



PHASE 2. Négociation – 46 min

Consigne par le président (1 min)
« Vous connaissez la situation et les contraintes du bassin du Pia. Comment pouvez-vous répondre aux enjeux ? »

Étape 1. Temps de préparation de l'argumentation (15 min – 1 individuel)
Chaque établissement sort du cercle de parole pour préparer les arguments qu'ils énonceront ensuite afin de convaincre les autres acteurs. C'est à ce moment que l'argumentaire sert davantage afin de donner les bons arguments lors du temps de parole.
Documents utilisés : argumentaire, carte acteur, tableau de synthèse

Étape 2. Tour de table avec argumentation (30 min – 333 en groupe – 4 min/1 acteur)
Tour de table pour défendre le point de vue de chaque acteur. 30 min – en groupe
Présentation des argumentaires (4 min/acteur)

PHASE 3. Négociation, deuxième temps – 46 min

Consigne par le président (1 min)
« Maintenant que vous avez exposé vos arguments, il est temps de vous concerter pour trouver des solutions afin de préserver les ressources en eau de notre bassin. »

Étape 1. « Speed-négo » (35 min – 333 en groupe d'acteurs – 7 tours de 5 min)
Après avoir entendu les arguments des autres acteurs, ceux-ci vont se concerter deux par deux toutes les cinq minutes. Ainsi un acteur doit en voir cinq autres, les services de l'État assistent à la négociation en se répartissant dans chaque groupe bilatéral et s'assurent du respect des objectifs. Ils établissent en même temps, un compte des gouttes d'eau.

Exemple :

Tour 1 :
– 1^{er} sous-groupe : fédération de pêche et élu rive gauche – une personne des services de l'État ;
– 2^e sous-groupe : élu rive droite et agriculture – une personne des services de l'État ;
– 3^e sous-groupe : papeterie et élu d'Édulpolis – une personne des services de l'État ;

Étape 2. Bilan individuel (10 min – 1 individuel)

Après avoir négocié avec les différents acteurs, chaque acteur se concentre au sein de son équipe afin de voir les éventuelles possibilités : réaliser une action pour moins consommer, faire pression sur un acteur en particulier, etc.
Document utilisé : tableau de synthèse pour chaque acteur (action(s) proposée(s) et argument(s) associé(s)) ; compétence travaillée)

PHASE 4. Bilan des négociations – 30 min à 35 min. En groupe

Étape 1. Présentation des négociations (25 min – 333 en groupe – 3-4 min/1 acteur)

Les prises de décisions de chaque acteur seront énoncées par chacun dans le cercle de parole. L'objectif est de mettre ses décisions sur papier. Le dernier acteur à parler est les services de l'État. Il juge si les décisions finalement prises répondent aux enjeux énoncés (notamment le nombre de gouttes à ne pas dépasser).

Tour de table : présentation des négociations 25 min

Étape 2. Bilan de la CLE par le président (5 min) *

Les décisions prises par l'ensemble des acteurs sont synthétisées par la ou le président de la CLE, si celles-ci ne respectent pas les enjeux, une négociation finale de cinq minutes pourra éventuellement être réalisée sinon les services de l'État devront prendre une décision finale pour tous.
Document : un faux arrêté pour signifier l'accord trouvé lors de la CLE (pour l'après-midi)

Durée totale du jeu : environ 2h-45

