

1 Synopsis

Ce qui était censée être une visite diplomatique un peu tendue semble très mal commencer : une tempête de sable vient d'éclater et tous les participants se sont jetés dans le bunker. Les quelques soldats présents se sont vite repris et ont fermés toutes les portes... mais personne n'a vraiment été présenté avant d'arriver dans le bâtiment clos. La cohue a heureusement rapidement cessé lorsque MOHAMED ABD AL-KADER a prononcé quelques mots bien trouvés. La visite diplomatique commence peut-être mal mais il y a encore possibilité de la rattraper.

2 Histoire

Voici (très) rapidement ce qui s'est passé depuis le début des événements...

	Année	Événement
1976	1976	L'ESPAGNE quitte le territoire du SAHARA OCCIDENTAL
1977		
1978		
1979	1979	Le MAROC, réclamant ces terres, entre en guerre contre la RÉPUBLIQUE ARABE SAHRAOUIE DÉMOCRATIQUE.
1980		
1981		
1982	1982	La RÉPUBLIQUE ARABE SAHRAOUIE DÉMOCRATIQUE est maintenant membre de l'UNION AFRICAINE, mais pas encore reconnue comme un état à part entière.
1983		
1984		
1985		
1986		
1987	1987	Le MAROC construit un mur afin de délimiter ses nouvelles frontières.
1988		
1989		
1990		
1991	1991	Un cessez le feu est négocié grâce entre-autres à l'ONU. La guerre du SAHARA OCCIDENTAL atteint maintenant les 16 000 morts.
1992		
1993		
1994		
1995		
1996		
1997		
1998		
1999		
2000		
2001		

3 Ton personnage : Helen Adom

Âge 54 ans (née en 1947).

Détails physiques Plutôt grande, habillée selon l'étiquette

Possessions Un passeport américain, une carte du SAHARA OCCIDENTAL avec quelques démarcations de territoires.

Description du personnage par lui-même. Et encore une nouvelle mission du même type. La quasi-totalité des personnes sur cette planète estiment ces missions extrêmement rares, lorsqu'ils ne font que se douter de leur existence. En pratique, elles arrivent tout le temps ; et je fais partie de ces personnes pour qui ces missions sont devenues une routine...

Quand je pense qu'au tout début, je voulais faire de la politique. La guerre froide m'a appelée avec de nombreuses autres : après tout la résistance française lors de la seconde guerre mondiale comportait de nombreuses femmes, alors pourquoi pas celle-ci ? C'est là-bas que j'ai finalement commencé ma véritable carrière. On avait tout de suite repéré mes capacités de négociations diplomatiques. Tandis que les combats avançaient, on m'envoyait dans le camp adverse afin de négocier une cessation des activités belligérantes, en l'échange de positions variées. Bien entendu, personne ne se rappelait des fois où cela fonctionnait, puisqu'il n'y avait alors pas de bataille, pas (ou peu) de morts. Et pourtant à chaque fois je risquais ma vie !

On m'a fait apprendre de nombreuses langues. C'est grâce à elles que j'obtenais des informations capitales chuchotées aux oreilles de mes orateurs adversaires dans une langue qu'ils ne me savaient pas connaître. À chaque fois, je me rendais compte que ce qui compte dans une telle négociation, ce n'est pas tant les arguments que l'on a, mais ce que l'on sait que les autres ne savent pas que l'on sait : détenir une information secrète ne sert à rien si vos adversaires savent que vous la possédez.

Et quel est le meilleur moyen d'obtenir une information secrète sans que personne ne soit au courant ? Discuter avec les sbires des généraux que l'on rencontre ! La plupart du temps, un général qui veut négocier vient avec plusieurs gardes du corps à qui il fait confiance... mais ces « gardes » en connaissent finalement beaucoup eux aussi — et ils sont beaucoup plus facile à corrompre que le général ! Voilà ma recette miracle pour réussir une négociation :

- Instaurer autant que possible une ambiance calme et décontractée. Le fait que je sois une femme a souvent tendance à jouer en ma faveur pour cela.
- Tenter de ne pas faire paraître l'opposition verbale, ou en tout cas le moins possible. Cela passe par exemple par appeler le pays que l'on sert (les ÉTATS-UNIS) ou ses habitants de la même manière que la personne avec qui on parle (et de même pour le pays de l'opposant).
- Cela passe aussi et surtout par l'évitement *à tout prix* d'une forme de discussion *autour d'une table* : si l'on commence à s'asseoir, c'en est fini. Personne ne va en effet se lever pendant le reste de la négociation, et l'on restera face à face, chaque camp de son côté, à se regarder et à « négocier ». Mais le simple fait qu'il y ait une table entre nous fausse le jeu : les uns sont clairement des « ennemis », les autres des « alliés ». Il ne faut donc surtout pas que l'on s'assoit autour d'une table !
- Une fois cette ambiance installée, le truc consiste à discuter avec tout le monde — *absolument* tout le monde — le plus à huis clos possible et à se débrouiller pour que tout le monde le fasse.

C'est tout bête, mais avec cette méthode, les adversaires vont commencer à comploter avec un peu tout le monde dans la salle de négociation : ils vont se sentir en supériorité. De mon côté, il ne me reste qu'à découvrir les secrets des différentes personnes ici présentes — et en particulier celles du général. Une fois tous ces secrets connus, je connaîtrai alors le point faible du général, que je peux mettre (subtilement) en avant : il découvrira alors combien je le connais, et il préférera perdre cette petite négociation que perdre sa place de général — voire sa tête. Les gens sont somme toute raisonnables.

J'ai appliqué cette recette magique un nombre incalculable de fois et ai réussi à éviter un grand nombre de conflits. Je n'ai presque plus besoin de savoir pour ou contre quoi se battent les belligérants pour pouvoir les contrôler. Je suis ce que l'on appelle « un négociateur de l'ombre ».

La mission actuelle est une mission de routine — pour moi en tout cas, mais certainement pas pour mes adversaires ! Un conflit pour les terres du SAHARA OCCIDENTAL : d'un côté le MAROC le revendique, mais de l'autre la RÉPUBLIQUE ARABE SAHRAOUIE DÉMOCRATIQUE, un état autoproclamé sur ces terres demande à en avoir le contrôle. S'il n'y avait que cela, les ÉTATS-UNIS n'auraient pas levés un doigt... Le problème est qu'ils ont peur que ces terres aient été la place d'essais nucléaires russes lors de la guerre froide, et donc qu'il pourrait encore y rester de nombreux armements nucléaires. Si l'on ajoute à cela le fait que cette terre, ancienne colonie espagnole qui n'a malheureusement pas vraiment réussi à y faire régner un véritable ordre a voulu « bien faire les choses » et a partagé le territoire en plusieurs zones entre le MAROC et la MAURITANIE, mais en y laissant un vice de forme assez important, ce conflit pourrait un jour toucher l'ESPAGNE et donc l'OTAN. Aussi complexes soient elles, le jeu des alliances forceraient les différents membres à rentrer dans une nouvelle guerre, à moins qu'il ne préfèrent rompre les alliances, ce qui ne serait pas forcément mieux pour eux...

Enfin bref, on a besoin de moi. On m'a donc envoyé négocier un découpage décidé par l'OTAN du SAHARA OCCIDENTAL avant les conflits. Bien entendu, on me demande que le découpage soit accepté dans trop de modifications par la RÉPUBLIQUE ARABE SAHRAOUIE DÉMOCRATIQUE.

Quand je pense qu'après on va probablement me demander de faire la même chose pour le MAROC...