FICHE 8

CAHIER 2

LE DON ET MOI JE ME POSITIONNE

OBJECTIFS DE L'ANIMATION

- **Se questionner sur la pertinence d'actions fondées sur le don de matériel ;**
- **Appréhender les conséquences de certains dons sur le contexte local ;**
- **Prendre conscience des stéréotypes que véhiculent certaines collectes et l'influence que cela a sur nos relations à l'autre.**

RESSOURCES NÉCESSAIRES

- 2 panneaux, l'un avec l'inscription « d'accord », l'autre avec « pas d'accord » ;
- Une liste d'affirmation.

TEMPS NÉCESSAIRE

30 mn à 1 heure

NOTIONS CLÉS ABORDÉES

Aujourd'hui, le sens du don est plutôt signe de générosité. Cependant, sans réciprocité, il peut aussi traduire une relation inégale, voire de supériorité entre celui qui donne et celui qui reçoit. Et dans certaines sociétés, le don (de cadeaux, de nourriture, d'argent) est la marque traditionnelle du pouvoir que le possédant exerce sur sa « clientèle ». Tout cela pour rappeler que le don a un sens qui peut s'exercer au détriment des bonnes intentions. Ainsi, il est essentiel de s'assurer que les dons éventuels contenus dans un projet n'aillent pas à l'encontre de la responsabilité et de l'intérêt des bénéficiaires. Faute de quoi on risque d'entretenir un système d'assistanat et d'alimenter le marché noir.

POINTS D'ATTENTION POUR L'ANIMATEUR

Une technique de « débat mouvant » est proposée ici ; elle permet aux participants, à partir d'une prise de position physique, de se positionner intellectuellement pour pouvoir s'exprimer librement et argumenter autour de leur point de vue. Cela offre l'avantage d'ouvrir la discussion à un nombre important de personnes, à condition que l'animateur répartisse la parole de manière équitable.

Pour approfondir la problématique des dons de matériel, Ritimo propose d'excellents supports : un guide pratique « le don, une solution ? » et son exposition. www.ritimo.org/article614.html

DÉROULEMENT DE L'ANIMATION

1. Les participants sont debout au milieu de l'aire de débat. L'animateur présente une affirmation et invite les participants à se positionner par rapport à celle-ci du côté « d'accord » ou du côté « pas d'accord » (les zones auront été préalablement délimitées). Pour choisir son camp, pas besoin de formuler oralement sa réponse, ni de se justifier. Chacun doit se placer selon ses convictions.

   Exemples d'affirmations polémiques :
   - Aider, c'est donner
   - Partir, c'est aider
   - La main qui donne est toujours au-dessus de celle qui reçoit
   - Il faut mieux ne rien donner que donner n'importe quoi
   - Mieux vaut donner l'équivalent du prix d'un billet d'avion, que d'aller là-bas
   - Mieux vaut donner que jeter
   - Les pays pauvres ont besoin de notre aide

   Les personnes qui ne se positionnent pas au départ se placent au milieu, mais n'auront pas le droit à la parole pendant le débat. Si elles souhaitent s'exprimer, elles seront dans l'obligation de choisir un camp. Cet aspect de l'animation n'est pas prévu pour créer de la frustration mais pour obliger les gens à se positionner sur une problématique.

2. Lorsque la plupart des participants sont positionnés, l'animateur peut leur demander, dans chaque camp, de réfléchir ensemble à tous les arguments nécessaires, pendant 2 minutes environ. Puis il lance le débat, en leur demandant pourquoi ils sont d'accord ou non avec l'affirmation. Chacun va pouvoir s'exprimer pour expliquer son positionnement. Leur but sera de trouver des arguments pour ramener le plus de monde possible dans son camp. On peut changer de camp autant de fois que l'on veut : cela signifie qu'on vient d'entendre un argument pertinent, persuasif, convaincant. Lorsqu'on change de place, il faut expliquer pourquoi : cela donne l'occasion à des gens qui parlent peu de s'exprimer.

   À l'animateur de décider du moment opportun pour clore le débat et passer à l'affirmation suivante : lorsque les participants sont à court d'arguments ou s'ils sont tous du même côté ou encore lorsque chacun s'est positionné…

© Claire Robert / Ritimo, dessin extrait du guide Le Don, une solution ? - www.ritimo.org