



Fonds pour les Femmes en Méditerranée

Rapport d'activités et financier

Janvier – décembre 2009

Janvier 2010

Sommaire

<u>Introduction</u>	<u>3</u>
1. CONSOLIDATION DE L'ORGANISATION DU FONDS	4
<u>a) Renforcement des capacités des responsables en matière de recherche de fonds</u>	<u>4</u>
<u>b) Participation du Fonds à des réseaux de donateurs.....</u>	<u>4</u>
<u>c) Les restrictions budgétaires.....</u>	<u>5</u>
2. VISIBILITÉ DANS LA SPHÈRE PUBLIQUE.....	5
<u>a) L'élargissement des supports de communication</u>	<u>5</u>
<u>b) La construction de liens dans la région</u>	<u>5</u>
3. RECHERCHE DE FONDS	6
<u>a) Recherche auprès de bailleurs institutionnels.....</u>	<u>6</u>
<u>b) Par des biais plus créatifs ou dynamiques.....</u>	<u>8</u>
4. ACTIVITÉS D'ALLOCATION DE FINANCEMENT.....	9
<u>a) Etablissement des procédures</u>	<u>9</u>
<u>b) Allocations de financement déjà disponibles pour l'Algérie.....</u>	<u>9</u>
<u>c) Ouverture du programme d'allocations de financement</u>	<u>10</u>
<u>En conclusion.....</u>	<u>10</u>
<u>.....</u>	<u>11</u>

Introduction

Après un an et demi de fonctionnement, nous nous trouvons toujours plus convaincues de l'importance de l'existence d'un fonds tel que le notre, partant du terrain, partie prenante du mouvement des femmes de la région et donc au plus près des besoins des associations et de leurs stratégies. En même temps, nous sommes toujours plus averties du temps que cela prendra et de la somme d'efforts qui devront être déployés pour arriver à un fonctionnement "de croisière", c'est-à-dire un fonctionnement qui permette qu'au moins 50% du budget du Fonds (l'idéal serait 75%) puisse être consacré aux subventions.

Nous avons rencontré, en 2009, des obstacles importants dont, particulièrement, ceux liés aux conséquences de la crise sur la collecte de fonds. Nous avons été surprises par le refus, exprimé après de longs mois d'attente, de certains bailleurs qui nous avaient donné une assurance certaine de nous aider. L'autre surprise était la dévaluation importante subie par les subventions en dollars reçues par le Fonds. Autre obstacle, important en ce qui concerne les donateurs potentiels en France : le refus de la Direction des Impôts française d'autoriser le Fonds pour les femmes en Méditerranée à délivrer un reçu fiscal à ses donateurs. Les donateurs individuels hésitent donc à donner des sommes importantes ou même à donner tout court.

Ces difficultés inattendues nous ont poussées à redéfinir en urgence notre stratégie de collecte de fonds, à réduire encore notre budget de fonctionnement et à chercher des solutions alternatives. Nous avons dû revoir notre plan d'action et accepter de sauter des étapes : ainsi alors que nous pensions lancer une campagne d'appel à dons aux individus en France en 2010, une fois les premiers projets financés, nous avons avancé nos plans de façon à récolter des dons pour ouvrir notre programme de financement de projets à la date annoncée sur notre site web : juin 2009. Nous avons aussi multiplié les rencontres avec les entreprises et répondu appels à projets lancés par différents gouvernements qui concernaient l'égalité entre les sexes dans la région méditerranéenne.

Nous avons aujourd'hui le sentiment d'être au milieu du gué et nous avons un long chemin à faire dont une grande partie est de faire entendre l'importance de renforcer les projets des femmes dans un sens politique et non seulement de développement minimum. Le travail actuel sur les violences faites aux femmes renforcé par de nombreux donateurs est de grande importance mais il nous semble que nous devons aller plus loin et parvenir avec la force de notre argumentaire à faire comprendre que toutes les discriminations sont une violence faite aux femmes fusse-t-elle symbolique et qu'il est essentiel de soutenir et renforcer tous les mouvements qui vont dans le sens de l'égalité entre les femmes et les hommes et de l'émancipation des femmes.

1. CONSOLIDATION DE L'ORGANISATION DU FONDS

a) Renforcement des capacités des responsables en matière de recherche de fonds

Le budget de l'année 2009 n'a pas permis que le Fonds fasse appel à des consultantes pour former ses responsables à la recherche de fonds. Ce projet après avoir été longuement étudié durant le premier trimestre, a finalement été repoussé à une date ultérieure lorsque le Fonds pourrait en assumer le coût. Il est prévu cependant de bénéficier d'une mini consultation offerte par le Women's Funding Network au cours de l'année 2010.

Pour pallier en partie à cette absence de formation, les membres du bureau accompagnent quand elles le peuvent, en alternance, la directrice exécutive aux rencontres internationales et régionales. Cela leur permet à la fois d'approfondir leur connaissance du mouvement des femmes et leur compréhension des enjeux et de rencontrer les autres bailleurs sensibles à la question des femmes.

b) Participation du Fonds à des réseaux de donateurs

Le FFM a renforcé son adhésion à des réseaux de donateurs féministes ou généralistes. Le Fonds pour les Femmes en Méditerranée a participé aux réunions des deux réseaux dont il est membre. Celle du Women's Funding Network en avril à Atlanta aux USA et celle qui réunissait les fonds féministes européens membres de l'International Network of Women's Funds en septembre à Tbilissi en Géorgie. Les réunions des réseaux de fonds pour les femmes sont d'une importance particulière en ce qui concerne le renforcement des capacités de l'équipe. L'expérience des autres fonds est d'un apport inestimable et source d'inspiration dans l'élaboration notre propre plan d'action.

Les échanges avec les autres fonds portent non seulement sur le soutien qu'ils pourraient éventuellement apporter au FFM dans sa phase de construction mais aussi sur les collaborations à développer autour de certains projets, au niveau de certains pays ou pour certaines associations. Cette collaboration est envisagée sous plusieurs angles :

- une collaboration d'échange d'information sur les groupes et le recensement des besoins avec tous les bailleurs œuvrant dans la région.
- une collaboration plus systématique suivant les centres d'intérêt des autres fondations :
 - avec The African Women's Development Fund et Urgent-Action Africa pour les pays d'Afrique du nord
 - avec The Arab Women's Fund, the Arab Human Rights Fund, pour les pays arabes méditerranéens
 - avec la Fondation Euro-méditerranéenne pour le soutien des Défenseurs des Droits de l'Homme, the Global Fund for Women –MENA et Mama Cash pour toute la rive sud de la Méditerranée (région Moyen Orient Afrique du Nord).
 - avec the Global Fund for Women – East Europe et le Reconstruction Fund (Serbie) pour la région des Balkans
 - avec Filia sur la région méditerranéenne
 - avec Calala sur l'Espagne

Cette collaboration, décidée au cours de réunions avec ces bailleurs de fonds, pourrait consister à apporter une contribution plus substantielle à un projet important en doublant ou triplant la somme allouée, après accord collectif entre bailleurs. Elle pourrait aussi se borner à une répartition de la prise en charge des projets présentés.

c) Les restrictions budgétaires

Devant le peu de réponses des bailleurs sollicités, des restrictions budgétaires se sont imposées : que ce soit pour le salaire de la directrice exécutive et la teneur de son contrat – en durée déterminée tant qu'un certain montant ne sera pas assuré pour plusieurs années- ou que ce soit pour l'engagement d'un-e assistant-e remis à la deuxième moitié de 2010 si les résultats de la collecte de fonds le permettent .

Du fait de ces restrictions, certaines activités comptant sur le bénévolat de personnes ayant déjà une activité à plein temps par ailleurs, ont été ralenties au regard de ce qui était prévu. Par exemple la réunion des conseillères du Fonds, que nous espérions pouvoir tenir en 2009, a été reportée à plus tard. Heureusement, la directrice exécutive a été invitée par le Global Fund for Women à participer à la réunion qu'il organise en 2010 avec ses conseillères de la région Moyen Orient /Afrique du Nord et pourra par ce biais, bénéficier des informations et des réflexions sur la stratégie à mener dans la région.

2. VISIBILITÉ DANS LA SPHÈRE PUBLIQUE

Afin que le Fonds pour les Femmes en Méditerranée prenne sa place dans la sphère publique, une stratégie de publicité a été mise en œuvre sur deux axes.

a) L'élargissement des supports de communication

Outre les supports ayant trait à l'identification du Fonds pour les Femmes en Méditerranée (cartes de visite, papier à lettre, carte de correspondance, dépliants, site internet) déjà produits en 2008, ont été soit traduits soit produits (selon la demande de nos interlocuteurs) le site et le dépliant en arabe et une carte postale, une lettre d'appel à don, une fiche projet et un dossier pour les entreprises en français. Un bulletin d'information a été écrit et sa publication est prévue pour début janvier 2010.

b) La construction de liens dans la région

Le Fonds a participé à plusieurs rencontres rassemblant des associations de femmes de la région méditerranéenne. Plusieurs voyages au Maroc, en Tunisie, en Algérie et à Paris ont été l'occasion de présenter le Fonds pour les Femmes en Méditerranée. C'était l'occasion de rencontrer des responsables d'associations de femmes et d'avoir un échange concernant les stratégies pour l'amélioration de la condition des femmes dans la région et le rôle que pourrait jouer le Fonds pour les Femmes en Méditerranée.

- Rencontre d'associations et d'entrepreneurs en Algérie (janvier 2009)

- Rencontre collectif Maghreb Egalité au Maroc (février 2009)
- participation à la réunion sur l'héritage en Tunisie (mars 2009)
- Rencontres avec des associations de femmes et des entrepreneurs en Algérie (juin 2009)
- Rencontre d'associations et d'entrepreneurs en Algérie (octobre 2009)
- Participation à la réunion sur l'héritage du Collectif Maghreb Egalité en Tunisie (novembre 2009)
- Participation à la rencontre de la coalition sur la levée des réserves (décembre 2009)
- Rendez vous à Paris pour organisation gala et rencontre de leaders d'entreprises ou politiques (septembre, octobre, novembre, décembre 2009).

3. RECHERCHE DE FONDS

Le bilan de la première année de fonctionnement du Fonds pour les Femmes en Méditerranée et les difficultés rencontrées nous a permis de réajuster notre stratégie en fonction des leçons apprises. Cette année, la recherche de fonds a consisté à faire le suivi des demandes déjà en cours mais aussi à ouvrir le champ à des bailleurs moins connus ou moins acquis à un tel projet et à développer d'autres méthodes, plus créatives, de levée de fonds. Même si, pour cette année, les résultats restent faibles et le Fonds pour les femmes en Méditerranée a survécu grâce au soutien des fonds féministes, nous avons pu mettre en place une stratégie qui nous l'espérons donnera un bien meilleur résultat les années à venir.

a) Recherche auprès de bailleurs institutionnels

i) Fondations féministes ou supporteurs des Fonds pour les femmes

- Suivi des demandes en cours. Des demandes effectuées au cours de l'année 2008, trois ont reçu une réponse fin décembre : Urgent Action –Africa et le Fonds arabe pour les droits humains ont répondu finalement négativement et Mama Cash a donné son accord pour 15000 euros au lieu des 25000 envisagés au départ. Au début de l'année 2009, l'African Women's Development Fund a donné son accord pour la subvention de 25 000 \$ demandée. Et c'est finalement en mai que les demandes faites par le FFM à Open Society Institute, à The Oak Foundation et au Sigrid Rausing Trust ont reçu des réponses négatives pour 2009 engageant cependant à refaire une demande pour l'année 2010.
- Nouvelles demandes effectuées Depuis mars 2009, des rencontres avec plusieurs bailleurs ont ouvert de nouvelles possibilités de financement. C'est le cas avec la Fondation d'entreprise ELLE –le magazine féminin français– à laquelle une demande a été faite en avril mais finalement refusée car elle ne finance pas de fonds et avec The Global Fund for Women qui a donné son accord pour un financement de 70 000 \$ pour 2009, renouvelable en 2010.

ii) *Fondations ou institutions internationales destinant une partie de leurs fonds aux droits des femmes*

Au cours du premier semestre 2009, des demandes ont aussi été adressées à certaines fondations pour lesquelles le Fonds bénéficiait parfois d'une introduction faite par les membres d'un des réseaux auquel le FFM appartient.

Les demandes adressées à la Fondation Ford et la Channel Foundation ont reçu des réponses négatives : dans le premier cas, le FFM devra s'adresser à un autre programme de financement et dans le second cas, la Fondation, touchée par la crise financière, a dû fermer certaines lignes de financement.

Nous avons aussi rempli plusieurs projets en réponse aux appels à projet de bailleurs institutionnels comme le Gouvernement australien, le Gouvernement Suedois et la Communauté Européenne dont nous aurons les résultats en 2010.

iii) *Dans les pays du pourtour méditerranéen, auprès de donateurs « locaux »*

L'idée du Fonds pour les Femmes en méditerranée est de développer un certain type de donation au niveau local. Il s'agit de convaincre des entrepreneurs ou autres donateurs potentiels locaux de financer des projets de femmes de leur pays. Dans ce cas, le FFM n'est pas le bénéficiaire mais l'intermédiaire entre les deux parties et servirait, de part et d'autre, de caution.

En 2008, la directrice exécutive avait eu une première réunion de travail avec un entrepreneur algérien afin d'officialiser ce qui avait été dessiné quelques mois auparavant : soit la possibilité pour plusieurs entrepreneurs d'aider les projets des associations de femmes algériennes à hauteur de 10 000 euros déductibles d'impôts chacun.

Il a été décidé à l'occasion de cette réunion de commencer l'expérience en 2009 et après une nouvelle rencontre en février 2009, un premier partenariat a été mis en place entre l'association algérienne Femmes en communication pour son projet de réseau de femmes artisanes et l'entreprise Aladin.

Il a fallu deux voyages en Algérie en juillet et octobre 2009 afin d'établir plus clairement les raisons des variations (délais, montants...) entre les accords donnés au départ et les résultats effectifs. Ils ont été aussi l'occasion de rencontrer les autres entrepreneurs susceptibles d'aider financièrement des associations de femmes dans leurs projets. En Algérie, ce type de subvention n'est possible que dans un champ d'application très stricte, en général pour aider à la logistique pour des événements ponctuels.

b) Par des biais plus créatifs ou dynamiques

Devant les imprévus rencontrés dans les relations avec les bailleurs de fonds institutionnels, le bureau du FFM s'est inspiré des expériences des autres fonds pour les femmes dont une bonne part des revenus sont le fait de petits dons. Il a donc concentré une partie de ses efforts depuis janvier 2009 pour le développement d'autres méthodes de recherche de fonds.

i) La campagne d'appel à don

Devant l'intérêt suscité par le Fonds dans les milieux sensibles à la question des femmes en France, l'idée de lancer une campagne d'appel à donation avait été retenue depuis le début. Mais la demande d'autorisation de délivrer des reçus fiscaux faite auprès de la Direction générale des impôts française a été refusée deux fois au cours de l'année malgré l'intervention d'un avocat fiscaliste. Cela a influé sur l'envergure que nous aurions aimé donner à la campagne d'appel à don car il n'était plus possible de toucher le grand public et d'appeler à des dons importants.

Tout en réitérant notre demande à la Direction des impôts, nous avons décidé de faire une première expérience dans nos cercles proches en comptant sur la confiance que ces personnes avaient en notre travail. Vu notre inexpérience en la matière, cela nous permettait de tester l'organisation d'une campagne en bénéficiant d'un public à la fois critique mais bienveillant.

Le plus compliqué était d'arriver à convaincre des personnes de donner pour des projets futurs: nous avons dû à la fois concevoir une fiche sur les projets susceptibles d'être soutenus financièrement qui soit à la fois précise et générale.

Une lettre d'appel à don a été envoyée à 266 personnes environ et une quarantaine de personnes ont répondu favorablement pour des montants allant de 10 à 1000 euro. Une somme de 5080 euro a été ainsi collectée et a permis d'ouvrir le programme de subvention.

Après petite enquête, parmi celles qui n'ont pas donné de réponse un bon nombre sont favorables mais ont remis leur don à plus tard et ont oublié, d'autres n'osaient pas donner trop peu d'argent. Cette dernière remarque est donc à prendre en considération dans la communication.

ii) L'organisation de galas.

Pour de nombreux fonds, les galas sont l'un des moyens de collecter des fonds auprès des donateurs individuels. Ils ont aussi pour fonction de leur donner de la visibilité, de permettre une meilleure communication avec les donateurs qui se sentent alors partie prenante de l'aventure et non plus de simples porte monnaie. L'organisation de deux galas, l'un à Montpellier, lieu du siège du Fonds, et l'autre à Paris, où le Fonds bénéficie d'un bon comité de soutien, a été lancée au cours du deuxième trimestre 2009 pour qu'ils puissent avoir lieu au début de l'année 2010.

iii) Le développement d'accords de donation ou d'un partenariat

Le développement d'accords de donation ou d'un partenariat avec des petites ou moyennes entreprises dont les responsables pourraient vouloir soutenir les droits des femmes constitue notre troisième cible. Une attention particulière est portée aux membres du Women Forum, réseau de femmes leaders, en entreprise et en politique. Il s'agit

d'identifier dans ce réseau de femmes, des donatrices potentielles soit au niveau individuel, soit par le biais de leur entreprise. Une rencontre avec une des organisatrices du Women Forum a eu lieu en février 2009 et a permis d'approcher la Fondation Elle. Dans la même idée, en avril, une rencontre a été organisée en Suisse avec un entrepreneur sensible aux questions des femmes qui avait émis le souhait de recevoir plus d'information pour soutenir le Fonds. La particularité de ces bailleurs potentiels a mis en évidence la nécessité de confectionner un dossier de communication particulier, avant de poursuivre les discussions.

Enfin, l'organisation du Gala à Paris, nous a aussi poussées à rencontrer des entreprises importantes comme Sephora ou Monoprix auxquelles une demande de soutien financier pour le gala a été faite.

iv) Le référencement auprès d'institutions bancaires

A la fin de l'année 2008, la directrice exécutive a rencontré la direction de la banque Crédit coopératif -au niveau local- afin d'inscrire le Fonds dans la liste des causes auxquelles les clients de la banque peuvent reverser une partie des intérêts acquis sur leurs comptes rémunérés. Proposition lui a été faite de démontrer à la banque que 100 personnes choisiraient l'option « soutien des droits des femmes dans la région méditerranéenne » si elle existait car le thème est encore très peu couvert dans le monde de la philanthropie. L'exploration de cette piste a été reportée à la fin de l'année.

4. ACTIVITÉS D'ALLOCATION DE FINANCEMENT

a) Etablissement des procédures

Un travail important sur l'établissement des procédures concernant les allocations de subventions a été fourni au cours du premier semestre de l'année 2009. Largement inspirés du savoir-faire d'autres fonds, les formulaires de dons, les formulaires de demande de subventions, les critères du Fonds et les mécanismes d'évaluation des projets ont été élaborés –et traduits. Une partie d'entre eux sont disponibles sur internet une autre partie sera mise à disposition des associations partenaires qui seront sélectionnées. L'ajustement des procédures se fera tous les ans dans cette première phase (premier réajustement prévu mi 2010)

b) Allocations de financement déjà disponibles pour l'Algérie

Dès le premier trimestre 2009, le Fonds a mis en relation en Algérie un entrepreneur et une association de femmes. Selon les engagements de cet entrepreneur, le projet pouvait être financé à hauteur de 10 000 euro.

Finalement, une subvention de l'équivalent de 2000 euro a été versée à l'association en mai 2009 pour mettre en place un projet de réseau de femmes artisanes avec mise en place d'un système solidaire de commercialisation. 2000 autres euros devaient être versés au troisième trimestre mais pour des raisons de comptabilité de l'entreprise cela n'a pas été possible.

L'expérience avec les entreprises locales a montré les limites des accords verbaux : il est possible d'obtenir une aide mais c'est plus compliqué et plus lent que prévu et ces paramètres doivent être intégrés à nos plans de financement.

c) Ouverture du programme d'allocations de financement

Avant même l'ouverture de notre programme de financement nous avons reçu plusieurs projets venant de différents pays de la Méditerranée. Au cours de l'année nous avons reçu une trentaine de demandes dont une quinzaine hors critères.

Stratégiquement nous avons choisi de donner à une variété d'associations des petites sommes d'un montant de 1500 à 2000 euro (autant dire très peu par rapport à leurs besoins qui seraient plutôt autour de 7 000 euro minimum) afin de donner une vitrine à notre action et de toucher une plus grande variété de donateurs individuels.

C'est ainsi que nous avons alloué ou trouvé des subventions pour :

- la réunion de deux réseaux féministes européen et arabe (Initiative féministe Européenne et le réseau Aysha forum des femmes arabes) à Beyrouth
- un projet pour le renforcement des capacités des femmes arabes d'Israël de l'association Kayan
- un centre d'information sur les droits des femmes à Agadir au Maroc (association Voix de Femmes)
- le fonctionnement d'une association de femmes lesbiennes palestiniennes (ASWAT) (Palestine /Israël)
- Un projet de soutien aux femmes domestiques immigrées au Liban (association IndyACT)
- Le fonctionnement d'un réseau de femmes artisanes le Res'Art, avec mise en place d'un système solidaire de commercialisation en Algérie

En conclusion

A partir du mois de juillet, l'année 2009 a été la première année de fonctionnement du Fonds pour les femmes en Méditerranée dans toutes ses activités : recherche de fonds et allocation de subventions. Les allocations de subventions ont formé seulement 10 % de son budget total et nous sommes encore à l'expérimentation de leur gestion car les comptes-rendus des associations sont attendus pour septembre 2010. C'est seulement à ce moment là que nous pourrions vérifier la pertinence de nos procédures. Nous avons pour ambition –modeste –de parvenir à allouer au moins 30 % de votre budget aux subventions et pour plus d'une vingtaine de projets.

Rapport Financier

Décompte des dépenses par postes (en €) Janvier- décembre 2009.

	Entrées	Sorties
SUBVENTIONS		
Mama Cash	15 000	
Global Fund for Women	34 698	
Pro Victimis	23 833	
African women fond	8 533	
Total Subventions	82 064	
Total dons	5 120	
Produits divers	132	
TOTAL DES PRODUITS	87 316	
POSTES		
Personnel		62 689
Honoraires (comptable externe, avocat fiscaliste, consultante, traduction)		1 094
Salaire net (directrice exécutive) + provision congés payés		43 272
Charges liées au salaire (URSSAF Retraite, ASSEDIC)		18 323
Locations immobilières		3 250
Equipement		0
Voyages et missions		5 194
Frais de fonctionnement		7 932
Frais postaux et télécommunications		1 107
Fournitures administratives dont graphisme et impression		5 845
Maintenance		55
Prestations de services bancaires		313
Cotisations		612
Subventions accordées		5 800
Autres charges		2
TOTAL DEPENSES		84 867
Résultat au 31/12/2009		2 449