ACADÉMIE HUMANITAIRE · HUMANITAIRES JOBS

Mini MBA Coordination civilo-militaire humanitaire (CMCoord) : préserver l'accès et les principes face aux acteurs armés

Support de cours · Semaine 8 : Accès humanitaire : négocier avec les acteurs armés sans perdre ses principes

Programme de 3 mois exactement (12 semaines, 144 heures) pour coordonner l'action humanitaire avec les acteurs armés : principes, acteurs armés et leur culture, directives d'Oslo et MCDA, moyens militaires étrangers lors des catastrophes, urgences complexes et missions intégrées, escortes armées, notification humanitaire et échange d'informations, négociation de l'accès, liaison et forums, protection, directives propres aux pays et dilemmes. Fondé sur les textes publics d'OCHA et de l'IASC. Exercices chiffrés corrigés, trois examens mensuels avec études de cas, et un diplôme vérifiable de l'Académie Humanitaire. Formation indépendante : ce n'est pas le cours officiel UN-CMCoord d'OCHA, vers lequel elle renvoie, et elle ne délivre aucune certification des Nations unies.

https://humanitairejobs.org/fr/academie/mini-mba-coordination-civilo-militaire/semaine-8/

Document gratuit de l'Académie Humanitaire. Il peut être imprimé et partagé librement à des fins de formation, sans modification.

Semaine 8 : Accès humanitaire : négocier avec les acteurs armés sans perdre ses principes

Objectifs

- Expliquer le cadre juridique de l'accès humanitaire et les obligations des parties au conflit.
- Préparer une négociation d'accès : analyse des interlocuteurs, intérêts, marge de manœuvre et lignes rouges.
- Gérer les demandes inacceptables (paiements, détournement, listes de bénéficiaires) et documenter les entraves.

Le cadre de l'accès

Le droit international humanitaire prévoit que les parties à un conflit armé **autorisent et facilitent** le passage rapide et sans encombre des secours humanitaires impartiaux destinés aux civils dans le besoin, sous réserve de leur droit de contrôle. Le consentement aux opérations de secours ne peut pas être refusé de façon arbitraire.

Les entraves à l'accès prennent des formes multiples : refus de mouvements, procédures administratives sans fin, points de contrôle, taxation, ingérence dans le choix des bénéficiaires, violences contre le personnel. OCHA suit souvent ces entraves dans un **cadre de suivi de l'accès** qui alimente le plaidoyer collectif.

Préparer la négociation

Les méthodes de la négociation humanitaire de première ligne (par exemple le manuel du Centre de compétences en négociation humanitaire, CCHN) proposent une préparation structurée :

- **Analyser le contexte** et l'environnement de la négociation : qui contrôle quoi, quelles sont les tendances.
- **Cartographier les interlocuteurs** : qui décide, qui influence, qui peut bloquer ; leurs intérêts, leurs valeurs, leurs contraintes.
- **Distinguer positions et intérêts** : « pas de convoi » (position) peut cacher la peur que le convoi transporte des armes (intérêt : sécurité).
- **Définir sa marge** : ce qui est négociable (horaires, itinéraires, modalités de contrôle) et ce qui ne l'est pas.
- **Fixer les lignes rouges** avec la direction, avant la négociation.

Les lignes rouges

Des lignes rouges fréquentes, fixées par écrit et partagées autant que possible entre organisations :

- le choix des bénéficiaires selon les seuls besoins (impartialité) ;
- pas de paiement ni de part de l'aide à un acteur armé ;
- pas de transport d'armes, d'hommes armés ou de matériel militaire ;
- pas de partage de listes de bénéficiaires ;
- le droit de suivre et de vérifier la distribution.

> Une ligne rouge franchie par une organisation devient vite la nouvelle norme exigée de toutes les autres. La cohérence collective protège chacun.

Demandes inacceptables : que faire

Quand un acteur armé exige une part de l'aide, un paiement ou une liste :

1. **Ne pas répondre sur place** : remercier, dire que la demande sera transmise.
2. **Remonter** la demande à la direction et à la coordination (OCHA, forum des ONG).
3. **Analyser** l'intérêt réel derrière la demande (sécurité, reconnaissance, besoins des familles des combattants).
4. **Répondre collectivement** en expliquant les principes et en proposant ce qui est possible (par exemple, inclure les familles vulnérables selon les critères habituels).
5. **Documenter** l'entrave et, si nécessaire, **suspendre** l'activité plutôt que de céder.

Sanctions et antiterrorisme

Certaines lois nationales et certains régimes de sanctions interdisent de fournir des fonds ou des ressources à des groupes désignés. Le Conseil de sécurité des Nations unies a adopté en 2022 une **exemption humanitaire** transversale pour ses régimes de sanctions (résolution 2664), mais les lois nationales et les clauses des bailleurs varient.

En pratique : connaître les règles applicables, faire valider les arrangements par le service juridique ou de conformité, ne jamais effectuer de paiement non prévu, et documenter tous les contacts. Le dialogue humanitaire en lui-même n'est pas un soutien à un groupe ; les transferts de ressources peuvent l'être.

Exercice d'application : la taxe du point de contrôle

Au point de contrôle de Kéri, un commandant local exige 5 % des sacs de chaque convoi de vivres « pour la sécurité de la route ». Votre convoi transporte 1 200 sacs pour 2 400 ménages. Votre organisation a pour ligne rouge l'absence de toute part de l'aide versée à un acteur armé.

Calculez ce que représente la demande et proposez une conduite à tenir.

Éléments de corrigé. 5 % de 1 200 = 60 sacs par convoi, soit l'équivalent de 120 ménages privés d'aide à chaque passage. Conduite : ne rien céder sur place, faire demi-tour si nécessaire sans confrontation, remonter la demande, analyser l'intérêt (peut-être les familles des combattants n'ont-elles rien reçu), répondre collectivement avec les autres organisations, documenter l'entrave pour OCHA, et chercher un dialogue avec le niveau de commandement supérieur.

À retenir

- Les parties doivent autoriser et faciliter l'accès des secours impartiaux ; le refus arbitraire est interdit.
- Préparer : contexte, interlocuteurs, intérêts derrière les positions, marge, lignes rouges.
- Les lignes rouges sont fixées avant, par écrit, et partagées entre organisations.
- Demande inacceptable : ne pas céder sur place, remonter, analyser, répondre collectivement, documenter.
- Le dialogue n'est pas un soutien ; les transferts de ressources peuvent l'être (sanctions, antiterrorisme).

Quiz

1. Selon le droit international humanitaire, les parties doivent :
   A. Autoriser et faciliter les secours
   B. Distribuer elles-mêmes l'aide aux civils
   C. Payer les ONG pour leurs services
   D. Choisir les bénéficiaires selon leurs critères

2. « Pas de convoi » est :
   A. Un intérêt
   B. Une valeur
   C. Une position
   D. Une ligne rouge humanitaire

3. Face à une demande de paiement à un point de contrôle, la première réaction est :
   A. Accepter si le montant demandé est faible
   B. Menacer le commandant d'une plainte officielle
   C. Payer discrètement pour passer cette fois
   D. Ne pas répondre sur place, remonter la demande

4. Pourquoi partager les lignes rouges entre organisations ?
   A. Pour les bailleurs uniquement
   B. Pour réduire les coûts
   C. Parce qu'une concession devient vite exigée de toutes
   D. Pour la presse

5. 5 % de 1 200 sacs représentent :
   A. 50 sacs
   B. 120 sacs
   C. 600 sacs
   D. 60 sacs

Corrigé du quiz : 1. B · 2. C · 3. A · 4. D · 5. C