

## COMITE TECHNIQUE AD HOC PDPF

31 OCTOBRE 2000

### PROCES VERBAL

#### 1. Présentation des participants (es) (Annexe 1)

#### 2. Mots de bienvenue de Sébastien JOBERT, et Ousmane Kâ, co-présidents

#### 3. Nomination d'un (e) secrétaire

L'agence d'exécution ayant pour mandat de produire les PV des comités technique et conjoint, Khady CISSE, conseillère PDPF a été proposée comme secrétaire.

#### 4. Présentation de l'ordre du jour (Annexe 2)

Sébastien JOBERT passe en revue les différents points de l'ordre du jour. Le représentant du Ministère, Ousmane Kâ demandera d'y ajouter un résumé du rapport d'évaluation à mi-parcours. Louise CAMIRE et Sébastien JOBERT lui préciseront qu'il y a eu une séance de debriefing avec le ministère et que pour cette rencontre il s'agit plutôt de prendre en charge les recommandations issues de cette évaluation. Mr Kâ en prend acte, l'ordre du jour est adopté.

#### 5. Lecture des décisions du dernier comité conjoint (mai 2000)

Louise CAMIRE a procédé à la lecture des décisions du dernier comité Conjoint du PDPF (mai 2000), relatives aux points discutés pendant le présent comité technique adhoc (décisions 6,7,9,10,11,12).

#### 6. PRESENTATION DE LA STRATEGIE DE DECAISSEMENT DU FONDS D'APPUI AUX INITIATIVES. (Ouleye Deme)

Conformément aux recommandations de l'évaluation à mi-parcours, le PDPF propose une approche programme qui s'étale sur 17 mois au lieu de un an comme lors de la deuxième campagne de financement. Conséquemment, il suggère d'augmenter le plafond naguère fixé à 10 millions à 15 millions étant entendu que de toutes les façons les critères liés à la capacité de mise en œuvre de l'organisation, ainsi que sa capacité d'absorption seront pris en compte dans le financement des requêtes.

#### **OBSERVATIONS**

- Le Ministère estime que ce montant est conforme aux financements généralement accordés dans les programmes de micro réalisations.
- Le RSJ exprime sa préoccupation de voir des organisations capables d'absorber 20 millions par exemple, pénalisées par ce plafonnement, et demande que le Réseau ne soit pas concerné par ce montant et ait accès à un financement plus élevé.

- Le PDPF précise que le plafonnement à 15 millions a pour avantage d'éviter d'avoir des requêtes exorbitantes qui vont chercher par exemple dans les 20 ou 40 millions.
- Le RSJ reprend la parole pour soutenir qu'on va vers la fin du PDPF dont l'objectif majeur constitue l'existence d'un réseau autonome et que pour se donner les moyens d'atteindre ce résultat, le PDPF se doit de renforcer au moins la moitié des organisations qui composent le RSJ et qui, au bout du compte, constituent sa force. Sans oublier que l'enjeu 3 est si important que seul le RSJ, en synergie avec d'autres, peuvent le réaliser d'où l'importance de ne pas plafonner à 20 millions.
- Le PDPF rappelle que le RSJ est suffisamment favorisé dans le projet par l'appui institutionnel qui lui est octroyé. De plus, il faut tenir compte des 17 membres du Réseau et de la nécessité de s'ouvrir à d'autres organisations de la société civile dans le financement des requêtes.
- Le PDPF note que la capacité d'absorption du RSJ n'est pas avérée ; de plus cette position qui consiste à avoir plus d'argent pour travailler en synergie avec d'autres sur l'enjeu 3 risque de le positionner en « bailleurs de fonds, ce qui n'est point sa vocation. Et que rien n'empêche d'autres organisations de présenter une requête qu'elles exécuteront en synergie avec le RSJ, ce qui présente l'avantage pour chacune de disposer de son propre financement. Il ne faut pas que le RSJ commette le péché de gourmandise d'autant qu'on parle de lui acheter une villa.
- Le PDPF ajoute que le traitement au cas par cas a toujours été de mise car dans l'analyse des requêtes on tient compte de critères comme la capacité d'absorption des organisations.
- Selon l'ACDI, le RSJ ne doit pas faire l'objet d'un traitement de faveur et il n'y a pas que l'autonomisation du Réseau dans les résultats du PDPF. Pour le plafonnement à 20 millions, elle n'a aucun problème étant entendu que seules la pertinence de la requête détermine le montant du financement.
- Le PDPF demande si on doit opter pour la qualité ou pour le nombre.
- Le RSJ propose qu'on institue le système de quotas pour ne pas éliminer les petites organisations.
- L'ACDI est ouverte à l'augmentation du plafond à 20 millions, étant donné que la campagne de financement est plus longue (17 mois) et que le PDPF connaît mieux les capacités de gestion des organisations. L'ACDI fait confiance au CAR dans l'analyse et la sélection des requêtes à approuver.
- Le Ministère est également d'accord avec l'augmentation du plafond à 20 millions compte-tenu des besoins des organisations tout en ayant, le souci de la capacité de gestion et l'utilisation du diagnostic institutionnel pour les organisations postulantes.
- Après discussion, l'ACDI et le MFSN propose d'aller de l'avant avec l'augmentation du plafond et d'en faire une recommandation.
- Le PDPF émet des réserves, fort de son expérience avec les organisations et souligne qu'une telle mesure n'est pas réaliste, étant donné l'enveloppe budgétaire disponible et le grand nombre d'organisations sollicitant des requêtes.



du Réseau; par exemple, le siège pourrait aussi servir de « centre de refuge pour les femmes violentées ». Dans l'ensemble, le MFSN se dit favorable à l'achat de la villa.

- Le Ministère chargé de l'aménagement du territoire et de la décentralisation exprime l'importance que le Réseau soit conscient de sa capacité d'endettement et de remboursement, dans ce dossier d'achat de la villa, plutôt que de compter sur des dons éventuels. *sa capacité quant à* *di Perca*
- L'ACDI a à cœur la pérennité du Réseau et dans ce sens, l'étude démontre clairement que le siège est un plus pour le Réseau au niveau de sa stabilité institutionnelle. Cependant certains points importants restent à compléter;
- L'étude devrait nous faire voir une analyse comparative du rapport coûts / bénéfices dans le cas d'une location de villa et dans le cas de l'achat d'une villa. *présenter*
- Quelles sont les leçons apprises par l'APROFES dans son expérience d'achat? Un étude de cas serait intéressante à ce niveau.
- La question de l'entité légale du Réseau; est-ce que le Réseau peut acquérir un siège avec un statut d'association?
- La validation en AG de cette décision d'achat de la villa. Le RSJ doit avoir un mandat clair de ses membres quant à cette décision d'achat qui implique que l'argent utilisé pour l'achat diminue d'autant le Fonds d'appui aux initiatives.
- La question de rétrocession en cas de dissolution du RSJ est également à clarifier.
- Le PDPF devra appuyer le Réseau dans toutes ses démarches.
- Pour l'ACDI, l'achat du siège ne devrait pas dispenser le Réseau de poursuivre ses recherches auprès d'autres partenaires financiers; au contraire, la contribution de l'ACDI devrait avoir un effet de levier auprès des autres bailleurs.
- Le Réseau doit prendre le temps nécessaire pour bien compléter les informations manquantes.
- La présidente du Réseau rassure le MFSN quant au positionnement du Réseau après l'acquisition de la villa. Cette acquisition ne devrait en aucun cas avoir des impacts quant à l'ouverture du RSJ à de nouveaux membres, d'autant plus que les statuts et règlements intérieurs sont applicables à tous les membres sans discrimination. Quant à l'obtention de son statut d'ONG, le RSJ compte sur la collaboration du MFSN pour l'avancement de ce dossier.
- La présidente informe qu'en cas de dissolution du Réseau, les biens immobiliers et les équipements seront rétrocédés à d'autres organisations travaillant dans le domaine de la promotion et de la défense des droits des femmes, tel que prévu dans les statuts. *la loi 26-040 de Janv 1976 et les statuts du RSJ.*
- Le Réseau complète l'information quant aux opportunités de financement à exploiter. Selon eux, leur contribution de 20% ne devrait pas poser de problèmes. Plusieurs démarches sont déjà en cours.
- Sogui Ndiaye de l'APROFES démontre que l'achat de la villa pour son organisation a grandement contribué au renforcement de la crédibilité de l'APROFES au niveau de ses partenaires techniques et financiers et à l'extension de ses activités.