



Les négociations commerciales multilatérales: théorie et pratique

Date limite: 10 Aoû 2015

Type:	Course
Emplacement:	En ligne
Date:	27 Juil 2015 to 28 Aoû 2015
Durée:	4 Semaines
Domaine du programme:	Public Finance and Trade
Site internet:	http://www.unitar.org/pft/
Prix:	0.00 \$US
Email du point focal de l'événement:	pft-elearning@unitar.org
Partenariat:	La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)

CONTEXTE

La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et l'Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche (UNITAR) offrent le cours e-Learning "sur les négociations commerciales multilatérales: Conseils et techniques". Seuls les ressortissants des États membres de la CEDEAO sont admissibles. La priorité sera donnée aux participants qui sont membres du

Comité national inter-institutionnel sur le commerce. Ce cours sera offert gratuitement en anglais, français et portugais.

Avant le cycle d'Uruguay les négociations commerciales multilatérales, qui ont été conclus en Décembre 1993, ont été considérées comme une chasse gardée des pays développés et les pays en développement jouaient un rôle marginal dans le processus de négociation; ils étaient principalement les bénéficiaires de l'accès préférentiel au marché et d'autre traitement spécial et différencié. Depuis le cycle d'Uruguay, bien que les pays en développement ont été activement impliqués dans le processus de négociation, ils se sont confrontés à de sérieux défis pour suivre le rythme de la croissance rapide du droit commercial international. Leur rôle dans le processus de négociation est limité en raison de certains déséquilibres dans leur préparation de la négociation, les structures et les résultats. Les négociateurs des pays en développement font face à de sérieux défis pour rattraper et de suivre le rythme avec, et même pour influencer des objectives et des résultats des négociations qui servent les meilleurs intérêts de leurs pays.

Ce cours vise à aider les négociateurs et les responsables gouvernementaux de pays en développement et les moins avancés dans leurs préparatifs pour les futures négociations commerciales multilatérales. Le cours permettra d'améliorer leurs connaissances et de diffuser des informations sur la théorie et la pratique des négociations commerciales, qui leur permettront de mieux se préparer aux futures négociations commerciales multilatérales et de profiter pleinement de leur participation en devenant des partenaires égaux dans le processus de négociation. Le cours offrira un aperçu complet de la notion de négociations, du contexte et des caractéristiques particulières de négociations commerciales multilatérales à l'OMC et de la planification stratégique des négociations. Il aidera également les participants à acquérir une plus grande vision dans diverses questions de négociation actuellement impliqués dans les différents Accords de l'OMC.

OBJECTIFS D'APPRENTISSAGE

À la fin du cours, les participants devraient être capables de:

- Distinguer entre les négociations commerciales bilatérales et multilatérales;
- Illustrer comment des négociations commerciales multilatérales à l'OMC se déroulent;
- Examiner les problèmes rencontrés tant pour les pays en voie de

développement et les pays les moins avancés en ce qui concerne les négociations multilatérales;

- Formuler une stratégie de négociation solide;
- Analyser l'importance des données statistiques pour une négociation commerciale multilatérale; et
- Évaluer différents problèmes qui peuvent survenir au cours du processus de négociation liés aux Accords de l'OMC tels que l'agriculture, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les obstacles techniques au commerce (OTC), les aspects liés au commerce des droits de propriété intellectuelle (ADPIC), et le commerce des services.

CONTENU ET STRUCTURE

Le cours comprend les modules suivants

- Module I - Les négociations commerciales: Un aperçu
- Module II - Introduction générale aux négociations de l'OMC
- Module III - Négociations commerciales multilatérales: planification stratégique et préparation
- Module IV - Les exigences d'information dans le processus de négociation
- Module V - Les enjeux de négociation dans différents Accords de l'OMC

MÉTHODOLOGIE

Afin d'assurer la meilleure diffusion possible, le cours sera diffusé par Internet. Grâce à une méthodologie multi-dimensionnelle, l'objectif est d'atteindre les objectifs d'apprentissage au moyen des technologies d'apprentissage qui correspondent à des styles d'apprentissage personnels et par l'inclusion de l'apprentissage non-linéaire qui vise le développement de compétences en juste-à-temps des apprenants adultes. En même temps, afin de permettre aux participants un maximum de flexibilité des horaires, le cours sera diffusé de manière asynchrone. En utilisant une architecture de formation de pointe, l'UNITAR et la CEDEAO combineront auto-apprentissage, évaluations et discussions en ligne. La pédagogie - adapté spécifiquement pour les professionnels dans le travail à temps plein - permettra de former les participants à travers diverses expériences: assimiler (lire); faire (l'activité); interagir (socialiser); réfléchir (se rapporter à sa propre réalité).

AUDIENCE CIBLE

Ce cours de base s'adresse aux fonctionnaires gouvernementaux, des experts commerciaux, les avocats du gouvernement et les négociateurs qui représentent leur gouvernement dans les négociations commerciales régionales ou internationales. Le cours sera utile pour d'autres participants, y compris les responsables de l'élaboration des politiques, les universitaires, les chercheurs et les membres du grand public, qui souhaitent perfectionner leur compréhension de la structuration et de la négociation des accords commerciaux multilatéraux.

Seuls les ressortissants des États membres de la CEDEAO sont admissibles. La priorité sera donnée aux participants qui sont membres de leur Comité national inter-institutionnel sur le commerce.

Les États membres de la CEDEAO sont comme suit:

1. Bénin
2. Burkina Faso
3. Cap-Vert
4. Côte d'Ivoire
5. Gambie 6. Ghana
7. Guinée
8. Guinée-Bissau
9. Liberia
10. Mali
11. Niger
12. Nigeria
13. Sénégal
14. Sierra Leone
15. Togo

INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES

Ce cours sera offert gratuitement en anglais, français et portugais dans le cadre des activités de formation menées par la Direction du commerce de la Commission de la CEDEAO. Les places sont limitées et seront attribuées selon un processus de sélection mené par la CEDEAO, en tenant compte, en particulier,

l'équilibre de la répartition géographique et des sexes.

Un certificat conjoint de réussite sera délivré par l'UNITAR et la CEDEAO à tous les participants qui accomplissent tous les évaluations et ledevoirs du cours.

- Système d'exploitation: Windows XP SP3, Vista SP2, Windows 7 sp1, MacOS X.
- Matériel: 2 Go de mémoire vive (RAM) ou plus pour Vista et Windows 7.
- Logiciels: Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint et Adobe Acrobat Reader (téléchargeable gratuitement sur adobe.com).
- Navigateur: Internet Explorer 8 ou supérieur; Mozilla Firefox 8 ou plus.
- Connexion Internet: 128kbps et plus.
- Remarque: JavaScript, les fenêtres pop-ups et les témoins de connexion (cookies) doivent être activés.