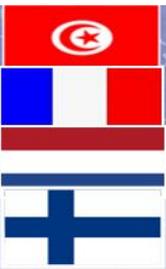


L'activité 3.8 : Renforcement des capacités opérationnelles de la DCIP par rapport à la planification, recherche de financement, évaluation et suivi des projets de coopération

- *La coopération internationale constitue un des moteurs de l'action environnementale en Tunisie.*
- *Le volume important d'activités du Secrétariat d'Etat au Développement Durable dans le cadre de la coopération internationale en est l'illustration.*
- *Ce constat, a mis en évidence la nécessité de renforcer les capacités de la DCIP et toutes les structures ayant une activité internationale en matière de négociations internationales et de gestion de projets.*



Un projet financé par
l'Union Européenne

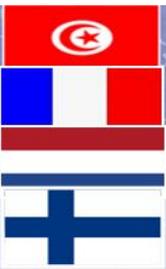


L'activité 3.8 : Renforcement des capacités opérationnelles de la DCIP par rapport à la planification, recherche de financement, évaluation et suivi des projets de coopération

- *Le jumelage a permis la réalisation des actions suivantes :*
- *1 formation sur la gestion de projets selon les règles de l'UE.*
- *1 seconde formation certifiante sur la gestion de projet TENSTEP est prévue cette semaine.*
- *3 sessions de formation sur les négociations internationales ont été réalisées au profit d'une quinzaine de participants :*
 - *1^{ère} session théorique sur les principes et étapes d'une négociation internationale*
 - *2^{ème} session concernant la préparation de la négociation internationale avec une simulation du processus de préparation (jeu de rôles)*
 - *3^{ème} session pratique : simulation d'une négociation (UNFCCC) pour aboutir à une déclaration finale avec des objectifs d'atténuation ambitieux à la Conférence de Copenhague sur les CC.*
 - *Un guide sur les négociations internationales a été élaboré pour synthétiser les informations acquises pendant les 3 sessions de formation.*



Un projet financé par
l'Union Européenne



L'activité 3.8 : Renforcement des capacités opérationnelles de la DCIP par rapport à la planification, recherche de financement, évaluation et suivi des projets de coopération

Les étapes du processus de négociation

La préparation de la négociation

- L'identification des enjeux et de l'impact de la mesure à négocier (fiche d'impact)
- La concertation avec les ministères et les partenaires nationaux (ONG, collectivités territoriales, partenaires socio-économiques) sur les enjeux de la négociation
- La composition de la délégation nationale appelée à négocier et la définition du rôle de chacun de ses membres
- L'appréhension, dans la mesure du possible, de la position prévisible des autres parties prenantes
- La finalisation, après concertation avec les partenaires et coordination interministérielle, de la feuille de route pour la délégation comprenant la position et la stratégie de négociation des autorités nationales

La négociation entre les parties prenantes

- Les travaux d'approche introduisant la négociation
 - La présentation des enjeux et la reconnaissance de la problématique à traiter (P)
 - La présentation de la mesure à négocier (P)
 - Les premières déclarations des parties prenantes permettant l'identification des points de convergence et des points de divergence (PP)
 - La définition de la méthode de travail et le rappel des règles (P)
- les échanges techniques, y compris de manière informelle, visant à parvenir à des solutions consensuelles
 - les éventuelles auditions d'experts
 - la présentation de propositions d'amendements (PP)
 - les débats sur les dispositions de la mesure présentée, les amendements et les pistes de compromis proposés (P, PP)
 - les interruptions de séance permettant de tester des compromis, de rechercher des alliances (P, PP)
 - la reconnaissance (ou non) de possibles compromis (P)
 - la possible émergence de minorités de blocage (PP)
- Le dénouement de la négociation
 - La présentation des compromis qui se sont dégagés (P)
 - la validation politique par les parties prenantes des compromis proposés (ou de l'absence de compromis) (PP)
 - la conclusion de l'accord à l'unanimité ou selon les règles de la majorité (majorité simple, majorité qualifiée) (P, PP)
- La formalisation du résultat obtenu
 - La signature, si nécessaire, de l'accord ou des conclusions (P, PP)
 - Les déclarations éventuelles des parties prenantes, destinées à apporter un point de vue sur le résultat obtenu (PP)
 - La communication de la présidence et des parties prenantes (P, PP)

L'appropriation du résultat par les parties prenantes à l'issue de la négociation

- la communication au plan national par les autorités compétentes
- la prise en compte en droit interne

Rappel des définitions

La négociation bilatérale : négociation entre deux organisations
Exemples : négociation entre un gestionnaire de projet et un organisme financier susceptible de lui apporter un soutien financier ; négociation entre deux institutions impliquées dans la gestion d'un fleuve frontalier...

La négociation multilatérale : négociation associant plusieurs parties prenantes
Exemples : négociation d'un texte ou d'une convention internationale dans un cadre multilatéral (organisation régionale, Nations Unies...), négociation d'un traité ou d'un accord international...

Ses caractéristiques :

- Reconnaissance d'une problématique commune et interdépendance entre les parties prenantes dans les solutions à apporter
- Volonté de partager une issue, malgré une diversité d'approche et d'intérêt
- Participation à un ordre international qui dépasse le cadre national

Les acteurs de la négociation multilatérale

- **La présidence (P)**
 Exercée dans la plupart des cas par un Etat, dans un processus de présidence tournante, assistée par l'organisation régionale ou internationale assurant le secrétariat des réunions
- **Les parties prenantes (PP)**
 Les autorités nationales représentées par des délégations et lorsqu'ils sont associés directement à la négociation des partenaires extérieurs (institutions internationales, ONG ...) et des experts...
- **Les observateurs (O)**
 Les partenaires extérieurs, les experts, voire d'autres délégations nationales représentant des Etats tiers, peuvent être associés comme observateurs à la négociation, s'ils n'ont pas le statut de parties prenantes





Projet de Jumelage entre la Tunisie, la France, la Finlande et les Pays-Bas

Guide Pratique de la Négociation Internationale

Experts : Patrick Faucheur et Jean Paul Rivaud



Un projet financé par l'Union Européenne



L'activité 3.8 : Renforcement des capacités opérationnelles de la DCIP par rapport à la planification, recherche de financement, évaluation et suivi des projets de coopération

- *Une 1 ère visite d'étude a permis à 4 cadres de visiter les services chargés de la coopération internationale au sein du Ministère de l'Écologie et du Ministère des affaires étrangères Français, ainsi que le Siège de la commission Européenne à Bruxelles.*
- *Une seconde visite d'étude se déroulera du 23 au 27 juin 2014 en France. Elle permettra à une délégation de 5 cadres tunisiens de visiter, au sein du Ministère de l'écologie français, la direction en charge de la coopération internationale ainsi que la direction du suivi du dossier des changements climatiques.*
- *Le programme de cette visite prévoit aussi de visiter le Ministère des Affaires Etrangères, pour discuter avec Mr. Laurent STEFANINI, ancien ambassadeur chargé des négociations environnementales internationales, de la notion de diplomatie environnementale. Cette visite sera l'occasion de visiter la direction générale en charge de la préparation de la COP de Paris 2015 sur les Changements climatiques.*
- *Enfin les deux dernières journées de cette visite (à Marseille) seront axés sur la coopération décentralisée avec la région PACA, avec des discussions sur les perspectives de coopération environnementale entre la Tunisie et cette région.*



Un projet financé par
l'Union Européenne

