

## | A PROPOS DU G7 |

Les chefs d'Etat ou de gouvernement des sept pays les plus industrialisés de l'Occident en ont été avisés le 20 mars dernier : **compte tenu du coronavirus, le prochain sommet du G7, du 10 au 12 juin 2020, sera accueilli par Donald Trump, non pas à Camp David comme prévu initialement, mais sous la forme d'une téléconférence vidéo.** Concrètement, chacun des participants est prié de rester chez soi et de se concerter à distance.

C'est une première évidemment à ce niveau mais, au plan global, le mouvement se généralise à grande vitesse. L'Union Européenne dont l'activité toute entière repose sur des réunions à tous les niveaux – experts, ministres, chef d'Etats ou de gouvernement, parlementaires européens – très vite mis en place la pratique de la vidéo conférence. De sa courte expérience, premières leçons peuvent déjà être tirées.

**En premier lieu, sur la technique** sur laquelle tout repose. On le sait, elle est loin d'être parfaite et surtout uniformément répandue. A vingt-sept, c'est miracle si le son et l'image fonctionnent partout correctement et de manière continue. De ce fait, on peut aisément imaginer que dans des aréopages encore plus hétérogènes avec des participants situés dans des pays moins bien équipés, l'efficacité des systèmes soit très incertaine. C'est le cas notamment lorsqu'il s'agit de réaliser une opération très précise, par exemple, travailler à apporter des amendements à un texte. Dans ce cas, la tâche peut vite se transformer en véritable casse-tête si la technique ne suit pas.

**S'ajoute surtout à cela le fait que « les couloirs » n'existent pas en vidéo.** Une réunion internationale ne consiste pas seulement en effet à siéger autour de la table. Les suspensions de séances sont propices aux contacts informels en petits groupes qui sont autant de moments décisifs pour dégager les compromis. Or rien de tout cela n'est possible sans contact physique direct.

D'où la question récurrente : comment faire, par exemple, pour négocier un paquet de mille milliards d'euros par téléphone, avec toutes les réunions préparatoires techniques que cela implique ? C'est un défi sans aucun doute très difficile à relever. Et c'est cependant ce genre de prouesses que la situation actuelle va nous forcer désormais à accomplir à peu près quotidiennement et à tous les niveaux : pour le G7 bien sûr mais aussi pour les négociations européennes, petites et grandes, et au-delà, pour l'ensemble de la vie internationale.

Il faut apprendre à être encore plus ouvert aux points de vue des autres, plus concentré et patient pour bien le comprendre, plus imaginatif pour en tirer un consensus... La crise sanitaire actuelle est un signal fort de la faiblesse de nos pratiques : même lorsqu'elle sera dépassée, nos modèles de communication seront contraints d'évoluer.