

3.1. Négocier et bâtir la paix

Activité
Histoire de Guerre

- 3^{ème} de Collège -

Jeu de rôle sur la construction de la paix en 1918

Présentation

L'activité consiste à placer les élèves en position de négociateurs de paix, dans le contexte historique de la fin de la Grande guerre. A partir de la comparaison des modes de règlements de la première et de la seconde guerre mondiale, présentée dans la fiche « Pages d'Histoire » du thème, il s'agit pour les élèves de s'identifier à une des parties du conflit afin de négocier les conditions de la paix, de faire en sorte qu'elle soit juste et durable et qu'elle n'engendre pas de ressentiments des vaincus à l'égard des vainqueurs.

Objectifs :

- ◆ Faire découvrir les divers enjeux des protagonistes à la fin de la guerre.
- ◆ Conduire une procédure de négociation des termes de la paix par une mise en situation et une identification.
- ◆ Faire réfléchir sur les difficultés et les raisons de ces difficultés de construire une paix durable.

Indications pratiques

Durée estimée de l'activité : une séance de 2 heures

Nombre de participants : l'enseignant et sa classe

Lieu : salle de classe

Matériel nécessaire :

- ◆ Agencement de la salle en îlots pour chaque délégation et une rangée de table pour les observateurs. Eventuellement petite décoration : drapeaux des nations représentées.
- ◆ Outils de recherche documentaire à la disposition des élèves (encyclopédie, manuels d'Histoire, Internet)
- ◆ Fiches personnages imprimées et photocopiées pour chaque élève ou groupe d'élèves.



Consignes

Déroulement

1. Phase de préparation

- ◆ Répartir les participants en 5 groupes : 4 pays (France, Allemagne, Royaume-Uni, Etats-Unis – la Russie est écarté en raison de la paix séparée de Brest-Litovsk signée en 1917) et un groupe d'observateurs chargés de veiller au bon déroulement des négociations.
- ◆ Distribuer les feuilles de rôle à chaque groupe.
- ◆ Lecture, discussion au sein du groupe, recherche documentaire pour compléter les éléments manquants. On peut ensuite afficher au tableau la Fiche Enseignant pour que les différentes délégations comparent les caractéristiques de chacun (ce qui peut permettre d'argumenter).
- ◆ Elaboration d'une stratégie de négociation (les points sur lesquels on peut transiger, les exigences sur lesquelles on ne peut transiger).
- ◆ Théâtralisation et mise en scène des interventions pour chaque groupe.
- ◆ Préparation d'une feuille récapitulant les exigences qui sera donnée au groupe des observateurs.

2. Phase de négociations

- ◆ Dans un premier temps, exposer pays par pays les exigences de guerre puis discuter point par point, surtout sur les exigences litigieuses et controversées.
- ◆ Si les négociations ne satisfont pas l'ensemble des parties, conclure qu'il n'est pas possible de s'accorder.
- ◆ Le groupe des observateurs ne doit pas intervenir mais noter les attitudes de chaque délégation (un observateur peut se charger d'observer une délégation nationale), les modes d'échanges et l'écart entre la procédure de négociation qu'ils ont précédemment élaboré et ce qu'ils peuvent observer en réalité.

3. Discussion collective

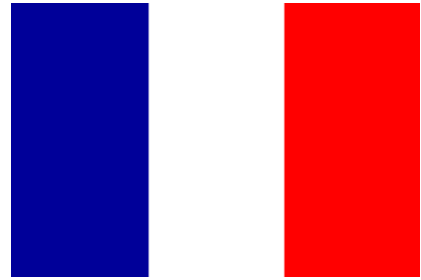
- ◆ Une fois les négociations abouties, le groupe des observateurs fait part de ses observations et donne son avis sur la manière dont les négociations se sont déroulées.
- ◆ Discussion collective sur les difficultés ressenties par chaque groupe pour faire entendre leurs voix. Lister les émotions ressenties aux différentes étapes des négociations.
- ◆ Imaginer collectivement ce qu'il aurait fallu faire pour aboutir à des négociations plus justes et qui satisfassent tout le monde.
- ◆ Revenir sur l'exemple historique et les négociations de 1918 et expliquer les raisons pour lesquelles la Conférence de la paix a échoué et a conduit à la Seconde guerre mondiale.

Remarque : l'enseignant ne doit pas intervenir dans la phase de négociations et doit volontairement laisser les différentes délégations organiser par elles-mêmes le déroulement des négociations, notamment leur temps de parole. L'enseignant peut néanmoins accorder une durée limitée à cette phase et signifier l'écoulement du temps aux participants.



Fiche de personnage : délégation de la FRANCE

- ◆ Durée d'engagement dans le conflit :
- ◆ Nombre de morts :
- ◆ Nombre de blessés :
- ◆ Le territoire a-t-il directement été affecté par le conflit ? Si oui, quelle part et quels dommages ?
- ◆ Vainqueur militaire ou vaincu ?
- ◆ Pays alliés de son camp pendant les négociations de paix :



Raisons de l'entrée en guerre en 1914 :

- ◆ Récupérer l'Alsace et la Lorraine
- ◆ Honorer le traité d'amitié franco-russe et de la Triple Entente car les Russes sont entrés en guerre pour défendre les Slaves de Serbie
- ◆ Mettre fin à la menace militaire et à l'arrogance des Allemands

Exigences pendant les négociations :

- ◆ Récupérer les territoires occupés et l'Alsace et la Lorraine sous quinze jours.
- ◆ Annexer le bassin de la Ruhr (la rive gauche du Rhin) et toutes les industries du charbon et de l'acier qui s'y trouvent, ainsi que 3 villes majeures : Coblenche, Cologne et Mayence sous 30 jours.
- ◆ Empêcher que l'Allemagne ne redevienne un jour la puissance militaire qu'elle était (mobilisation des soldats, industries de la guerre, ressources naturelles, crédits d'Etat...). En conséquence, exiger la livraison de milliers de canons et d'armement divers, d'avions, des sous-marins et de la flotte de guerre allemande.

Position par rapport aux autres délégations :

- ◆ **Royaume-Uni** : allié de la première heure (Entente Cordiale entre France et Royaume-Uni signée en 1904) mais ils ont eu moins de mérite car la mobilisation était moindre, qu'ils se sont moins investis que les Français et qu'ils ont moins souffert puisque leur territoire n'a pas été envahi ni directement menacé.
- ◆ **Etats-Unis** : allié providentiel qui a permis de donner une orientation favorable à la guerre et a mené jusqu'à la victoire. Ils ont accepté de se soumettre à l'autorité du commandement unique mené par le généralissime Foch. Le président Wilson a cependant tardé à mener son pays en guerre et a longtemps tenté des négociations de paix, contrairement à la position française. Les Etats-Unis ont déjà gagné beaucoup d'argent, de marchés commerciaux et d'influence grâce à cette guerre.
- ◆ **Allemagne** : l'ennemi barbare qu'il faut maintenir hors d'état de nuire pour toujours. Ils faut leur faire payer leur défaite qui nous a coûté si cher et surtout empêcher qu'ils ne puissent un jour redevenir la puissance militaire qu'ils étaient.

Caractéristiques du comportement de la délégation

Arrogance – volonté d'humilier l'adversaire vaincu – désir de vengeance après les 4 années de guerre – sentiment de mériter la victoire – sentiment d'avoir payé un des plus lourds tribus – sentiment de mériter des compensations et des exigences plus importantes que les autres alliés – refus de la négociation avec l'Allemagne qui est considérée comme un butin de guerre à se partager entre les autres pays vainqueurs avec une part plus grande pour la France – ne pas écouter la délégation allemande et essayer de l'écartier des négociations – sentiment de tenir les promesses faites à la population française que l'Allemagne paierait pour la guerre – l'Allemagne est considérée comme la seule responsable de la guerre – sentiment de représenter légitimement la France en tant que militaires ayant obtenu la défaite de l'ennemi par les armes.

Fiche de personnage : délégation de l'ALLEMAGNE

- ◆ Durée d'engagement dans le conflit :
- ◆ Nombre de morts :
- ◆ Nombre de blessés :
- ◆ Le territoire a-t-il directement été affecté par le conflit ? Si oui, quelle part et quels dommages ?

- ◆ Vainqueur militaire ou vaincu ?
- ◆ Pays alliés de son camp pendant les négociations de paix :



Raisons de l'entrée en guerre en 1914 :

- ◆ Au nom de la Triple Entente, engagement militaire aux côtés de l'Autriche-Hongrie qui déclare la guerre à la Serbie.
- ◆ Crainte d'un enfermement des Empires Centraux par la France et le Royaume-Uni à l'Ouest, et par la Russie à l'Est, tous trois liés par la Triple Entente.
- ◆ Recherche de débouchés territoriaux pour son expansion commerciale (accès à la mer via la Belgique, extension des zones d'influence sur les colonies françaises et anglaises en cas de victoire...).

Exigences pendant les négociations :

- ◆ Retourner aux frontières allemandes de 1914, qui incluaient l'Alsace et la Lorraine.
- ◆ Obtenir le droit de maintenir une armée et ses industries de guerre.
- ◆ Maintenir la présence allemande sur ses colonies.
- ◆ Que l'Allemagne seule ne soit pas considérée comme responsable et doive payer seule le lourd tribut de la guerre.

Position par rapport aux autres délégations :

- ◆ **Royaume-Uni** : la participation du Royaume-Uni à la guerre était vécue comme une trahison par l'Allemagne car l'empereur Guillaume II était le petit-fils de la reine Victoria. Les soldats de l'armée régulière anglaise et les milliers de volontaires ont renforcé les rangs de l'armée française sans que cet appui ne soit déterminant pour mener à la victoire. Ils eurent un rôle relativement modéré proportionnellement aux forces françaises engagées. En tant que vaincus, nous savons que nous devons leur rendre compte mais de façon moindre que les Français.
- ◆ **Etats-Unis** : si seulement ils n'étaient pas intervenus militairement avec leurs troupes et leurs armements modernes, nous aurions peut-être gagné la guerre ! Ils ont représenté l'appui décisif aux forces alliées mais leur engagement reste modéré. Ils ont fait fortune pendant cette guerre.
- ◆ **France** : Ils ont finalement gagné ! Ces ennemis de toujours ont eu leur revanche. Leur victoire militaire a du leur à la tête et sans doute vont-ils avoir des exigences démesurées mais nous ferons en sorte de négocier avec panache notre honneur et notre bravoure militaire.

Caractéristiques du comportement de la délégation

Sentiment que la victoire nous a échappé de peu – sentiment d'avoir bien combattu dans les règles de l'art en faisant preuve d'une supériorité numérique, technique et stratégique incontestable – sentiment que les soldats ont fait leur devoir – fierté des négociateurs allemands qui, bien que vaincus militairement s'attendent à négocier une paix juste et conforme aux engagements des deux camps – attitude courtoise, noble, fière (mais pas arrogante ni présomptueuse).

Fiche de personnage : délégation du ROYAUME-UNI

- ◆ Durée d'engagement dans le conflit :
- ◆ Nombre de morts :
- ◆ Nombre de blessés :
- ◆ Le territoire a-t-il directement été affecté par le conflit ? Si oui, quelle part et quels dommages ?

- ◆ Vainqueur militaire ou vaincu ?
- ◆ Pays alliés de son camp pendant les négociations de paix :



Raisons de l'entrée en guerre en 1914 :

- ◆ Au nom de la Triple Entente, engagement dans la guerre aux côtés de la France et de la Russie.
- ◆ Volonté de réduire les capacités militaires et l'hégémonie allemande sur la mer (flotte navale) et sur les marchés commerciaux (récupération des colonies).

Exigences pendant les négociations :

- ◆ Maintenir les accords de Sykes-Picot qui ont démembré l'ancien empire ottoman et partagé les différentes colonies allemandes.
- ◆ Empêcher l'Allemagne de redevenir la puissance commerciale et militaire qu'elle était devenue.

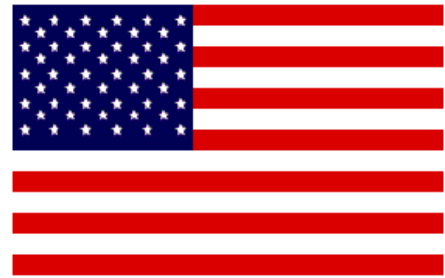
Position par rapport aux autres délégations :

- ◆ **Etats-Unis** : les rapports sont très amicaux et respectueux, par la longue tradition d'amitié anglo-saxonne.
- ◆ **France** : nous soupçonnons les Français de s'arroger toute la victoire et donc les gains les plus importants. Il faudra veiller à une juste répartition des dédommagements de guerre car nous avons aussi payé un lourd tribut pendant toute la durée de la guerre.
- ◆ **Allemagne** : Rendons-les incapables de redevenir une puissance concurrente sur les plans militaires mais aussi commerciaux et navals.

Caractéristiques du comportement de la délégation

Attitude ferme mais courtoise – volonté d'obtenir gain de cause – sentiment de mériter la victoire – sentiment d'avoir payé un des plus lourds tribus, y compris par ses colonies – sentiment de mériter des compensations et des exigences importantes en raison de l'engagement dès l'origine dans le conflit – refus de la négociation avec l'Allemagne qui est considérée comme un butin de guerre à se partager entre les autres pays vainqueurs – ne pas porter d'intérêt à ce que dit la délégation allemande et essayer de minimiser leur rôle dans les négociations – sentiment de tenir les promesses faites à la population anglaise et aux colonies que l'Allemagne paierait pour la guerre – l'Allemagne est considérée comme la seule responsable de la guerre.

Fiche de personnage : délégation des ETATS-UNIS



- ◆ Durée d'engagement dans le conflit :
- ◆ Nombre de morts :
- ◆ Nombre de blessés :
- ◆ Le territoire a-t-il directement été affecté par le conflit ? Si oui, quelle part et quels dommages ?

- ◆ Vainqueur militaire ou vaincu ?
- ◆ Pays alliés de son camp pendant les négociations de paix :

Raisons de l'entrée en guerre en 1917 :

- ◆ Eviter que l'Allemagne ne perturbe ses activités commerciales par la guerre sous-marine notamment qui a coulé de nombreux navires commerciaux et de passagers.
- ◆ Refus de risquer la victoire allemande qui aurait créé un territoire très vaste et puissant sur l'ancienne Europe, et donc un nouveau concurrent commercial hyper-puissant, grâce aux colonies que l'Allemagne aurait récupérées s'il avait vaincu la France et le Royaume-Uni.

Exigences pendant les négociations :

- ◆ Accorder aux vainqueurs leur dû, donc leur part aux Etats-Unis également.
- ◆ Pacifier le continent.
- ◆ Empêcher l'Allemagne de redevenir la puissance commerciale et militaire qu'elle était devenue.

Position par rapport aux autres délégations :

- ◆ **Royaume-Uni** : les rapports sont très amicaux et respectueux, par la longue tradition d'amitié anglo-saxonne.
- ◆ **France** : nous soupçonnons les Français de s'arroger toute la victoire et donc les gains les plus importants. Il faudra veiller à une juste répartition des dédommagements de guerre et nous allons défendre nos intérêts anglo-saxons avec notre allié privilégié, le Royaume-Uni.
- ◆ **Allemagne** : Rendons-les incapables de redevenir une puissance concurrente sur les plans militaires mais aussi commerciaux et navals.

Caractéristiques du comportement de la délégation

Attitude ferme – volonté d'obtenir gain de cause – sentiment de mériter la victoire plus que les autres car l'intervention militaire américaine a été décisive – favorable à une négociation avec l'Allemagne qui est considérée comme un adversaire militaire à respecter en tant que tel – veiller à maintenir un équilibre entre les zones d'influence en Europe pour garantir la stabilité commerciale du continent – sentiment de tenir les promesses faites à la population américaine que l'Allemagne paierait pour la guerre et que son caractère menaçant et barbare serait réduit à néant – l'Allemagne est considérée comme la seule responsable de la guerre.

Fiche de personnage : OBSERVATEURS

Les observateurs ont un rôle particulier dans cette activité.
Leur objectif est de garantir le maintien de la paix.

1. Phase de préparation

Réfléchissez à la manière dont devraient se dérouler les négociations pour qu'elles aboutissent à une paix durable :

Quelles sont les règles à instaurer pour que les différentes parties puissent s'exprimer pendant les négociations ?

- ◆
- ◆
- ◆
- ◆

Quelles sont les qualités nécessaires à une bonne négociation ?

- ◆
- ◆
- ◆
- ◆
- ◆

2. Phase de négociation

L'intérêt de l'activité consiste à constater la difficulté pour les délégations de négocier lorsque les intérêts sont très divergents et que toutes les parties n'ont pas la même légitimité (vainqueur ou vaincu, durée d'engagement dans le conflit...).

C'est pourquoi, le groupe des observateurs n'interviendra pas dans les négociations dans un premier temps, car c'est ce qui s'est passé en 1918 : ce sont les délégations nationales qui ont mené les négociations, sans qu'il n'y ait de modérateur ni de médiateur.

Le groupe des observateurs ne doit pas intervenir mais noter les points suivants :

- ◆ les attitudes de chaque délégation (un observateur peut se charger d'observer une délégation nationale),
- ◆ les modes d'échanges (ton, temps de parole, propos...)
- ◆ l'écart entre la procédure de négociation élaborée en phase 1 et ce qu'ils peuvent observer en réalité

Lors d'une négociation, un des éléments fondamentaux pour permettre une bonne négociation consiste à ne parler que des faits et pas des interprétations qu'on peut faire d'une certaine réalité. Il conviendra donc d'observer si les délégations s'expriment et argumentent à propos des faits avérés ou à propos de l'interprétation qu'ils en font, qui est souvent chargée d'affect et d'émotions et donc n'est pas raisonnée et empêche négociation sur des bases saines.

3. Discussion collective

- ◆ Une fois les négociations abouties, le groupe des observateurs prend la parole, fait part de ses observations et donne son avis sur la manière dont les négociations se sont déroulées.
- ◆ Participation à la discussion collective sur les difficultés ressenties par chaque groupe pour faire entendre leurs voix. Lister les émotions ressenties aux différentes étapes des négociations.
- ◆ A partir de la réflexion de la phase 1, le groupe imagine ensemble ce qu'il aurait fallu faire pour aboutir à des négociations plus justes et qui satisfassent tout le monde

Fiche Enseignant

	France	Allemagne	Empire britannique	Etats-Unis
Durée d'engagement dans le conflit	4 ans et 3,5 mois	4 ans et 3,5 mois	4 ans et 3,5 mois	1 an et 8 mois
Nombre de morts	1 357 800	2 037 700	908 371	126 000
Nombre de blessés	4 266 000	4 216 058	2 090 300	234 300
Le territoire a-t-il directement été affecté par le conflit ? Si oui, quelle part et quels dommages ?	Oui, un large quart nord-est était occupé, des villages pillés et détruits.	Non	Non	Non
Vainqueur militaire ou vaincu ?	Vainqueur	Vaincu	Vainqueur	Vainqueur
Pays alliés de son camp pendant les négociations de paix	Royaume-Uni, Etats-Unis	/	Etats-Unis, France	Royaume-Uni, France

Chiffres extraits de l'article sur la Première Guerre Mondiale sur www.wikipedia.org