

Université d'été diplomatique et stratégique



NÉGOCIATION, MÉDIATION, LEADERSHIP ET DÉFIS DE LA POLITIQUE ÉTRANGÈRE



Du 15 au 18 juillet 2014 à l'IRIS (Paris, France)

L'Institut de relations internationales et stratégiques (IRIS) en partenariat avec Thinking Africa, Institut de recherche et d'enseignement sur la paix en Afrique, organisent à Paris du 15 au 18 juillet 2014 l'Université d'été diplomatique et stratégique. Elle propose une offre de formation de haut niveau sur quatre jours, destinée aux cadres africains en charge des relations avec les partenaires internationaux ou travaillant dans des enceintes multilatérales.

OBJECTIFS DE LA FORMATION

Si informer, représenter, négocier et organiser sont les principales fonctions d'un diplomate, ce séminaire de formation a pour principal objectif de permettre à ces derniers et aux cadres civils et militaires en charge de mettre en œuvre la politique étrangère de leurs pays, de mieux comprendre et maîtriser les outils de réflexion préalable à l'exercice des métiers de la diplomatie contemporaine. Cette formation vise à doter les participants de solides connaissances en négociation, leadership international et réflexion stratégique. Il s'agit d'enrichir leurs pratiques professionnelles par le renforcement des capacités en matière d'analyse des rapports de force, mais également de développer leurs capacités de représentation, d'organisation et d'action dans les organisations internationales et de mieux défendre les intérêts des pays ou des institutions qu'ils représentent.

MÉTHODOLOGIE

Le séminaire, interactif, s'appuie sur l'expérience de terrain des formateurs sur de multiples négociations politiques, économiques, commerciales, militaires et culturelles en Afrique. Le cœur de la

méthode est la simulation qui permet une mise en situation à partir d'un retour d'expérience. Il laisse une place importante aux échanges et au transfert d'expérience. Les simulations seront complétées par des extraits vidéo et une riche bibliographie sera fournie.

DOCUMENTATION PÉDAGOGIQUE

Une documentation conséquente, comprenant un ensemble de supports spécifiques au séminaire, sera remise aux différents participants.

SAVOIRS ACQUIS À L'ISSUE DE LA FORMATION

> Comprendre comment les différentes **fonctions d'information, de représentation, de négociation et d'organisation** s'imbriquent ou alternent pour faire du participant une composante essentielle de la défense des intérêts de son pays.

> Être capable de **préciser le cadre d'analyse** retenu pour répondre à une question diplomatique ou de coopération au développement ; de concevoir et mettre en œuvre une stratégie de négociation

ancrée sur les intérêts du pays vis-à-vis des partenaires internationaux, de composer des équipes aux profils adaptés aux objectifs de la négociation ; de définir les indicateurs d'évaluation de la réussite d'une négociation et d'en mesurer les résultats.

> **Être doté des capacités d'écoute et de compréhension** des positions des interlocuteurs et pouvoir alterner fermeté et force de conviction dans la défense des intérêts nationaux.

> **Connaître et maîtriser le fonctionnement** des institutions et les procédures des organisations multilatérales.

LES PARTICIPANTS

Cette formation est destinée aux responsables civils et militaires en charge de négociations, de coopération dans les secteurs public ou privé. Il peut s'agir des cadres du ministère des Affaires étrangères, de la Défense, de l'Économie et des Finances, etc., ou tout autre acteur mandaté pour la défense des intérêts nationaux ou de son entreprise. A la fin du séminaire, les participants recevront des attestations de fin de formation à l'occasion d'une cérémonie officielle de remise d'attestation de participation.

INTERVENANTS

Le séminaire sera animé par des chercheurs, universitaires et experts de haut niveau. Sous la direction de Saïd Abass Ahamed et de Samuel Nguembock et la coordination de Didier Billion, directeur adjoint de l'IRIS.

Saïd Abass Ahamed est docteur en sciences politique de l'Université Paris 1 Panthéon la Sorbonne. Il a été pendant plusieurs années professeur affilié de négociation et géopolitique à Rouen Business School. De 2007 à 2010, il a enseigné la négociation à l'Ecole Nationale d'Administration (ENA) à Strasbourg.

Il a publié des nombreux articles et notes sur l'intervention internationale en Afrique. Il collabore de janvier 2006 à 2012, en qualité de facilitateur/médiateur au projet «Initiative pour un Leadership Collaboratif et la Cohésion de l'Etat en RDC» (ILCCE). Il mena également des facilitations en Afrique de l'Ouest pour Thinking Africa. A la demande de l'Institut des Nations Unies pour la Formation et la Recherche (UNITAR), il forme à la médiation des diplomates à l'Union Africaine à Addis Abeba. Il a formé des nombreux militaires sur le continent aux questions de leadership et de qualité du commandement.

Il facilite en outre des dialogues politiques dans des nombreux pays en situation de sortie de crise.

Il a fondé et anime le site Thinking Africa avec des universitaires africains (www.thinkingafrica.org), une plateforme continentale pour parler de l'Afrique de manière innovante et audacieuses. CONTACT // ahamed@thinkingafrica.org - (+33) 6 14 72 02 34)

Samuel Nguembock, docteur en Etudes européennes et en Relations internationales, professeur de Géopolitique à l'Institut supérieur du management public et politique de Paris (ISMaPP). Il est chercheur associé à l'IRIS à Paris et responsable des programmes de recherche et formation de la zone francophone à Thinking Africa. Il a représenté l'Ambassade du Luxembourg à Paris et participé aux négociations aux niveaux bilatéral (France-Luxembourg) et multilatéral (OCDE, UNESCO, Assemblée UEO), dans le cadre des activités de la Présidence française de l'Union européenne en 2008. Cadre d'appui au Bureau du conseiller technique en charge de la coopération internationale du ministère de l'Economie et de la Planification du Cameroun (2006 - 2007).

CONTACT // nguembock@iris-france.org - +33 (0)6 42 49 48 15

PROGRAMME

Jour 1 : LEADERSHIP ET NÉGOCIATION DIPLOMATIQUE

9h : Mot de bienvenue de Pascal Boniface, directeur de l'IRIS

9h30-13h : LEADERSHIP ET NÉGOCIATION DIPLOMATIQUE

Techniques de négociation à la négociation diplomatique

Le leadership en diplomatie : compétences, qualités et valeurs du diplomate

Ce que représenter son pays ou son institution veut dire : agir par délégation ? Incarner une présence et un statut ? Comment représenter son pays efficacement, identifier ses intérêts et ceux des autres ?

14h-17h : DÉFIS ET OPPORTUNITÉS POUR UNE DIPLOMATIE INTERNATIONALE RÉUSSIE

Quelle organisation pour quel fonctionnement du ministère des Relations extérieures à l'ère du multilatéralisme ?

Comment produire les informations et l'expertise interne : du poste au cabinet ministériel ?

Les opportunités offertes à la diplomatie africaine

Jour 2 : NÉGOCIATIONS BILATÉRALES ET MULTILATÉRALES

9h-13h : NÉGOCIATIONS BILATÉRALES

Les outils pour défendre les intérêts nationaux dans les relations bilatérales

Pratique des négociations bilatérales

Construire un processus et une communication diplomatique

Information et cartographie dans les négociations bilatérales

14h-17h : NÉGOCIATIONS MULTILATÉRALES

Négocier dans un cadre multiacteurs et multiniveaux

Construire une capacité interne en appui à la diplomatie extérieure

La négociation multilatérale : un travail technique et une activité politique

Jour 3 : MÉDIATION

9h-11h : LE DIPLOMATE MÉDIATEUR

Similitudes, différences et difficultés, les défis du médiateur

11h-13h : GÉOPOLITIQUE RÉGIONALE : COMMENT NÉGOCIER AVEC LES RÉGIONS

Amérique latine - Afrique

14h-17h : VISITE AU MINISTÈRE DES AFFAIRES ÉTRANGÈRES OU AUTRE INSTITUTION FRANÇAISE

Jour 4 : GÉOPOLITIQUE RÉGIONALE : COMMENT NÉGOCIER AVEC LES RÉGIONS

9h-13h : Asie - Moyen-Orient

14h-17h30 : Europe - Russie - États-Unis

18h - 20h : BILAN DU SÉMINAIRE - REMISE DES ATTESTATIONS



COMMENT S'INSCRIRE ?

↳ Comment postuler

Pour participer à l'Université d'été diplomatique et stratégique, les candidats sont invités à envoyer leur dossier de candidature (page 4) accompagné d'une photo, d'un curriculum vitae et du règlement à :

Christine Aubrée
IRIS SUP'
2 bis rue Mercoeur
75011 PARIS - FRANCE

↳ Processus d'admission

L'administration d'IRIS Sup' se chargera de suivre et valider votre inscription

ainsi que les formalités administratives liées au déroulement du séminaire. Une attestation d'inscription au séminaire sera délivrée après réception du paiement complet. Il appartient à chacun de faire les démarches d'obtention du visa.

↳ Conditions particulières

Le nombre de places est limité et la formation ne sera ouverte qu'au-delà d'un seuil minimum d'inscriptions effectives.

Un remboursement vous sera effectué si la formation n'était pas confirmée.

↳ Coût de la formation

Le coût de la formation est de 2500 euros pour les institutions et 2000 euros pour les candidatures individuelles.

↳ Où et quand se déroulent les cours

La formation commence le 15 juillet 2014 à 9h et se termine le 18 juillet à 20h.

Les cours se tiennent dans les locaux de l'IRIS, au 2 bis rue Mercoeur, dans le 11^e arrondissement à Paris.

↳ Date limite d'inscription

6 juin 2014

PIÈCES À JOINDRE AU DOSSIER

↳ Le présent dossier de candidature dûment rempli

↳ Une photo d'identité

↳ Un curriculum vitae

↳ Le règlement correspondant aux frais de la formation (2500 euros pour les institutions ; 2000 euros pour les candidatures individuelles)



Nous contacter par mail :
aubree@iris-france.org
thomasset@iris-france.org

Retrouvez toute l'actualité de l'IRIS et de Thinking Africa sur :
www.iris-france.org
www.thinkingafrica.org



Nous contacter par téléphone :
↳ +33 (0) 1.53.27.60.65

Université d'été diplomatique et stratégique



DOSSIER DE CANDIDATURE

Session du 15 au 18 juillet 2014 à l'IRIS (Paris, France)

ÉTAT CIVIL

MME M.

NOM

PRÉNOM

FONCTION

ORGANISME

DATE ET LIEU DE NAISSANCE

NATIONALITÉ

ADRESSE PERSONNELLE

.....

TÉLÉPHONE PERSONNEL

EMAIL



CONNAISSANCE DE LA FORMATION

.....

.....

.....

.....

➔ A renvoyer à :
IRIS - 2 bis rue Mercoeur
75011 PARIS - FRANCE