

## **EXERCICE SUR LA DOCUMENTATION DES NÉGOCIATIONS (NA8E)**

### **Module**

Négociations et responsabilisation

### **Format**

Exercice individuel ou en petits groupes suivi d'une discussion en grand groupe

### **Objectif**

Cette activité contribue aux objectifs d'apprentissage du module en permettant aux participants de pratiquer l'identification des facteurs qui contribuent au succès ou à l'échec des étapes intermédiaires de la négociation des politiques.

### **Durée nécessaire**

- 35 minutes (20 minutes de travail individuel / en petits groupes, 15 minutes de discussion)

### **Description de l'activité**

Cette session est un exercice individuel / en petits groupes qui accompagne une présentation PowerPoint connexe (NA7L). Avant de faire cet exercice, les participants doivent avoir passé en revue la présentation PowerPoint.

L'exercice est une application pratique d'un outil simple visant à documenter la négociation et le plaidoyer, adaptée de l'Arbre décisionnel conçu par Advance Family Planning. L'Arbre décisionnel décrit chaque étape vers la mise en œuvre / la réalisation d'un engagement politique. Dans une application réelle, l'outil serait complété rétrospectivement, afin que les défenseurs puissent documenter si chaque étape intermédiaire a été réalisée, et identifier les facteurs qui ont contribué à la réalisation ou à l'échec à chaque étape. Dans cet exercice pratique, trois étapes intermédiaires ont été générés dans un modèle d'Arbre décisionnel. Les participants doivent tenir compte de leurs connaissances du processus politique et rédiger les facteurs nécessaires à la réussite de chaque étape (dans la case « Pourquoi ? » à côté du « OUI ») ou à l'échec de chaque étape (dans la case « Pourquoi pas ? » à côté du « NON »).

### **Concept(s) d'apprentissage clé(s)**

- Identifier les facteurs qui contribuent au succès ou à l'échec des étapes intermédiaires entre l'engagement politique et sa mise en œuvre.

### **Matériel nécessaire**

- Ordinateur portable et projecteur

### **Sessions connexes**

- Prochaines étapes ? Pourquoi la négociation est importante pendant le processus politique (NA1L)
- Comment la recherche peut influencer la négociation ? (NA2L)
- Étude de cas traitant de la négociation (NA3E)
- Cartographie du budget (NA4L et NA5E)
- Audience de la Commission parlementaire (NA6E)
- Documenter le succès et surmonter l'échec (NA7L)