



**FRONTLINE
NEGOTIATIONS**

CENTRE OF COMPETENCE ON
HUMANITARIAN NEGOTIATION



CATALOGUE D'APPRENTISSAGE

Édition 2023





À propos du Centre de compétences en négociation humanitaire

Le Centre de compétence en négociation humanitaire (CCHN) a été fondé en 2016. Il est une initiative conjointe de quatre agences humanitaires : le Comité international de la Croix-Rouge, Médecins sans Frontières Suisse, le Haut-Commissariat des Nations Unies pour les réfugiés, et le Programme alimentaire mondial des Nations Unies.

Le CCHN offre aux professionnels de l'humanitaire une plateforme d'apprentissage et d'échange sur le thème de la négociation humanitaire. Il contribue à la recherche scientifique sur les processus, outils et stratégies de négociation et encourage la collaboration au sein du secteur.

Le CCHN est basé à Genève, en Suisse.

Centre de compétences en
négociation humanitaire

Domaine "La Pastorale"
106 Route de Ferney
1202 Genève, Suisse

info@frontline-negotiations.org
frontline-negotiations.org

 @FrontlineNegotiations

 @Frontline_Nego

 @Frontline-Negotiations

 @frontline_negotiations

Qu'est- ce que la négociation humanitaire ?

La négociation humanitaire englobe toutes les interactions entre une organisation humanitaire et ses partenaires, dans le but d'établir et de maintenir la présence de l'organisation dans une situation de crise, d'assurer l'accès aux personnes dans le besoin, ou de leur fournir assistance et protection.

Dans le cadre de leur travail quotidien, les professionnel-le-s de l'humanitaire doivent conclure des accords avec les autorités locales, le personnel militaire, les groupes armés et d'autres acteur-ric-e-s pour accéder aux communautés ayant besoin de protection ou d'assistance ou pour s'assurer qu'elles peuvent passer en toute sécurité.

Pour ce faire, les travailleur-euse-s humanitaires doivent instaurer un climat de confiance avec des interlocuteur-ric-e-s qui ne sont pas toujours ouvert-e-s à la collaboration et qui poursuivent des intérêts différents. La pression est élevée : une négociation retardée ou qui échoue peut se traduire par davantage de souffrances ou de victimes pour les personnes touchées par le conflit.

Soutenir les humanitaires sur le terrain

Le Centre de compétences en négociation humanitaire (CCNH) a été fondé en 2016 pour soutenir les humanitaires qui négocient sur le terrain. Le CCHN leur offre un espace sûr, informel, confidentiel et neutre pour partager leurs connaissances avec d'autres négociateur·rice·s humanitaires, apprendre de leurs expériences respectives et développer leurs compétences en matière de négociation.

Le CCHN propose un large éventail d'opportunités d'apprentissage et de partage en fonction des besoins individuels des praticien·ne·s, des cadres supérieurs ou des agences humanitaires. La plupart de nos programmes sont également disponibles en ligne, en plusieurs langues et gratuitement.

Une communauté mondiale de négociateur·rice·s humanitaires

L'un des principaux objectifs du CCHN est de favoriser le développement d'une communauté de pratique mondiale parmi les humanitaires engagé·e·s dans des négociations humanitaires. Une communauté de pratique est un groupe d'individus qui partagent une préoccupation ou une passion pour quelque chose qu'ils font et qui apprennent à mieux le faire en interagissant régulièrement.

Faire partie de la communauté du CCHN permet aux humanitaires de partager leurs expériences, de développer des compétences avancées et de recevoir un soutien professionnel de la part de milliers d'autres humanitaires du monde entier qui font face aux mêmes défis.

Entre 2017 et 2022, plus de 5 000 humanitaires ont participé aux activités d'apprentissage et de partage du CCHN, devenant ainsi membres de la communauté de pratique.

Ressources de négociation gratuites

Le CCHN produit des ressources sur les négociations humanitaires qui fournissent aux professionnel·le·s des conseils et un soutien tout au long de leur processus de négociation. Ces ressources sont accessibles gratuitement sur le site web du CCHN. Certaines d'entre elles sont également disponibles en format papier.

Manuel pratique de la négociation humanitaire

Un manuel complet et systématique fournissant une analyse détaillée de chaque étape d'un processus de négociation humanitaire.

 frontline-negotiations.org/manuel-negociation

Le manuel du négociateur et de la négociatrice

Un manuel court et pratique te guidant dans l'application des outils de négociation du CCHN avec des instructions étape par étape.

 frontline-negotiations.org/ressources

Le manuel du facilitateur et de la facilitatrice

Toutes les références dont tu as besoin pour faciliter un atelier de négociation du CCHN et partager tes connaissances avec d'autres professionnel·le·s.

 frontline-negotiations.org/ressources

Modèles d'outils de négociation

Des tableaux et des schémas prêts à l'emploi pour t'aider à planifier une négociation humanitaire.

 frontline-negotiations.org/ressources

Études de cas

Découvre comment les outils de négociation du CCHN ont été appliqués à des situations réelles.

 frontline-negotiations.org/cas-pratiques

Conseils thématiques

La communauté de pratique du CCHN recherche, collecte et publie en permanence les meilleures pratiques et les nouvelles orientations en matière de négociation humanitaire dans des contextes régionaux ou des domaines thématiques spécifiques. Contacte-nous pour plus d'informations.

 info@frontline-negotiations.org

À PROPOS DE CE CATALOGUE

Ce catalogue présente les opportunités d'apprentissage actuellement offertes par le CCHN. Il est divisé en trois parties, basées sur différents besoins d'apprentissage : le développement des compétences individuelles et l'accès à la communauté de pratique du CCHN, l'apprentissage par le biais d'activités communautaires et d'échanges avec d'autres négociateur·rice·s humanitaires et le renforcement des capacités internes des organisations humanitaires.

● PREMIÈRE PARTIE :

Ateliers individuels de renforcement des capacités

● DEUXIÈME PARTIE :

Activités d'apprentissage entre pairs

● TROISIÈME PARTIE :

Renforcement des capacités et soutien aux organisations humanitaires




**PREMIÈRE
PARTIE**
PREMIÈRE PARTIE : ATELIERS INDIVIDUELS DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS
Améliore tes compétences en matière de négociation grâce à des ateliers basés sur l'expérience

Le CCHN propose aux humanitaires des ateliers pratiques de négociation humanitaire. Tous nos ateliers sont basés sur le partage d'expériences par des praticien-ne-s : les participant-e-s appliquent des outils et des stratégies de négociation à des scénarios réels, en discutant en petits groupes sous la direction de nos facilitateur-ric-e-s. Ces échanges se déroulent dans un cadre sûr et confidentiel.

Les ateliers de négociation de base, appelés ateliers sur la négociation humanitaire, sont ouverts à tous-tes les professionnel-le-s ayant au moins trois ans d'expérience au sein d'une organisation humanitaire sur le terrain. Ils peuvent être axés sur un contexte géographique ou thématique, ce qui permet aux praticien-ne-s de rencontrer et d'échanger avec des collègues travaillant dans la même région ou confrontés aux mêmes défis.

Le programme exécutif suit la même approche fondée sur l'expérience, mais il est conçu spécifiquement pour les cadres supérieurs de l'humanitaire ayant un rôle décisionnel. Après avoir suivi un atelier sur la négociation humanitaire ou un programme exécutif, tu auras accès à la communauté de pratique du CCHN, ainsi qu'à un éventail plus large d'opportunités d'apprentissage et de partage plus avancées ou plus spécialisées (voir la section suivante pour plus d'informations).

Découvre les activités à venir permettant d'accéder à la communauté du CCHN :



frontline-negotiations.org/evenements

Ateliers permettant d'accéder à la communauté de pratique du CCHN :

Ateliers sur la négociation humanitaire (ouverts à tous les professionnel-le-s de l'humanitaire) 10

Programme exécutif (réservé aux cadres supérieurs) 12

Ateliers de développement de compétences avancées, ouverts aux membres de la communauté du CCHN :

Sessions thématiques 14

Ateliers sur les compétences interpersonnelles en matière de négociation 16

Atelier appliqué à un cas pratique de négociation 18

Atelier avancé de négociation humanitaire 20

Formation pour les facilitateur-ric-e-s 22

DEUXIÈME PARTIE

DEUXIÈME PARTIE : ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE ENTRE PAIRS

Échange d'expertise avec d'autres négociateur·rice·s humanitaires par le biais d'activités communautaires

Faire partie de la communauté de pratique du CCHN signifie avoir accès à des opportunités d'apprentissage, de partage et de développement des compétences qui sont proposées par les membres de la communauté eux-mêmes, en fonction de leurs besoins pratiques et opérationnels. Ces activités permettent aux membres de partager leur expertise, d'apprendre avec d'autres praticien·ne·s confronté·e·s à des défis similaires et de façonner le développement de la communauté de pratique du CCHN.

Parmi les activités menées par la communauté figurent des ateliers et des retraites sur la gestion de la pression, la formation de facilitateur·rice·s, des groupes thématiques, un programme de mentorat, des simulations de négociation et bien d'autres choses encore.

 **Les activités entre pairs ne sont ouvertes qu'aux personnes ayant suivi au moins un atelier sur la négociation humanitaire ou un programme exécutif.**

Activités

Simulations de négociation	26
Cercles de discussion	28
Groupes thématiques	30
Programme de mentorat	32
Programme « Prépare-toi à la pression »	34
Retraites sur la gestion de la pression	36
Laboratoires de négociation	38

**TROISIÈME
PARTIE****TROISIÈME PARTIE : RENFORCEMENT DES CAPACITÉS ET SOUTIEN AUX ORGANISATIONS HUMANITAIRES****Renforcer la capacité de négociation de votre organisation**

La responsabilité d'une négociation humanitaire n'incombe pas qu'à une personne, mais plutôt à une équipe de négociation plus large composée d'humanitaires sur le terrain et de cadres supérieurs qui déterminent les politiques et les objectifs de l'institution. Être capable de négocier avec succès sur le terrain est devenu une compétence essentielle pour les humanitaires sur le terrain, leurs responsables et la direction de l'organisation.

Le CCHN aide les organisations humanitaires à développer la capacité de négociation de leurs équipes en leur fournissant des contenus d'apprentissage, un soutien à la formation et des programmes d'apprentissage spécifiques ou thématiques. Notre matériel d'apprentissage est basé sur l'expertise et les pratiques de négociation humanitaire recueillies par une communauté mondiale de praticien-ne-s, ainsi que sur les outils et les méthodes développés grâce à une recherche continue et aux contributions d'expert-e-s.

Services offerts

Services de conseil	42
Services d'élaboration de programmes pédagogiques et ateliers de négociation pour une seule agence	44



Crédits photos:

Nos ateliers sont basés sur le partage d'expériences: les participant-e-s appliquent des outils et des stratégies de négociation à des scénarios réels, en discutant en petits groupes sous la direction de facilitateur-ric-e-s.

Photo : Marc Bader / CCHN

PREMIÈRE PARTIE : ATELIERS INDIVIDUELS DE RENFORCEMENT DES CAPACITÉS

Améliore tes compétences en
matière de négociation grâce à
des ateliers basés sur l'expérience

ATELIERS SUR LA NÉGOCIATION HUMANITAIRE

La première étape dans ton parcours de formation CCHN et une opportunité pour rejoindre une communauté mondiale de négociateur·rice·s humanitaires.

Les ateliers sur la négociation humanitaire te permettent d'acquérir des connaissances sur les outils de négociation fondamentaux qui sont essentiels pour planifier, mener et évaluer les négociations sur le terrain. Ces connaissances te seront utiles pour développer ton expertise en matière de négociation et te préparer à des ateliers plus avancés.

La participation à un atelier sur la négociation humanitaire est une condition préalable à l'adhésion à la communauté de pratique du CCHN et à la participation à d'autres activités d'apprentissage du CCHN.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites acquérir une compréhension fondamentale des outils et méthodes de négociation, partager ton expérience de négociation et apprendre de celle des autres, entrer en contact avec des négociateur·rice·s humanitaires dans ta région ou autour d'un sujet spécifique et poser les bases pour participer à des ateliers plus avancés à l'avenir.

Que vas-tu apprendre ?

Effectuer une analyse contextuelle pour comprendre l'environnement dans lequel se déroule la négociation.

Élaborer un plan tactique et constituer l'équipe de négociation adéquate.

Réflexion critique sur ton rôle dans la négociation et sur la façon dont ton interlocuteur·rice peut te percevoir.

Identifier les acteur·rice·s susceptibles d'influencer ton interlocuteur·rice.

Comprendre la position, le raisonnement et les valeurs de ton interlocuteur·rice.

Définir ta propre position, tes limites institutionnelles et tes propres limites.

Tu découvriras également quelques techniques de base pour désamorcer une situation sous forte tension. Tu mettras ensuite tes nouvelles connaissances en pratique lors d'un exercice de simulation à la fin de l'atelier.

Qui peut s'inscrire ?

Tu dois être un·e humanitaire et avoir au moins trois ans d'expérience de négociation sur le terrain.

Les ateliers sur la négociation humanitaire sont ouverts au personnel national et international des organisations humanitaires.

Quelle langue allons-nous parler ?

Arabe, anglais, français, espagnol ou portugais, en fonction de l'orientation régionale de chaque atelier. Le matériel pédagogique peut être traduit dans d'autres langues.

Quel est le format de l'événement ?

Les ateliers sur la négociation humanitaire sont basés sur le partage d'expérience en négociation des participant·e·s. Tu seras invité·e à partager (confidentiellement) tes propres histoires avec le groupe comme base de discussion et d'apprentissage communs.

Les ateliers en ligne comprennent six sessions, chacune d'une durée d'environ deux heures (10 heures au total), réparties sur trois ou cinq jours.

Les ateliers en personne se déroulent sur trois jours complets et peuvent comporter des sessions thématiques supplémentaires.

Le CCHN acceptera un maximum de 30 personnes pour les ateliers

en personne et un maximum de 50 personnes pour les ateliers en ligne.

Recevas-tu un certificat ?

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Consulte notre calendrier d'événements publics pour découvrir lequel de nos prochains ateliers est le plus pertinent pour toi, puis soumets ta candidature en ligne.



[frontline-negotiations.org/
evenements](https://frontline-negotiations.org/evenements)



info@frontline-negotiations.org

PROGRAMME EXÉCUTIF

Un espace sûr, interactif et confidentiel pour les responsables et cadres supérieurs humanitaires afin de partager des expériences de négociation complexes et de mieux diriger les équipes de négociation dans leurs relations avec des homologues difficiles.

L'accomplissement du programme exécutif permet d'accéder à la communauté de pratique du CCHN ainsi qu'à d'autres possibilités de formation avancée.

Cette activité est pour toi si...

...tu es un·e responsable au sein d'une agence humanitaire (représentant·e pays, directeur·rice pays, directeur·rice adjoint·e ou niveau équivalent) et tu agis en tant que mandataire dans les processus de négociation humanitaire.

...tu souhaites renforcer ton leadership dans l'encadrement des équipes de négociation de ton agence.

...tu souhaites acquérir des compétences avancées en matière de négociation dans des environnements complexes tout en faisant partie d'un réseau professionnel de cadres supérieurs.

Que vas-tu apprendre ?

Le programme exécutif fait appel à des exercices pratiques, des échanges entre pairs et des simulations pour encourager l'apprentissage autour des thèmes suivants :

- Concevoir des stratégies adéquates pour des négociations humanitaires complexes.
- Trier l'information et faire face à la désinformation et aux fausses informations dans des environnements complexes.
- Mener des négociations à fort enjeu tout en gérant des intérêts concurrents.

- Gérer et exploiter les risques dans les négociations humanitaires.
- Faire face à des interlocuteur·rice·s difficiles et regagner la confiance.
- Construire un dialogue positif sur des questions controversées.
- Développer une approche collaborative et une culture professionnelle dans des environnements complexes.

Qui peut s'inscrire ?

Des responsables humanitaires chevronné·e·s occupant actuellement un poste de directeur·rice national·e, de directeur·rice adjoint·e ou une fonction équivalente.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais

Quel est le format de l'événement ?

Les ateliers du programme exécutif se déroulent généralement en personne sur trois jours. Toutefois, d'autres formats peuvent être disponibles sur demande.

Chaque événement accueille en moyenne 30 participant·e·s.

Recevas-tu un certificat ?

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Consulte notre calendrier d'événements publics pour découvrir lequel de nos prochains ateliers est le plus pertinent pour toi, puis soumets ta candidature en ligne.



[frontline-negotiations.org/
evenements](https://frontline-negotiations.org/evenements)



info@frontline-negotiations.org

SESSIONS THÉMATIQUES

Explore les différents défis opérationnels spécifiques qui ont un impact sur tes processus de négociation. Trouve des solutions pratiques avec le soutien de facilitateur·rice·s et d'humanitaires expérimenté·e·s.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites examiner de plus près un sujet ou un défi spécifique auquel tu es confronté·e dans le cadre de tes processus de négociation et recevoir des conseils pratiques de la part d'autres professionnel·le·s.

Que vas-tu apprendre ?

Les sessions thématiques sont basées sur de la recherche effectuée par le CCHN et sur le partage d'expériences de négociation des participant·e·s. Nous sélectionnons des thèmes ou des contextes opérationnels et adaptons la session en fonction de ceux-ci.

Certains des sujets que nous avons abordés lors des précédentes sessions thématiques : la négociation de l'accès humanitaire et des couloirs dans des contextes sensibles, la négociation avec l'aide d'interprètes, la gestion de la désinformation et des fausses informations dans les contextes humanitaires, la négociation avec des groupes armés, la négociation dans le contexte des opérations de protection ou de soins de santé, etc.

Qui peut s'inscrire ?

Toute personne ayant déjà participé à l'atelier sur la négociation humanitaire ou au programme exécutif du CCHN.

Quelle langue allons-nous parler ?

Arabe, anglais, français ou espagnol, en fonction de la région ou du thème de chaque session.

Quel est le format de l'événement ?

Les sessions thématiques peuvent se dérouler en ligne ou en personne. La durée varie en fonction du thème abordé.

Chaque session compte en moyenne 30 participant-e-s.

Recevas-tu un certificat ?

Non, tu ne recevras pas de certificat pour cette activité.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

ATELIER SUR LES COMPÉTENCES INTERPERSONNELLES EN MATIÈRE DE NÉGOCIATION

Une négociation réussie ne dépend pas seulement des outils et des stratégies appliqués, mais aussi de la manière dont la personne qui négocie interagit avec la contrepartie.

Apprends à développer des compétences de négociation, notamment en matière de communication, de connaissance de soi, d'intelligence émotionnelle et de gestion des conflits.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites prendre conscience de la manière dont ton comportement et tes signes corporels peuvent influencer l'issue d'une négociation.

...tu souhaites découvrir des approches complémentaires permettant d'établir une relation de confiance avec un-e homologue.

Que vas-tu apprendre ?

Chaque atelier est divisé en quatre sessions, respectivement axées sur les thèmes suivants :

- Conscience de soi (intelligence sociale et émotionnelle, micro-expression et déclencheurs émotionnels, styles de gestion des conflits).
- Diriger une équipe dans le processus de négociation (prise de décision, délégation et autonomisation, prise de décisions appropriées).
- Communication et transaction (codes locaux, influence, écoute, linguistique, création de confiance, communication interculturelle).
- Jeu de rôle et aspects comportementaux d'une négociation.

Qui peut s'inscrire ?

Toute personne ayant déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Quelle langue allons-nous parler ?

Arabe, anglais, français ou espagnol en fonction de la région de chaque événement.

Quel est le format de l'événement ?

Les ateliers sur les compétences en matière de négociation sont généralement dispensés en ligne pendant deux jours. Ils comprennent des jeux de rôle et des simulations. Ils sont souvent organisés en relation avec un autre atelier en personne.

Chaque événement accueille en moyenne 20 participant·e·s.

Recevras-tu un certificat ?

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

ATELIER APPLIQUÉ À UN CAS PRATIQUE DE NÉGOCIATION

Les ateliers appliqués à un cas pratique de négociation aident les professionnel-le-s de l'humanitaire à développer des compétences supplémentaires pour planifier et mener des négociations dans des contextes spécifiques ou autour de sujets opérationnels particulièrement difficiles.

Les participant-e-s sont initié-e-s à des méthodes, des outils et des études de cas adaptés au contexte et basés sur les dernières recherches du CCHN et sur la pratique humanitaire.

Cette activité est pour toi si...

...tu cherches à consolider tes connaissances acquises lors d'un atelier sur la négociation humanitaire.

...tu souhaites acquérir des compétences et des outils avancés pour planifier et évaluer une négociation humanitaire et délivrer un mandat.

...tu es un-e responsable d'équipe ou tu as un poste de direction menant régulièrement des négociations humanitaires.

Que vas-tu apprendre ?

Les ateliers appliqués à un cas pratique de négociation abordent différents sujets sur trois jours :

- Jour 1 : La négociation humanitaire en tant qu'effort personnel et processus institutionnel.
- Jour 2 : La négociation humanitaire en tant que relation professionnelle : gérer et exploiter les risques.
- Jour 3 : Instaurer la confiance et favoriser la légitimité et la planification stratégique dans des environnements complexes.

Qui peut s'inscrire ?

Tu dois avoir déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN. Tu dois également avoir plusieurs années d'expérience de négociation sur le terrain.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais, espagnol et français – avec possibilité d'interprétation en direct dans d'autres langues.

Quel est le format de l'événement ?

Les ateliers en personne durent trois jours complets. Ils accueillent de 16 à 20 participant·e·s.

Recevas-tu un certificat ?

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

ATELIER AVANCÉ DE NÉGOCIATION HUMANITAIRE

Les ateliers avancés de négociation humanitaire offrent aux participant·e·s la possibilité de consolider leurs acquis tout en acquérant des compétences et des outils avancés pour planifier, gérer ou évaluer les négociations humanitaires.

Tu approfondiras les aspects comportementaux de la négociation grâce aux outils du CCHN, en les mettant en pratique dans des scénarios spécifiques au contexte.

Cette activité est pour toi si...

...tu as fait le point sur les outils et stratégies de négociation découverts lors d'un atelier sur la négociation humanitaire et tu ressens le besoin d'une base plus solide ou plus approfondie.

...tu es intéressé·e par des outils avancés et plus complexes pour planifier et évaluer vos négociations et réfléchir de manière critique à votre pratique actuelle.

...tu souhaites améliorer tes compétences en matière de négociation et de communication, en expérimentant et en apprenant de tes erreurs.

...tu es un·e responsable d'équipe ou tu as un poste de direction qui mène régulièrement des négociations humanitaires.

Que vas-tu apprendre ?

Les ateliers avancés de négociation humanitaire abordent différents sujets sur quatre jours :

- Jour 1. Concevoir et comprendre le mandat de négociation
- Jour 2 : Comprendre son interlocuteur·rice
- Jour 3 : Instaurer la confiance et élaborer un argumentaire
- Jour 4 : Élaborer une stratégie de négociation (optionnel)

Une simulation de négociation complète l'atelier le quatrième jour.

L'atelier avancé de négociation humanitaire est basé sur le partage d'expériences de négociation des participant·e·s et des simulations. Il te sera demandé de partager (en toute confidentialité) tes expériences de négociation avec le groupe comme base de discussion et d'exercices communs.

----- **Qui peut s'inscrire ?**

Tu dois déjà avoir participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN. Tu dois également avoir plusieurs années d'expérience de négociation sur le terrain.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais, espagnol et français – avec possibilité d'interprétation en direct dans d'autres langues.

----- **Quel est le format de l'événement ?**

Les ateliers avancés de négociation humanitaire peuvent se dérouler en ligne ou en personne.

Les ateliers en personne durent quatre jours complets et accueillent de 16 à 20 participant·e·s.

Des ateliers en ligne peuvent être organisés sur demande.

----- **Recevas-tu un certificat ?**

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

----- **Comment s'inscrire ?**

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

FORMATION POUR LES FACILITATEURS ET FACILITATRICES

Deviens facilitateur·rice d'un atelier du CCHN et aide d'autres professionnel·le·s de l'humanitaire à renforcer leurs compétences en matière de négociation tout en bénéficiant de leur expertise collective.

Fais passer ton engagement dans la communauté de pratique du CCHN à la vitesse supérieure et anime des ateliers de négociation humanitaire pour ton équipe ou pour l'ensemble de la communauté humanitaire, avec le soutien du CCHN.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites apprendre des techniques de facilitation applicables à différents domaines.

...tu souhaites bénéficier de l'expertise de négociateur·rice·s humanitaires qui partagent leur expérience et leur pratique.

...tu souhaites partager tes connaissances sur la négociation humanitaire avec les membres de ton organisation ou d'autres professionnel·le·s du secteur.

...tu es disponible pour animer des ateliers de négociation humanitaire du CCHN, en ligne ou en personne.

Que vas-tu apprendre ?

Tu apprendras les techniques de facilitation pour guider d'autres professionnel·le·s de l'humanitaire dans l'application de la méthodologie de négociation développée par le CCHN.

Les thèmes abordés comprennent l'écoute active, la communication efficace, la narration et la réalisation de présentations sans utiliser PowerPoint.

À la fin de la formation, tu seras en mesure d'animer des ateliers de négociation humanitaire du CCHN, notamment en utilisant des études de cas et des exercices de simulation.

Les facilitateur·rice·s actif·ve·s du CCHN ont accès à des opportunités d'apprentissage et de partage, y compris la réunion annuelle des facilitateurs et facilitatrices (FAM).

----- **Qui peut s'inscrire ?**

Tu dois avoir déjà assisté à un atelier de négociation humanitaire du CCHN en tant que participant·e engagé·e. Tu dois démontrer une très bonne compréhension des outils de négociation du CCHN et t'engager à partager ton apprentissage avec d'autres professionnel·le·s.

----- **Quelle langue allons-nous parler ?**

Arabe, anglais, français ou espagnol.

----- **Quel est le format de l'événement ?**

Les formations pour les facilitateurs et les facilitatrices sont disponibles à la fois en ligne ou en personne. Les ateliers en ligne comprennent quatre sessions de deux heures chacune et accueillent un maximum de 25 participant·e·s ; ils se concentrent sur le renforcement des compétences d'animation pour les événements en ligne.

Les ateliers en personne durent quatre jours complets et accueillent un maximum de 15 participant·e·s. Ils visent à développer les compétences nécessaires à l'organisation d'événements en personne.

Une fois la formation terminée, tu seras invité·e à rejoindre les ateliers de négociation humanitaire en tant que facilitateur ou facilitatrice.

----- **Recevas-tu un certificat ?**

Oui. Les personnes qui participent à l'intégralité de l'atelier et qui animent ensuite au moins un atelier de négociation humanitaire recevront un certificat d'accomplissement.

----- **Comment s'inscrire ?**

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

DEUXIÈME PARTIE : ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE ENTRE PAIRS



Crédits photos:

Faire partie de la communauté de pratique du CCHN signifie avoir accès à des opportunités d'apprentissage, de partage et de développement proposées par les membres eux-mêmes.

Photo : Marc Bader / CCHN

DEUXIÈME PARTIE : ACTIVITÉS D'APPRENTISSAGE ENTRE PAIRS

Échange d'expertise avec d'autres
négociateur·rice·s humanitaires
par le biais d'activités
communautaires

SIMULATIONS DE NÉGOCIATION

Teste tes compétences en matière de négociation dans le cadre d'un scénario réaliste et mets en pratique ta connaissance des outils du CCHN.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites tester ta compréhension des outils et méthodes de négociation appris lors des ateliers précédents.

...tu cherches à renforcer tes compétences en matière de résolution de problèmes par le biais de jeux de rôle et à mieux te préparer à ta prochaine négociation.

Qui peut s'inscrire ?

Toute personne ayant déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Quelle langue allons-nous parler ?

Arabe, anglais, français ou espagnol.

Quel est le format de l'événement ?

Les simulations peuvent se dérouler en personne ou en ligne, à l'aide de tableaux interactifs virtuels. Elles sont généralement organisées en complément d'un atelier sur la négociation humanitaire ou d'une autre activité d'apprentissage.

Une simulation dure entre deux et quatre heures et comprend un maximum de 30 participant·e·s.

Recevas-tu un certificat ?

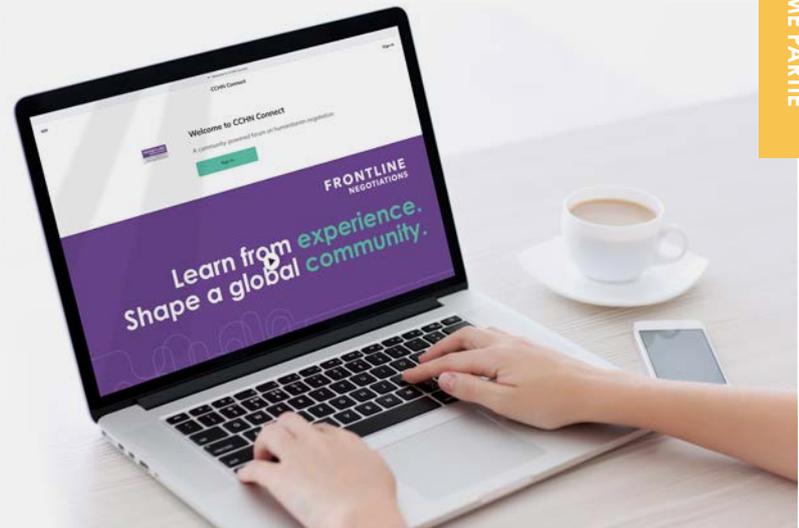
Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.

 community.frontline-negotiations.org/events

 info@frontline-negotiations.org



CERCLES DE DISCUSSION

Discussions de groupe informelles mais structurées autour d'un angle ou d'un contexte de négociation spécifique, en ligne ou en personne.

Cette activité est pour toi si...

...tu recherches un échange de groupe informel sur un certain défi lié aux négociations humanitaires.

...tu souhaites compter sur le soutien d'un réseau mondial pour t'aider à planifier et à mener à bien de futures négociations humanitaires.

Qui peut s'inscrire ?

Toute personne ayant déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Quelle langue allons-nous parler ?

Arabe, anglais, français ou espagnol en fonction de la région de chaque événement.

Quel est le format de l'événement ?

Les cercles de discussion peuvent se dérouler en ligne ou dans le cadre d'événements en personne.

Leur durée varie en fonction du thème. Les événements en ligne durent généralement une à deux heures.

Chaque événement compte en moyenne 20 participant-e-s.

Recevas-tu un certificat ?

Les cercles de discussion sont des échanges informels. Tu ne recevras pas de certificat pour cette activité.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.

 community.frontline-negotiations.org/events

 info@frontline-negotiations.org



GROUPES THÉMATIQUES

Rejoins une réunion informelle et régulière de professionnel-le-s de l'humanitaire pour discuter d'un défi de négociation spécifique et produire des conseils pratiques pour les collègues humanitaires.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites recevoir des conseils pratiques de la part d'autres négociateur-ric-e-s humanitaires sur tes défis opérationnels.

...tu t'engages à travailler avec d'autres membres de la communauté à l'élaboration d'outils, de lignes directrices ou de cadres concrets susceptibles d'aider les praticien-ne-s de l'humanitaire.

...tu souhaites discuter avec des expert-e-s et des chercheur-euse-s, t'engager dans la recherche « opérationnelle », créer un espace de discussion et sortir des sentiers battus pour trouver des solutions créatives à des défis communs.

...tu peux t'engager à participer à des discussions périodiques sur le thème du groupe.

Qui peut s'inscrire ?

Tu dois avoir déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN. Tu dois t'engager à développer un sujet particulier lié à la négociation humanitaire.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais ou toute autre langue selon les préférences du groupe.

Quel est le format de l'événement ?

Les réunions des groupes thématiques ont lieu en ligne à intervalles réguliers (généralement toutes les 4 à 6 semaines).

Recevas-tu un certificat ?

Les groupes thématiques sont des échanges informels et tu ne recevras pas de certificat pour cette activité.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.

 community.frontline-negotiations.org/events

 [Contacte-nous pour proposer d'autres sujets de discussion](#)



PROGRAMME DE MENTORAT

Crée une relation individuelle avec d'autres humanitaires au sein de la communauté du CCHN. Apprends d'un-e collègue qui comprend ton contexte de négociation dans un espace sûr d'échange et de réflexion.

Cette activité est pour toi si...

...tu négocies actuellement sur le terrain dans des contextes humanitaires.

...tu cherches des moyens de renforcer tes compétences en matière de négociation tout en discutant de ta propre expérience.

...tu souhaites entrer en contact avec d'autres professionnel-le-s tout en stimulant ta réflexion, ton esprit critique, l'échange d'idées et le brainstorming.

Que vas-tu apprendre ?

Les mentor-e-s élargissent leur expertise en matière de négociation tout en développant des compétences interpersonnelles telles que l'écoute active, la pensée critique et offrir et recevoir du feed-back.

Les mentoré-e-s ont accès à un espace de réflexion et d'échange sûr et confidentiel avec un-e négociateur-riche expérimenté-e pour développer les compétences et aptitudes liées à la négociation.

Qui peut s'inscrire ?

Les mentor-e-s et les mentoré-e-s doivent avoir déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Les mentor-e-s rejoignent le programme sur invitation, en fonction des compétences et de l'expertise dont ils ou elles font preuve. Ils ou elles participent à un programme de formation des mentor-e-s avant d'être inscrit-e-s dans la base de données des mentor-e-s du CCHN.

Les mentoré·e·s peuvent rejoindre le programme en soumettant une demande en ligne. L'équipe du CCHN leur donne les informations nécessaires pour qu'ils puissent profiter pleinement de la relation de mentorat.

Quelle langue allons-nous parler ?

Les documents de formation et d'accompagnement sont disponibles en anglais, en français et en espagnol. Toutefois, les échanges de mentorat peuvent avoir lieu dans n'importe quelle langue partagée par le ou la mentor·e et le ou la mentoré·e. Les mentor·e·s actuellement disponibles dans notre base de données parlent collectivement plus de 80 langues.

Quel est le format de l'événement ?

Avant de s'engager dans une relation de mentorat, les mentor·e·s participent à un atelier d'intégration des mentor·e·s au cours duquel ils apprennent les pratiques et les compétences du mentorat, notamment la structure d'une relation de mentorat, l'écoute active ou le partage de feedback. Ils pratiquent également leurs nouvelles compétences grâce à de nombreuses simulations.

Les mentoré·e·s qui posent leur candidature ont accès à la base de données de mentorat du CCHN, où ils ou elles peuvent sélectionner et contacter de manière autonome le(s) mentor·e(s) dont le profil ou l'expertise correspond le mieux à leurs besoins. La relation individuelle entre un·e mentoré·e et un·e mentor·e se déroule de manière privée et confidentielle,

selon les préférences des participant·e·s.

Le CCHN organise des "cafés du mentorat" deux fois par mois. Tous les participant·e·s sont invités à y assister et à discuter en groupe des pratiques de mentorat.

Recevas-tu un certificat ?

Les mentor·e·s qui participent à l'intégralité de l'atelier d'intégration des mentor·e·s reçoivent un certificat d'accomplissement.

Les mentoré·e·s ne reçoivent pas de certificat.

Comment s'inscrire ?

Contacte-nous si tu souhaites devenir mentor·e.



mentoring@frontline-negotiations.org

PROGRAMME « PRÉPARE-TOI À LA PRESSION »

Apprends des techniques utiles pour mieux gérer la pression lors de négociations difficiles et apporte un soutien similaire aux membres de ton équipe.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites apprendre des techniques pour mieux te préparer, gérer et faire face à des négociations sous pression.

...tu souhaites partager et échanger de manière confidentielle sur des questions relatives à la gestion et prise en charge personnelle de ta santé mentale au cours des processus de négociation difficile.

...tu souhaites devenir plus résilient·e et prévenir l'impact négatif de la pression à long terme.

...tu envisages d'utiliser des outils d'autogestion pour aider les membres de ton équipe à mener à bien des négociations complexes.

Que vas-tu apprendre ?

Le programme "Prépare-toi à la pression" t'aidera à mieux comprendre ton comportement, à gérer tes émotions et à apprendre des méthodes pour réduire l'impact de la pression lors de négociations à fort enjeu.

Qui peut s'inscrire ?

Tu dois avoir déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Quelle langue allons-nous parler ?

L'atelier est régulièrement proposé en anglais, en français et en espagnol.

Quel est le format de l'événement ?

Les ateliers, animés par des expert-e-s en gestion de la pression, se déroulent en ligne et sont basés sur le partage d'expériences des participant-e-s. Ils comprennent des exercices de respiration et d'autres exercices corporels.

Le programme est composé de quatre modules d'une durée totale de 10 heures. Les ateliers sont normalement organisés tous les deux mois. Chaque événement accueille un maximum de 25 participant-e-s.

Recevas-tu un certificat ?

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Consulte le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne aux prochains événements. Contactez-nous pour en savoir plus.



community.frontline-negotiations.org/events



info@frontline-negotiations.org

RETRAITES SUR LA GESTION DE LA PRESSION

Rejoins d'autres praticien·ne·s de l'humanitaire et des expert·e·s en santé mentale pendant quelques jours et renforce ta capacité à te préparer, à gérer et à te remettre de négociations sous pression.

Cette activité est pour toi si...

...tu recherches un espace sûr et confidentiel pour discuter avec d'autres humanitaires des défis et dilemmes personnels liés à la négociation sous pression ou dans des contextes à haut risque.

...tu souhaites explorer les derniers outils et méthodes permettant d'identifier, de gérer et de faire face au stress dans des environnements complexes.

...(pour les retraites visant à former des facilitateur·rice·s), tu es prêt·e à faciliter des activités similaires à l'avenir et à en organiser d'autres dans ta région.

Que vas-tu apprendre ?

Les retraites t'offrent un environnement sûr pour échanger et de nouvelles techniques pour mieux te préparer, gérer et récupérer des situations sous pression. Tu apprendras à renforcer ta résilience et à soutenir tes collègues confronté·e·s à des dilemmes personnels, éthiques et professionnels.

Parmi les sujets abordés lors des retraites figurent les dimensions mentales, émotionnelles et physiques de la gestion de la pression et de l'autogestion, ainsi que le "avant", le "pendant" et le "après" de la négociation sous pression.

Qui peut s'inscrire ?

Tu dois avoir déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Les retraites sont particulièrement adaptées aux membres de la communauté qui s'intéressent de près aux activités du CCHN en matière de santé mentale et de gestion de la pression.

Certaines retraites visent à former de nouveaux facilitateurs et de nouvelles facilitatrices, en leur fournissant les outils nécessaires pour organiser leurs propres ateliers. Dans ce cas, tu dois avoir suivi une formation de facilitateur-riche et avoir un intérêt marqué pour le thème de la résilience dans la négociation sous pression. Tu dois avoir la volonté et les ressources nécessaires pour

organiser au moins deux sessions / séries de sessions / une retraite dans ton contexte local dans les 12 mois suivant la formation.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais, français ou espagnol. D'autres langues peuvent être disponibles pour les ateliers organisés par les facilitateur-riche-s, en fonction du contexte dans lequel se déroule la retraite.

Quel est le format de l'événement ?

Les retraites se déroulent en personne. Elles durent généralement cinq jours (certaines activités parallèles peuvent avoir lieu en ligne pour la communauté élargie). Elles comprennent des discussions et des exercices en groupe.

Les retraites comprennent un maximum de 25 participant-e-s. Les participant-e-s en personne doivent être en mesure de couvrir les frais de vol et de visa.

Recevas-tu un certificat ?

Oui, les personnes qui participent à l'intégralité de l'événement reçoivent un certificat d'accomplissement.

Comment s'inscrire ?

Visite le calendrier exclusif des événements réservés aux membres de la communauté du CCHN et inscris-toi en ligne au prochain événement. Contacte-nous pour en savoir plus.

 community.frontline-negotiations.org/events

 info@frontline-negotiations.org

LABORATOIRES DE NÉGOCIATION

Découvre les outils de négociation les plus modernes, applique-les à tes propres négociations et réfléchis de manière critique avec tes pairs tout en contribuant à l'avancement de la recherche.

Cette activité est pour toi si...

...tu souhaites approfondir les outils de négociation du CCHN appris lors des ateliers sur la négociation humanitaire, des ateliers avancés de négociation humanitaire ou des sessions thématiques.

...tu testes et pratiques ces outils dans ta vie professionnelle quotidienne et tu t'engages dans une réflexion critique sur les outils et ta pratique avec tes pairs et avec le soutien potentiel des mentor-e-s du CCHN.

...tu souhaites être parmi les premier-ère-s à tester et à valider les outils de négociation innovants récemment développés par les chercheur-euse-s du CCHN et les membres de la communauté.

...tu es disponible et tu t'engages à participer à au moins trois sessions du laboratoire de négociation.

Que vas-tu apprendre ?

Les laboratoires de négociation sont des discussions et des échanges critiques entre praticien-ne-s de terrain autour d'outils et de modèles existants ou pilotes qui ont été récemment élaborés par des chercheur-euse-s du CCHN ou par des membres de la communauté dans le contexte des groupes thématiques. Les laboratoires peuvent être co-animé-e-s par des mentor-e-s du CCHN et d'autres membres sélectionné-e-s de la communauté du CCHN ayant une grande expérience humanitaire et une excellente connaissance des outils du CCHN.

Tu auras l'occasion de tester les outils, de les appliquer dans tes négociations et de fournir des commentaires pour de futurs développements, tout en soutenant les efforts de recherche en cours.

Qui peut s'inscrire ?

Tu dois avoir déjà participé à un atelier sur la négociation humanitaire ou à un programme exécutif du CCHN.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais, français, espagnol et arabe.

Quel est le format de l'événement ?

Les laboratoires de négociation sont organisés en petits groupes, en fonction de la demande, sur trois à cinq sessions. Ils se déroulent en ligne et réunissent trois à cinq participant-e-s.

Recevras-tu un certificat ?

Tu ne recevras pas de certificat pour cette activité.

Comment s'inscrire ?

Des laboratoires de négociation sont organisés sur demande.

 info@frontline-negotiations.org



Crédits photos:

Le CCHN aide les organisations humanitaires à développer la capacité de négociation de leurs équipes en fournissant des contenus d'apprentissage, des formations et du soutien consultatif sur mesure.

Photo : Marc Bader / CCHN

TROISIÈME PARTIE : RENFORCEMENT DES CAPACITÉS ET SOUTIEN AUX ORGANISATIONS HUMANITAIRES

Renforcer la capacité de
négociation de votre organisation

SERVICES DE CONSEIL

Nous soutenons les agences humanitaires ou les équipes de terrain en les conseillant sur la négociation de l'accès et de la protection sur la base de nos outils analytiques et de notre travail politique.

Cette activité est pour toi si...

...tu recherches des conseils sur mesure pour t'aider à résoudre un problème humanitaire complexe.

...tu souhaites être soutenu·e dans l'application des outils stratégiques du CCHN pour tes défis locaux.

Que vas-tu apprendre ?

Le CCHN offre différents niveaux de soutien consultatif.

Niveau 1 – Soutien technique bilatéral. Nous fournissons des conseils aux membres de la communauté et aux organisations partenaires grâce à l'expertise du personnel du CCHN et de consultant·e·s spécialisé·e·s.

Niveau 2 – Recherche spécialisée et réponse politique. L'équipe de recherche et développement du CCHN fournira une analyse approfondie et des conseils, en collaboration avec l'équipe opérationnelle et des membres sélectionné·e·s de notre communauté de pratique.

Niveau 3 – Soutien consultatif direct. Tu seras soutenu par une équipe de conseiller·ère·s mobiles du CCHN composée de nos capacités opérationnelles internes et de ressources externes.

Qui peut s'inscrire ?

Toute agence humanitaire
ou institution d'enseignement.

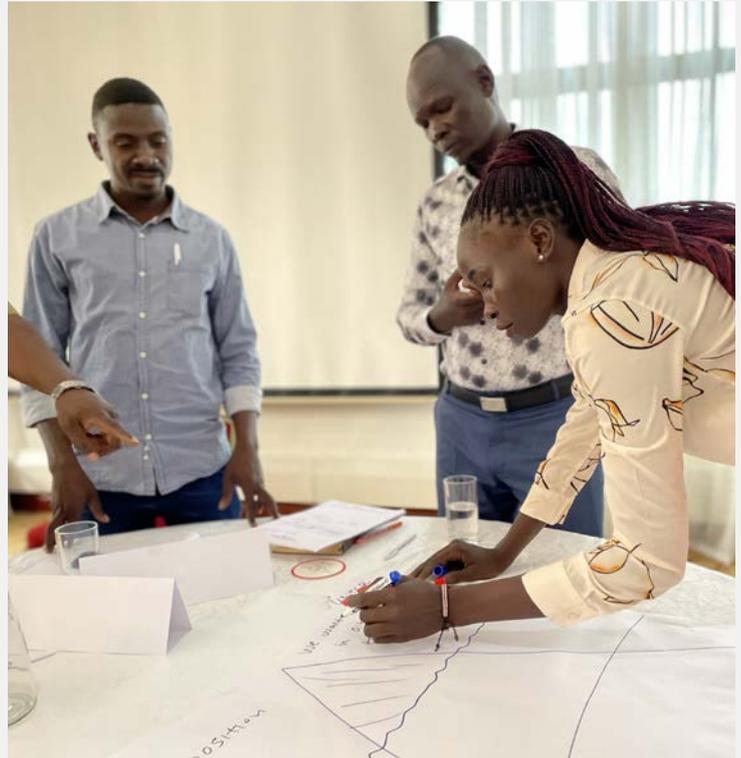
Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais, français, espagnol
ou arabe.

Comment s'inscrire ?

N'hésite pas à nous contacter
pour obtenir plus d'informations
et une proposition personnalisée.

 info@frontline-negotiations.org



SERVICES D'ÉLABORATION DE PROGRAMMES PÉDAGOGIQUES

ET

ATELIERS DE NÉGOCIATION POUR UNE SEULE AGENCE

Le CCHN aide les agences humanitaires à développer leur capacité de négociation interne en fournissant un soutien personnalisé en matière d'élaboration de programmes d'apprentissage et de développement pour l'institution et les membres du personnel.

Cette activité est pour toi si...

...tu cherches à renforcer les compétences de négociation des membres de ton personnel au sein de ton organisation.

...tu souhaites que ta formation à la négociation interne s'appuie sur des recherches récentes et sur la pratique de centaines d'humanitaires travaillant dans le monde entier.

Que vas-tu apprendre ?

Le CCHN peut aider ton département d'apprentissage interne à concevoir un programme spécifique (ad hoc ou permanent), basé sur notre méthodologie et conforme aux défis actuels et à la stratégie d'apprentissage de ton agence.

Le programme peut prendre la forme d'une formation entre pairs en ligne ou en personne, ou d'une expérience individuelle par le biais de matériel d'apprentissage en ligne et d'auto-apprentissage.

Nous fournissons à l'organisme demandeur l'accès à l'ensemble de la méthodologie d'apprentissage du CCHN. Alternativement, nous intégrons des sessions d'apprentissage basées sur notre méthodologie dans un programme d'apprentissage existant dispensé par l'agence.

Nous aidons également ton agence à relever des défis spécifiques grâce à un contenu d'apprentissage sur mesure axé sur un thème ou une région.

Qui peut s'inscrire ?

Toute agence humanitaire ou institution d'enseignement.

Quelle langue allons-nous parler ?

Anglais, français, espagnol ou arabe.

Comment s'inscrire ?

N'hésite pas à nous contacter pour obtenir plus d'informations et une proposition personnalisée.

 info@frontline-negotiations.org



**FRONTLINE
NEGOTIATIONS**

CENTRE OF COMPETENCE ON
HUMANITARIAN NEGOTIATION

