



Cercle pour la Sauvegarde  
des Ressources Naturelles

REPUBLIQUE DU BENIN

Cercle pour la Sauvegarde des Ressources Naturelles (Ce.Sa.Re.N-ONG)

Siège social: Carré 3605 « H » Quartier Houénoussou 02 BP 268 Gbégamey Cotonou Bénin

Tel : (+229) 21003027 / 97084927; E-mail : [cesarenong@yahoo.fr](mailto:cesarenong@yahoo.fr)

Agrément N°2003-0100/DEP-ATL-LITT/SG-SAG-Assoc. du 17 juin 2003

N° IFU : 6201200889707

---

## RAPPORT

---

### FORMATION SUR LES NOTIONS DE BASE RELATIVES AUX NEGOCIATIONS EN GENERAL ET IMPLICATION SUR LES DOCUMENTS DE CONVENTION D'ACCORD CPCC ET CCCA DANS LE CADRE DU PN/APA AU PROFIT DES COMMUNAUTES RIVERAINES DES FORETS SACREES DE GBEVOZOUN ET GNAHOUIZOUN

Janvier 2015

#### Equipe de formation de l'ONG CeSaReN

- BOSSOU Bienvenu
- AKPONA Jean Didier
- SEGNON Alphonse
- HOUNDEHIN Joseph

## 1. Introduction

---

La négociation bien qu'étant conduite par le bon sens, a des règles et astuces qu'il est nécessaire de savoir afin de tirer un maximum de profit lors des entretiens avec les partenaires. Elle est vue comme une guerre sans armes à feu. Vue comme telle, la négociation comme la guerre a des techniques et tactiques à mettre en pratique pour prendre le dessus sur son adversaire qui dans le cadre présent est le futur partenaire économique dans le cadre du Protocole de Nagoya sur l'Accès et le Partage juste et équitable des Avantages (APA) issus de l'utilisation des Ressources Génétiques (RG) et des Connaissances Traditionnelles Associées (CTA).

Les comités de gestion des Forêts Sacrées (FS) Communautaires Gbèvozoun et Gnahouizoun, dans la Commune de Bonou, cible expériences pilotes du projet «Appui à la mise en œuvre du Protocole de Nagoya sur l'APA au Bénin », doivent, dans le cadre dudit projet rentrer bientôt en partenariat avec le monde de la recherche scientifique et des utilisateurs des RG et des CTA. L'ONG CeSaReN, organisme chargée de la mise en œuvre dudit projet a, dans le cadre de l'exécution de l'Activité 5.4 : «Elaboration participative de modèle type de documents de négociation de convention d'accord dans le cadre de la mise en œuvre du Protocole de Nagoya sur l'APA. (CPCC et CCCA) » mis en place une équipe de formateurs expérimenté en technique de négociation ; coach et organisation pour leur donner dans un premier temps, des outils d'ordre général afin de mieux les préparer à aborder les partenaires et éviter des situations de blocage conduisant à la non valorisation de leur RG et CTA. Lesdits outils seront affinés dans le cadre d'autres formations plus spécifiques APA.

## 2. Objectifs de la formation

---

L'objectif de la formation est de permettre aux participants d'avoir des arguments et éléments de base pour aborder les négociations de partenariat dans le secteur de la biodiversité. La prétention n'est pas de faire des participants des experts en négoce.

## 3. Méthodologie

---

Suite à la requête de l'ONG CeSaReN, lors de la mission d'évaluation, nous avons réfléchi sur l'approche la plus adaptée et sommes convenus de la nécessité de faire une formation qui revêt un caractère très simple et moins formel afin de permettre la compréhension à partir des exemples banals qui puissent exister. Dans cet ordre d'idée, nous avons rassemblé des informations relatives aux préalables du négoce, à la technique de négociation et les astuces pour tirer avantage sur interlocuteur en face lors de cet exercice. La plupart des informations sont issues des sites internet puis réorganisées en fonction de notre objectif de formation.

## 4. Déroulement de la formation

---

### 4.1.- Notion de base des négociations

La séance a été modérée par M. BOSSOU Bienvenu, Directeur Exécutif de l'ONG CeSaReN. En guise d'introduction il a demandé le niveau de mise en œuvre des activités dans les FS, le potentiel en RG et CTA, le traitement des pathologies et infections par des plantes médicinales ou des produits à base de plantes médicinales. Au cours de cette introduction, il est ressorti que plusieurs de ces produits sont testés par le ministère de la santé et autres structures compétentes et qu'il y a un engouement très marqué des Praticiens de la Médecine Traditionnelle (PMT) pour enclencher ce processus et collaborer si possible avec le monde scientifique. Ceci nous a permis d'aborder l'aspect sur les préalables qu'il faut savoir avant la recherche de partenaires. Par exemple, il faut maîtriser au bout des doigts ce que l'on dispose comme ressource, savoir ce qui manque à la communauté ou au détenteur de la ressources, dans le cas présent, le Praticien de la Médecine Traditionnelle (PMT) pour sa valorisation optimum. La connaissance de ces informations permet d'avoir à l'esprit le modèle de partenaire nécessaire pour accompagner la communauté ou le PMT dans l'activité. Sinon pourquoi choisir un partenaire qui n'a pas les moyens alors que c'est bien ce moyen qui manque à la communauté ou au PMT pour la valorisation de sa ressource.

La suite des entretiens a porté sur la préparation des négociations, les éléments à rassembler, les informations à chercher, les contacts nécessaires, les arguments convaincants. Les différentes étapes pour aboutir à un partenariat gagnant-gagnant ont été développées. Nous avons insisté sur le plan d'affaire qui définit les responsabilités sur le plan financier entre les partenaires. La notion de bilan (annuel ou rapport trimestriel) a aussi été une question clés car c'est l'élément de base pour apprécier l'évolution d'un partenariat. C'est aussi un outil d'aide à la décision quand on veut décider sur l'avenir du partenariat (continuer, arrêter, proroger etc.). Nous avons attiré l'attention des participants sur la nécessité de toujours tenir à jour les archives, surtout les versions écrites car ce sont des éléments essentiels en cas de litige. Nous leur avons dit d'éviter les clauses verbales non consignées dans un document écrit.

Nous avons aussi relevé les qualités du bon négociateur à savoir celui qui est : patient, créatif, qui a une qualité d'écoute, a confiance en-soi, sait obtenir un maximum d'informations avant la négociation, sait quand se retirer de la négociation.

Les tactiques pour une bonne négociation ont été présentées et discutées avec à l'appui la simulation de la situation que l'on veut présenter. Il était nécessaire de présenter cet aspect car l'attitude dans la négociation est un élément déterminant.

Tous ces éléments abordés sont en annexe du présent rapport et le support en question a été déposé

au niveau de l'ONG CeSaReN.

#### **4.2- Éléments pour les documents de CPCC et CCCA**

Suite à la maîtrise de ces éléments de négociation, les participants ont été ensuite invités dans un brainstorming, d'énumérer les éléments qu'ils jugent indispensables à prendre auprès d'un utilisateur de RG et/ou de CTA en prélude aux négociations APA.

Les instruments utilisés sont le **CPCC et CCCA** qui appartiennent à un seul et même système (une connexion directe entre les deux) pour accéder aux permis.

Considérant ce qui précède, chaque groupe a été invité à répondre aux questions suivantes :

- Quelles informations doit donner un demandeur pour permettre aux fournisseurs de prendre une décision éclairée?
- Quels éléments doivent être intégrés dans le **CCCA**, pour en faire un accord viable?
- Quels sont les éléments que tous ont besoin de fournir sur le permis d'accès / certificat, pour en faire un outil de conformité utile?

Les résultats du travail des groupes, ont été si riches, utiles et intéressants qu'il a été proposé de les transformer en un projet de modèles (projet de lignes directrices) pour les **CPCC et CCCA**, Permis d'accès (et le certificat international) etc.

Ce pendant il a été souligné que le permis local est différent du permis (certificat) international et qu'il n'a pas lieu de les confondre. Ce dernier devrait être d'une forme très simple pour faciliter la vérification des points pour l'efficacité du processus.

#### **4. Conclusion**

---

A la fin de la formation, les participants étaient unanime qu'ils se sont lancés aveuglement les fois antérieures et qu'il ont quelques informations qui vont leur permettre de ne pas se jeter dans les bras du premier venu sans chercher à bien circonscrire les angles de leur partenariat. Nous comptons qu'après cette formation, ils auront des éléments de base pour s'engager dans des négociations.

## **ANNEXES : SUPPORT DE FORMATION**

### ***ELEMENTS DE BASE DE NEGOCIATION***

## I- CONCEPT DE NEGOCIATION ET DONNEES GENERALES SUR LES TECHNIQUES DE NEGOCIATION

---

### NEGOCIATION AVEC DIVERS PARTENAIRES

#### QU'EST CE QUE C'EST ?

- ☛ Espace où deux parties s'entendent
- ☛ Espace de compromis
- ☛ Echange pour aboutir à un consensus
- ☛ Consensus entre deux parties
- ☛ Identifier les domaines de collaboration
- ☛ Processus à mettre en œuvre pour aboutir à un partenariat
- ☛ Démarche pour analyser et trouver les terrains d'entente
- ☛ Négociation =Négoce
- ⊗ **QUELLE EST SON UTILITE?**
  - ☛ Mobilisation Ressources internes et externes
  - ☛ Responsabilisation
  - ☛ Collaboration entre 2 ou +sieurs Parties
  - ☛ Avoir adhésion
  - ☛ Clarifier
  - ☛ Créer cadre de concertation
  - ☛ Prise d'engagements
- ⊗ **QUELS SONT SES OBJECTIFS?**
  - ☛ Valorisation des ressources
  - ☛ Réduire les conflits
  - ☛ Convergence
  - ☛ Diminuer les Divergences
  - ☛ Respect mutuelles
  - ☛ Table ronde
  - ☛ Connaître les procédures de base
  - ☛ Arriver à un accord
- ⊗ **QUELLES SONT LES TECHNIQUES UTILISEES ?**
  - ☛ Atelier
  - ☛ Plaidoyer
  - ☛ Modération
  - ☛ Entretien
  - ☛ causerie
  - ☛ Réunion
  - ☛ Persuasion
  - ☛ Rencontre formelle sur le terrain
  - ☛ Rencontre informelle
  - ☛ Techniques diverses de communication
- ⊗ **A QUEL MOMENT ON ENTRE EN NEGOCIATION ?**
  - ☛ Elaboration PDC
  - ☛ Manuel d'Administration et Gestion
  - ☛ Intérêts communs
  - ☛ Document stratégique disponible
  - ☛ Signature protocole
  - ☛ Pas de Consensus
  - ☛ Divergence
  - ☛ Abandon d'une partie
  - ☛ Accord par consensus
- ⊗ **A QUEL MOMENT UNE NEGOCIATION PREND FIN ?**
  - ☛ Après accord

- ☛ Accord de principe
- ⊗ **COMMENT SE DEROULE UNE NEGOCIATION ?**
  - ☛ Ecoute
  - ☛ Discussion
  - ☛ Négociation tête à tête
  - ☛ entretien
  - ☛ Savoir ce qu'on veut
  - ☛ Présence des deux parties
- ⊗ **COMMENT PREPARER UNE NEGOCIATION ?**
  - ☛ Identifier les négociateurs
  - ☛ Noter
  - ☛ Modestie
  - ☛ humilité
  - ☛ Aider l'autre
  - ☛ Définir les résultats attendus
  - ☛ Définition des objectifs
  - ☛ Objectifs très clairs
  - ☛ Préparer les arguments
  - ☛ Identifier les personnes chargées de présenter les arguments
  - ☛ Identifier les techniques à utiliser
- ⊗ **COMMENT CONDUIRE UNE NEGOCIATION ?**
  - ☛ Eviter les ultimatums
  - ☛ Introduire le sujet
  - ☛ Dégager les divergences, convergences les consensus
  - ☛ Collecter les informations sur les partenaires + -
  - ☛ Dégager le consensus
  - ☛ Il faut des facilitateur/intermédiaire
  - ☛ Il faut un cadre /lieu de la négociation (cadre serin, agréable)
- ⊗ **QUELLES SONT LES CARACTERISTIQUES D'UN BON NEGOCIATEUR ?**
  - ☛ Créatif
  - ☛ Honnête
  - ☛ Respectable
  - ☛ Esprit de Synthèse
  - ☛ Concis
  - ☛ Humilité
  - ☛ Féliciter le partenaire
  - ☛ Maîtriser les types de communication
  - ☛ Maîtrise de soit
  - ☛ Bonne capacité de communication
  - ☛ Ouverture d'esprit
  - ☛ Grande capacité d'argumentation
  - ☛ Bon comportement (verbal, habillement ...)
  - ☛ Persévérance

## II- DES CONSEILS POUR REUSSIR LA NEGOCIATION

---

### **Il faut savoir que la négociation est tout un art et que tout le monde peut bien négocier !**

Un art que l'on exerce tous, chaque jour, sans même s'en rendre compte. Et pourtant ! Le seul fait de lire ou de dire "négociation" en rend nerveux plus d'un car la négociation évoque souvent la peur. On s'imagine en compagnie d'un vendeur ou acheteur de bois, voiture ou d'avion. On s'imagine aussi toute la pression associée à la réalisation d'une bonne affaire avec quelqu'un qui est **expert dans l'art de la négociation** !

⇒ **Pourtant, dans 99,99% des cas, la négociation consiste simplement à discuter pour trouver une solution avec quelqu'un. Une solution qui bénéficie de manière équivalente aux deux parties en présence.**

⇒ **négocier avec votre plus gros client** comme si vous négociez l'heure du coucher avec votre enfant de 5ans !

*Pour bien négocier il est important de suivre tout de même des conseils. En voici 7 de ces conseils.*

### **1- Créer une situation gagnante-gagnante**

C'est le principe le plus important dans la plupart des négociations.

Lorsque vous vous présentez à la négociation, prenez une approche positive et ouverte. Qu'est-ce que c'est ? C'est souhaiter **arriver à un bon compromis pour les deux parties**, de manière égale.

Si chacun protège sa viande ou sa nourriture dans la négociation, le compromis est difficile à trouver.

### **2- Etre patient**

La meilleure façon d'obtenir un arrangement qui soit en défaveur de l'un ou de l'autre est d'être impatient. **Or les négociations prennent du temps.** Créer des solutions qui marchent bien dans les deux sens peut nécessiter plusieurs "brouillons" de compromis et d'accords. De plus, beaucoup de négociateurs sont tentés de vouloir le beurre et l'argent du beurre. Ils ne sont pas familiers avec le concept gagnant-gagnant !

Donnez donc du temps, et faites preuve de pédagogie. Si vous montrez que vous êtes patient, vous montrez que vous considérez aussi bien les intérêts de celui qui est en face que les vôtres. **C'est bon pour créer une relation de confiance à long terme.**

### **3- Etre créatif**

Faire preuve de créativité lors d'une négociation, c'est **rechercher des solutions nouvelles** à des problèmes, freins et barrières. En écoutant les besoins de l'autre partie, il est plus facile de trouver des solutions nouvelles qui conviennent aux deux négociateurs.

En effet, **dans 99% des cas l'art de la négociation** ne se limite pas à trouver le compromis qui soit le plus favorable à l'un ou à l'autre



#### 4- Avoir une qualité d'écoute

Pour réussir une négociation, il est nécessaire de savoir ce que l'autre partie souhaite obtenir.

**Savoir comment négocier, c'est donc poser des questions** et savoir écouter les réponses : c'est pourquoi beaucoup de bons négociateurs démarrent la négociation par une phase de discussion. En écoutant celui qui est en face, on est mieux à même de comprendre quels sont ses besoins, et quels buts sont recherchés.

La récolte de ces informations permet d'avoir une **négociation de qualité** : chacun considère les besoins et souhaits de l'autre. Intéressez-vous aux besoins du client, ce qu'il veut, la façon dont il travaille, ce qui crée son succès... et vous saurez comment vous pourrez lui vendre votre produit ou service.

#### 5- Obtenir un maximum d'informations avant la négociation

**Prenez le temps d'apprendre tout ce que vous pouvez à propos du client et du produit, dans le présent cas, les RG et les CTA**

En **récoltant un maximum d'informations** avant de démarrer la négociation, vous vous mettez dans l'optique de comprendre quels sont ses besoins, ses préoccupations. Cette connaissance rend plus facile la découverte d'une solution mutuellement bénéfique.

#### 6- La confiance

La confiance est importante parce qu'elle permet de **consentir à une solution mutuellement bénéfique**.

Si vous n'avez pas confiance, votre interlocuteur le perçoit tôt ou tard. Cela peut mettre en danger la négociation, la recherche de la solution, et même son exécution.

#### 7- Savoir quand se retirer

Toutes les négociations n'aboutissent pas à un compromis gagnant-gagnant.

Parfois il vaut mieux se retirer mais surtout, bien négocier **c'est être prêt à se retirer des négociations à n'importe quel moment**.

De la même façon que négocier c'est chercher le compromis gagnant-gagnant, être prêt à se retirer c'est mettre en pratique cette approche. Si une solution convenable ne se dessine pas malgré la créativité, la recherche du compromis et la patience, autant en sortir.

**En conclusion : négocier, c'est avoir confiance en soi !**

Réussir sa négociation, c'est au final **avoir suffisamment confiance en soi** pour mettre en application les principes ci-dessus !

La confiance permet la patience, elle permet la confiance en l'autre ; elle dégage les freins à la créativité...

### III. LES ETAPES POUR PREPARER UNE NEGOCIATION

---

1. Commencez par une petite enquête. Procédez par étapes et recueillez toutes les informations nécessaires lors de la négociation. Collectez et analysez des informations concernant en premier lieu le produit à vendre, ses avantages et ses inconvénients. Puis, procédez de la même manière sur le prospecteur ou le client. Vous devez déterminer ses faiblesses, ses besoins et ses préférences.
2. Préparez les armes. Munissez-vous comme un soldat allant en guerre de toutes les armes et les munitions possibles. Armez-vous donc de tous les argumentaires, les documentations pouvant prouver vos dires à votre interlocuteur. N'oubliez surtout pas que votre motivation reste d'aboutir à un accord.
3. Préparez les contre-attaques. Il faut obligatoirement prévoir que le client vous lance ses objections à la figure. Cela est une évidence, croire que le prospecteur acceptera sans rechigner tout ce que vous lui direz est une grave erreur. Ce n'est pas pour rien que l'on entend dire souvent : "vaut mieux prévenir que guérir".
4. Organisez le temps. Commencez par la prise de rendez-vous et le contact du prospecteur et organisez harmonieusement et en fonction de ces rendez-vous votre emploi du temps.

Prenez le temps de réfléchir avant d'agir et octroyez-vous quelque temps de repos ainsi vous pourrez assurer un bon contrôle de votre travail

***ELEMENT DE CPCC ET DE CCCA***

## **1. TYPE DE RESSOURCES CONCERNEES**

- Ressources biologiques
- CT associées aux ressources biologiques

## **2. BUT VISE**

- Non-commercial
- Commercial ou potentiellement commercial
- Et exportation

## **3. DEMANDEUR**

- Nom de l'institution/organisme ou de la personne physique
- Personne de contact
- Pays
- Coordonnées de la personne morale/physique
- Coordonnées de la personne à contacter pour le compte de la personne morale
- Nom et coordonnées des autres collaborateurs
- Nom et coordonnées des personnes qui dirigent le projet

## **4. QUALIFICATIONS ET EXPERIENCES PERTINENTES**

## **5. PARTENAIRES (FINANCIERS ET TECHNIQUES) ETRANGERS OU NATIONAUX IMPLIQUES ET LEURS COORDONNEES**

## **6. LE PROJET**

- Titre du projet
- But du projet
- Objectifs et méthodes : objectifs et méthodes (contexte du projet, équipement/capacité technique, méthodes de recherche)
- Période et durée du projet?
- Lieu (de collecte des échantillons)
- Comment l'accès sera-t-il entrepris?
  - Fournisseur d'accès
  - Ressources biologiques (Enumérer les ressources biologiques pour lesquelles l'accès est demandé pour l'utilisation)
- Utilisation/Utilisation prévue (la/les utilisation(s) proposées
- Avantages potentiels pour la biodiversité (comment le projet sera bénéfique pour la conservation de la biodiversité. Tout avantage probable pour la région d'accès en particulier)
- Menaces éventuelles à la biodiversité
- Connaissance des communautés locales (Connaissances Traditionnelles): Identifiez l'utilisation (le cas échéant) qui est proposée d'être faite de la connaissance des communautés autochtones et/ou locales.
- Transfert aux tiers utilisateurs destinataires/ultérieurs : Prendre les coordonnées de toute personne non encore mentionnée au nom de laquelle l'accès est demandé et à qui les échantillons obtenus seront transférés et pour quelle finalité, commerciale ou non

commerciale.

- Autres demandes (en rapport avec l'activité de recherche et l'utilisation planifiée des échantillons. Inclure les demandes de permis (ou liste de permis) établis ou délivrés dans d'autres pays.

## ANNEXE : TERME DE REFERENCE

CIBLE : COMMUNAUTES LOCALES RIVERAINES DES FORÊTS SACREES DE GBEVOZOUN ET DE GNAHOUIZOUN

Thématique principale du 1<sup>er</sup> Atelier : Notions de base relatives aux négociations en général et implication sur les documents de Convention d'accord CPCC et CCCA dans le cadre du PN/APA

### I. Contexte et justification

La Convention sur la diversité biologique (CDB) vise trois objectifs (i) la conservation de la biodiversité (ii) utilisation durable de ses éléments et (iii) le partage juste et équitable des avantages découlant de l'exploitation des ressources génétiques. De ce dernier objectif est né un champ d'activité et un ensemble d'exigences juridiques connus sous le nom d' « accès aux RG et partage des avantages » ou APA. APA a été officialisé au moyen du Protocole de Nagoya sur l'APA (PN/APA) adopté à la 10<sup>ème</sup> Conférence des Parties (COP 10) le 29 octobre 2010 à Nagoya au Japon après 6ans de négociation.

Les dispositions du Protocole sur l'accès aux CT associées aux RG détenues par les communautés amélioreront la capacité de ces communautés à profiter de l'utilisation de leurs connaissances, de leurs innovations et de leurs pratiques contribuant ainsi à la réduction de la pauvreté et au bien être humain.

Les RG CTA offrent en effet de considérables débouchés, tant actuels que potentiels, pour des utilisations qui profitent à des gens du monde entier, y compris des débouchés pour la recherche scientifique ainsi que pour le développement et la commercialisation de produits pharmaceutiques, agricoles, horticoles, à base d'herbes médicinales, industriels et autres. De nombreux remèdes, aliments et autres produits très connus ont été créés à partir des ressources génétiques.

Le Protocole de Nagoya sur l'APA (PN/APA) reconnaît, soutien et protège les droits des populations et des communautés locales à leurs ressources et connaissances traditionnelles (**Art. 6, 7 et 12 du Protocole**)

Au Bénin, les communautés locales, gardiennes des ressources biologiques et dépositaires des connaissances, innovations et pratiques qui incarnent des modes de vie traditionnels présentant un grand intérêt pour la conservation et l'utilisation durable de la diversité biologique. Elles constituent une partie prenante très stratégique non seulement pour la conservation et l'utilisation durable des

ressources naturelles mais aussi pour le processus de mise en œuvre du PN/APA que le Bénin a signé et ratifié respectivement le 28 octobre 2011 et le 23 janvier 2014.

L'ONG « Cercle pour la Sauvegarde des Ressources Naturelles (Ce.Sa.Re.N) », avec le soutien de l'Initiative pour le Renforcement des Capacités pour l'APA sous la GIZ a décidé d'appuyer à titre pilote, une nouvelle forme de cogestion de deux FS qui intègre les pratiques et connaissances du système traditionnel et des sciences modernes dans le cadre de la mise en œuvre du PN/APA. A cet effet, elle travaille en collaboration avec les administrations municipales, les autorités traditionnelles, les communautés locales, les détenteurs des connaissances traditionnelles et les chefs religieux de ses sites pour élaborer et faire respecter un Protocole Communautaire bio culturel (PCB) pour l'Accès et le Partages des Avantages de l'exploitation des Ressources Génétiques (RG) et des Connaissances Traditionnelles Associées (CTA) en vue de la conservation et la gestion durable de ces écosystèmes.

Les études réalisées dans ce cadre ont révélé l'existence d'un potentiel énorme et varié en RG et CTA, le traitement de nombreuses pathologies et infections par des plantes médicinales ou des produits à base de plantes médicinales. Plusieurs de ces produits ne sont encore testés par le ministère de la santé et autres structures compétentes mais les PMT sont disposés à enclencher ce processus et collaborer si possible avec le monde scientifique.

Cependant, établir des Conditions Préalables données en Connaissance de Cause (CPCC) et les Conditions Convenues d'un Commun Accord (CCCA) est essentiel au développement de l'accès et du partage juste et équitable des avantages. Les accords et clauses contractuelles sectorielles et inter-sectorielles types peuvent fournir des directives utiles pour la négociation des conditions convenues d'un commun accord, fournissant ainsi une certitude légale tout en soutenant le partage juste et équitable des avantages et la promotion du respect des conditions convenues d'un commun accord.

Afin d'aider les communautés riveraines des FS de Bonou détentrices de RG et CTA susceptibles de valorisation et en prélude à la mise en place du partenariat avec le Centre de Recherche d'Expérimentation en Médecine et Pharmacopée Traditionnelles (CREMPT), l'ONG CeSaReN a décidé d'organiser à leur profit, une série d'atelier de renforcement de capacité et d'échange sur les négociations justes d'accès et de partage des avantages.

Le présent atelier vise à donner aux communautés bénéficiaires, les notions de base relatives aux négociations en général et implication sur les documents de Convention d'accord CPCC et CCCA dans le cadre du PN/APA

## II. OBJECTIFS

**21. Objectif général :** L'objectif général de la formation est de contribuer au renforcement des capacités des communautés riveraines des forêts sacrées de Gbèvozoun et de Gnahouizoun en matière de négociation APA et d'élaboration des documents y relatifs.

## 2.2. Objectifs spécifiques

- Maîtriser le concept de négociation
- Préparation d'une position et d'une stratégie de négociation
- Maîtrise des techniques et des processus de négociation
- Maîtrise des règles formelles et informelles des négociations
- Maîtrise des techniques de formulation d'une proposition
- Préparation d'une négociation
- Les caractéristiques d'un bon négociateur
- Ebauche du contenu des documents de CPCC et de CCCA

### III. Durée, DATE ET LIEU

L'atelier se déroulera sur 2 jours et se tiendra du jeudi 29 au vendredi 30 Janvier 2015 à Bonou

### IV. Participants

Environ 65 participants des communautés comprenant les praticiens de la médecine traditionnelle et fabricants de médicaments améliorés, paysans innovateurs, responsable du développement rural et des producteurs agricoles, les facilitateurs, les dignitaires, etc. sont attendus.

### V. CHRONOGRAMME DE L'ATELIER

| Date & heure   | Etapes   | Intervenant |
|----------------|--|-------------|
| Jour 1         | Arrivée équipe ONG et des personnes ressources.  |             |
| Jour 2         |  |             |
| 8h30 – 9h.00   | Accueil et installation des participants   |             |
| 9h.00 – 9h.30  | Civilités aux participants<br>Présentation de l'objet de la rencontre et le programme de son déroulement | DE/CeSaReN  |
| 9h.30 – 11h.00 | - Comprendre le concept de négociation ses objectifs et buts   | Formateur   |
| 11h.00- 11h.30 | Pause café   |             |
| 11h.30-14h.    | - Comprendre toutes les phases d'une participation efficace aux négociations                             | Formateur   |



|                |  |  |
|----------------|--|--|
|                | <p>APA</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation d'une position et d'une stratégie de négociation</li> </ul>  |  |
| 14h.00- 15h.00 | Pause déjeuner   |  |
| 15h00-17h00    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtrise des techniques et des processus de négociation</li> <li>- Maîtrise des règles formelles et informelles des négociations APA</li> </ul> |  |
| 17h00-17h30    | Pause café   |  |
| 17h30-18h30    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Maîtrise des techniques de formulation d'une proposition</li> </ul>   |  |
| 18h30          | Fin de la Journée  |  |
| <b>Jour 2</b>  |  |  |
| 8h30 – 9h.00   | Accueil et installation des participants   |  |
| 9h00 – 11h00   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pratique (Simulation de cas)</li> </ul>   |  |
| 11h00-11h30    | Pause café   |  |
| 11h30-13h00    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparation au niveau local et national au négociations</li> </ul>  |  |
| 13h00-14h00    | Pause déjeuner   |  |
| 14h00- 16h00   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eléments de CPCC</li> </ul>   |  |
| 16h00-16h30    | Pause café   |  |
| 16h30-17h30    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Eléments de CCCA</li> </ul>   |  |
| 17h30-18h00    | Synthèse et Clôture  |  |
| <b>Jour 4</b>  |  |  |
| 9h00- 12h      | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mise en forme des éléments de CPCC et de CCCA (draft)</li> <li>- Echange sur les prochains pas</li> </ul>                                       |  |
| 13h            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Retour sur Cotonou</li> </ul>   |  |