

PAROLE AUX MILITANT-ES

COMMENT LES BAILLEURS DE FONDS PEUVENT SOUTENIR AU MIEUX LE PLAIDOYER EN SDSG

En novembre 2019, des militant-es des quatre coins du monde se sont réuni-es à Ottawa (Canada) pour un exercice d'apprentissage collectif et pour élaborer des stratégies de plaidoyer visant l'avancement de la santé et des droits sexuels et génésiques (SDSG). Une partie des discussions visait le partage d'expériences, d'enseignements et de conseils sur les meilleures façons de soutenir le plaidoyer en SDSG. Le groupe a formulé diverses recommandations à l'intention des bailleurs de fonds, à partir de son expérience de l'obtention de subventions.

DÉFINIR LE PLAIDOYER EN SDSG

Il est difficile de définir le plaidoyer pour l'avancement en SDSG, car il couvre un large éventail d'activités et de stratégies qui sont largement modelées par les contextes politiques et les environnements dans lesquels les militant-es travaillent. Bien qu'il n'existe pas une recette spécifique pour le plaidoyer en SDSG, les militant-es s'entendent sur le fait qu'il s'agit d'un **outil féministe et décolonial pour perturber le pouvoir, modifier le discours et susciter l'imputabilité**.

Les principes clés du plaidoyer en SDSG ont été identifiés comme étant le renforcement de mouvements, l'antiracisme, l'intersectionnalité, la représentation, l'appropriation, l'approche de la base, de même que la reconnaissance des systèmes discriminatoires et leur perturbation. Fait important, **le plaidoyer devrait être défini par les personnes qui réalisent le travail, et non par des bailleurs de fonds ou d'autres parties**.

ÊTRE IMPUTABLE À L'ÉGARD DES MOUVEMENTS

Pour favoriser l'imputabilité devant les bénéficiaires et mouvements, **les bailleurs de fonds doivent reconnaître le pouvoir qu'ils détiennent et respecter l'autonomie des bénéficiaires**. Cela peut se faire **en établissant des relations de confiance et en pratiquant la transparence quant aux priorités, valeurs, processus et dépenses**. Les bailleurs de fonds devraient appuyer le renforcement de mouvements et être ouverts à restructurer les modèles de financement afin de mieux répondre aux besoins des bénéficiaires (par exemple en revoyant les exigences du suivi et de l'évaluation).

L'intérêt croissant des bailleurs de fonds à soutenir le plaidoyer en SDSG, au cours des dernières années, a entraîné une augmentation de leur participation à des forums de plaidoyer. Cela peut conduire des bailleurs de fonds à assumer un rôle actif, voire directif, au sein des mouvements – au risque d'étouffer les voix des militante-s de la base et de renforcer des hiérarchies et les systèmes d'oppression.

L'imputabilité au sein des mouvements est également une considération essentielle. Le processus d'octroi de subventions en cascade [sous-traitance] et/ou le recours à des organismes intermédiaires ont modifié la relation traditionnelle entre les bailleurs de fonds et les bénéficiaires. Bien que ce modèle valorise les partenariats et le renforcement de mouvements, il peut entraîner une concurrence pour le financement et une augmentation du soutien financier à des organismes nationaux de coordination de plus grande taille – souvent basés dans le Nord –, ce qui modifie les rapports de force et affecte l'imputabilité. Certes, ces modèles de financement offrent de nouveaux moyens de joindre les militant-es de la base, mais ils ne doivent pas être considérés comme le seul remède pour répondre aux lacunes des modèles de financement.

RECOMMANDATIONS ÉMERGENTES

Qu'avons-nous appris par le biais de nos relations de financement? Que peuvent faire les bailleurs de fonds pour mieux soutenir le plaidoyer pour l'avancement en SDSG?

Demandes de financement

- S'appuyer sur une feuille de parcours éloquent et une saine gestion financière pour justifier le soutien à des organismes, plutôt que sur des processus d'appel d'offres trop exigeants.
- Se demander *ce qui est nécessaire*, plutôt que ce qui est raisonnable. Les exigences de la proposition sont-elles proportionnelles au financement? Les critères sont-ils justes et raisonnables?
- Développer des systèmes pour faciliter le financement de groupes non enregistrés et informels qui font un plaidoyer en SDSG. Pour leur sécurité et/ou en raison de la politisation de leur travail, et pour d'autres raisons, de nombreux groupes et organismes ne peuvent pas se constituer/enregistrer légalement dans leur pays, ou choisissent de ne pas le faire.
- Investir dans l'apprentissage féministe (par exemple, recherche, constitution d'un corpus de données, stratégie, apprentissage intermouvements, suivi et évaluation féministes, apprentissage).
- Répondre aux propositions en temps opportun.

Exigences de compte rendu

- Adopter des processus et des mécanismes de compte rendu adaptés à l'objectif, flexibles et spécifiques au plaidoyer, en reconnaissant la nature unique du plaidoyer en SDSG.
- Adopter des mécanismes de reddition de comptes basés sur la confiance, avec les bénéficiaires, tenant compte de leurs antécédents et de leurs travaux antérieurs.
- Reconnaître la différence entre les produits et les effets.
- Solliciter les suggestions des bénéficiaires de subventions sur d'autres façons de documenter le travail et d'évaluer l'efficacité du plaidoyer.
- Travailler avec les bénéficiaires individuels pour rédiger des questions de suivi et d'évaluation personnalisées qui répondent aux besoins des deux parties.
- Utiliser des questions ouvertes dans les modèles de compte rendu (par exemple : Comment cela s'est-il passé? Qu'avez-vous appris?)
- Envisager le recours à des services externes d'évaluation (payés par le bailleur de fonds) pour décharger le bénéficiaire de la responsabilité de compte rendu.
- Cesser les pratiques de compte rendu extractives, comme les missions et le tourisme de bailleur de fonds, la demande de photos aux bénéficiaires, de citations, de témoignages personnels, etc.
- Veiller à ce que les modèles de compte rendu soient disponibles dans différentes langues et à ce que les bénéficiaires puissent soumettre leurs réponses dans leur langue maternelle, ce qui leur permettra de rédiger des articles sur leur plaidoyer. Il est également important que les gestionnaires de subventions et/ou les points focaux régionaux parlent la langue du bénéficiaire de la subvention.

- Recadrer la reddition de comptes comme une occasion pour le bailleur de fonds d'apprendre des bénéficiaires (à l'opposé d'une occasion pour ceux-ci de prouver leur valeur au bailleur de fonds).
- Encourager et financer des pratiques rigoureuses de documentation des apprentissages des bénéficiaires, et faire en sorte que ces comptes rendus d'apprentissages remplacent les exercices de reddition de comptes qui ne leur bénéficient pas.
- Veiller à ce que les processus et les mécanismes de compte rendu créent du sens et de la valeur pour les bénéficiaires.
- Reconnaître la nécessité de souplesse et en faire preuve, en ce qui concerne les implications en matière de sécurité et des préoccupations des bénéficiaires à cet égard en lien avec la documentation (par exemple, lors de la demande de reçus).
- Remplacer les rapports écrits par des appels téléphoniques ou des réunions afin de maximiser l'efficacité et de réduire les exigences de temps pour le personnel.
- Envisager l'utilisation d'autres mécanismes de suivi et d'évaluation et de compte rendu, comme la récolte des effets.
- Reconnaître le rôle double de certains organismes en tant que bailleurs de fonds et bénéficiaires de subventions (par exemple, les fonds pour femmes, les commanditaires fiscaux, etc.) et les dynamiques complexes de pouvoir inhérentes.
- Rehausser la sensibilisation concernant le **complexe industriel de la bienfaisance** et la professionnalisation du plaidoyer, et des façons par lesquelles ces phénomènes peuvent renforcer les structures du pouvoir et affaiblir les mouvements.
- Se montrer critique à l'égard de la **localisation** superficielle des organismes non gouvernementaux internationaux (ONGI) (c.-à-d. le déplacement d'organismes réellement locaux par des ONGI ayant une plus grande capacité dans les sphères du financement du plaidoyer) et des façons par lesquelles cela peut nuire aux organismes locaux et aux mouvements.

Participation des bailleurs de fonds à des forums de plaidoyer

Transparence

- Pratiquer une transparence réciproque entre les bailleurs de fonds et les bénéficiaires de subventions, en ce qui touche les priorités, les objectifs stratégiques, les valeurs et la dimension de la politique.
- Mettre en œuvre un processus d'évaluation anonyme et réciproque de la relation entre le bailleur de fonds et le bénéficiaire.
- Créer des espaces pour l'échange de connaissances entre le bailleur de fonds et les bénéficiaires de subventions.
- Pratiquer la transparence en ce qui concerne l'engagement des bailleurs de fonds dans des systèmes qui sapent le travail des organismes œuvrant à faire progresser la SDSG (par exemple, investissement/soutien à des industries extractives, militarisme, etc.).
- Pratiquer la transparence en ce qui concerne l'affectation des fonds et la manière dont les décisions de financement sont prises.
- Adopter des principes et des lignes directrices concernant la participation des bailleurs de fonds à des forums de plaidoyer (par exemple, les organismes devraient avoir un espace pour s'organiser entre eux, les bailleurs de fonds les rejoignant à un stade ultérieur). Les bailleurs de fonds devraient inviter les bénéficiaires à les informer de la stratégie et à les mettre à jour sur leur travail, au lieu de rejoindre les forums de plaidoyer.
- Favoriser une meilleure sensibilisation des bailleurs de fonds au sujet de leur pouvoir et de leur influence dans les forums de plaidoyer; et libérer les bénéficiaires de la responsabilité de signaler ce sujet et/ou de faire respecter des limites.
 - » Pareillement, les ONGI devraient constater et reconnaître le pouvoir qu'ils détiennent dans les forums de plaidoyer, et cesser les comportements directifs ou perturbateurs.
- Répondre à la surreprésentation des bailleurs de fonds et du secteur privé lors des conférences et rassemblements. Les mouvements devraient riposter et se réappropriier ces espaces.

Expertise

- Embaucher des défenseur(-euse)s des mouvements pour aider à éclairer le financement du plaidoyer. Ceci nécessite de reconnaître un éventail d'expériences et un assouplissement des exigences en matière d'éducation formelle lors de l'embauche.
- Écouter les mouvements en ce qui concerne les discours pour « la participation des hommes et des garçons »; certains ONGI et certains bailleurs de fonds ont une compréhension superficielle des enjeux féministes et s'engagent dans des programmes qui risquent de renforcer les pratiques patriarcales et les inégalités structurelles.
- Écouter les suggestions et les réactions des bénéficiaires et faire preuve de réceptivité à leur égard.
- Adopter un système participatif pour l'octroi de subventions, qui engage le mouvement dans les décisions de financement.
- Être à l'écoute des apprentissages et de l'expertise des bénéficiaires et faire preuve de souplesse face aux changements apportés aux modèles logiques et aux cadres de projet.
- Les bailleurs de fonds doivent assumer la responsabilité de comprendre le contexte dans lequel les militant-es travaillent. En ayant une compréhension claire de ce qui se passe dans la ville, le pays ou la région, les bailleurs de fonds peuvent mieux comprendre les changements systémiques et la manière de répondre aux besoins de leurs bénéficiaires.

Durabilité

- Reconnaître que le changement nécessite du temps – offrir un financement à long terme et souple, qui peut être utilisé pour couvrir des coûts essentiels, indirects et de base comme le loyer, les salaires et les frais de réunion.

- Inclure un financement supplémentaire pour aider les organismes à financer les congés parentaux et les autres frais de personnel.
- Reconnaître et soutenir les militant-es en SDSG en tant que défenseur(-euse)s des droits humains, et investir dans leur sûreté et leur sécurité.
- Soutenir et promouvoir les autosoins, la sécurité et une rémunération équitable au sein des organismes bénéficiaires.
- Faciliter les présentations à d'autres bailleurs de fonds et sources de soutien.
- Permettre une utilisation souple des fonds aux organismes qui investissent dans des activités génératrices de revenus.
- Encourager et soutenir l'intégration d'aspects du plaidoyer dans des projets de prestation de services.
- Ne pas idéaliser certains groupes ou organismes – investir dans des mouvements plutôt que simplement dans des joueurs individuels.

Réduction de la compartimentation

- Financer et soutenir des espaces pour le renforcement de mouvements, la collaboration entre mouvements et l'élaboration de stratégies.
- Rehausser la compréhension des bailleurs de fonds concernant les liens entre les enjeux, le rôle essentiel du travail entre mouvements et le danger de séparer les enjeux les uns des autres – ajuster en conséquence les volets du financement et les exigences de compte rendu.
- Adopter une approche intersectionnelle et élargir le soutien en SDSG de manière à mettre des subventions et du financement à la disposition d'organismes dirigés par des personnes LBTOI+.

Questions que les bailleurs de fonds devraient poser aux bénéficiaires

- De combien d'argent avez-vous besoin pour atteindre vos objectifs? De quelles autres ressources ou de quel soutien avez-vous besoin pour que ce projet réussisse?
- Quels changements externes ont eu un impact sur votre organisme ou votre plaidoyer? Quels changements internes?
- Des changements inattendus se sont-ils produits pendant la période du financement?
- Avec quels mouvements avez-vous travaillé ou collaboré?
- Quels outils/mécanismes/approches de plaidoyer avez-vous utilisés pour vous rapprocher de vos objectifs?
- De quelles ressources avez-vous besoin pour le suivi et l'évaluation de votre travail?
- Combien de cycles d'évaluation aimeriez-vous (c.-à-d. fréquence annuelle, trimestrielle, ou autre)?

- Quelle est la meilleure façon d'évaluer votre travail?
- Comment ceci favorisera-t-il votre apprentissage à l'interne?
- Quelles hypothèses/suppositions faites-vous, dans votre théorie du changement?
- Avez-vous des rétroactions pour nous en ce qui concerne le processus de compte rendu ou notre communication avec nos bénéficiaires?
- Quelles ressources avez-vous investies dans cette demande de subvention (ou dans ce rapport, selon le cas)?
- Quel a été l'impact de cette subvention pour votre personnel et votre organisme?

Questions à poser aux bailleurs de fonds

- Lorsque vous examinez les rapports des bénéficiaires, quels éléments regardez-vous? (Et suggestion de supprimer les questions supplémentaires.)
- Quel est votre processus de réception, d'analyse et d'utilisation des rapports?
- Les rapports et les informations seront-ils utilisés d'une autre manière (par exemple, pour l'élaboration de politiques)?



Action Canada
pour la santé & les droits sexuels



Canada

Son avenir, son choix est financé par le Gouvernement du Canada par le biais d'Affaires mondiales Canada, de même que par Oxfam et des donateur(-trice)s individuel(-les).

Le présent rapport et le rassemblement dont il fait état ont été possibles grâce au soutien financier d'Affaires mondiales Canada dans le cadre du projet **Son avenir, son choix** d'Oxfam Canada.