

Mission auprès de Fondacio Bénin 25 février - 9 mars 2008

Fondacio est un organisme international qui soutient des projets de développement en Afrique, en Amérique Latine et en Asie.

La demande qui nous avait été formulée était de préparer au mieux les acteurs locaux à recevoir la visite de partenaires bailleurs de fonds.



Fondacio Bénin encadre des actions de terrain dans le sud et au centre du pays.

Il s'agit de petits projets : ferme école, centre de santé villageois, école maternelle, école de couture, alphabétisation d'adultes, projets agropastoraux, bibliothèques, centre informatique..

Les bonnes volontés sont évidentes mais les moyens humains et financiers ne sont pas à la hauteur des enjeux.

Comment dans ces conditions enlever la conviction des bailleurs de fonds que leur argent sera bien investi à travers eux dans le pays? Cette question a été le vrai challenge de la mission.

L'accent a donc été mis sur le profit que les projets pouvaient tirer d'une communication claire et sincère (qui ne cache pas les difficultés et les échecs) et sur une présentation harmonisée de tous les rapports d'activité (pour la cohérence).

Vendre et se vendre, mettre en avant les objectifs poursuivis plus que les moyens espérés ! Nous avons donc ensemble pour chaque « implantation » : village de Dangbo (Porto Novo), cité lacustre de So-Zounko (Cotonou), village de Kobou (Parakou) préparé des rapports d'activité articulés autour des objectifs, de l'impact social, des résultats obtenus, des moyens mis en œuvre, des budgets de





fonctionnement et des difficultés rencontrées.

Les responsables ont appris que loin d'être une corvée l'établissement de comptes fiables crée la confiance des partenaires, assure la transparence et permet d'évaluer l'efficacité des projets.

Avec la complicité des compétences locales, nous avons créé un plan comptable et formé

les personnes à l'utilisation d'une application informatique simplifiée. Cette solution - tout à fait suffisante à ce stade - permet de disposer à la fois de toutes les informations utiles aux contrôles, aux rapports financiers mais aussi à l'analyse des résultats et au suivi des objectifs à travers des tableaux de bord.

Nous avons donc entamé une réflexion sur le recentrage des actions.

Cette approche était d'autant plus nécessaire que les « activités génératrices de revenus » sont de peu d'apport et que les bailleurs ne répondent pas aussi vite ou généreusement qu'attendu.

Une sensibilisation a été entamée eu égard aux activités en phase de démarrage et qui peuvent comporter des risques considérables dont les responsables n'avaient pas pris la mesure (Entreprise de construction, Centre de Santé).



Le travail d'évaluation réalisé dans la phase communication de la mission a permis de constater que les projets qui avaient les meilleurs résultats étaient ceux qui étaient les mieux structurés. Jusqu'à présent la personne qui prend une initiative quel que soit son niveau de qualification en devient de facto le patron et délègue peu.

Nous avons donc imaginé avec les dirigeants un organigramme articulé

autour d'un Comité de Pilotage pour chacune des trois implantations regroupant les responsables des différents pôles d'activité. Cette approche plus collégiale comporte plusieurs avantages.

- Meilleure implication de certaines compétences qui étaient pas auparavant sous-exploitées
- Fidélisation des jeunes (souvent universitaires) à Fondacio
- Prise de conscience par les « patrons » que l'arrivée de ces compétences n'est pas un danger mais une opportunité.
- Richesse du travail en équipe.

Conclusion :

En deux semaines, je n'ai cessé de jeter des graines sur un sol accueillant et fertile. Personne ne prétendra que c'est suffisant pour provoquer un changement durable. Le plus difficile reste à faire et c'est à nos amis Béninois de l'assumer !

Les pistes que j'ai montrées vers plus de professionnalisme sont des passages obligés pour conforter les initiatives, leurs donner de la visibilité, de la transparence, de la solidité, de la crédibilité et du « sens ».

N.R.

