



DIPLOMATIE ECONOMIQUE : ENJEUX EUROPEENS ET INTERNATIONAUX

l'ena

ORGANISATION
INTERNATIONALE DE
la francophonie



« Diplomatie économique : Enjeux européens et internationaux »

Paris, 22-24 octobre 2018

PRESENTATION :

Dans un contexte mondial marqué par l'interconnexion croissante des liens économiques et financiers et une compétition mondiale exacerbée, la diplomatie traditionnelle se doit de tenir compte et de mettre en œuvre une stratégie concertée incluant une forte dimension économique.

La notion de diplomatie économique renvoie aujourd'hui, pour partie, au domaine des négociations commerciales bilatérales et au développement de la diplomatie économique multilatérale dans le cadre des règles de l'Organisation Mondiale du Commerce. L'Union européenne étant devenue un acteur central de la diplomatie économique, la Commission négocie des accords au nom de l'UE, dans le respect des règles internationales et collabore étroitement avec ses États membres et le Parlement européen pour veiller au bon fonctionnement du système mondial et lui permettre de s'adapter aux changements.

Aux échelles européenne et multilatérale, la diplomatie économique recouvre également, à l'échelle des États membres, une importante dimension stratégique articulée autour de la promotion des intérêts économiques et le renforcement de l'attractivité du pays concerné pour les investissements extérieurs.

Ces deux composantes sont étroitement liées et imposent un examen attentif des acteurs, stratégies, objectifs et outils à disposition. C'est l'objet principal de ce séminaire qui comprend également un atelier permettant de mieux appréhender le cadre institutionnel et les intérêts en présence par le biais d'une simulation de négociation, en français.

OBJECTIFS :

- ❖ Maîtriser les acteurs, les outils et les objectifs en présence dans la défense des intérêts économiques aux échelles nationale, européenne et internationale
- ❖ Saisir les enjeux et les positions des différents acteurs dans le cadre d'une négociation
- ❖ Apprendre à mieux négocier, exploiter les opportunités et appréhender les techniques de négociation dans un contexte interculturel

METHODOLOGIE :

- ❖ Approche interactive et opérationnelle
- ❖ Présentations, étude de cas, simulation de négociation et échanges de savoir-faire

CONTACTS :

Petra LEPPEE FRAIZE

Conseillère pédagogique

petra.leppee-fraize@ena.fr

Tel. : +33/3 88 21 45 19

Séverine CONRAD

Assistante de formation

severine.conrad@ena.fr

Tel. : +33/3 88 21 45 14

LUNDI 22 OCTOBRE

MATIN

▶ 09.00 – 9.30 

Accueil des participants

▶ 9.30 - 12.00 

(pause-café de 15 minutes)

Session de cadrage : « Les enjeux et les outils de la diplomatie économique »

- ★ Histoire et évolution de la diplomatie économique
- ★ Diplomatie économique et promotion des intérêts stratégiques
- ★ Acteurs, réseaux, techniques et instruments
- ★ Evolution de la diplomatie économique, opportunités et défis dans le contexte international

Questions/réponses/échanges

APRES-MIDI

▶ 14.00 - 17.00 

(pause-café de 15 minutes)

Présentation :

« La politique commerciale et ses enjeux à l'échelle européenne »

- ★ Bref rappel sur l'environnement institutionnel européen
- ★ Compétences, outils et dispositif dans le cadre de l'UE
- ★ Définition et défense des intérêts économiques au sein de l'UE : dispositif et enjeux
- ★ Format et contenu des négociations commerciales de l'UE à l'échelle multilatérale : principaux enjeux
- ★ Politique commerciale et imposition de normes (développement durable, droit du travail, etc.)

Questions/réponses/échanges

MARDI 23 OCTOBRE

MATIN

▶ 9.00 - 12.00 

(pause-café de 15 minutes)

Présentation/Atelier : « Les relations commerciales de l'Union européenne avec ses partenaires »

- ★ Les différentes formes d'accord, leurs enjeux et leur évolution dans le temps
- ★ Etudes de cas nationaux
- ★ Les enjeux de la politique commerciale à venir : entre unilatéralisme, bilatéralisme, plurilatéralisme et multilatéralisme

Questions/réponses/échanges

APRES – MIDI

▶ 14.00 - 17.00 

(pause-café de 15 minutes)

Atelier : Les relations économique et commerciale du point de vue d'un État membre : étude du cas national

- ★ Stratégie, objectifs et acteurs impliqués dans la diplomatie économique
- ★ Promotion de l'attractivité et de l'image économique de la France, de ses entreprises et de ses territoires
- ★ Prospection et accueil des investisseurs étrangers en France

Questions/réponses/échanges

MERCREDI 24 OCTOBRE

MATIN

▶ 9.30 - 12.30 

(pause-café de 15 minutes)

***Simulation de négociation :
Négociation économique et commerciale dans
un contexte européen et multilatéral***

- ★Présentation de l'exercice de simulation
- ★Distribution de la note de cadrage et des mandats
- ★Temps pour la compréhension et l'appropriation
- ★Négociation

APRES - MIDI

▶ 14.00 - 15.15 

(pause-café de 15 minutes)

Atelier : Retours sur la négociation

▶ 15.30 - 16.45 

Atelier : Retour d'expérience avec un témoin
Questions/réponses/échanges

▶ 16.45 - 17.00 

Evaluation et clôture de la formation par les participants