune dans le pétrole grâce à la société SUNOIL/ SUNOCO. PEW avait des intérêts pétroliers directs jusqu'en octobre 2012. Les différents trusts caritatifs de PEW constituent le 12ème trust caritatif US, avec 5 milliards de dollars de capitaux placés sur les marchés financiers internationaux. Les produits financiers de ces placements sont défiscalisés. Ils sont principalement issus de la spéculation boursière et alimentent le programme d'action de PEW à hauteur de 300 millions de dollars. On note une montée en puissance significative de l'activité menée par les équipes internes de PEW, ce qui est fait en 2011 l'un des premiers think-tanks américains. Parmi les thématiques portées par PEW, les campagnes sur les Océans constituent le premier champ de son activité, avec pour 2011 près de 100 millions de dollars investis sur ces questions.

3/ PEW est devenu un organisateur des activités des autres organisations non gouvernementales sur la question des océans, et ce depuis 1990 aux USA. Les campagnes de pression se sont succédées aux USA, puis en Europe. Elles suivent toujours la même mécanique ; coalition d'ONGE pour donner l'impression que de toute part se lève une indignation publique, financement de travaux scientifiques pour justifier le bien fondé de ses campagnes, pressions sur les élus et les opinions publiques. PEW mène aussi des partenariats publics privés, notamment sur les questions du droit international de la mer.

4/ Enjeux géostratégiques dans le Pacifique : la superposition de différents enjeux (thoniers, défense, commerce, terres rares marines) aux zones d'activités des trusts

caritatifs sur les questions environnementales montre une forte coïncidence d'activité, suggérant des actions à forte portée géostratégiques sous couvert d'environnement marin, notamment dans le cadre du positionnement américain face aux enjeux asiatiques.

5/ Gagner la Haute mer : PEW et ses partenaires reproduisent la même mécanique que pour les campagnes USA et Europe, mais cette fois déployée au niveau de la Haute mer (>200 milles). Ils sont également en synergies d'objectifs avec des institutions telles que la Banque Mondiale. Ils maillent des intérêts politiques et industriels, grâce à la Global Ocean Commission et la High Seas Alliance. Objectif : création d'aires marines protégées contre la pêche dans la Haute Mer et création d'une nouvelle entité des Nations Unies (alors même que les USA n'ont pas ratifié la convention du Droit international de la mer, et que des commissions spécialisées gèrent déjà les activités de pêche dans les eaux internationales.

6/ Synthèse des méthodes de PEW : PEW utilise toujours les mêmes méthodes, basées sur une dilution dans la masse de ses coalitions (partenariats gagnant/gagnant), tout en organisant les campagnes, les messages et la communication grand public de ces coalitions. Il finance des travaux scientifiques pour justifier ses arguments lobbyistes. Il vise à faire pressions sur les élus et les opinion publique pour obtenir des modifications juridiques, tout en utilisant des partenariats public/privé. Ceci questionne la nature de ces partenariats publics/privés sur notamment la défense de l'intérêt général versus intérêt et volonté privée.

7/ Discussion fluide/solide : elle est abordée essentiellement sous l'angle des logiques plutôt que des espaces. Avec la distinction entre les différentes phases de la mobilisation de la puissance de ces trusts caritatifs : plutôt logique solide en phase de conception stratégique, plutôt fluide en phase de déploiement tactique. Mais la logique initiale de ces trusts sur les espaces maritimes vise à une forme de solidification des enjeux et des approches, notamment en jouant sur les zonages maritimes, appuyés ou non sur une frontière.