

---

## HUMANITARIAN NEGOTIATOR: CRUCIAL RELATIONSHIP STAKES

---

Humanitarian crisis have continued to intensify and spread in this world which is teetering on the brink of political, security and climatic upheaval. These crisis situations, in Yemen, Syria and now in Ethiopia and Afghanistan, have only become more complex and unpredictable, causing ideological divisions conducive to the abuse of minority populations, and creating the need for urgent humanitarian interventions on a large scale. The main obstacle to international response is the authorities' inability to establish a framework that will facilitate humanitarian emergencies. In this context, the capacity to negotiate efficiently with leading political and security figures on the field, needs to become an essential asset of emergency aid organisations. This will help them gain access to the affected populations and carry out their operations in hostile territory.

Paradoxically, negotiation is still a controversial subject for many aid organisations and workers and is deemed to pertain to the office of political and government authorities. Many people think they are retaining superior humanitarian order by refusing the operational transactions related to negotiation and the freedom of the parties to consent to the demands of agents on the field. According to many organisations, humanitarian rights and principles create essential obligations and rules that need to remain "non-negotiable".

In fact, humanitarian action has become tributary to the parties, who have control over the affected populations and territories, consent. Faced with ideological divergencies between parties and the growing precariousness for operations on the field, humanitarian action requires not only an increased capacity for negotiation, but also new tools to mitigate and restore the difficult relations with these parties. Problems related to pressure, corruption and misappropriated assistance used for political ends have become major challenges to confidence and trust. Crisis negotiators must often act under pressure, not only in response to the most urgent

needs (ex. negotiating the passage of aid convoys) but also to build lasting trust relationships with all parties involved, to ensure safety and make sure the humanitarian agencies are accepted.

As they often operate in hostile environments, humanitarian negotiators will play a growing role in crisis management, developing strategies and relational processes with parties involved. The humanitarian negotiator's main role is to establish confidence between hostile parties. If Western countries want to contain the influence of transnational terrorist groups and prevent the resurgence of the migration flow, considering the withdrawal of international forces from conflicts in Africa and the Middle East, and more recently in Afghanistan, the listing and ostracization of the armed groups need to be replaced by pragmatic humanitarian diplomacy that aims to promote collaboration on the front lines.

**CLAUDE BRUDERLEIN** is *strategic advisor to the CEO of the International Committee of the Red Cross (Comité international de la Croix-Rouge, CICR) and a research worker on negotiation practices within the CICR. In October 2016, he was appointed head of the Centre of Humanitarian Negotiation Skills.*

He has been involved in international humanitarian action since 1985, and then worked with humanitarian aid and protection within the International Committee of the Red Cross (CICR) in Iran, Israel and occupied territories, Saudi Arabia, Kuwait and Yemen as well as in Geneva where he was legal advisor for the CICR's operations. In 1996 he joined the United Nations in New York as special counselor for humanitarian affairs.

He also held a research and teaching position at the Harvard Kennedy School of Government and the School of Public Health.

## 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'assis-

tance), 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.