

Centre de compétences en négociation humanitaire

Développer les échanges professionnels et l'apprentissage
entre pair-e-s parmi les négociateurs humanitaires sur le terrain



FRONTLINE
NEGOTIATIONS

CENTRE OF COMPETENCE ON
HUMANITARIAN NEGOTIATION



TABLE DES MATIÈRES

À propos du CCHN	6
Notre partenariat stratégique	7
Notre mission	8
Notre travail	9
La grille de Naivasha	10
Nos ressources de négociation	11
Nos activités sur site et en ligne	12
Nos opérations régionales	14
Notre communauté de pratique	15
CCHN Connect	15
Réunion annuelle du CCHN	17
Nos donateurs	18
Nos collaborations scientifiques	18
Nous contacter	20



QU'EST-CE QUE LA NÉGOCIATION HUMANITAIRE ?

La négociation humanitaire se définit par un ensemble d'interactions entre les organisations humanitaires et les parties à un conflit armé, ainsi que d'autres acteurs déterminants, visant à établir et maintenir la présence de ces organisations dans les zones de conflit, à garantir l'accès aux groupes vulnérables et à faciliter les activités d'assistance et de protection.



COMMENT LES PROFESSIONNELS DE L'HUMANITAIRE PEUVENT-ILS ENRICHIR LEURS COMPÉTENCES DE NÉGOCIATION ?

Le partage d'expériences et l'apprentissage entre pair-e-s parmi les négociateurs humanitaires sur le terrain sont essentiels au développement de leurs capacités en négociation. Les professionnel-le-s de l'humanitaire identifient de plus en plus des points communs dans les pratiques de négociation observées dans des environnements complexes – à la fois au sein d'un conflit donné et entre plusieurs situations de conflit. Par ailleurs, tous ont davantage conscience de l'impact d'efforts de négociation conjoints sur le résultat de leur propre négociation. La multiplicité des acteurs de l'humanitaire et leur interdépendance croissante sur le terrain suppose un besoin accru de partage d'expériences et d'apprentissage entre pair-e-s lors de négociations sur la protection ou l'aide humanitaire.



À PROPOS DU CCHN

Le Centre de compétences en négociation humanitaire (CCHN) a été créé en 2016 afin de développer les échanges professionnels et l'apprentissage entre pair-e-s parmi les négociateurs humanitaires sur le terrain. Nous sommes le fruit d'une initiative commune lancée par le partenariat stratégique entre le Comité international de la Croix-Rouge (CICR), le Programme alimentaire mondial (PAM), le Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés (HCR), Médecins sans Frontières (MSF) et le Centre pour le dialogue humanitaire (HD).



Notre plateforme centrale permet aux partenaires stratégiques de poursuivre leurs efforts de renforcement des capacités des professionnel-le-s de l'humanitaire dans le but de préparer et de mener efficacement des négociations sur le terrain.



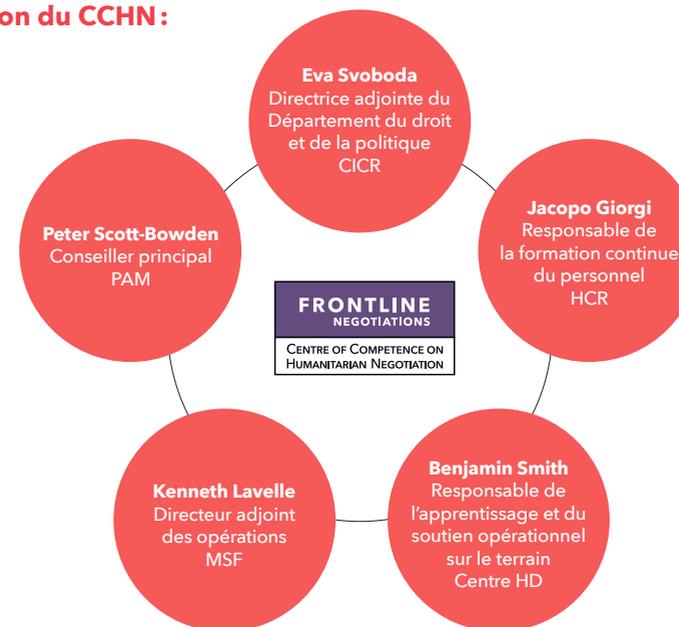
Nous offrons un espace de dialogue adapté aux environnements à la fois multi- et intra-agence afin d'examiner les défis et dilemmes actuels de la négociation humanitaire. L'apprentissage par l'expérience et les échanges entre pair-e-s sont au cœur de notre mission visant à favoriser la création d'une communauté de pratique mondiale.

NOTRE PARTENARIAT STRATÉGIQUE

Le partenariat stratégique de la négociation humanitaire a été conclu en octobre 2016 par des hauts représentants des cinq partenaires stratégiques, à savoir le CICR, le PAM, le HCR, MSF et le HD. Le CCHN est hébergé par le CICR pendant une phase d'incubation de cinq ans (2016-2021). Nous travaillons en étroite collaboration avec nos partenaires stratégiques pour la planification de nos activités opérationnelles.



Membres du groupe de liaison du CCHN :





NOTRE MISSION

Comme l'ont précisé les partenaires stratégiques lors de la réunion de haut niveau sur la négociation humanitaire en 2016, notre mission a trois objectifs :

1. **Favoriser une communauté de pratique parmi les professionnel-le-s de l'humanitaire engagé-e-s dans des négociations sur le terrain.**

La mission centrale du CCHN est de faciliter la création d'une communauté de pratique mondiale parmi les professionnel-le-s engagé-e-s dans des négociations sur le terrain, à travers les agences, les régions et les contextes.

2. **Promouvoir une réflexion critique, l'apprentissage et des échanges informels entre pair-e-s parmi les négociateurs sur le terrain.**

Le centre offre un espace sûr, informel et neutre pour discuter et analyser les pratiques de négociation humanitaire dans les régions touchées par des conflits.

3. **Élaborer un cadre analytique plus solide et développer les capacités pour une négociation humanitaire plus efficace.**

En s'appuyant sur les pratiques actuelles, le Centre contribue aux débats professionnels et politiques entourant les processus, les outils et les stratégies de la négociation sur le terrain. Il agit en collaboration avec les principaux centres politiques et universitaires pour élaborer des cadres analytiques visant à planifier et à examiner les négociations humanitaires.



NOTRE TRAVAIL

Sur la base de la mission du CCHN, nous concentrons notre travail sur quatre types d'activités visant à renforcer les échanges entre professionnel-le-s par l'apprentissage entre pair-e-s sur les négociations humanitaires.

- **Recueil et analyse des pratiques de négociation :**

Nous recueillons et analysons les expériences et les réflexions des négociateurs humanitaires sur le terrain. Nous documentons également leurs stratégies, défis et dilemmes aux niveaux local, national et régional.

- **Élaboration d'outils et de méthodes de négociation :**

Nous créons des outils, des méthodes, des études de cas et des exercices de simulation pratiques sur la négociation humanitaire afin d'aider les praticien-ne-s sur le terrain à préparer et mener des négociations.

- **Partage d'expériences :**

Nous favorisons le partage de connaissances, d'idées et d'expériences entre les professionnel-le-s de l'humanitaire expérimenté-e-s en offrant une plateforme d'apprentissage entre pair-e-s confronté-e-s aux mêmes défis et dilemmes de la négociation.

- **Conseil :**

Nous conseillons les équipes terrain des agences partenaires concernant la négociation de l'accès et de la protection en s'appuyant sur les outils analytiques et le travail politique du CCHN.

LA GRILLE DE NAIVASHA

La méthodologie du CCHN s'articule autour du cadre analytique de la grille de Naivasha, élaborée en novembre 2014 lors d'une réunion informelle entre 25 négociateurs sur le terrain du CICR, à Naivasha, au Kenya.

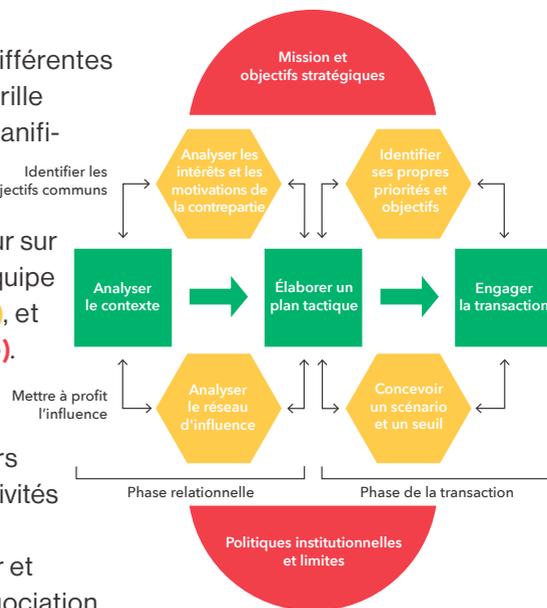
Au cours de cette réunion, les négociateurs sur le terrain se sont penchés sur les caractéristiques communes de leurs pratiques de négociation et ont défini un ensemble d'outils pratiques de négociation. Depuis cette rencontre, le CCHN continue de développer la grille et ses composantes en se basant sur les informations et les expériences de centaines d'acteurs de l'humanitaire à travers le monde.

En intégrant 9 composantes différentes et 17 outils de négociation, la grille de Naivasha cartographie la planification des tâches, des responsabilités et des rôles successifs entre le négociateur sur le terrain (**section en vert**), l'équipe de soutien (**section en jaune**), et le mandant (**section en rouge**).

La grille de Naivasha est largement utilisée lors d'ateliers entre pair-e-s du CCHN et d'activités spécialisées. Elle fait office de cadre analytique pour planifier et analyser les processus de négociation.

Les outils de négociation présentés dans la grille de Naivasha sont disponibles au téléchargement sur :

www.frontline-negotiations.org/cchn-negotiation-tools



NOS RESSOURCES DE NÉGOCIATION

Tirant parti de l'expérience directe des praticien-ne-s sur le terrain, le CCHN a élaboré un guide complet destiné aux professionnel-le-s de l'humanitaire engagé-e-s dans des négociations sur le terrain.

Le **Manuel de terrain du CCHN** fournit une méthode pour mener une négociation humanitaire systématique et organisée. S'appuyant sur la grille de Naivasha, il offre un ensemble d'outils pratiques inspirés de l'expérience acquise sur le terrain, ainsi qu'un parcours étape par étape pour planifier et mettre en œuvre un processus de négociation de façon structurée et personnalisée.

Afin de soutenir l'apprentissage, les échanges entre pair-e-s et les activités de création de réseaux, le CCHN a également élaboré le **Manuel du négociateur et de la négociatrice**, le **Manuel de l'animateur et de l'animatrice**, le **Carnet du négociateur et de la négociatrice**, des **Études de cas** en ligne, et le forum communautaire **CCHN Connect**.



Les **Études de cas du CCHN** présentent la mise en pratique de la grille de Naivasha dans des situations réelles sur le terrain, qui ont été synthétisées et décontextualisées pour les besoins de l'exercice et du maintien de la confidentialité.

Les ressources de négociation du CCHN sont disponibles en anglais, en français, en espagnol et en arabe. Elles sont accessibles, disponibles au téléchargement et à la vente sur :

www.frontline-negotiations.org/cchn-field-manual



NOS ACTIVITÉS SUR SITE ET EN LIGNE

Les activités du CCHN sont proposées sur site et en ligne et se divisent en trois niveaux différents afin d'adapter le format et le contenu des sessions selon les intérêts et l'engagement des membres de la communauté. Les membres de la communauté peuvent passer au niveau supérieur après avoir participé à au moins une activité.

3 niveaux d'engagement :



NIVEAU 1: Passerelle d'accès vers une communauté de pratique mondiale

Les professionnel-le-s de l'humanitaire ayant au moins 3 ans d'expérience sur le terrain peuvent participer aux :

- **ateliers entre pair-e-s** – échanges entre pair-e-s sur site et en ligne et introduction aux outils pratiques de la négociation

NIVEAU 2: Activités spécialisées

Les membres de la communauté ayant réalisé une activité de Niveau 1 peuvent poursuivre de la manière suivante :

- les **sessions spécialisées** – mise en pratique des outils de négociation dans un contexte opérationnel spécifique
- la **formation pour les animateurs et les animatrices** – apprendre à animer des ateliers de négociation axés sur la pratique
- les **sessions en direct** – rafraîchir et actualiser les connaissances des outils et méthodes de négociation par le biais de webinaires

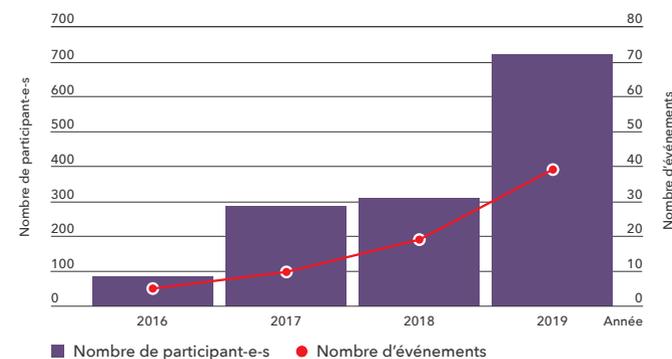
NIVEAU 3: Activités de niveau avancé

Les membres de la communauté ayant réalisé une activité de Niveau 2 sont invités à :

- des **séminaires thématiques** – échanges approfondis entre pair-e-s avec des experts sur le sujet
- des **cercles de pair-e-s** – réunions animées par la communauté sur des sujets spécifiques
- une **assemblée communautaire** – (r)établir des liens avec les pair-e-s, analyser des négociations complexes et déterminer l'orientation du CCHN

Développement des activités

Nombre d'événements et de participant-e-s (hors réunions annuelles)



Source : base de données du CCHN 2016-2019

Entre 2016 et 2019, nous avons organisé plus de 70 ateliers entre pair-e-s et accueilli près de 1 300 professionnel-le-s de l'humanitaire au sein de la communauté. En moyenne, deux tiers des membres de la communauté ont plus de 10 ans d'expérience professionnelle et près de 90 % sont basés sur le terrain. Près de 30 % reviennent ensuite participer à une activité spécialisée.

"L'atelier entre pair-e-s du CCHN a dépassé mes attentes ! Il est très bien organisé, très interactif ; une énergie incroyable en ressort et il y a de nombreuses opportunités de partage d'expériences de la vie réelle !"

Sybilla Kitsios, responsable de camp pour ACTED à Mossoul, en Irak



"La formation pour les animateurs et les animatrices a répondu à mes attentes, car j'ai désormais davantage confiance en mes capacités d'utilisation des outils du CCHN. Je négocie quotidiennement avec différentes contreparties et j'aide l'équipe chargée d'obtenir l'accès sur le terrain. Je prévois d'abord d'animer des sessions de formation en interne et ensuite de participer à l'animation d'un atelier du CCHN."

Abdul Rahman, chargé de la politique des programmes du PAM à Kaboul, en Afghanistan



En plus des activités au sein des 3 niveaux d'engagement, nous proposons également d'autres types d'activités répondant aux demandes et aux besoins spécifiques des négociateurs sur le terrain dans le monde entier. Pour plus d'informations et pour vous inscrire aux activités sur site et en ligne du CCHN, veuillez consulter : www.frontline-negotiations.org/events

NOS OPÉRATIONS RÉGIONALES

Nous consultons de nombreuses parties prenantes au sein du partenariat stratégique et en dehors afin de répondre aux demandes des bureaux de pays et des équipes sur le terrain en Afrique, en Asie, en Europe, en Amérique latine et les Caraïbes, et au Moyen-Orient.



Nos activités ont permis de couvrir des opérations humanitaires complexes, notamment en Afghanistan, en Colombie, en République populaire démocratique de Corée, en République démocratique du Congo, dans le bassin du lac Tchad, au Mexique, au Myanmar, au Pakistan, en Somalie, au Soudan du Sud, en Syrie, en Ukraine et au Yémen.



Nos activités d'échanges entre pair-e-s sont régulièrement organisées à **Amman**, en **Jordanie** (pour le Moyen-Orient), à **Bangkok**, en **Thaïlande** (pour l'Asie du Sud/Sud-Est), à **Bogotá**, en **Colombie** (pour l'Amérique latine et les Caraïbes), à **Caux**, en **Suisse** (pour l'international), à **Dakar**, au **Sénégal** (pour l'Afrique de l'Ouest) et à **Nairobi**, au **Kenya** (pour l'Afrique de l'Est). Pour chacun de ces sites, nous collaborons avec des partenaires locaux et des équipes basées sur le terrain. Sur demande, nous dirigeons également des activités sur d'autres sites.



NOTRE COMMUNAUTÉ DE PRATIQUE



La mission centrale du CCHN est de favoriser la création d'une **communauté de pratique** mondiale **de négociateurs sur le terrain**. Une communauté de pratique est un groupe d'individus qui partagent un intérêt ou une passion pour une activité et qui apprennent à mieux agir par le biais d'interactions régulières.

Le CCHN s'est également engagé à mettre en relation des **intervenants humanitaires** avec des professionnels d'autres secteurs, y compris des médiateurs politiques présents lors d'accords humanitaires entre des parties au conflit, des **représentants du gouvernement** pouvant utiliser leur pouvoir politique pour influencer les négociations humanitaires, des **ONG locales** participant à la réponse humanitaire et des **chercheurs** publiant des articles ou des livres sur ce sujet.

La communauté de pratique du CCHN a favorisé un sentiment d'appropriation croissant à mesure que ses membres contribuent à élaborer et à organiser des temps d'échanges entre pair-e-s dans leurs régions as members contribute to designing and organizing peer exchange events in their regions.

CCHN CONNECT



Via CCHN Connect, nous gérons un forum en ligne permettant aux membres de la communauté de discuter des défis et dilemmes des négociations humanitaires et de se mettre en relation avec des pair-e-s du monde entier. Le forum regorge d'entretiens, de webinaires, de billets de blog, d'articles de recherche et plus encore. CCHN Connect est accessible aux professionnels de l'humanitaire ayant rejoint la communauté de pratique du CCHN par le biais d'un atelier entre pair-e-s. Plus d'informations sur : <https://community.frontline-negotiations.org>



RÉUNION ANNUELLE DES NÉGOCIATEURS HUMANITAIRES SUR LE TERRAIN

Depuis 2016, les membres de la communauté de pratique sont invités chaque année à la Réunion annuelle des négociateurs humanitaires sur le terrain – un rassemblement mondial de praticien-ne-s sur le terrain, de cadres supérieurs, d'experts et d'universitaires.

“Cette conférence (Réunion annuelle du CCHN) est un lieu sûr pour mener des débats informels et discuter de la manière dont nous pouvons préparer les négociations à venir, améliorer les pratiques et la conception de notre action.”

Peter Maurer, président du CICR



Les réunions annuelles du CCHN ont facilité le dialogue entre des intervenant-e-s de haut niveau issu-e-s d'importantes organisations humanitaires. Grâce au nombre croissant de membres au sein de la communauté de pratique, nous avons également favorisé et documenté des discussions entre les professionnel-le-s de l'humanitaire, les praticien-ne-s, les donateurs et les chercheurs sur la manière de faire progresser les mesures de renforcement des capacités des négociations humanitaires. Après chaque réunion annuelle, nous publions un rapport accessible au public.

À la place de la Réunion annuelle de 2019, le CCHN a organisé la Conférence de Berlin sur le développement des capacités des organisations humanitaires à négocier sur le terrain.

Pour plus d'informations et pour télécharger les rapports de la Réunion annuelle, rendez-vous sur : www.frontline-negotiations.org/annual-meetings

NOS DONATEURS

Cette initiative commune est soutenue par les ministères des Affaires étrangères de Suisse, d'Allemagne, de Suède, du Danemark et du Luxembourg.



NOS COLLABORATIONS SCIENTIFIQUES

Le CCHN collabore aussi avec des **chercheurs**, des **institutions universitaires réputées** et des **centres de formation** pour convertir les expériences et les pratiques en connaissances. Parmi nos partenaires figurent:



NOUS CONTACTER

Centre de compétences en négociation humanitaire

106, Route de Ferney

CH-1202 Genève,

Suisse

Courriel: info@frontline-negotiations.org

Complément d'information:

www.frontline-negotiations.org

Suivez-nous:  @frontline_nego

 @FrontlineNegotiations

 @CCHN

 @Frontline Negotiations

