

NÉGOCIATEUR DE L'HUMANITAIRE : L'ENJEU PRIMORDIAL DE LA RELATION

Le nombre de crises humanitaires ne cesse de croître dans un monde en plein bouleversements politiques, sécuritaires et climatiques. Que ce soit au Yémen, en Syrie et maintenant au Tigré et en Afghanistan, ces situations de crises deviennent toujours plus complexes et imprévisibles, porteuses de divisions idéologiques propices aux abus de minorités et à l'émergence de besoins humanitaires à grande échelle. L'incapacité des autorités à établir un cadre facilitant une assistance humanitaire d'urgence constitue le frein principal de la réponse internationale. Dans ces contextes, la capacité à négocier de manière efficace avec les acteurs politiques et sécuritaires sur le terrain est appelée à devenir un atout fondamental des organisations humanitaires d'urgence pour gérer l'accès aux populations affectées et entreprendre le déploiement de leurs opérations en milieux parfois hostiles.

Paradoxalement, pour beaucoup d'organisations et praticiens de l'humanitaire, la négociation demeure en soit un domaine controversé considéré être du ressort du politique et des autorités gouvernementales. Plusieurs entendent maintenir l'intégrité d'un ordre humanitaire supérieur en s'opposant à la nature transactionnelle de la négociation et la liberté des parties de consentir aux exigences des agences sur le terrain. Le droit et les principes humanitaires instituent des obligations et des règles fondamentales qui doivent rester, selon ces organisations, « non négociables ».

Dans les faits toutefois, l'action humanitaire est devenue tributaire du consentement des parties qui maintiennent un contrôle sur les populations et les territoires affectés. Face aux divergences idéologiques entre les parties et l'insécurité grandissante pour les opérateurs sur le terrain, l'action humanitaire requiert non seulement une capacité de négociation accrue, mais de nouveaux outils pour mitiger et réhabiliter des relations devenues difficiles avec ces parties. Les problèmes de pressions, de corruption et de détournements de l'assistance à des fins politiques sont devenus des défis de confiance majeurs. Les négociateurs de crise doivent souvent

agir sous pression pour non seulement répondre au plus urgent (ex. négocier le passage de convois d'assistance), mais également s'engager à bâtir des relations de confiance avec toutes les parties prenantes sur le long terme pour assurer la sécurité et l'acceptation des agences humanitaires.

Opérant généralement en milieux hostiles, les négociateurs humanitaires vont prendre un rôle croissant dans la gestion de crise et la mise en place de stratégies et processus relationnels avec les parties concernées. Les négociateurs humanitaires ont pour rôle premier d'établir la confiance avec les parties aux conflits. Au vu du retrait des forces internationales de conflits en Afrique et Moyen-Orient, et plus récemment en Afghanistan, le listage et l'ostracisation de groupes armés devront laisser place à une diplomatie humanitaire pragmatique visant à promouvoir la collaboration sur les lignes de front si les pays occidentaux entendent contenir l'influence de groupes terroristes transnationaux et prévenir la résurgence de flux migratoires.

CLAUDE BRUDERLEIN est conseiller stratégique du président du Comité international de la Croix-Rouge (CICR) et chercheur sur les pratiques de négociation du CICR. En octobre 2016, il a été nommé directeur du Centre de compétence sur la négociation humanitaire.

Engagé depuis 1985 dans l'action humanitaire internationale, il a ensuite travaillé dans l'assistance et la protection humanitaires avec le Comité international de la Croix-Rouge (CICR) en Iran, en Israël et dans les territoires occupés, en Arabie saoudite, au Koweït et Yémen ainsi qu'à Genève un conseiller juridique aux opérations du CICR. En 1996, il rejoint les Nations Unies à New York en tant que conseiller spécial pour les affaires humanitaires. Il occupe également un poste de chercheur et d'enseignant à la Harvard Kennedy School of Government et à la School of Public Health.