

Extrait du Site de l'Association Adéquations

<http://www.adequations.org/spip.php?article2418>

Articles et points de vue sur genre et développement

L'accompagnement en plaidoyer pour promouvoir, acter et pérenniser le changement

- Nos projets & actions en cours - Egalité & genre - Genre et économie en Afrique de l'Ouest - Articles et points de vue sur genre et développement -
Date de mise en ligne : jeudi 21 janvier 2016

Site de l'Association Adéquations

Les actions de plaidoyer auprès de décideurs politiques et économiques permettent de conforter les changements sociaux dans les relations entre les femmes et les hommes.

L'environnement et les sociétés restent globalement réfractaires aux approches et aux actions qui visent des changements sociaux dans les relations entre les femmes et les hommes. Dans ce contexte, le plaidoyer en matière de genre permet de donner un ancrage politique aux changements positifs qui sont réalisés sur le terrain, dans les projets, dans les communautés. Par ailleurs, il permet d'acter et de pérenniser dans les lois, les politiques, les programmes, que ce soit au niveau international, national ou local, les changements nécessaires à la reconnaissance de l'égalité entre les femmes et les hommes et à l'abolition des discriminations à l'encontre des femmes.

Dans le cadre du programme *Genre et économie*, nous avons eu dès le départ la préoccupation d'intégrer dans notre approche de genre des actions de plaidoyer ciblées au niveau local. L'objectif était double :

- ▶ 1. renforcer les compétences des structures et des femmes actrices des projets à partir de leur pratique pour conduire des actions ; et mener des campagnes de plaidoyer pour la promotion d'une approche de genre notamment dans les secteurs socio-économiques et/ou la reconnaissance de droits pour les femmes équivalents à ceux des hommes ;
- ▶ 2. faire officialiser par les décideurs et les institutions locales des acquis des projets en termes de changements, de nouveaux droits et d'opportunités favorables à l'activité économique des femmes et les pérenniser.

Si quelques structures avaient déjà mené avec succès des actions de plaidoyer, pour la plupart des acteurs et actrices faire un plaidoyer était synonyme d'aller rencontrer une notable, une représentante des services déconcentrés de l'État pour exposer une situation difficile et demander une aide pour répondre à un besoin ponctuel.

Les outils méthodologiques et d'analyse mis à disposition ainsi que les travaux de groupe et d'échanges d'expériences organisés au cours du projet ont permis aux participant-es de comprendre ce qu'est une action de plaidoyer (et de la différencier d'une action de communication, de sensibilisation ou de mobilisation), de définir ou de préciser au sein de chaque projet un ou deux objectifs spécifiques, réalistes et atteignables dans un temps limité.

Au regard de l'analyse des contextes et problématiques des bénéficiaires ainsi que des chances de succès, les principaux thèmes de travail et objectifs poursuivis à l'occasion du programme ont été l'intégration d'une approche de genre dans les plans de développement locaux et de lignes budgétaires spécifiques dans leurs plans d'investissement pour la mettre en oeuvre ou soutenir l'activité économique des femmes de la localité ; la reconnaissance officielle de métiers artisanaux ou de formations professionnelles largement pratiquées par les femmes au niveau des chambres des métiers et de l'artisanat ; l'obtention de titres de propriété ou de documents officiels réglementant l'usage foncier pour des terres ou des espaces de production.

Un outil dit « carte du pouvoir » a aidé les équipes à identifier précisément l'ensemble des acteurs clés au regard de la problématique ainsi que le degré d'adhésion ou d'opposition potentiel de ces derniers à l'objectif visé. Cette étape a également permis de distinguer les cibles directes du plaidoyer (les personnes qui ont le pouvoir de décider), des cibles indirectes (les personnes qui peuvent influencer les cibles directes), et d'envisager des alliances avec des personnes ou des groupes ayant des intérêts convergents. L'association Sotchi au Togo a par exemple compris que pour faire officialiser les formations professionnelles qu'elle dispense aux femmes, elle devait non seulement les faire reconnaître par des instances régionales mais également nationales et que pour atteindre son objectif elle devait

convaincre et travailler à destination de cibles plus nombreuses que celles identifiées au départ.

Enfin, à partir des résultats des étapes précédentes les équipes ont pu élaborer une stratégie, identifier toutes les activités à mener et établir un plan d'action.

Au Bénin, le CAGED a pris conscience qu'il ne pouvait atteindre son objectif d'influencer le conseil municipal pour une intégration du genre et/ou des actions du projet dans les plans locaux de développement sans avoir un accès à ces plans, en prendre connaissance et faire lui-même des propositions claires et précises de modification. Par la suite, il a fallu également que l'équipe se familiarise avec les procédures et le calendrier d'élaboration et de validation du budget communal pour que des lignes budgétaires soient spécifiquement affectées.

Si toutes les actions n'ont pu aboutir, des résultats intermédiaires ont été atteints partout et des succès enregistrés : la reconnaissance au niveau de la chambre des métiers et de l'artisanat du Burkina Faso du métier de restauratrices de rue avec Asmade et les groupements parties prenantes, l'obtention de titres officiels d'usage ou de propriété de terrain ou d'espaces de production de la part de chefs coutumiers, des actions pour favoriser l'emploi des jeunes femmes au niveau de l'ANPE du Togo.

Par ailleurs, les associations qui ont suivi le processus se sont approprié des techniques et ont acquis des réflexes qu'elles pourront réutiliser. Elles retiennent notamment la nécessité de :

- ▶ utiliser et s'appuyer sur les lois nationales et les conventions internationales ratifiées par leur pays relatives aux droits des femmes et à l'égalité entre femmes et hommes dans les actions de plaidoyer, ce qui implique de les connaître ;
- ▶ obtenir des engagements écrits de la part des cibles du plaidoyer et de suivre la mise en oeuvre des décisions pour éviter la réversibilité des engagements obtenus ;
- ▶ créer des alliances et mutualiser les moyens avec des organisations qui poursuivent les mêmes objectifs pour bénéficier de rapports de force durables.

