

# Les Marais



**PREPARE PAR:** Centre Bruxellois d'Action Interculturelle

## TAGS (3 étapes)

Cette activité se concentre-t-elle sur l'une des 3 étapes de la méthode ou aborde-t-elle un défi transversal auquel les animateurs peuvent être confrontés ??	Étape de la méthode	YES	Décentration	Découverte du cadre de référence	Négociation	
	Défis abordés					

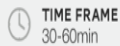
## Description

*Veillez expliquer dans un court paragraphe (en utilisant des phrases complètes grammaticalement correctes) en quoi consiste votre activité, pourquoi vous l'avez créée ?*

Cette activité est une introduction à la troisième étape de l'approche Cohen- Emerique : la négociation. Les objectifs de ce jeu de rôle sont :

- De pratiquer la négociation interculturelle.
- Analyser les différentes composantes d'une négociation interculturelle ainsi que les facteurs de succès et d'échec.

## Infos rapides



TIME FRAME  
30-60min



GROUP SIZE  
2-10



FACILITATION LVL  
Beginner



COMFORT ZONE  
Safe



MATERIALS  
Pen and paper  
or a  
computer/mobile  
device.

120 minutes minimum	10-15	Avancé	Difficile	Description des rôles Une salle assez grande videocamera
---------------------	-------	--------	-----------	--

## Préparations

- Copie des instructions pour les deux groupes
- Rassemblez du matériel pour vous déguiser si le groupe le souhaite
- Assurez-vous de disposer d'une salle suffisamment grande ou de deux salles pour séparer les deux groupes pendant la préparation.

## Instructions étape par étape

*Veillez donner des instructions étape par étape de votre activité, y compris le débriefing. Soyez direct, adressez-vous directement au lecteur en tant qu'animateur : par exemple, demandez à vos participants de se mettre en cercle...*

### Étape 1

Répartissez les participants en trois groupes : habitants d'un quartier riche (la Hêtraie), habitants d'un quartier pauvre (le Marais) et observateurs. Remettez à chaque groupe la fiche d'instructions correspondante (voir ci-dessous) et veillez à ce qu'ils ne lisent pas les fiches d'instructions des deux autres groupes.

### Étape 2

Donnez aux deux groupes 20 minutes pour discuter de leurs objectifs, définir leurs rôles et élaborer une stratégie de négociation avec l'autre groupe. Ils doivent décider de leurs arguments clés et de la manière dont ils communiqueront avec l'autre groupe.

### Étape 3

Après la préparation, les deux groupes se rencontrent et disposent d'environ 30 minutes pour négocier. Les scènes peuvent être filmées pour être analysées lors du débriefing. Après une première phase de négociation, les deux groupes peuvent se séparer à nouveau pour ajuster leur stratégie. Les observateurs prennent note des stratégies déployées sur la base d'une grille qui leur a été distribuée.

### Étape 4

Débriefing : le formateur donne la parole aux observateurs puis aux autres participants pour analyser les stratégies et les résultats obtenus. Cette analyse peut être étayée par l'observation de séquences filmées du jeu. L'atelier se termine par un apport théorique sur la négociation interculturelle.

## Conseils pour l'animateur

Le but de ce jeu est de révéler les éléments que nous transportons avec nous et qui constituent des obstacles à une véritable négociation. Parmi les obstacles qui apparaissent régulièrement au cours de ce jeu, on peut citer :

- Les personnages choisis par les participants sont souvent très caricaturaux et les stratégies développées sont stéréotypées, ce qui rend la négociation impossible pour les groupes.
- Les acteurs se présentent rarement par leur nom mais par leur profession ou leur statut social, ce qui est particulièrement caractéristique d'une culture moderne.
- Les groupes "aisés" expriment souvent un désir bienveillant d'apporter une aide charitable aux autres. Cette aide est considérée comme la meilleure, et l'avis des personnes concernées est rarement sollicité.
- Les personnes représentant les quartiers les plus défavorisés refusent cette aide par fierté, elles ne veulent pas être l'objet de la charité, fermant ainsi leurs oreilles aux offres d'aide.
- La surprise mutuelle face aux remarques inattendues détruit complètement les stratégies prévues.
- Les domaines sensibles mis en avant (concernant la religion, le statut de la femme, l'éducation des enfants, ...) ont très vite provoqué l'agressivité des débats.
- Le formateur doit insister sur l'importance d'entrer dans le rôle des participants. Ce jeu ne fonctionne bien que si les participants sont pleinement impliqués dans leur rôle.

## Intructions

### INSTRUCTIONS AUX HABITANTS DU MARAIS

Vous habitez le quartier du Marais, près du centre de la ville. Le Marais est un ancien quartier qui garde encore des vieilles traces de son ancienne splendeur: tel hôtel de maître, un vieux convent et quelques maisons centenaires. Malheureusement, ses anciens habitants l'ont peu à peu déserté. En particulier à partir de la généralisation de la voiture particulière dans les classes moyennes, celles-ci ont préféré aller s'installer loin des fumées de la ville, dans les hauteurs aérées et vertes.

Des nouveaux habitants sont venus récupérer des maisons menaçant ruine Ils étaient originaires du pourtour de la Méditerranée, musulmans dans leur très grande majorité. Les patrons miniers étaient allés les chercher dans les années 50 et 60 lorsqu'ils manquaient de main-d'oeuvre. Après ils ont connu les grands travaux, le bâtiment. Ils ont payé un lourd tribut d'accidents, de maladies professionnelles (silicose, colonne vertébrale,...) que les indemnités reçues ne sauront jamais compenser.

Ejectés de la grande production, ils se sont reconvertis dans le petit commerce et dans la restauration de leur propre maison. Les femmes ont travaillé et les enfants ont prêté main forte. Petit à petit, le quartier a repris vie. Depuis la pompe à essence jusqu'à la pharmacie, une petite ville dans la ville s'est développée dans laquelle ses habitants se sentent chez eux.

Pas tout à fait. Les jeunes sont un sujet d'inquiétude. Ils font des bêtises, c'est de leur âge, mais ils exagèrent. Il y a des groupes qui demandent des expulsions. Mais où iraient-ils? Les familles commencent à prendre peur après "les événements". Ce pays sera-t-il vraiment un jour le nôtre?

C'est vrai que les jeunes ne craignent plus Dieu. Ils se dissipent dans des moeurs qui n'ont plus rien à voir avec la décence. Que vont-ils devenir s'ils quittent le droit chemin, les commandements du croyant?

Le Comité de quartier, en discussion avec les plus anciens et les commerçants, à eu

deux idées: transformer l'église qui est pratiquement déserte en mosquée, une grande et belle mosquée où l'école coranique pourra diffuser la parole de Dieu aux enfants et aux jeunes, seule garantie d'un avenir heureux.

En outre, les commerçants ont insisté sur un monument sobre, une dalle avec les noms gravés des Marocains morts à la guerre pour la Libération de la Belgique. Ils sont plus de 2.000. Peut-être conviendrait-il d'ajouter les morts en accident de travail? On hésite... Comme cela notre présence comme citoyens de ce pays semblerait plus normale et on oublierait les bêtises des jeunes.

Or justement l'\_visite des gens riches et influents d'un quartier du haut de la ville est annoncée. Il semble qu'ils veulent aider, mais on s'en méfie: où a-t-on vu des gens riches doriner quelque chose pour rien? Que cherchent-ils chez nous? Et leurs filles et leurs garçons risquent de dévergondner encore plus les nôtres... On sait comment ils sont Mais peut-être qu'il y a chez eux de bons croyants.

Après 20 minutes de réflexion entre vous, vous aurez 30 minutes pour discuter avec eux. Et qu'ils voient comment vous savez accueillir les visiteurs.

Bonne chance pour vos projets!

## INSTRUCTIONS AUX HABITANTS DE L'HETRAIE

Vous êtes les heureux habitants de l'Hêtraie, quartier résidentiel de la proche banlieue de votre ville, l'une des grandes agglomérations du pays.

Votre quartier, situé sur les hauteurs, domine la vieille ville, 3 ou 4 km en contre-bas. Il est formé de pavillons et des villas entourés de pelouses, encastrés dans des écrins de verdure, datant de l'entre-deux guerres mais agrandis et renouvelés jusqu'à nos jours.

Vous ne vous considérez pas vraiment riches, car vous vivez de votre travail dans des professions libérales ou comme cadres d'entreprises. Vous comptez parmi vos concitoyens des entrepreneurs dynamiques, des retraités aisés et l'un ou l'autre homme politique au destin national. Vous faites des bons mots humoristiques lorsqu'il paraît à la TV mais vous êtes bien contents de pouvoir utiliser son influence à la commune et à la Région lorsqu'il y a des questions d'équipement collectif à résoudre.

Car vous êtes fiers de votre quartier: voirie propre et bien éclairée, l'école Freinet d'avant-garde, le bâtiment omnisports entouré de courts de tennis, la petite maison de la culture avec sa bibliothèque... réalisé sans peine: l'asbl "L'Hêtraie", formée dans les années ayant suivi la Libération, réunit un comité d'habitants qui veille jalousement sur ces équipements en combinant adroitement des contributions privées et des aides publiques, des volontaires et des chômeurs mis au travail. Vous faites partie de ce comité d'habitants, centre névralgique de votre quartier.

Malheureusement, il y a dans votre ville des quartiers bien moins fortunés que le vôtre. Le quartier du Marais est justement l'un de ceux-là. Il vient de faire parler de lui dans la presse puisque des jeunes de ce quartier ont attaqué à coups de pavés les locaux d'un club nocturne proche, lieu de rendez-vous d'une jeunesse dorée extérieure au quartier, tapageuse et ostentatoire.

Il vous est arrivé de traverser ce quartier. Vous connaissez les maisons vétustes, les rues sans éclairage, les pavés disjoints, sans un arbre, avec des enfants jouant entre les voitures du square, devenu parking. Vous avez entrevu les cafés remplis d'hommes mftrs et des groupes de jeunes déambuler, désœuvrés, sans but précis, l'air vaguement menaçant. Grisaille, pauvreté, tristesse, sous-équipement et abandon. Voilà les idées et les sentiments qui vous sont venus en tête en associant les articles des journaux avec vos impressions directes.

Alors vous vous êtes dit que forts de vos appuis politiques à la Commune et à la Région, mais aussi de votre caisse d'investissements et de solidarité, vous êtes en mesure de venir en aide au quartier du Marais. Vos sentiments sont heurtés et vous savez aussi que, à terme, votre bonheur de vivre sera atteint par l'injustice et les exclusions porteuses de violence.

Le Marais a besoin de beaucoup de choses. Vous vous étonnez que ses habitants ne font rien pour les avoir. Vous sentez le poids du fatalisme et le laisser aller.

Vous décidez donc d'envoyer là-bas une délégation s'entretenir avec le comité de quartier constitué après "les événements". Ils ont certainement besoin de répertorier les plus grandes carences et faire un ordre de priorité des équipements sociaux et urbanistiques indispensables.

Vous avez vingt minutes pour réfléchir à vos propositions d'assistance avant la visite au comité de quartier. Une fois là-bas, ils attendront de vous que vous les aidiez à construire un projet d'importance qui change la face du quartier. Vous êtes prêts à seconder ce projet en utilisant vos propres ressources et en mobilisant l'administration. Vous avez les moyens financiers et les matériaux offerts par des mécènes généreux.

Ayez à présent à l'esprit que lors de la rencontre vous serez jugé en fonction de vos aptitudes à les aider:

- 1) à reclasser les priorités qui répondent à leurs besoins;
- 2) à utiliser les matériaux que vous avez récolté soigneusement pour eux;
- 3) à faire des suggestions constructives et à fournir une aide technique sur le projet choisi.

**- Pour les observateurs :**

### **CRITÈRES D'IDENTIFICATION DES FACTEURS DE RÉUSSITE DES NÉGOCIATIONS**

Directives d'analyse :

1. Image complète de la situation.
2. Éléments clés : Ce qui est à l'origine de la situation problématique, c'est-à-dire ce qui est en jeu. Identifier clairement ce qui est important pour les interlocuteurs.
3. Quels sont les facteurs qui ont permis à la négociation de réussir ?

- Qui sont les acteurs, quelle est leur position ?
- Attitudes des deux groupes d'interlocuteurs au début et pendant la négociation.
- Contexte : lieu, accueil
- Timing, préparation avant le débat proprement dit.
- Stratégies développées :

- o intérêt pour l'autre (empathie : utilisation des termes de l'autre) ;
- o clarification (pas de preuves) ;
- o gestion du temps ;
- o résultat gagnant/gagnant ;
- o flexibilité : changer les objectifs en fonction de ceux des autres ;
- o la répétition ;
- o langage technique,
- o ...

### **RESSOURCES (QUI A INVENTÉ CETTE ACTIVITÉ OU QUI L'A INSPIRÉE ?)**

*Si vous l'avez inventé, veuillez écrire le nom de votre collègue et de votre institution comme vous souhaitez qu'il soit référencé.*

*Si vous avez utilisé les idées/activités d'autres personnes, veuillez indiquer la référence complète aussi concrètement que possible*

-Adaptation de Marc André à partir de Margalit Cohen - Emericque, Majoria et Minoria, adaptation de la simulation Majoria-Minoria dans : Kohls R ; Knight J, Developing intercultural awareness : a cross-cultural training handbook, Yarmouth, Me., USA : Intercultural Press 1994