



Nations Unies  
Commission économique pour l'Afrique

**Renforcer les capacités de négociation de l'Afrique  
pour améliorer son engagement avec le reste du monde**

**2ieme Atelier annuel sur les négociations économiques internationales**

**Note conceptuelle**

**Novembre 2016**

# **Renforcer les capacités de négociation de l'Afrique pour améliorer son engagement avec le reste du monde :**

## **Atelier annuel sur les négociations économiques internationales**

**Projet du 03 Novembre 2016**

### **I. CONTEXTE**

L'Afrique change, le reste du monde aussi. Ce changement se manifeste sous diverses formes, dont une croissance en hausse et soutenue, une gouvernance renforcée et des conditions macroéconomiques améliorées, ainsi que des progrès encourageants dans la réalisation des différents objectifs du Millénaire pour le développement. Cependant, les changements ne sont pas toujours positifs, comme on le voit avec l'accentuation des inégalités à l'intérieur des pays et entre eux, l'augmentation des flux financiers illicites, les changements climatiques et plusieurs autres défis environnementaux et les conflits qui leur sont liés. Si la plupart de ces défis sont communs à l'humanité entière, beaucoup ont des effets qui se font sentir de manière particulièrement disproportionnée en Afrique.

Les conditions dans lesquelles l'Afrique collabore avec le reste du monde déterminent directement l'impact de ces opportunités et de ces défis sur le continent. En effet, la coopération économique de l'Afrique avec le reste du monde conditionne effectivement sa prospérité future. Si elle veut continuer à progresser, l'Afrique devra – entre autres choses – produire et exporter des produits pour lesquels elle dispose d'un avantage comparatif et importer ceux pour lesquels elle ne dispose pas d'un tel avantage. Pour produire les biens et services demandés sur le marché international et les fournir à des conditions compétitives et bénéfiques, l'Afrique devra attirer des investissements étrangers d'un type et d'une ampleur susceptibles de modifier significativement et durablement sa situation. Il faudra à cet effet un changement qualitatif consistant à abandonner le modèle traditionnel d'investissement étranger axé sur les ressources naturelles, leur exploitation, leur extraction et leur exportation sans transformation, au profit d'un autre modèle centré sur la personne humaine, diversifié et intégré avec le reste de l'économie, un modèle qui offre des possibilités d'emploi aux communautés locales et sert de base à un développement durable et généralisé. Le climat politique et économique intérieur d'un pays, la qualité de ses institutions et son cadre réglementaire global jouent un rôle crucial dans la réalisation de cet objectif.

Tout aussi cruciales, cependant, sont l'existence d'un environnement international propice à la concurrence et à la réussite et la capacité des négociateurs africains d'influencer les conditions dans lesquelles se déroule cette concurrence, c'est-à-dire d'en déterminer les règles du jeu. Les domaines d'engagement sont nombreux et variés – les accords bilatéraux et multilatéraux de promotion et de protection des investissements étrangers (négociations sur l'investissement), les traités fiscaux internationaux visant à éviter la double imposition et la double exonération des bénéficiaires des sociétés (négociations sur la fiscalité), en vue de mobiliser des fonds sur les marchés financiers internationaux (instruments financiers), la libéralisation du commerce international et régional (négociations commerciales) et les contrats pour l'exploration et la mise

en valeur des ressources extractives (négociations de contrats) en étant les exemples les plus représentatifs.

## **II. OBJECTIFS**

Comme indiqué clairement dans la Stratégie de renforcement des capacités de la CEA, la Commission a pour objectif global de promouvoir des politiques et des programmes qui renforcent l'intégration économique africaine, en « aidant les États membres à élaborer des positions communes pour les négociations internationales, ainsi qu'à perfectionner les compétences des négociateurs africains, le but étant d'obtenir dans les négociations bilatérales et internationales les meilleurs résultats pour leur pays et pour la région ». Dans le même ordre d'idées, il a été souligné dans le Rapport du Groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites en provenance de l'Afrique publié en mars 2015 que l'évasion fiscale abusive des sociétés multinationales dans certains pays était rendue possible en partie par des accords mal rédigés et des politiques excessivement conciliantes<sup>1</sup>. En outre, dans le cadre de l'Accord portant création du Fonds africain de soutien juridique, les ministres africains des finances ont déclaré qu'au cours de leur réunion du 2 juin 2003 sur l'aide, le commerce, la dette, le FMI et le VIH/sida, qu'il fallait créer un service d'assistance technique juridique pour aider les pays pauvres très endettés (PPTE) d'Afrique à faire face aux problèmes des actions en justice engagées contre eux par les créanciers. Ils ont invité les institutions continentales à fournir de l'assistance en matière de renforcement des capacités de négociation, en particulier dans le domaine de la signature de transactions commerciales complexes.<sup>2</sup> Les ministres ont reconnu la nécessité pour les pays africains de renforcer leur compétence juridique et leur capacité dans les domaines des négociations portant sur les ressources naturelles, de la gestion des industries extractives, ainsi que des accords d'investissement et des transactions commerciales connexes, en vue de garantir des négociations justes et équilibrées.

La série d'ateliers sur la négociation lancée dans le cadre du présent projet répond à ces préoccupations, en mettant l'accent sur les moyens pour les États membres de mieux protéger leurs intérêts nationaux et d'éviter que ces intérêts ne soient compromis par les négociations et les accords internationaux qui en découlent. Ces ateliers visent en outre à consolider les résultats en créant des occasions régulières pour les principaux négociateurs nationaux de tous les pays africains de se réunir et d'échanger des expériences, d'explorer des possibilités et des stratégies pour une éventuelle coordination des positions, et d'écouter de grands penseurs et praticiens de réputation mondiale et d'interagir avec eux sur les questions de négociations économiques en général et sur les quatre secteurs spécifiques en particulier. Il s'agit ainsi par ces ateliers de contribuer à combler les lacunes perçues dans les compétences des gouvernements et des institutions africaines ainsi que dans leur aptitude à négocier des accords internationaux qui servent au mieux les intérêts nationaux et continentaux dans les quatre grands domaines ci-après :

---

<sup>1</sup>Conclusion n° 5 du Rapport du Groupe de haut niveau sur les flux financiers illicites en provenance de l'Afrique: Identification, blocage et réappropriation.

<sup>2</sup>Document de synthèse de la COM-Intégrer le commerce dans les stratégies de développement national.

## **1. Investissement**

Les pays africains sont conscients du rôle crucial que joue l'investissement étranger dans leur développement national. Libérer leur potentiel nécessite des capitaux, des technologies et du savoir-faire qu'ils ne peuvent souvent puiser dans les ressources internes. Pour attirer des investissements étrangers, non seulement ils tentent de créer un environnement interne propice aux affaires, mais ils prennent également des engagements contraignants dans des accords et contrats qui leur sont opposables devant des tribunaux ou des juridictions équivalentes. Dans cet esprit, les pays africains ont conclu des centaines d'accords bilatéraux d'investissement, en grande partie, mais pas exclusivement, avec des pays développés. Selon une enquête non publiée réalisée par le CEA, il existe aujourd'hui près de 2 750 accords bilatéraux d'investissement dans le monde, dont plus de 850 concernent des pays africains. (voir CEA 2015). Une grande majorité de ces accords africains sont conclus avec des pays développés, souvent suivant des modèles types établis par ces derniers. Dans de telles circonstances, il est tout à fait naturel que le pays qui établit le projet ou l'accord type : 1) le fasse d'une manière qui protège et favorise au mieux ses intérêts nationaux et 2) dicte les modalités des négociations qui s'en suivent. Il n'y a, dès lors, rien d'étonnant à ce que le texte final des accords signés par la plupart des pays africains avec leurs homologues développés ne se distingue guère des modèles dont il s'inspire. Les pays africains ne se sont rendu compte que beaucoup plus tard de l'impact négatif de ces accords unilatéraux, lorsqu'ils ont fait l'objet de poursuites devant des juridictions arbitrales internationales. D'après l'enquête de la CEA susmentionnée, les pays africains sont à ce jour partie à 121 différends relatifs aux investissements, se présentant dans tous les cas en qualité de défendeur. Ces litiges, ajoutés à d'autres événements, ont permis aux pays africains de se rendre compte que des accords bilatéraux d'investissement qu'ils auraient signés par le passé, sans beaucoup y penser, souvent comme un geste de bonne volonté ou pour envoyer le bon signal aux potentiels investisseurs étrangers, peuvent sérieusement entraver l'exercice de leur souveraineté réglementaire nationale et induire des conséquences financières potentiellement énormes pour violation d'engagements juridiques. Dès lors, plusieurs pays africains ont commencé à explorer différentes possibilités, allant de la révision complète et, dans certains cas, la résiliation, des accords bilatéraux d'investissement (comme dans le cas de l'Afrique du Sud et du Maroc), à la mise au point par les communautés économiques régionales (CER), à la demande de leurs membres, d'un modèle d'accord d'investissement régionalement harmonisé à utiliser dans de futures négociations d'accords bilatéraux d'investissement (cas, par exemple, de la CAE et de la SADC). Par ailleurs, une nouvelle initiative a été lancée qui vise à élaborer un code panafricain de l'investissement à l'échelle continentale. Les responsables gouvernementaux africains engagés dans l'élaboration de politiques d'investissement et la négociation d'accords d'investissement doivent avoir une compréhension globale des obligations de fond et de procédure contenues dans ces accords et une bonne appréciation du paysage politique en mutation rapide de la région. Les ateliers annuels sur les négociations économiques proposés dans ce domaine sont donc destinés à réunir des experts techniques travaillant sur le terrain qui échangeront avec des responsables de l'investissement et des négociateurs opérant au niveau national ou gouvernemental et au niveau des sous-régions, des CER et de la CUA.

## **2. Fiscalité et instruments financiers**

Dans la mesure où les transactions économiques traversent les frontières, sous la forme d'investissements étrangers ou de prestation de services à l'étranger, il est possible que deux ou plusieurs juridictions fiscales affirment leur autorité sur un seul et même revenu imposable. Si cela devait conduire à imposer le même revenu deux ou plusieurs fois, l'effet sur le commerce international serait désastreux – aucun homme d'affaires ne se livrerait à des transactions transfrontalières et la société en pâtirait. La nécessité d'un mécanisme convenu au niveau international pour éliminer cet obstacle et faciliter les transactions commerciales internationales devient ainsi évidente. Et c'est là qu'interviennent les conventions dites de double imposition. Ce sont des instruments juridiques internationaux négociés généralement entre deux États dans un cadre bilatéral, en vue d'éviter la double imposition, mais aussi pour minimiser ou prévenir l'évasion fiscale et les pratiques qui lui sont associées. En outre, les entreprises et les autres contribuables sont encouragés à transférer des revenus imposables de pays à forte fiscalité vers des pays à faible fiscalité, par des mesures portant sur l'érosion de l'assiette fiscale et le transfert de bénéfices, l'instrument le plus puissant étant l'utilisation d'arrangements de prix de transfert sous la forme de transactions au sein d'une entreprise ou entre des entreprises liées. C'est pourquoi la planification fiscale et la pratique de la « course aux tribunaux » (ou choix d'une juridiction), jouent un rôle majeur dans la stratégie d'affaires de chaque société multinationale digne de ce nom. Les négociations internationales sur les questions fiscales tournent donc autour de la répartition des impôts, principalement des multinationales, entre les États exportateurs de capitaux ou pays d'origine (ceux d'où viennent généralement les multinationales) et les États importateurs de capitaux ou pays d'accueil, ceux où l'activité ou le revenu imposables pourraient avoir sa source. Les pays africains perdent chaque année des milliards de dollars en raison d'évitements fiscaux abusifs et de pratiques illégales d'évasion fiscale auxquels recourent les sociétés multinationales. Cette situation est en partie imputable au manque de capacités des institutions chargées de l'application de la législation nationale. Mais le travail de ces institutions est par ailleurs rendu beaucoup plus difficile par la nature de conventions fiscales internationales qui vont délibérément à l'encontre de leurs intérêts. Les ateliers annuels sur les négociations économiques proposés dans ce domaine sont donc destinés à réunir des experts techniques travaillant sur le terrain et des fonctionnaires, provenant principalement de ministères et de CER, qui participent à l'élaboration des politiques fiscales nationales et aux négociations fiscales internationales.

### **3. Commerce**

L'Afrique s'est trouvée très tôt au cœur des mouvements en faveur de la libéralisation du commerce multilatéral et régional. Au niveau multilatéral, presque tous les pays d'Afrique subsaharienne aujourd'hui membres de l'OMC étaient devenus parties contractantes du GATT dès leur accession à l'indépendance. Les seules exceptions parmi les membres actuels de l'OMC sont l'Afrique du Sud, membre fondateur du GATT, entré en vigueur en 1948, et Cabo Verde, la République démocratique du Congo et les Seychelles, qui ont adhéré à l'OMC après 1995. Au niveau régional, aussi, l'Afrique a une expérience active de diverses formes d'arrangements préférentiels, qui a commencé par l'Union douanière d'Afrique australe, connue comme étant la plus ancienne union douanière du monde (établie depuis 1910), et s'est poursuivie jusqu'aux négociations prévues très prochainement en vue d'établir la zone de libre-échange continentale (ZLEC). Une fois de plus, la libéralisation du commerce n'est pas une fin en soi ; les pays se livrent à cet exercice très exigeant pour obtenir les gains présumés provenant du commerce. Que

tel ou tel pays puisse effectivement réaliser ces gains dépend, au moins en partie, du rythme et de l'ampleur de la libéralisation et de sa couverture sectorielle. Ce fait explique que les négociations commerciales à différents niveaux occupent de façon quasi permanente les responsables gouvernementaux des ministères en charge du commerce. Par ailleurs, et en dépit d'efforts intenses, les pays africains ont eu peu d'influence sur les conditions, le volume et l'orientation du commerce international. Pour ne citer que quelques exemples, les produits à forte proportion de main d'œuvre dans lesquels les pays africains auraient un avantage comparatif naturel, comme l'agriculture et les textiles, ont été exclus du système commercial multilatéral pour la majeure partie de son existence; même dans les cas où les droits de douane ont été réduits, voire supprimés, pour certains de ces produits, les produits agricoles de l'Afrique sont souvent exclus des marchés lucratifs des pays développés par le biais de normes de sécurité très complexes et constamment modifiées et resserrées; les structures tarifaires dans de nombreux pays sont conçues de manière à encourager l'exportation de produits primaires et à décourager l'exportation de ces mêmes produits lorsqu'ils sont semi-finis ou transformés; etc. La seule façon pour l'Afrique de changer cette situation est de parler d'une seule voix dans les forums de négociation, tels que l'OMC, où les règles du jeu sont définies. Mais, avec la conclusion récente du Partenariat transpacifique et celle, imminente, du Partenariat transatlantique de commerce et d'investissement, même le rôle de l'OMC en tant que forum multilatéral permettant aux pays africains d'exercer le peu d'influence qu'ils peuvent avoir est menacé, ce qui fait peser sur l'Afrique le risque d'une marginalisation accrue dans le processus de définition des règles et de prise de décisions économiques internationales. Les efforts en cours du continent pour établir la ZLEC et le Marché commun de l'Afrique font partie des réponses à ce défi. Les ateliers annuels de négociation économique proposés dans ce domaine sont donc destinés à réunir des experts techniques travaillant sur le terrain et des fonctionnaires, provenant principalement de ministères et de CER, qui participent aux négociations commerciales internationales.

#### **4. Contrats relatifs aux ressources naturelles**

L'Afrique est dotée d'abondantes ressources naturelles, mais manque souvent de la technologie, du savoir-faire et des capitaux nécessaires pour convertir ces ressources en produits commercialisables ou prêts à la consommation, rendant ainsi inévitable le recours aux sociétés étrangères. Les conditions dans lesquelles ces sociétés viennent et opèrent dans les secteurs des ressources naturelles de l'Afrique doivent être négociées entre celles-ci et chaque État d'accueil africain. Dans le cas, par exemple, du secteur du pétrole et du gaz, les négociations ont généralement lieu entre la compagnie nationale de pétrole ou de gaz (ou, à défaut, le ministère compétent), d'une part, et, de l'autre, la société étrangère. De même, dans le domaine des minéraux, où il n'existe pas souvent d'équivalent d'une compagnie nationale de pétrole ou de gaz, les négociations ont probablement lieu entre le ministère concerné et la société étrangère. Dans tous les cas, les conditions de l'engagement dépendront dans une large mesure des capacités de négociation des représentants gouvernementaux. Le résultat n'est pour l'instant pas encourageant. La plupart des pays africains riches en ressources naturelles qui, de fait, produisent et exportent de grandes quantités de produits provenant de ces ressources, restent pauvres, parfois même plus que leurs voisins qui en sont privés ; ils sont aussi beaucoup susceptibles que d'autres pays africains pauvres en ressources de souffrir de conflits politiques et de dommages environnementaux graves. En effet, les contrats de gestion des ressources naturelles – et leurs suivi et application insuffisants par les institutions publiques compétentes – sont responsables

d'une part importante des 50 milliards de dollars de flux financiers illicites dont souffre l'Afrique (CEA, Rapport sur les flux financiers illicites, 2015). Les ateliers annuels de négociation économique proposés dans ce domaine sont donc destinés à réunir des experts techniques travaillant sur le terrain et les fonctionnaires chargés de la négociation des contrats et de l'administration des contrats, provenant principalement de ministères et de sociétés nationales de pétrole ou gaz.

## **5. La problématique hommes-femmes comme défi intersectoriel dans les négociations économiques internationales**

Le déséquilibre qui caractérise les rapports de pouvoir entre les hommes et les femmes dans les institutions politiques, économiques et sociales conduit souvent à des inégalités fondées sur le sexe en matière de propriété et de contrôle des richesses, ainsi que dans le domaine d'accès aux possibilités de commerce et d'investissement. Si les accords économiques internationaux de la catégorie de ceux qui font l'objet de la présente série d'ateliers ont, de par leur structure, un impact négatif disproportionné sur les pays africains en général, ils sont, à l'intérieur du continent, sans doute encore plus préjudiciables aux femmes qu'aux hommes. Dès lors, on estime que la dimension genre des négociations économiques internationales et l'impact des accords qui en découle devraient être explicitement et systématiquement abordés et intégrés dans toutes les discussions prévues dans ces ateliers. Une question clef à ne pas perdre de vue tout au long de ces discussions devrait être celle de savoir comment intégrer les questions sexospécifiques dans la négociation d'accords internationaux, en commençant par cerner, sous chaque thème, les enjeux intéressant particulièrement les femmes, et faire en sorte que les femmes soient représentées à égalité avec les hommes à des postes de responsabilité clefs au sein de l'administration publique. À cette fin, tous les spécialistes-conseils sont invités à intégrer activement et consciemment la dimension genre de toutes les questions dans toutes les activités pendant les ateliers.

### **III. ACTIVITÉS**

#### **1. Atelier annuel**

Un atelier sera organisé chaque année qui réunira des fonctionnaires chargés de la négociation de différents accords internationaux dans les domaines évoqués ci-dessus et des spécialistes choisis parmi de hauts fonctionnaires praticiens, des membres de la communauté universitaire et d'autres experts.

#### **2. Participants ciblés**

Compte tenu de la diversité et de la complexité des problèmes qui seront abordés dans ces ateliers, de la manière dont ces questions sont traditionnellement dévolues aux différents ministères, et étant donné les problèmes logistiques concernant l'organisation de ces ateliers, nous inviterons un négociateur par pays membre de la CEA de manière à assurer une répartition largement équilibrée des négociateurs entre les quatre domaines, en ciblant les négociateurs principaux dans chacun de ces domaines. Cette démarche vise à assurer non seulement une

couverture continentale, mais également celle de tous les domaines dans chacun des États membres. Il sera procédé à cet effet à des rotations annuelles des ministères ou départements cibles dont proviendront les négociateurs de chaque État membre. En conséquence, chaque session annuelle accueillera :

- Un participant par État membre, choisi de manière à assurer :
  - Une répartition homogène des représentants nationaux entre les quatre domaines de chaque session particulière, et
  - Une rotation annuelle des négociateurs nationaux entre les différents domaines de sorte qu'à la fin de la quatrième session, tous les négociateurs principaux nationaux de chaque domaine et de chaque pays auront participé à ces manifestations;
- Un participant pour chacune des CER ; et
- Deux participants pour la CUA.

#### **Équilibre entre hommes et femmes :**

- Bien que la sélection des participants individuels revienne en dernier ressort aux autorités nationales compétentes, la CEA encourage ces dernières à accorder une attention particulière à la participation des femmes aux ateliers.

## **IV. MÉTHODE DE TRAVAIL**

### **1. Durée de la manifestation et experts principaux**

Bien que l'examen exhaustif des questions envisagées puisse facilement prendre une semaine entière, il est proposé, encore une fois pour des raisons pratiques et logistiques, que la manifestation dure trois journées et demie. Le calendrier proposé figure en pièce jointe dans la présente note conceptuelle. On trouvera également ci-dessous les critères de sélection des experts principaux.

#### **• Première journée :**

Deux séances plénières (matin et après-midi) portant sur des questions génériques et intersectorielles touchant au processus et à la dynamique des négociations, en général, ainsi qu'à des stratégies et techniques clefs, en particulier.

- **Experts principaux:** équipe de deux personnes composée comme suit:
  - 1) Un chercheur universitaire spécialiste de la théorie et de la pratique des négociations économiques ; et
  - 2) Un praticien chevronné ayant l'expérience des différentes formes et des divers niveaux de négociations diplomatiques ou d'affaires et jouissant de compétences éprouvées en matière de facilitation et d'une expérience dans le domaine de la fourniture ou de la direction de programmes de formation.



• **Deuxième journée :**

- **Matinée** – Quatre séances parallèles portant sur les questions particulières à chacun des quatre domaines, la justification des accords/contrats spécialisés, les facteurs traditionnels qui les déterminent, les intérêts majeurs et les points de blocage traditionnels dans ces négociations, les points auxquels les négociateurs doivent accorder une attention particulière et pourquoi et les stratégies à adopter par les négociateurs pour maximiser leurs chances d'atteindre leurs objectifs de négociation dans des domaines aussi ardu.
- **Après-midi** – Quatre séances parallèles seront consacrées à un examen approfondi de deux ou trois accords ou contrats par chaque groupe thématique:
  - Les accords ou contrats seront sélectionnés en fonction des enseignements que les négociateurs pourront en tirer – savoir, par exemple, s'ils sont bons, mauvais ou très dommageables – en utilisant la protection des intérêts des pays africains comme critère principal ;
  - Les discussions seront menées principalement par les participants ou leurs dirigeants choisis et seront posées des questions telles que : sur quels points les négociateurs des accords sélectionnés avaient-ils raison (et pourquoi) et sur quels autres points avaient-ils tort (et pourquoi) ? Quelles leçons tirer de leurs expériences et comment s'y prendraient-ils pour modifier les termes des accords s'ils en avaient l'occasion ? Les animateurs superviseront et suivront les discussions et fourniront de l'assistance et des conseils s'il y a lieu.
- **Experts principaux** : équipe de deux experts composée d'un éminent universitaire spécialiste du droit ou des politiques concernant le sujet à l'examen et d'un praticien spécialiste ayant été négociateur, conseiller, arbitre, etc. dans le domaine concerné et des compétences prouvées en matière de facilitation, ainsi qu'une expérience dans la fourniture et la direction de programmes de formation.

• **Troisième journée :**

- **Matin et après-midi** – Quatre séances parallèles seront consacrées à des exercices de simulation portant sur la négociation d'accords dans les différents domaines.
- **Experts principaux** : équipe de deux spécialistes des thèmes retenus dans le domaine spécifique à examiner. L'équipe aura les principales tâches ci-après :
  - Établir des scénarios, mandats, instructions de négociation, objectifs, etc. fictifs pour chaque équipe ;

- Répartir les participants en deux groupes, représentant chacun une partie à la négociation (pays ou société, selon les cas) et procéder à une répartition au sein des groupes de manière à ce qu'il ait dans chaque équipe un expert qui l'assiste ;
- Informer les membres de leurs équipes respectives de ce qu'ils devraient faire (par exemple sélectionner leurs négociateurs en chef, détailler et répartir les tâches se rapportant au processus de négociation entre eux, mettre au point leurs stratégies et tactiques de négociation, faire le point des progrès, les évaluer et décider des prochaines étapes, etc., et veiller à ce qu'ils parviennent à un accord à la fin du temps imparti) et comment le faire.

• **Quatrième jour (le matin seulement) :**

- En plénière: échange de leçons et expériences, en mettant l'accent sur les grandes tendances et en posant des questions telles que:
  - Quelles sont les principales difficultés rencontrées par les négociateurs africains dans le domaine économique ?
  - Quelles stratégies adopter pour surmonter ces difficultés ?
  - Que peuvent faire les différents acteurs institutionnels (CER, CUA, CEA, BAD / etc.) pour aider à surmonter ces difficultés ?
  - Dans quelle mesure les pays africains pourront-ils s'unir pour établir des objectifs de négociation communs, élaborer des stratégies communes et même, lorsque cela est possible et souhaitable, parler d'une seule voix dans les négociations avec les grandes puissances ou entreprises du monde entier ?
- **Experts principaux :** tous les experts ayant pris part à la manifestation au cours des trois jours précédents se rassembleraient pour contribuer à l'élaboration de réponses aux questions posées et définir la voie à suivre pour l'avenir.

## V. PRODUITS ATTENDUS

Les produits attendus de cet atelier sont les suivants :

1. Contribuer à une meilleure compréhension de la dynamique des négociations ;
2. Accroître le nombre de participants formés ;
3. Contribuer à améliorer les capacités de négociation des experts du continent.

## VI. RÉSULTATS ESCOMPTÉS

Les résultats escomptés de l'atelier sont les suivants :

1. Des résultats plus avantageux pour l'Afrique dans les négociations économiques ;
2. Création d'un pool de négociateurs qualifiés ;
3. Mise en place de cadres juridiques régionaux.

## **VII. PARTENARIAT**

Ce projet sera mis en œuvre en partenariat avec la Division de l'intégration régionale et du commerce, le Centre africain pour les politiques commerciales, l'Institut africain de développement économique et de planification, les bureaux sous-régionaux, le Forum africain sur l'administration fiscale, le NEPAD et la Commission de l'Union africaine.

## **VIII. DATE**

Cet deuxième atelier annuel se tiendra du 5 au 9 décembre 2016. Pour les experts principaux, un « jour d'étude » préliminaire est prévu pour l'après-midi du lundi 5 décembre 2016.

### **PERSONNES À CONTACTER**

Pour plus amples informations, prière de contacter :

**Melaku Geboye Desta**

Conseiller régional principal

Chef du groupe thématique Ressources naturelles et développement durable

Division du renforcement des capacités

Commission économique pour l'Afrique (CEA)

Addis-Abeba (Éthiopie)

Adresse électronique : [mdesta@uneca.org](mailto:mdesta@uneca.org)

Copie à : Meseret Arega à l'adresse: [MArega2@uneca.org](mailto:MArega2@uneca.org)

