RÉPUBLIQUE FRANÇAISE
Liberté Égalité Fraternité

INSP
Institut national du service public

Négocier et influencer à l'échelle européenne

Les administrations nationales sont fortement impliquées dans la préparation des positions françaises et dans leur négociation au sein des institutions de l'Union européenne (UE). Venez découvrir les rapports d'influences et élaborez votre stratégie.

Crédit image | ©Institut national du service public (INSP)

La formation en un coup d'œil

- **Date de la formation** : Jeudi 11 septembre 2025
- **Durée** : 2 jour(s)
- **Lieu** : INSP, 2, avenue de l'Observatoire, 75006 Paris
- **Prix** : 1 900 €
- **Langue** : Français
- **Format** : Présentiel

Public cible

- Cadres supérieurs de la fonction publique
- Cadres supérieurs du secteur privé

Pré-requis

La formation ne nécessite aucun prérequis et repose sur une démarche volontaire.

Compétences visées

→ Incarner les valeurs de l'État et du Service public
→ Écouter et bâtir des relations solides
→ Coopérer

Objectifs de la formation

→ Améliorer sa compréhension des enjeux de l'agenda politique européen et comprendre les rapports de forces politiques et interinstitutionnels (positionnement et marges de manœuvre).
→ Apprendre à identifier les cibles de l'influence et les différents contextes.
→ Identifier les tactiques, les outils pratiques et les interlocuteurs clés pour négocier et influer.
→ Identifier les impacts possibles des cultures dans la gestion de la négociation.
→ Préparer la mise en œuvre d'une stratégie d'influence.
→ Comprendre les enjeux politiques et les risques juridiques liés à la correcte application des décisions européennes.

Profil des intervenants

Profil interne fonction publique en vacation ou externe expert en sciences humaines, interculturalité et Europe

Programme

Jour 1

Le cadre et les temps de la négociation européenne, quelle stratégie d'influence ?

Le système décisionnel et la phase de préparation

→ Le système décisionnel et les différents contextes de négociation au niveau de l'UE
→ Un Focus sur le triangle institutionnel et la procédure législative ordinaire
→ La phase de préparation d'un texte législatif
→ Le rôle clé de la Commission dans la préparation d'un texte législatif

Stratégie et gestion des contentieux

→ Connaître les priorités et le programme de travail des institutions de l'UE

→ Comprendre les positions françaises et les positions des partenaires européens : points de convergence et principaux points clivants
→ Les consultations publiques et internes
→ La démarche informelle et les différentes étapes d'une négociation
→ La préparation et la conduite d'une stratégie
→ Gérer le calendrier de la transposition
→ Prévenir et gérer les contentieux européens

Processus décisionnel et négociation technique

→ Situer la phase d'exécution dans le processus décisionnel européen et ses marges de manœuvre en termes de négociation
→ Définition des actes délégués et actes d'exécution
→ Le rôle des comités
→ Le partage d'expériences de négociation

Jour 2

Instruments de l'influence : stratégies, tactiques et instruments

Gestion de l'interculturalité et préparation stratégique

→ Comprendre l'importance de la dimension multiculturelle dans les négociations
→ Effectuer une auto-analyse de sa propre culture et des impacts possibles sur ses capacités de négociateur
→ La préparation d'une stratégie : les étapes et les éléments clefs

Stratégie d'influence dans un contexte international

→ La préparation d'une stratégie d'influence
→ La définition et le développement de l'influence dans un contexte de travail international
→ La démarche d'influence : une ou plusieurs cibles, en relation à un ou plusieurs objectifs et dans des circonstances spécifiques

Techniques d'influence et communication

→ L'influence d'abord comme un état d'esprit : s'appuyer sur l'autre comme « facilitateur »
→ Prendre la parole : assurer l'impact de son argumentation, adapter son argumentaire, politique et technique aux différents stades de la discussion et aux différents acteurs

Pédagogie

Modalités d'évaluation

Présence sur l'intégralité du programme, compréhension de la méthode et des possibilités de mise en pratique à son poste. Evaluation sous forme d'une enquête de satisfaction et évaluation des acquis à travers les mises en situation durant la formation.

Modalités pédagogiques

La démarche articule les apports thématiques, théoriques et pratiques. La priorité est donnée aux études de cas et aux retours d'expérience d'acteurs responsables de la négociation ou de la mise en œuvre de décisions européennes. La formation prévoit également des temps de réflexion et de codéveloppement pour échanger sur les pratiques de négociation et d'influence des participants.

Moyens pédagogiques

Supports pédagogiques de l'intervenant.

Modalités d'inscription

Groupe de 6 à 12 personnes

Indicateurs

Nos auditeurs et auditrices plébiscitent nos formations : 4,6/5 de satisfaction et 95 % de recommandation en 2024 !