

Syllabus du cours de « Diplomatie économique »

Université Cheikh Anta Diop

Faculté des sciences économiques et de gestion – FASEG

Master 2 « Politiques et Négociations Commerciales Internationales » (PNCI)

Programme du cours de « Diplomatie économique »

Objectifs :

- Formation et renforcement des capacités des apprenants ainsi que des agents diplomatiques, dans le cadre d'une formation initiale ou continue, en mettant à leur disposition les fondamentaux institutionnels, techniques et d'analyse, en matière de diplomatie économique, pour leur permettre d'être des interlocuteurs et décideurs bien avisés, ayant acquis les connaissances appropriées requises en la matière, ainsi qu'une maîtrise des causes, effets et enjeux économiques et stratégiques des décisions qu'ils seront amenés à prendre dans le cadre de leurs fonctions actuelles ou futures.
- Sur le plan juridique, en particulier à l'occasion des négociations commerciales internationales, identification des opportunités et contraintes légales, en termes de droits et obligations, ainsi que des marges de manœuvre principales ou factuelles prédéfinies, aussi bien au niveau bilatéral, que régional ou multilatéral.
- Sur le plan économique et administratif, identification des réalités spécifiques des pays africains et du Sénégal en particulier, en termes de potentialités, de capacités, de contraintes et de besoins, pour une mise en œuvre adéquate d'une politique de diplomatie économique performante.

Méthodologie :

- Exposé - Débats
- Etude de cas

Bibliographie :

- Littérature générale sur la diplomatie économique ;
- Littérature générale sur l'intégration régionale ;
- « Théorie de l'Union douanière » de Jacob Viner
- Traité de la CEDEAO ;
- Traité de l'UEMOA
- Textes réglementaires de la Zone de libre – échange continentale africaine (ZLECAF) ;
- Résultats des Négociations Commerciales Multilatérales du Cycle d'Uruguay (textes juridiques) ;
- Convention de Kyoto révisée.

Plan du cours de « Diplomatie économique »

Chapitre A / PROBLEMATIQUE DE LA MISE EN ŒUVRE D'UNE POLITIQUE DE DIPLOMATIE ECONOMIQUE : CAS DU SENEGAL.

- A 1. Objectif et volonté politique de pratique d'une diplomatie économique
- A 2. Contexte économique et géopolitique
- A 3. Historique et Place de la diplomatie économique dans la gouvernance publique
- A 4. La diplomatie économique en Afrique et au Sénégal
- A 5. Mesure du progrès économique : interprétation du taux de croissance

Chapitre B / PORTEE ET CONTENU DE LA DIPLOMATIE ECONOMIQUE

B 1. Diplomatie économique bilatérale :

B 2. Diplomatie économique multilatérale

- **B 2. 1 / Les principales Institutions à vocation économique du Système des Nations Unies**
 - La Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED)
 - Le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD)
 - Le Conseil Economique et Social des Nations Unies (ECOSOC)
 - Le Centre du Commerce International (CCI)
 - La Commission Economique des Nations Unies pour l'Afrique (CEA)
 - Les grandes Résolutions de l'ONU en matière économique et de développement :
 - ❖ L'institution du groupe des pays les moins avancés (PMA) et du Groupe des pays en développement
 - ❖ Les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD)
 - ❖ Les Objectifs de Développement Durables (ODD)
 - ❖ L'octroi de 0,7% du revenu national des pays développés en faveur de l'aide publique au développement
- **B2. 2 / Le Système commercial multilatéral (SCM)**
 - 1. Evolution historique du SCM : De la « Charte de la Havane » (GATT de 1947) à l'Uruguay Round et l'Accord de Marrakech (GATT DE 1994) et l'institution de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).
 - 2. Objectifs du Système Commercial Multilatéral : La libéralisation du commerce international et l'accroissement des échanges mondiaux comme moteur de croissance et de développement ;
 - Rappel de la théorie du commerce international
 - Définition et rôle du droit de douane dans le commerce de marchandises.
 - 3. Principes généraux du SCM :
 - Règles d'engagements multilatéraux du GATT - OMC : statu quo, désarmement, démantèlement, engagement unique ;

- Commerce sans discrimination ;
- Transparence multilatérale et Prévisibilité.

4. Instruments juridiques du SCM :

- Clause de la « Nation la plus favorisée » (NPF) ;
Déroptions à la Clause NPF : Article XXIV du GATT et Clause d'habilitation.
- Clause du « Traitement national » ;
- Mécanismes de notification multilatérale ;

5. Résultats de l'Uruguay Round : Le « GATT de 1994 », l'Accord de Marrakech et la création de l'OMC ;

- Les principaux Accords multilatéraux de l'OMC : Agriculture, Produits non agricoles, Services (AGCS), Propriété intellectuelle (ADPIC), Règles correctives et de défense commerciale (sauvegarde, antidumping, mesures compensatoires, mesures sanitaires et phytosanitaires, licences à l'importation), Valeur en douane, Règles d'origine, etc. ;
Organe de Règlement des Différends de l'OMC ;
- Les principes nouveaux : « l'engagement unique » et la mondialisation.
- Statu de non-négociabilité multilatérale des sujets portant sur les « Questions de Singapour » : Marchés publics - Problèmes de concurrence – Commerce et Investissements.

6. Le Cycle de Négociations commerciales multilatérales de Doha

- Portée du Cycle : sujets anciens et nouveaux (Facilitation des échanges, Pêche et questions environnementales) ;
- Modalités des négociations multilatérales ;
- Le contenu du « Paquet de Juillet 2004 » de l'OMC ;
- Résultats des Conférences Ministérielles de l'OMC de Doha (2001), Hong Kong (2005) et de Bali- Indonésie (2013), en termes de promotion du développement : Traitement spécial et différencié pour les pays en développement ; flexibilités additionnelles pour les pays les moins avancés (PMA) : libre accès aux marchés sans droits de douane ni contingents (Duty free – quota free), dérogation à la Clause NPF pour les services, etc. ;
- Conclusion de l'Accord sur la Facilitation des Echanges, seul Accord conclu sous le Cycle de Doha ;
- Impasse sur les autres sujets et blocages des négociations ;

- Persistance des divergences entre Membres de l'OMC, aggravées avec l'arrivée au pouvoir du Président Trump - remise en cause profonde du Système Commercial Multilatéral – retour à des pratiques protectionnistes.
7. Les principales Conventions de l'Organisation Mondiale des Douanes (OMD) :
- La Convention sur le Système Harmonisé (SH) de nomenclature, de codification et de classification douanière ;
 - La Convention de Kyoto sur la simplification des procédures douanières.
8. Conclusions générales sur le Système commercial multilatéral.
9. Evaluation de la mondialisation.

B 3/. Accords préférentiels et Intégration économique régionale

B 3.1 : Accords préférentiels non réciproques

- a. Base légale : Clause d'habilitation du GATT
- b. Présentation des principaux accords préférentiels non réciproques
- SGP (Système Généralisé de Préférences)
- AGOA
- Accord de Cotonou UE – ACP
- Initiative « Tout sauf les armes » -- Accords de partenariat économiques (APE)

B 3. 2 Accords commerciaux régionaux et Intégration économique

- a. Base légale : article XXIV du GATT
- b. Justification systémique des accords régionaux préférentiels :
- c. Pertinence géostratégique et économique :
- d. Les différentes formes d'intégration régionale
 - Zone de libre-échange
 - Union douanière
 - Marché commun
 - Union monétaire
 - Union économique
- e. Considérations générales et problématiques de l'intégration régionale

Présentation des Communautés économiques ouest africaines : CEDEAO, UEMOA

Présentation de la Zone de libre-échange continentale Africaine (ZLECAf)