BWS – 9e ÉDITION – 2026

GUIDE DU *POSITION PAPER*

BW·S
Brussels World Simulation

SOMMAIRE:

L'ESSENTIEL p2

OBJECTIF ET MÉTHODE.....p4

CONSIGNES DE RÉDACTION.....p5

CHECKLIST.....p6

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES COURS VALIDÉS PAR LA PARTICIPATION AU BWS.....p7

L'ESSENTIEL

La publication des *position papers* conclut la phase 3 du BWS (Stratégie de position, débat et coalitions). Dans cette phase, chaque rôle (hormis les rôles "Commission" et "Service juridique de l'UE" et "Médias") doit se positionner par rapport à la proposition de règlement de la Commission.

Le *Position paper* est à rendre au plus tard le **10 novembre avant 16h**, et doit être publié sur la plateforme.

Les 2 versions du position paper

Chaque *Position paper* existe en 2 versions :

- 1) une version **publique** (qui ne dévoile par la stratégie envisagée par le rôle)
- 2) une version **non-publiée**, appelée « **for your eyes only** » (FYEO) qui comporte des éléments « internes » précisant les objectifs réels de votre stratégie dans la négociation.

La version FYEO prolonge votre position paper par l'ajout, dans un encadré de fin, de vos **3 points prioritaires de négociation**. Il s'agit des objectifs réels sur lesquels se concentre votre stratégie dans la négociation (par ex. : obtenir l'accord d'un État clé sur un point en discussion, imposer un amendement au sein d'un Commission parlementaire, déplacer la position d'un concurrent, etc).

La version **publique** est **déposée sur la page** de votre rôle sur la plateforme.

La version **FYEO** est à déposer sur ce form: https://docs.google.com/forms/d/1YqBx0n06Gd6XCU3zf0yBBmIPdwR8Y1qdrVJBkw1mZio/edit#settings .

Pour les médias: au lieu de rédiger un *Position paper*, il vous faut rédiger et publier au moins un article de presse ou un sujet audiovisuel (anal
enquête ou portrait) et des publications sur le BWS'Tweet pou
prises de position déclarées et des intentions tactiques.



La rédaction du *Position paper* affine et précise la fiche de pré-position qui a été publiée avant de connaître le contenu la proposition de la Commission. En ce sens, le position paper est un instrument central des négociations, car parlementaires, représentants du COREPER et stakeholders y expriment de façon très explicite et synthétique (**3 pages max sans compter les encadrés de cours et la partie FYEO**.) sa prise de position publique, ses attendus et ses points de vigilance à propos du projet de législation en cours de discussion.

Ce document présente impérativement les éléments suivants :

- L'**organisation ou l'institution** qui présente sa position
- La **position générale** de l'institution ou de l'organisation à propos du projet de législation en discussion (reprise de la fiche de pré-position)
- Les **demandes précises** de l'institution ou de l'organisation compte tenu de la **proposition** de règlement publiée par la Commission
- Les **éléments précis d'argumentation** à l'appui de cette position et de ces demandes

RECAP

- Le *position paper* est à rendre pour le **10 novembre à 16h.**
- Forme: Police 12, Times New Roman, **filigrane BWS (obligatoire)**.
- En cas de binôme ou trinôme sur un rôle, le Position paper est rédigé de manière **collective**, et non pas individuelle.
- Sans compter la partie FYEO et les encadrés de cours, le corps de texte ne doit pas dépasser **3 pages**.
- Le *position paper* doit être déposé sur la **plateforme sans la partie FYEO** (sinon, votre stratégie est dévoilée). Le *position paper* incluant la partie FYEO est à remettre aux BBs.

OBJECTIFS ET MÉTHODES

Pour préparer au mieux l'exercice du *Position paper*, il convient de maîtriser les différentes dimensions du dossier qui fait l'objet de la négociation: objectifs de la proposition ; instruments et cadre juridiques
(sans oublier la législation connexe) ; enjeux économiques, sociaux et environnementaux ; rapports de forces politiques au niveau européen, dans les États membres et, le cas échéant, avec des États tiers ; positions des autres participants (supposées ou déjà connues, influentes ou non dans le processus de discussion), etc.

Une attention particulière sera portée :

- À la « **présentation de soi** » des organisations et à leur articulation avec la thématique
- Au choix des **arguments** et la **mobilisation de ressources** pour convaincre (données chiffrées, exemples précis, rappels d'actions antérieures…)
- À **l'adéquation** entre la **demande formulée** et le **rôle** qui est le vôtre dans le processus
- À la **clarté** de la mise en page et à la mise en forme du *Position paper* (paragraphes, encadrés, caractères gras…)

Dans le cas des délégations composées par plusieurs membres (Commissions du Parlement, unions de représentants d'intérêt, plateformes d'ONG…), la conception du Position paper implique naturellement un travail préalable de concertation.

CONSIGNES DE RÉDACTION

LES 3 PARTIES DU POSITION PAPER

1/ Présentation de l'organisation

Il s'agit de **présenter l'organisation** représentée et d'insister sur tous les éléments qui peuvent la **valoriser** dans la configuration des négociations et dans le champ des acteurs. Il s'agit donc de valoriser ce qui donne de l'importance à sa position (ancienneté, ampleur de la représentation, membres, actions passées, relations privilégiées avec X, etc.). Ensuite, il s'agit d'affirmer, d'une part, la **légitimité** et/ou la compétence à intervenir dans la négociation et, d'autre part, **l'implication de son institution** (pays, organisation, groupe politique, etc.) dans le domaine d'action publique dans lequel s'inscrit le dossier en discussion. Ce faisant, sont démontrées la cohérence et la pertinence de la position et des demandes défendues.

2/ Exposé de la position sur le dossier

Cette partie permet **d'expliciter la position** sur le dossier mis en débat en **justifiant la ligne** de son rôle sur le projet précis de la négociation. Cette ligne est **fondée** sur des arguments politiques, juridiques, moraux, sociétaux, économiques, etc. Elle est affirmée en réfutant, le cas échéant, des **arguments adverses** et en rappelant les **soutiens ou partenaires** dont on bénéficie. Il est habituel de mettre en évidence les effets de la législation proposée en soulignant les **opportunités** ou, au contraire, les **menaces** (perte d'emplois, de recettes fiscales, de traditions industrielles ou artisanales, etc.) et, bien sûr, les **spécificités** de sa situation au regard du dossier (registre des chiffres mais aussi appel aux émotions).

3/ Recommandations et/ou demandes

Cette partie se concentre sur la proposition de règlement, désormais connue. Elle se centre sur les enjeux les plus centraux pour lesquels des modifications sont demandées. Pour ce faire, les joueurs.es se fondent sur les arguments forts de leur position pour envisager et expliciter des modifications (amendements) de la proposition.

CHECKLIST



- Détailler la **légitimité** non seulement de **l'institution/ organisation** dans la configuration des négociations, mais également celle du **rôle** propre.
- Appuyer ses arguments avec des **sources** (chiffres, rapports etc).
- Assurer une **cohérence** avec les négociations réelles en réalisant un **travail de concertation** avec ses pairs (par exemple, aligner sa position à la ligne plus générale du groupe politique pour les parlementaires).
- Rédiger de manière claire et explicite les **intentions de modifications de la proposition de règlement**.
- Veiller à ne pas dévoiler sa stratégie en gardant la version FYEO du *Position paper* **privée**, et non pas publique.
- Envisager des **stratégies et actions d'influences** des négociations qui peuvent être détaillées dans le FYEO
- Rendre la version *Position Paper* "FYEO" sur le lien google form, nommé comme suit: INSTITUTION_NOM_RÔLE_BWS9 (exemple: CONSEIL_DUPONT_FRANCE_BWS9).

NB: Aucun *Position paper* ne doit se retrouver en dehors de la plateforme du jeu (mails, groupes Facebook, Twitter, etc. autre que BWS' Tweet et la plateforme), pour éviter les problèmes liés à l'utilisation non autorisée de logos, de noms ou marques. La taille du Position paper étant de 3 pages, il est attendu des joueurs qu'ils usent de toutes les subtilités possibles pour faire tenir tout ce qu'ils ont à dire dans les 3 pages (taille de police, encadrés, extraits de documents, liens, titres, colonnes, mise en forme, mise en page, couleurs…). Attention : Le Position paper ne peut être le simple copier-coller d'un document existant. Il faut impérativement mettre entre guillemets et sourcer (référence en note de bas de page) les extraits de documents existants que vous reprenez. Sur ce point, la rédaction du Position paper doit impérativement respecter la Charte anti-plagiat de Sciences Po Aix
Voir : https://www.sciencespo-aix.fr/wp-content/uploads/2017/04/Charte-anti-plagiat.pdf
Pensez aussi à mettre votre nom sur les documents.

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES COURS VALIDÉS PAR LA PARTICIPATION AU BWS

(Concerne uniquement les étudiant(e)s de Sciences Po Aix)

Pour les étudiantes et étudiants de Sciences Po Aix dont des enseignements du premier semestre sont évalués à travers le programme BWS doivent garder à l'esprit que le Position paper servira de base principale à la validation de ces enseignements. Pour chaque enseignement, la validation du cours est conditionnée par l'assiduité à toutes les séances du cours. Au-delà d'une absence non justifiée, le cours ne pourra pas être validé par l'enseignant ou l'enseignante.

Pour chaque cours évalué via le programme BWS, vous ajouterez au Position paper une page spécifique dédiée sur laquelle vous répondrez aux points attendus par l'enseignant.e (selon les consignes détaillées ci-après).

Cours ***Droit de l'Union européenne,*** M1 (Prof. : È. Truilhé) PE – L'évaluation portera sur l'encadré « *Cadres et enjeux juridiques du projet législatif* » (20 à 25 lignes). Dans cet encadré, , à partir du rôle occupé, seront exposés les éléments permettant d'expertiser :
1) d'une part, le repérage des fondements juridiques en lien avec le projet (grands principes des politique et droit matériel de l'UE) ;
2) d'autre part, la rigueur des arguments juridiques (points d'appui dans les traités, terminologie spécifique).

Cours ***Science politique de l'Union européenne***, M1 (Prof. : Ph. Aldrin) – L'évaluation portera sur l'encadré « *Le triangle institutionnel dans le processus décisionnel en cours* » (20 à 25 lignes). Dans cet encadré, à partir du rôle occupé, seront exposés les éléments permettant d'expertiser :
1) d'une part, la compréhension des positions, ressources et marges d'action des 3 acteurs législatifs sur le dossier en cours de négociation ;
2) d'autre part, prise en compte et anticipation stratégique de la multiplicité des facteurs contextuels à prendre en compte dans cette négociation (politique, social, économique, international…).

MODALITÉS D'ÉVALUATION DES COURS VALIDÉS PAR LA PARTICIPATION AU BWS

(Concerne uniquement les étudiant(e)s de Sciences Po Aix)

Cours ***ONG, lobbys, think tanks dans le processus de l'UE***, M1 PE (Prof: Théotime Chabre & Dilek Yankaya) – L'évaluation portera sur l'encadré « *Les acteurs non législatifs dans le processus décisionnel en cours* » (20 à 25 lignes).
Dans cet encadré, à partir du rôle occupé, seront exposés les éléments permettant d'expertiser :
1) d'une part, la compréhension de la place et du type d'actions des acteurs non institutionnels dans le processus décisionnel de l'UE ;
2) d'autre part, l'aptitude à proposer une analyse dynamique de la configuration de la négociation (comportement stratégique des acteurs institutionnels et non institutionnels, évolution des positions respectives, état des soutiens, évolution des opinions nationales, etc.).

Conférence de méthodes ***Collecter, traiter et interpréter des données stratégiques*** (strategic data) (Prof. : S. Goeta) : Les consignes seront précisées par l'enseignant lors du premier cours.

Conférence de méthodes ***Pratiques des négociations internationales*** (Prof. : Ph. Aldrin & N. Badalassi) – L'évaluation portera spécifiquement sur le volet «*for your eyes only* » du *Position paper* qui peut être davantage développé afin d'argumenter les choix stratégiques et les intentions tactiques.
Seront particulièrement regardés, à partir du rôle occupé, les points suivants :

- pertinence des 3 points prioritaires de négociation
- capacité à anticiper des coalitions et solliciter des soutiens
- aptitude à imaginer des scénarios et des plans alternatifs
- adéquation avec le positionnement réel de l'acteur incarné
- prise en compte du contexte général de la négociation
- capacité à s'inscrire dans la négociation de manière subjective

Pour les cours d'HEC Paris, de Sciences Po Saint-Germain-en-Laye, Sciences Po Strasbourg, de l'Université de Cluj et de l'Université de Fribourg qui sont évalués via la participation au programme BWS, voir avec votre référent pédagogique.