

### 1. Réunissez les compétences clés

L'équipe organisatrice du MUN réunit des compétences complémentaires. Il vous faudra donc idéalement vous entourer de personnes motivées possédant des compétences dans les domaines suivants :  
Communication - Géopolitique - Négociation

### 2. Choisissez un thème de négociation

Les 17 Objectifs de développement durable (ODD) offrent un large éventail de thèmes de négociation. Une fois le thème choisi, rassemblez une base de documents pour guider les recherches des participants. Les sites institutionnels et lettres d'information, comme par exemple celles d'UNRIC, vous aideront à définir la problématique et les enjeux du thème choisi, et à ne rien manquer de son actualité.

### 3. Etablissez un planning

Une simulation MUN se décompose en 2 phases :

- La préparation (4 à 5 séances de 1h30 à 2h) ;
- La journée de simulation proprement dite.

### 4. Fixez les règles

Les séances de préparation peuvent être programmées sur 4 à 5 semaines, à raison d'une séance par semaine. A l'issue de la dernière séance de préparation, il est souhaitable de laisser 15 jours aux élèves/étudiants pour finaliser leurs recherches et la rédaction de leurs discours.

La 1<sup>ère</sup> séance de préparation répond à plusieurs objectifs :

- Décrire dans les grandes lignes le déroulement d'une journée de simulation
- Présenter les institutions onusiennes, en particulier l'Assemblée générale
- Présenter le thème de la négociation, ses enjeux, sa problématique
- Attribuer aux délégations le pays qu'elles représenteront. Pour cela, il est recommandé d'organiser un tirage au sort des pays d'après une liste que vous aurez préalablement établie au regard du thème choisi. A l'issue du tirage au sort, chaque délégation aura pour mission d'établir une fiche d'identité du pays représenté.

### 5. Approfondissez la présentation du thème de la négociation

La 2<sup>ème</sup> séance de préparation permet d'approfondir les connaissances sur le thème de la négociation. Elle peut être menée avec des enseignants ou avec des professionnels travaillant sur le thème. Par exemple, si vous avez choisi le thème de l'éducation, n'hésitez pas à solliciter des représentants d'organismes comme l'UNESCO ou l'OCDE.

### 6. Travaillez la rédaction et l'interprétation du discours

Lors de la journée de simulation, les délégations réaliseront un discours exposant la position du pays qu'elles représentent, ses besoins et ses apports dans la négociation, en un temps que vous aurez déterminé (en

général, 2 minutes 30 à 3 minutes). La 3ème séance sera l'occasion de préparer la rédaction du discours qui comportera 5 points essentiels :

- 1/ Les remerciements pour la possibilité de s'exprimer
- 2/ L'implication du pays représenté dans le thème de la négociation
- 3/ La situation politique, sociale, économique actuelle du pays représenté
- 4/ Son positionnement sur le thème traité
- 5/ L'esprit d'une possible résolution : propositions et solutions potentielles.

Dans un second temps, il sera utile de donner quelques conseils sur l'interprétation du discours : regard, voix, posture, rythme, etc.

## 7. Enseignez l'art de la négociation

Organiser une négociation coopérative, prendre en compte les intérêts de chacun, adopter une approche « gagnant-gagnant », etc., tout cela demande une argumentation de qualité et un comportement répondant à des normes et à des règles telles que la bonne foi, la flexibilité, ou encore la réciprocité des concessions. Il est bon de rappeler ces règles avant la journée de négociation, afin d'éviter tout conflit insoluble qui mènerait à l'échec de la négociation.

## 8. Réalisez une relecture des discours

Il est souhaitable d'encourager les délégations à parfaire la qualité de leur discours à travers quelques conseils tels que :

- Ne soyez pas trop « généralistes » dans vos propos, n'oubliez pas que vous parlez au nom d'un pays, dont vous représentez les intérêts et défendez la position ;
- Pensez à formuler des besoins, ainsi que des propositions de solutions, qui seront autant de points à discuter lors des négociations ;
- Pensez à adapter vos salutations aux personnes présentes : Monsieur le Président, Madame la Vice-Présidente, Madame la représentante du Secrétaire général.

## 9. Organisez la journée de simulation sans omettre aucun détail

La journée de simulation consiste à reproduire le fonctionnement d'un débat au sein des institutions des Nations Unies. Le décor, les costumes, la scénarisation de la journée vous aideront à créer un climat propice à la négociation : drapeaux, chevalets, costumes formels, discours officiels, ...etc., sont autant d'éléments indispensables à la réussite de l'exercice.

## 10. Récompensez les délégations

La réussite d'un exercice MUN est d'abord collective : les délégations sont parvenues, par leur implication, leur créativité, leur talent, à produire des solutions pour un meilleur avenir, et rédiger ensemble un projet de résolution adopté à l'unanimité ! Il est donc temps de les féliciter et leur remettre une attestation de participation ou un diplôme pour en attester. Les meilleures délégations, qui se seront démarquées par la qualité de leur discours, leur aptitude à négocier, ou leur capacité à intégrer les valeurs des Nations Unies, pourront également se voir remettre une distinction symbolique, comme celle de la meilleure délégation, des meilleurs orateurs, ou du meilleur esprit de négociation.