

NEGOCIATIONS HUMANITAIRES

Formation à l'attention des personnels humanitaires.

Bioforce et INSO s'associent pour la première fois pour proposer aux ONG francophones une formation gratuite de 4 jours en France sur le thème des négociations humanitaires.

Cette formation aura lieu dans le centre de formation Bioforce Europe à Vénissieux (Rhône) du 2 au 5 Aout 2021 et sera animée par deux formateurs INSO et Bioforce.

La plupart des travailleurs humanitaires sont impliqués dans des négociations pour l'accès et la protection humanitaires à des niveaux très variables. L'acquisition de méthodes et compétences basiques, proposée ici, facilitera la préparation et la conduite de négociations humanitaires par les acteurs de terrain. Cette formation vise donc indirectement à faciliter l'accès humanitaire.

Cette formation, conçue par NRC et INSO en 2018 (et que Bioforce est habilitée à dispenser depuis 2020) est déployée dans le monde depuis 2018 dans plus de 20 pays.

Elle a été initialement conçue pour celles et ceux qui mènent des négociations humanitaires de terrain mais il apparaît à INSO et Bioforce comme stratégique que des personnels régionaux ou de siège en aient connaissance pour, à leur tour, sensibiliser leurs équipes à la thématique et encadrer leurs négociations. Ceci afin de multiplier l'impact de cette formation dans le but final d'agrandir l'espace humanitaire par la négociation.

PUBLIC CIBLE ET OBJECTIFS DE LA FORMATION :

Personnes en charge de négocier l'accès pour leur organisation, les participants opèrent en première ligne, encadrent, préparent ou mènent les négociations humanitaires pour leurs équipes ou en coordination avec d'autres acteurs. A la fin de la formation les participants seront en capacité de :

- ⇒ Initier, planifier et engager des stratégies de négociation humanitaire,
- ⇒ Utiliser des outils de communication et techniques d'influence éthiques,
- ⇒ Interagir efficacement avec des interlocuteurs difficiles,
- ⇒ Surmonter des dilemmes en équipe,
- ⇒ Diriger ou conseiller des négociations bilatérales ou coordonnées,
- ⇒ Recourir à des ressources efficaces pour une médiation humanitaire.

METHODOLOGIE :

Il s'agira d'asseoir les capacités des participants sur des concepts précis ainsi qu'au travers du partage d'expériences au sein du groupe, afin de d'affiner les pratiques professionnelles de chacun. Les exercices proposés seront adaptés aux réalités rencontrées par les humanitaires présents dans le groupe, les apprenants choisiront des exemples basés sur leur expérience professionnelle.

PARTICIPANTS : 16 participants maximum. Les participants sont tous des employés d'ONG humanitaires en situation de mener ou encadrer des négociations humanitaires.

DUREE : 4 journées de 7h de formation en français.

LIEU DE FORMATION : Centre de formation Europe et siège de Bioforce, 41 Avenue du 8 Mai 1945, 69200 Vénissieux (près de Lyon, France).

PRIX : gratuit, comprenant le repas du midi. A la charge des participants : hébergement, tous les autres repas et tous les déplacements.

INSCRIPTION ET SELECTION : merci de remplir le [formulaire d'inscription en cliquant ici](#) avant la fin du mois de juin. Si votre candidature est retenue (places limitées), votre inscription effective vous sera ensuite confirmée individuellement par e-mail.

LES FACILITATEURS :

Félicie Chevallier : Après dix années de mise en place de projets humanitaires je me suis spécialisée dans la gestion de la sécurité pour les ONG. Mon chemin a alors naturellement et rapidement croisé celui d'INSO. Afin de soutenir nos partenaires, je développe et déploie depuis 6 ans des formations pour les travailleurs humanitaires de terrain.

Guillaume Noailly : humanitaire depuis 2010, RH, logisticien, recruteur, coordinateur terrain ; j'ai rejoint Bioforce en 2019 et travaille désormais sur des solutions de renforcement de capacités sur les thèmes de la sécurité-sûreté et de la logistique sur de multiples projets à travers le monde.

LES MODULES DU COURS (planning indicatif en dernière page) :

Définitions et processus de négociation Une discussion permettra à chacun d'intégrer les particularités d'une négociation humanitaire ainsi que le cheminement méthodologique que la caractérise.

Analyse des problèmes d'accès Plusieurs méthodes seront proposées aux participants, ils les appliqueront à une situation réelle.

Cartographie des acteurs et réseau d'influence Dans un scénario fictif les participants analyseront les liens entre acteurs pour mieux préparer leur stratégie de négociation à venir. En cas de blocage du processus de négociation, on verra comment essayer d'infléchir la position d'un acteur inflexible.

Objectifs et options de négociation Les participants définiront des objectifs et options de négociation pour des ONG confrontées à des problèmes d'accès ou de protection, ils comprendront l'importance de la préparation de ces outils avant d'engager les négociations.

communication et techniques d'influence rappelés en début de séquence, afin d'entreprendre une collaboration avec son interlocuteur.

Gestion des interlocuteurs difficiles On verra ici plusieurs techniques visant à réagir face à un interlocuteur difficile en protégeant quoi qu'il arrive son objectif de négociation.

Dilemmes humanitaires et lignes rouges Les ONG sont toutes confrontées à des dilemmes récurrents. Le dépassement de ceux-ci manque parfois de transparence et de réflexion collective. On verra ici comment adresser ces dilemmes humanitaires en équipe en les mettant en perspective avec les « lignes rouges » qui normalisent l'intervention humanitaire.

A l'issue de la formation, chaque participant recevra :

- un cahier de formation comprenant tous les supports,
- les supports de formation en version numérique,
- un certificat de participation,
- des manuels de référence sur la thématique afin de prolonger les apprentissages,
- un badge numérique HPASS délivré par Bioforce organisation certifiée HPASS

JOUR 1		JOUR 2		JOUR 3		JOUR 4		
08:00	Accueil à 8h00	08:00	Accueil à 8h00	08:00	Accueil à 8h00	08:00	Accueil à 8h00	
08:15	Début de la formation à 8h30	08:15	Début de la formation à 8h30	08:15	Début de la formation à 8h30	08:15	Début de la formation à 8h30	
08:30	Pré-test	08:30	Cercle d'ouverture + retour sur les évaluations de la veille	08:30	Cercle d'ouverture + retour sur les évaluations de la veille	08:30	Cercle d'ouverture + retour sur les évaluations de la veille	
08:45	Présentations des participants	08:45		08:45		08:45		
09:00	Règles, attentes et objectifs	09:00	Objectifs, priorisation et options de négociation - <i>exposé</i>	09:00	12 principes de négociation <i>présentation par les participants</i>	09:00	Mise en place de la simulation	
09:15		09:15		09:15		09:15	Analyse des acteurs Réseau d'influence Planification d'une négociation Objectifs et options de négociation Techniques d'influence Lignes rouges et dilemmes <i>exercice scénarisé de simulation en équipes</i>	
09:30	Définitions: négociation, négociation humanitaire, conflit <i>présentation + discussion</i>	09:30	Objectifs et options de négociation <i>exercice de groupe et débriefing</i>	09:30	Lignes rouges en négociation et introduction dilemme - <i>discussion</i>	09:30		
09:45		09:45			09:45			
10:00	Cadre juridique international <i>brainstorming et discussion</i>	10:00		10:00		10:00		
10:15		10:15		10:15	PAUSE (15 minutes)	10:15		
10:30	PAUSE (15 minutes)	10:30	PAUSE (15 minutes)	10:30		10:30		
10:45		10:45		10:45	Aquarium de négociation (2/4)	10:45		
11:00	Processus de négociation en 4 étapes <i>puzzle</i>	11:00	Négociation <i>Jeu de rôle en trinomes</i>	11:00		11:00		
11:15		11:15			11:15	Créer une équipe et un environnement favorable - <i>nuage de mots</i>		11:15
11:30	Analyse du problème <i>partage d'expériences et mindmap</i>	11:30			11:30			11:30
11:45		11:45		11:45		11:45		
12:00		12:00		12:00	Aquarium de négociation (3/4)	12:00		
12:15		12:15		12:15		12:15		
12:30	PAUSE DEJEUNER (1 heure)	12:30	PAUSE DEJEUNER (1 heure)	12:30	PAUSE DEJEUNER (1 heure)	12:30		
12:45		12:45		12:45		12:45		
13:00		13:00		13:00		13:00		
13:15	Cartographie des acteurs <i>exemple et discussion</i>	13:15		13:15		13:15		
13:30		13:30	Techniques d'influence (éthiques et non-éthiques) <i>discussion</i>	13:30		13:30		
13:45		13:45		13:45	Gestion des interlocuteurs difficiles - <i>présentation</i> et échange d'expériences	13:45		
14:00	Cartographie des acteurs <i>exercice de groupe et débriefing</i>	14:00	Techniques d'influence (éthiques) <i>scènes animées par les apprenants</i>	14:00		14:00		
14:15		14:15		14:15		14:15		
14:30		14:30		14:30	Aquarium de négociation (4/4)	14:30		
14:45	PAUSE (15 minutes)	14:45	Préparation pour les aquariums de négociation	14:45		14:45		
15:00	Iceberg du conflit <i>présentation</i>	15:00	PAUSE (15 minutes)	15:00	PAUSE (15 minutes)	15:00		
15:15		15:15		15:15		15:15		
15:30	Explorer les motivations: outils d'écoute et art du questionnement <i>discussion</i>	15:30	Aquarium de négociation (1/4)	15:30		15:30		
15:45		15:45		15:45	Réseau d'influence <i>construction collective</i>	15:45		
16:00	Explorer les motivations: outils d'écoute et art du questionnement - <i>discussion en binome</i>	16:00	Revue des apprentissages - <i>jeu</i>	16:00		16:00		
16:15		16:15		16:15	Revue des apprentissages - <i>jeu</i>	16:15		
16:30	Revue des apprentissages - <i>jeu</i>	16:30		16:30		16:30		
16:45	Evaluation de la journée et cercle de clôture	16:45	Evaluation de la journée et cercle de clôture	16:45	Evaluation de la journée et cercle de clôture	16:45		
17:00	Fin de la journée à 17h00	17:00	Fin de la journée à 17h00	17:00	Fin de la journée à 17h00	17:00	Fin de la formation à 17h00	

 Pratique de négociation

 Exercices / échanges en groupe

 Discussions, présentations, échange d'expérience