

# LES NEGOCIATIONS CLIMATIQUES

---

Un atelier présenté par le Service civil international (SCI)

**Le SCI a développé un outil pédagogique « négociations climatiques. Cet outil vise à attirer l'attention sur l'empreinte écologique et sur le fait qu'elle doit être réduite. Comment ? Par qui ? Il faut négocier... Ce jeu de rôle permet aux participant-e-s de prendre conscience des enjeux de la crise climatique et de développer leurs capacités d'argumentation et de négociation.**

**Durée :** 1h30 minimum

Animateur : réseau de bénévoles.

**Public :** classes (surtout des profs de sciences sociales, géographie, histoire, en 5et 6e secondaire), maisons de jeunes... tout groupe intéressée par les relation Nord-Sud. Le SCI fait aussi des formations vers des personnes relais : enseignants, animateurs, centre pour demandeurs d'asiles... tout qui est en contact avec public multiculturel.

**La philosophie du SCI tient en 3 étapes :** Informer (tête), conscientiser (cœur), mobiliser (passage à l'action). Le SCI organise des groupes d'actions composés de volontaires, qui mettent en place des activités concrètes de mobilisation. On crée des outils de sensibilisation, l'idée étant que les personnes s'inscrivent dans un projet pédagogique.

**Objectif du jeu :** l'animation s'appuie sur un outil qui s'appelle « les négociations climatiques ». L'objectif est de sensibiliser et informer sur les grands enjeux de la question climatique, d'où est ce qu'on vient, les grandes causes du réchauffement, l'inscrire aussi dans une optique plus globale d'inégalité Nord-Sud. Argumenter et prendre position par rapport à une problème et formuler des pistes d'action.

## Déroulement du jeu:

Jeu des chaises classique ([voir fonctionnement ici](#)), où on est invité à visualiser la répartition mondiale des richesses en lien avec la population. Le nombre de personnes représente la répartition de la population (par continent). Le nombre de chaise représente la richesse (le PIB de chaque continent). On voit par exemple qu'il y a 3 africains pour une seule chaise, mais que par contre il y a trop de chaises pour les américains. Ensuite on fait la même chose avec l'empreinte écologique mondiale, symbolisée par des feuilles.

Etape suivante : on donne des fiches « acteurs » dans le cadre des négociations climatiques, avec des situations de bases, des arguments lors des négociations et des objectifs à atteindre (liés à la situation réelle).

Ensuite, les participants se mettent en cercle et en scène, « je suis ministre du Sénégal, je constate que... voici ma proposition ... et j'adresse ma proposition à... ». Ils essaient de se mettre d'accord. Ils restent dans leur rôle. Lorsque les accords sont passés, ils ratifient une déclaration gouvernementale. Ensuite, débriefing d'une demi-heure. On sort de son rôle (changement de disposition dans la salle). On commence par les ressentis. Puis on analyse comment s'est passé la négociation, les freins et les leviers, si on est satisfait des accords et si on pense que c'est suffisant. Les participants réfléchissent aussi aux grandes causes des inégalités nord-sud. Après, possibilité de faire un « accord de classe », qui est ce que la classe peut faire à son niveau.

Le jeu peut être complété par d'autres outils:

- Pour introduire le sujet: utilisation du photolangage de Frères des Hommes "Environnement et Inégalités Nord-Sud" et du Carnet de voyage d'Entraide & fraternité.
- le "Repas insolent". La pression de la nourriture qui constituera le (vrai) repas en fin d'animation rend les jeunes plus impliqués (répartir la nourriture en fonction de la répartition de l'alimentation au niveau mondial), plus revendicatifs dans la négociation!
- SCI distribue aussi une brochure "Impliquons-nous" avec pistes pour s'engager bénévolement, consommer autrement, prendre soin de la planète, trouver des infos, biblio

- "L'arbre à problème": lister sous forme d'une sorte de mind-mapping les causes et conséquences du changement climatique > transformer cet arbre en "arbre à objectifs": causes positives et conséquences positives d'un climat stabilisé. Puis décider sur quels aspects on va travailler (dans notre assoc, notre école...). C'est une façon de se donner des objectifs, de ramener un sujet global à des préoccupations personnelles, locales.
- Spectrogramme" ou "Débat mouvant": élèves se déplacent dans l'espace selon 2 axes: efficace <-> pas efficace, je le ferais <-> je ne le ferais pas

L'animation n'est pas suffisante en elle-même: le SCI souligne l'importance du rôle du prof, en amont et en aval

**Réaction des participants à l'atelier : « Si j'utilisais cet outil dans le cadre de mon travail, je voudrais/devrais... »**

- Donner d'autres pistes, car tout n'est pas dans le jeu des chaises: rapport CO<sub>2</sub> par personne, la fuite de carbone, la délocalisation des entreprises...
- Les groupes qui représentent les pays sont dans le jeu tout le temps, alors que les lobbies ont moins de place et sont moins présents lors des ratifications, et donc sont moins investis dans le jeu. Piste: donner un droit de parole permanent au lobby des énergies fossiles.
- Poursuivre dans la logique du jeu de chaises, qui est une visualisation des inégalités, en montrant qu'on n'a pas la même puissance de négociation : x délégués pour l'Europe, x pour l'Afrique, x pour les environnementalistes, x pour les pétroliers...
- Une feuille d'arbre pour symboliser l'empreinte écologique ? Ce pourrait être un arbre coupé, ou autre chose de moins positif
- Revoir aussi le contenu de certaines fiches, notamment sur le rôle très positif de l'Europe
- Faire le lien entre nos manières d'être avec les autres, et celui au sein des négociations. Plus de dose de « savoir être » dans le débriefing.
- Faire une version courte et une version longue
- Y ajouter un dossier pédagogique pour pouvoir aller plus loin
- Faire les négociations en 2 rounds: 2e round après un moment de négociations bilatérales, ou encore après un temps pour s'informer pour mieux négocier et faire aboutir les négociations.
- Avoir les consignes par écrit.
- Si groupe plus nombreux, ajout d'un groupe de négociateurs supplémentaire = le Sommet des Peuples, qui représente les citoyens qui font pression sur les négociateurs politiques. Permet de sentir que la population est prête à changer