



NÉGOCIER AVEC LES BAILLEURS DE FONDS INTERNATIONAUX

OBJECTIFS

- Acquérir de solides compétences en négociation.
- Enrichir les pratiques professionnelles des participants issus des institutions publiques, des collectivités territoriales, des associations, des ONG...
- Développer la reconnaissance des activités de négociation en tant que pratique professionnelle par l'approfondissement et la maîtrise d'outils théoriques et pratiques issus d'une longue expérience au plus haut niveau.

À L'ISSUE DE CETTE FORMATION VOUS SEREZ EN MESURE

- De concevoir et de mettre en oeuvre une stratégie de négociation ancrée sur les enjeux de votre pays avec différents partenaires internationaux.
- De composer des équipes adaptées aux objectifs de la négociation.
- De définir les indicateurs d'évaluation de la réussite d'une négociation et d'en mesurer les résultats.

Formation disponible
immédiatement

Prix attractif

INTERVENANTS

Sous la direction de Saïd Abass Ahamed.

Saïd Abass Ahamed est Maître de conférences en négociation à l'École Nationale d'Administration (ENA - Strasbourg, France) ; il a acquis une large expérience de l'enseignement de la négociation et de la médiation en tant que facilitateur de processus de négociation politique, économique et militaire en République Démocratique du Congo, Côte d'Ivoire, Rwanda...

Il forme des diplomates africains à la Commission de l'Union Africaine à Addis Abeba.

Ancien collaborateur à l'Assemblée nationale française sur les questions africaines.

Avec le concours d'**Eric Blanchot**. Médiateur diplômé de l'Institut de Psychologie sociale (Université Paris-V Descartes). Consultant senior pour l'United Nations Institute for Training and Research (UNITAR), il intervient à New York, Addis Abeba, Nairobi, Vienne et Genève, et assure les formations de diplomates kenyans, érythréens, palestiniens, irakiens et tunisiens. Il intervient en tant que facilitateur dans des conflits, en RDC depuis 2006 et en Côte d'Ivoire en 2010. Depuis 2002, Il enseigne la négociation dans de nombreuses grandes écoles et Universités.

Il anime le site Promediation.fr

MÉTHODE

Le séminaire, interactif, s'appuie sur l'expérience de terrain des intervenants, formateurs et facilitateurs sur de multiples négociations politiques, économiques et militaires en Afrique.

Le cœur de la méthode est la simulation qui permet une mise en situation à partir d'expérience vécue.

Il laisse une place importante aux échanges et au transfert d'expérience.

Ce séminaire est réalisable sur site à la demande.

PARTICIPANTS

Cette formation s'adresse aux responsables des organisations publics ou privées et à toute personne en charge de négociations avec des bailleurs de fonds.

DOCUMENTATION PÉDAGOGIQUE

Une documentation comprenant les supports du séminaire sera remise aux participants.

Contact: Mame Khady DIOUF
Manager et Coordinatrice de Programmes
Tél: 00 221 70 624 12 55
diouf@thinkingafrica.org



CONTENU DE LA FORMATION

Jour 1

Construire une stratégie de négociation

- Tensions fondamentales en négociation.
- Évaluations des attentes des parties à une négociation, définir un mandat, surmonter les dilemmes du négociateur.
- Établir le diagnostic d'une situation préalable à une négociation, clarifier les objectifs de votre institution.
- Comment se structure un processus de négociation, la relation des acteurs ainsi que le livrable de la négociation.

Jour 2

Préparer la négociation

- Comment élaborer, faire accepter et partager une stratégie de négociation avec son administration et quel budget pour une négociation réussie?
- Quels sont les atouts d'une excellente négociation ?
- Anticiper les situations de blocage et inverser la perception du rapport de force.
- Concevoir et utiliser une cartographie des acteurs pour l'efficacité de la négociation.

Jour 3

Conduire une négociation multilatérale

- Adapter la stratégie à une situation complexe multi-acteur, multiniveaux.
- Savoir créer des coalitions et gérer les délégations en interne.
- Les enjeux de la communication dans une négociation internationale :
 - Définir les objectifs stratégiques du message à communiquer dans et en dehors de la négociation,
 - Intégrer l'évolution du rôle des différentes parties prenantes.

Jour 4

Gérer les négociations difficiles : la médiation

- Lors d'une négociation, les deux parties en présence réalisent l'impossibilité d'obtenir un résultat satisfaisant. La médiation permet de sortir du blocage. Pour cela les parties doivent :
 - Choisir le médiateur. Quels sont les critères de sélection du médiateur ?
 - Veiller à la cohérence de la médiation et au respect de sa mise en oeuvre selon les accords des parties,
 - Mesurer l'impact des résultats de la médiation,
 - Évaluer les performances des outils de médiation.

Jour 5

Souveraineté nationale et négociation internationale

- Projection du film «Nos amis de la Banque», décrivant plusieurs années de négociations entre l'Ouganda et les institutions financières internationales.
- Synthèse de la formation et élaboration d'une stratégie individuelle du bon négociateur.
- Évaluation du programme.
- Cérémonie de clôture et remise des certificats en présence des Autorités locales.

ILS NOUS ONT FAIT CONFIANCE



United Nations Institute for Training and Research

Université Paris I - Panthéon Sorbonne, Paris. France

Sciences Po, Lille. France

Institut Nationale des Etudes Territoriales, Paris. France

ENA - Ecole Nationale d'Administration, Paris. France

Rouen Business School, France

UNITAR - United Nations Institut for Training and Research, Genève. Suisse

OCDE - Organisation de Coopération et de Développement Economique, Paris. France

WWICS - Woodrow Wilson International Center for Scholars, Washington. USA

Union Africaine, Addis Abeba. Ethiopie

KAIPTC - Centre International Kofi Annan pour le Maintien de la Paix, Accra. Ghana

Commissariat au Plan - Union des Comores

ONU CI - Opération des Nations Unies en Côte d'Ivoire, Abidjan. Côte d'Ivoire

PNUD - Programme des Nations Unies pour le Développement, Abidjan. Côte d'Ivoire

Forces Armées de la République Démocratique du Congo