

La collaboration comme monnaie d'échange, un élément clé pour mettre fin aux MGF dans 5 communautés au Nigeria



Nous sommes heureux de lancer une nouvelle édition de #StoriesOfResilience, qui mettra en vedette plusieurs groupes et militants de la société civile dans leur quête pour mobiliser de manière créative des ressources et un soutien significatifs pour pérenniser leur action.

Aujourd'hui, Dolapo Olaniyan, directeur de l'initiative UnCUT, explique pourquoi la collaboration pourrait être la nouvelle monnaie d'échange pour les organisations de la société civile qui sont confrontées à des contraintes financières.

En février dernier, cinq communautés du village d'Asa, situé dans l'État d'Osun, au sud-ouest du Nigeria, [ont accepté à l'unanimité et publiquement de mettre fin aux mutilations génitales féminines](#) (MGF) - une pratique nocive, cruelle et extrêmement discriminatoire reconnue internationalement comme [une violation des droits humains des filles et des femmes](#), mais qui est encore courante dans certains pays en Afrique, au Moyen Orient et en Asie. C'est une grande victoire dans un pays où les MGF touchent [25% des femmes](#) (15-49 ans). C'était aussi une victoire pour nous à [l'initiative UnCUT](#), une organisation centrée sur la fin des mutilations génitales féminines dans les communautés à haut risque du Nigeria d'ici 2030, car la "cérémonie publique d'abandon" était l'aboutissement d'un travail commencé en octobre 2018.

Notre parcours n'a pas été facile. Dès le début, nous nous sommes rendu compte que nous ne luttons pas seulement contre une pratique controversée et profondément enracinée, mais que nous étions également confrontés à de sérieuses difficultés pour couvrir des dépenses essentielles par le biais des activités de collectes de fonds traditionnelles.

Au Nigeria, les petites organisations relativement nouvelles comme nous à l'Initiative UnCUT font face à un manque général d'accès aux opportunités de financement et à des barrières bureaucratiques importantes qui rendent la collecte de fonds encore plus difficile. Par exemple, les organisations plus anciennes et plus grandes qui ont développé des relations avec les bailleurs de fonds ont tendance à être privilégiées, ce qui empêche les nouvelles organisations d'accéder à ces opportunités de financement.

Nos propositions initiales aux donateurs traditionnels, aux institutions bancaires et même aux particuliers ont été rejetées, principalement pour deux raisons. Tout d'abord,

la période électorale s'est rapprochée au Nigeria, et les gens sont plus prudents avec l'argent car les élections sont perçues comme un moment d'instabilité politique qui ralentit l'économie. Le deuxième obstacle, et peut-être le plus important, est que la MGF est perçue comme un sujet controversé ; par conséquent, de nombreux bailleurs de fonds ne se sentent pas à l'aise en soutenant notre initiative ou estiment devoir être prudent dans leur démarche.

Stratégies de collaboration

C'est à ce moment-là que nous avons décidé de revoir notre stratégie : au lieu de demander de l'argent, nous avons exploré des alternatives de collaboration pour obtenir le matériel et les services dont nous avons besoin. En utilisant cette approche, les donateurs semblaient se sentir plus en sécurité car ils pouvaient engager des personnes pour faire le travail en leur nom, et cela nous a fait chercher au-delà des bailleurs de fonds et du flux de financement traditionnels, en nous concentrant davantage sur la mobilisation des ressources et partenaires locaux.

Tout d'abord, nous avons fait appel au British Council, qui ne finance habituellement pas de projets communautaires, mais plutôt des projets d'éducation et des initiatives axées sur la technologie. Ils ont passé des contrats avec leurs fournisseurs pour produire des certificats, des prix et du matériel d'information, d'éducation et de communication pour nous, et ils ont également couvert nos relations avec les médias. C'était un grand soulagement pour le budget ! Ensuite, nous avons approché Action Health Incorporated, un organisme à but non lucratif dont l'objectif était d'améliorer la santé des adolescents et des jeunes, qui nous a fourni plus de 700 articles souvenirs et du matériel promotionnel. Un autre partenaire de collaboration que nous avons trouvé était la société privée de médias Eleven22, qui nous a offert gratuitement des services de vidéographie, de conception graphique et de montage. A ce stade, le budget était presque couvert.

Les champions de la lutte contre les MGF



Enfin, nous avons dû couvrir les coûts de plaidoyer dans les cinq communautés - la plupart des communautés, en particulier les zones à faible revenu nécessitant un changement de comportement social, ont besoin d'incitations pour motiver leurs membres à s'impliquer et à participer. Cette fois, nous avons besoin d'argent, mais avec l'aide des champions de la lutte contre les MGF, nous avons économisé 90 % de ce qu'il nous en aurait coûté si nous avions payé des animateurs traditionnels pour mener les activités du projet.

La plupart des champions de la lutte contre les MGF sont des matrones dans les centres médicaux, des chefs de groupes de jeunes, des chefs traditionnels, des chefs de groupes d'autodéfense, des femmes leaders et des accoucheuses traditionnelles qui ont un statut et une influence importants dans leurs communautés respectives. Ils militaient

contre les MGF depuis environ six mois et nous les soutenons habituellement en leur versant des allocations pour les communications et le transport.

Pour ce projet, les champions de la lutte contre les MGF sont devenus des agents de plaidoyer officiels, allant de porte en porte, d'établissement en établissement, pour encourager les gens à abandonner les MGF. Nous leur avons confié la tâche de mobiliser les communautés et, par conséquent, nous leur avons versé des allocations supplémentaires pour leur précieux travail. Ça a marché comme par magie ! Les coûts de plaidoyer ont été gérables pour nous et le travail des champions de la lutte contre les MGF a été tout simplement remarquable - ils ont plaidé jour après jour et ont réussi à mobiliser plus de 200 membres de la communauté pour la déclaration publique en février, au lieu des 100 que nous espérions. Ce projet n'aurait pas atteint ses objectifs sans eux.

La collaboration, une nouvelle monnaie d'échange

Avoir accès, au moins, à de petits fonds d'amorçage est encore nécessaire pour assurer que l'Initiative UnCUT et les organisations et mouvements similaires puissent remplir leur mission. Mais sur la base de cette expérience, nous nous sommes rendu compte que, lorsque les fonds sont difficiles à obtenir, la collaboration pouvait devenir la nouvelle monnaie d'échange pour le financement des projets, en particulier les plus sensibles, d'une manière plus participative et engageante.

D'un côté, identifier les bonnes personnes et organisations (ayant une expertise pertinente ou une légitimité) qui pourraient fournir des articles ou des services pour les besoins de nos projets pourrait être tout simplement plus efficace que de demander de l'argent. D'un autre côté, si nous faisons une bonne promotion de la cause et des objectifs de notre organisation, et si nous aidons les gens à prendre conscience des implications socio-économiques et de la manière dont le problème les affecte, eux, leurs familles et leurs communautés, ils seront plus susceptibles de voir l'importance de collaborer et de s'engager avec nous, plutôt que de simplement fournir une aide financière.

Entrez en contact avec The Uncut Initiative via leur page [Facebook](#).