

SIMONU : JEU DE SIMULATION DE L'ONU

RÈGLES DU JEU

Qu'est-ce-que c'est ? SimONU est une authentique simulation de l'Assemblée générale des Nations Unies qui transporte les étudiants, appelés Chefs de Délégation, dans le monde de la diplomatie et de la négociation.

Préparation de la Conférence : chaque Délégation reçoit un pays à représenter, et doit entreprendre une recherche approfondie sur son histoire et sa géographie, sa politique extérieure et intérieure et ses positions sur les grandes questions d'actualité. Les étudiants doivent s'interroger sur les intérêts et les motivations du pays dans ses relations internationales, et définir les positions qu'ils auront à défendre.

SimONU Prépa est entièrement animée par des étudiants de KEDGE Business School, qui endossent les rôles de Président de Commission, Secrétaire et Rapporteur.

Valeur éducative : cette simulation vous permettra de vous glisser dans la peau d'un diplomate, de représenter un État et de défendre ses intérêts. Il s'agit d'un exercice intellectuel et émotionnel dont le profit reste acquis pour toujours. De plus, compréhension des problèmes internationaux et enjeux nationaux se conjuguent. Les Délégués doivent prendre la parole, faire preuve de souplesse et d'empathie et développer deux qualités essentielles : écoute et ouverture d'esprit.

DÉROULEMENT ET OBSERVATIONS

Vous faites partie d'une Délégation constituée de kedgers et d'étudiants de classes préparatoires. En conséquence, vous serez contactés par vos homologues kedgers pour effectuer un petit travail de recherche afin d'être prêt à débattre de la position de votre pays.

DÉBAT

Le Président invite tour à tour les orateurs à venir présenter la position de leur délégation (maximum, 2 minutes et 30 secondes). Lorsque la liste des orateurs est épuisée, le Président indique la clôture du débat et suspend la séance pour les négociations.

NÉGOCIATIONS

Des négociations constituent l'essence des travaux et dans la mesure du possible, les délégations doivent aboutir, après consultations, à deux projets de résolution contradictoires. Ces projets sont présentés brièvement par leurs auteurs (maximum, 2 minutes), puis des consultations ont lieu pour les harmoniser ou préparer des projets d'amendements. Le résultat de ces consultations est alors également présenté brièvement. Pour mener à bien une négociation, il faut connaître les règles de procédure. Au cours des discussions, il faut déterminer les points d'intérêts communs et faire des bilans réguliers. Plusieurs qualités sont nécessaires pour mener à bien les négociations (capacité d'analyse, créativité, empathie, objectivité...). Par ailleurs, les disputes, les préjugés ou les bavardages inutiles sont à éviter. Lorsque vous négociez dans une simulation onusienne :

- vous parlez au nom de votre pays et non pas en votre nom propre ;

- vous vous adressez à la Présidente ou au Président d'Assemblée et aux Délégués ;
 - vous vouvoyez tous les Délégués ;
 - vous utilisez un langage respectueux, sans aucune attaque personnelle envers un(e) autre Délégué(e).
 - vous n'avez qu'un objectif : faire consensus pour rassembler autour de votre projet le plus d'adhésion.
- L'étape suivante des travaux est le vote des projets.

EXEMPLE DE DISCOURS

“Honorables Délégués, Monsieur le Président, Je vous remercie tout d'abord de m'accorder la parole, La République française est fière d'être parmi vous aujourd'hui dans cette Assemblée pour traiter d'un sujet délicat sur lequel les Nations Unies et le peuple français travaillent activement.”

[Introduction du sujet et du positionnement du pays]

“La République française invite l'ensemble des États présents mais aussi les agences onusiennes et organisations non gouvernementales à travailler ensemble afin d'apporter des propositions solides à un problème qui nous touche tous. La France réitère son intérêt fondamental pour cette question et tient sa Délégation ici présente honorée et prête à travailler conjointement avec vous. Merci de votre attention, Monsieur le Président.”



LEXIQUE ONUSIEN

Président, Rapporteur, Secrétaire et Délégués : le Président dirige les Assemblées et veille au bon déroulement de celles-ci. Le Rapporteur transmet les messages entre les Délégués et entre les Délégués et le Président lors des Assemblées. Le Secrétaire assiste le Président.

Liste des orateurs : pour prendre la parole, il faut être inscrit sur la liste des orateurs. Une fois qu'un orateur a parlé, il peut s'inscrire à nouveau pour obtenir une nouvelle fois la parole.

Le temps alloué aux orateurs par intervention est déterminé par un vote ou à la discrétion du Président.

Motions, caucus : une motion est une proposition qui permet aux Délégués de demander à la Présidence de fixer un point de procédure. Un “caucus” est une suspension de session.

Commissions : une Commission est la réunion de Délégués débattant d'un thème.

Avant-projet de résolution : résultat des travaux de la Commission.

Projet de résolution : avant-projet validé par le bureau de la Présidence.

Résolution : projet de résolution voté à la majorité simple.

Vote de procédure et vote de résolution : pour voter, le Président déclare que la procédure de vote est en cours. Le vote peut être fait à main levée ou par appel nominal.

Le decorum : le maintien du silence durant la session est essentiel. Le Président peut rappeler à l'ordre et émettre des avertissements.

Source : note du cours de GEP 304 “La politique : l'art de la négociation”, professeur Pierre Binette, Département d'histoire et de sciences politiques, Université de Sherbrooke.