

COVID-19, CONFIANCE ET NÉGOCIATIONS

« Toute coopération pacifique entre les hommes est avant tout basée sur la confiance mutuelle. »

ALBERT EINSTEIN

L'année 2020 est une étape importante qui a façonné le XXI^e siècle, la gouvernance mondiale et le contrat social mondial qui lie les nations entre elles. La gestion de la COVID-19 a remanié les alliances politiques nationales et internationales et a porté un coup sévère à l'élément de confiance. La coopération économique et politique internationale, le multilatéralisme, le règlement pacifique des différends, la lutte mondiale contre le changement climatique sont tous ancrés sur l'élément de confiance, de négociation et de diplomatie. De même, notre capacité à nous gouverner nous-mêmes au niveau national requiert également la confiance dans nos institutions, la confiance dans notre establishment politique et la confiance mutuelle en tant que citoyens respectueux des lois.

Maintenant que l'année 2020 est derrière nous, nous sommes tenus, pour reprendre les mots de mon cher ami le professeur Paul Berkman, de poser les bonnes questions en vue de développer une vision claire pour une prise de décision efficace. Quel est l'impact à long terme de la COVID-19 sur la confiance aux niveaux national et international ? Quel type de système mondial résultera de cette épreuve de force ? Les États-nations vont-ils trouver refuge dans le nationalisme, l'unilatéralisme et la polarisation ou sauter fidèlement dans le multilatéralisme et le régionalisme ? Toutefois, la question la plus importante qui se pose au carrefour de la confiance et des négociations est la suivante : comment pouvons-nous revigorer la diplomatie et la confiance entre les États membres des Nations Unies en ces temps incertains d'unilatéralisme et lorsque les diplomates et les négociateurs sont invités à rester physiquement éloignés les uns des autres ?

Les trois années qui ont précédé la pandémie de Corona ont été marquées par la crise du multilatéralisme. Certains États-nations puissants ont remis en question la pertinence et l'utilité du multilatéralisme et des institutions internationales en tant qu'outils stratégiques à long terme pour la réalisation de l'intérêt national. Lorsque la COVID-19 a frappé, cette tendance à l'unilatéralisme au détriment du multilatéralisme s'est

renforcée. Cela s'est manifestement traduit par des négociations bloquées dans les organes directeurs et les mécanismes intergouvernementaux de nombreuses organisations internationales. Certaines organisations ont été remises en question dans leur mandat et leur financement.

L'approche unilatérale adoptée dans le cadre de la COVID-19 a également porté un coup sévère à l'élément de confiance et aux piliers psychologiques de la coopération internationale. Comment serions-nous en mesure de relever le défi du changement climatique à l'échelle mondiale si nous ne sommes pas capables de coopérer pour lutter contre la COVID-19 à l'échelle locale et mondiale ? À l'heure où la COVID-19 coûte aux économies mondiales entre 12 et 20 000 milliards de dollars US, quelle est la stratégie des États membres des Nations Unies pour atteindre les objectifs de développement durable alors que leur secteur privé souffre également des effets de la COVID-19 ?

La nécessité d'un nouveau contrat social mondial qui ancre la coopération internationale sur l'élément de confiance et revitalise la négociation en tant qu'outil le plus efficace pour le règlement pacifique des différends et la gouvernance est aujourd'hui plus nécessaire que jamais. La crise économique de 1929 a créé un vide dans la construction de la confiance qui a conduit à la montée des nationalismes dans les années 1930 et au déséquilibre des pouvoirs politiques et économiques qui a conduit à la seconde guerre mondiale. Le monde ne peut pas se permettre de récolter à l'avenir un scénario similaire qui résulterait de la mauvaise gestion de la COVID-19 et des grands défis mondiaux à venir.

Pour transformer cette vision en réalité, il faudra un leadership mondial transformationnel et éclairé, capable de donner aux négociateurs et aux délégués les moyens de surmonter le défi que la COVID-19 pose à la communication et à l'interaction entre les hommes. Lorsqu'au moins 80 % de la communication est non verbale, les négociateurs doivent disposer de l'espace nécessaire pour innover et réinventer de nouveaux outils et processus qui leur permettraient d'établir la confiance et de se connecter tout en maintenant la distance.

RABIH EL-HADDAD

Directeur de la diplomatie multilatérale, UNITAR