

Exercice sur une étude de cas traitant de la négociation

Instructions : Lire l'étude de cas : Peter Bofin, « *Maternal Health in Tanzania: Stuck Between Public Promises and Budgetary Realities* » [La Santé maternelle en Tanzanie : l'équilibre entre les promesses publiques et les réalités budgétaires], International Budget Partnership, 2015. La campagne Wajibike Mama Aishi illustre bien l'application des principes de négociation dans le plaidoyer. Discutez des questions ci-dessous avec les membres de votre petit groupe et notez vos réponses.

1. Quel était l'objectif de changement politique de la campagne Wajibike Mama Aishi (Être responsable pour qu'une mère puisse survivre) ? En quoi cet objectif de campagne était adapté ?
2. Quelles preuves la campagne a-t-elle utilisées et comment celles-ci ont renforcé la crédibilité de l'objectif politique ?
3. Quel engagement la campagne a-t-elle obtenu auprès du Premier ministre ?
4. Pourquoi l'engagement du Premier ministre ne pouvait pas être satisfait ?
5. Quelles parties prenantes la campagne a-t-elle atteintes, et comment des relations positives ont-elles été établies avec ces parties prenantes ? Quelles parties prenantes n'ont pas été prises en compte par la campagne ?
6. De quelle manière le contexte budgétaire en Tanzanie a-t-il affecté les intérêts des décideurs ?
7. Cet exemple peut-il être reproduit dans d'autres pays ou sur d'autres thèmes ? Quels enseignements sur la négociation peuvent être tirés de cette étude de cas ?