

MEDECINS SANS FRONTIERES *asbl*
ARTSEN ZONDER GRENZEN *vzw*

CONTACT 3 - ANNEXE 2

FROM : S. DEVAUX
TO : A. DESTEXHE - J.P. LUXEN - F. CHARHON - A. PLANTENGA

BILAN DE VISITE AU DANEMARK, SUEDE ET FINLANDE.
SEPTEMBRE 1991

DANEMARK

Première visite au Danemark, elle nous a permis de rencontrer des responsables de Handicap International Danemark, de Red Barna Danemark et de Dannida.

Premiers enseignements :

La presque totalité des ONG danoises reçoivent plus de 80 % de leurs financements du gouvernement danois.

A priori, il est indispensable d'être une organisation danoise pour espérer bénéficier des aides du gouvernement danois pour les projets en dehors des urgences.

Pour les urgences, le gouvernement danois s'estime très satisfait des prestations de la Croix Rouge danoise et de certaines ONG, telles que Danchurchaid et ne voit pas, en conséquence, l'utilité de contribuer aux opérations d'une ONG telle que MSF tant que nous ne serons pas installés au Danemark ; pas simplement via un bureau, mais avec une véritable section gérant ses propres programmes.

Au cours de nos entretiens avec Danida, il a été question des réticences de certains états membres de la Communauté par rapport à l'importance des sommes allouées à MSF par la Commission Européenne, au titre de l'aide d'urgence, notamment au moment de l'opération en faveur des populations kurdes.

Ils n'adhèrent pas à ces critiques et estiment que nous sommes parmi les rares organisations dans le monde capables d'apporter une réponse aussi rapide et adaptée aux catastrophes.

Néanmoins, le montant de ces financements CEE dispense Dannida, selon nos interlocuteurs, de toute contribution supplémentaire. Par ailleurs, ils aimeraient que le Fond d'Urgence conserve quelques financements pour les organisations intervenant dans la deuxième phase des urgences, ce qui est le cas de toutes les organisations danoises intéressées par l'urgence.

Dannida fait partie intégrante du Ministère danois des Affaires Etrangères, dont il est tout simplement l'un des services. Même bâtiment, même personnel. Tous sont issus du corps diplomatique, contrairement aux autres agences nordiques où il y a panachage.

Le gouvernement danois n'est pas hostile au projet de création d'un office européen spécialisé dans la gestion des urgences, à la seule condition qu'il soit en mesure d'améliorer la cohérence des opérations d'urgences, en évitant toute concurrence avec les interventions des ONG, ce dont ils ne sont pas certains dans l'état actuel du projet.

SUEDE

Tout d'abord, rencontre avec le responsable du service du Ministère des Affaires Etrangères chargé de la coordination des opérations d'urgence avec Sida.

Ils sont très demandeurs d'informations récentes et précises, en particulier sur la situation dans la Corne de l'Afrique.

La Suède est à la veille d'élections qui ont de fortes chances de voir les Socio-démocrates battus et remplacés par une coalition conservatrice. Ce résultat risque d'entraîner une importante baisse des contributions suédoises en faveur des pays en voie de développement.

Néanmoins, nos interlocuteurs nous annoncent très clairement qu'ils ont l'intention de contribuer désormais plus largement au financement d'opérations d'urgence gérées par des organisations non suédoises, en particulier MSF, précisent-ils, comme ce fut le cas au Sri Lanka et en Somalie. Il s'agit, semble-t-il, d'une volonté délibérée d'être indirectement présent dans des zones où aucune ONG suédoise n'est en mesure de travailler.

Sida nous confirme cette information en précisant néanmoins que les délais nécessaires à la prise de décision ne permettent pas de financer les toutes premières phases de l'urgence. Ensuite, nous avons plus de chance d'être concurrencés par l'arrivée d'organisations suédoises.

En effet, cette aide sera accordée uniquement si aucune autre organisation suédoise n'est en mesure d'intervenir.

Pour les projets en dehors de l'urgence et à plus long terme, aucun financement direct ne semble possible. Par contre, ils nous encouragent à approcher des ONG suédoises sur le terrain et à nous faire financer par elles, soit à partir du budget qui leur a été affecté par Sida pour un pays donné, comme par exemple en Ethiopie, soit en introduisant en leur nom et auprès de Sida une demande de financement pour un programme dont MSF serait

l'opérateur officiel, comme en Guinée. Cette démarche ne peut partir que du terrain, même si nous pouvons l'appuyer ultérieurement. Sida nous encourage fortement à emprunter cette filière.

Tout dépendra de la qualité du contact établi sur place avec les ONG dont nous sollicitons le soutien. Ces demandes peuvent couvrir des périodes d'un, deux ou trois ans.

Nous avons intérêt à identifier les pays où Sida investit beaucoup et dans lesquels nous développons d'importants programmes, comme par exemple en Ethiopie, au Mozambique ou au Pérou.

Des programmes en collaboration avec les autorités locales peuvent également avoir de bonnes chances d'être financés par Sida s'ils sont introduits par le ministère concerné du pays de mission. Processus pouvant être long mais convenant bien aux pays dans lesquels nous développons des programmes à longs termes, en association étroite avec le gouvernement. Cette filière peut également être utilisée pour des demandes d'urgence. Dans pareils cas, Sida s'engage à accélérer les délais.

FINLANDE

Les responsables du département en charge des urgences à Finnida, avec qui nous entretenons de bonnes relations, se disent prêts à élargir cette collaboration, notamment en Ethiopie. Dans un premier temps, ce soutien devrait prendre la forme d'un financement de 250 000 dollars pour la fin de l'année. Ils nous demandent ensuite de déposer un projet pour 1992, pour lequel pourrait nous être attribuée une enveloppe globale que nous pourrions gérer à notre guise.

L'élément le plus positif de cette rencontre fut d'apprendre que désormais Finnida allait faire en sorte de discuter de l'attribution éventuelle de fonds à MSF en même temps et à partir de la même enveloppe que celle destinée au financement des opérations du HCR, du CICR et de la Croix Rouge finlandaise.

Au niveau recrutement, la Finlande semble être le pays nordique offrant le plus d'opportunités, dans la mesure où il est le seul des quatre pays dont la population médicale est exédentaire. Il pourrait être intéressant d'organiser rapidement une série d'interviews pour la quinzaine de médecins nous ayant contactés à la suite de la publication d'un article sur MSF, dans la revue de l'Association Médicale finlandaise.

QUELQUES PERSPECTIVES

MSF organisation internationale

Tous nos interlocuteurs (Affaires Etrangères et Agences Gouvernementales) nous ont répondu qu'il n'existait pas de critères stricts, précis et définitifs pour considérer une organisation comme internationale. C'est, semble-t-il, plutôt à MSF de se profiler comme telle grâce à une mention très claire de cette ambition dans notre charte, par l'existence d'une structure internationale (bureau international), par l'ouverture de bureaux dans de nombreux pays, par l'obtention d'un statut privilégié auprès d'institutions internationales comme les Communautés Européennes, les Nations Unies (observateurs, experts..) et surtout le fait qu'un Etat accepte un beau jour de reconnaître ce statut dans la pratique. L'effet d'entraînement est garanti. Ce devrait être rapidement le cas de la Finlande.

Marketing direct

C'est très certainement une piste à étudier sérieusement, dans la mesure où les pays nordiques demeurent les plus généreux en termes de donations privées.

Il est néanmoins important de respecter certaines précautions. Tout d'abord, ne se lancer dans aucune campagne sans être préalablement présent, ne serait-ce qu'à travers un simple bureau de représentation (pour des raisons juridiques, fiscales et psychologiques) et après s'être fait convenablement connaître et accepté, tout à la fois par les autres ONG, mais aussi par le public.

Ensuite, il sera évidemment nécessaire d'effectuer une étude de marché.

Bureaux MSF

L'ouverture de bureaux MSF dans ces quatre pays peut se révéler une opération intéressante à moyen terme (six mois, un an).

Il était important, et il l'est toujours, de gagner d'abord la confiance, à la fois des financeurs, mais aussi de nos collègues des autres ONG, de façon à ne pas nous marginaliser d'entrée de jeu en provoquant une réaction de rejet à notre égard.

Ensuite, il n'est pas évident de trouver, du jour au lendemain, une personne ayant le profil adéquat pour développer avec efficacité, au nom de MSF, des activités de relations publiques, de Fund Raising, de recrutement et de lobbying.

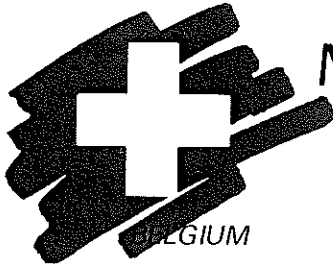
Il n'est pas indispensable de se presser.

Moyens et objectifs

A la suite de ces rencontres ainsi que des précédentes, j'ai acquis la conviction que nous devons axer notre publicité sur notre compétence dans le domaine de l'urgence, de notre capacité opérationnelle, de notre expérience et de notre savoir-faire en la matière.

D'autre part, nous devrions sérieusement réfléchir à la mise en place d'un journal grand public international, inspiré des diverses versions déjà existantes.

Enfin, nous aurions beaucoup à gagner à élaborer un rapport annuel international sur le modèle de celui de MSF Hollande.



MEDECINS SANS FRONTIERES *asbl*
ARTSEN ZONDER GRENZEN *vzw*

CONTACT 3 - ANNEXE 3

VOYAGE AVEC TRIPLE OBJECTIF : ITALIE

- Etendre notre réseau de contacts
- Contribuer à mieux faire connaître MSF
- Mieux connaître l'environnement associatif italien pour dégager des pistes nouvelles par rapport à nos objectifs initiaux et nos premières évaluations :

Fund raising
Ressources humaines
Image MSF

Ce voyage a permis ainsi de réévaluer nos objectifs après trois mois de fonctionnement de notre antenne (une personne 1/3 temps qui nous sert de relais pour ces trois objectifs).

Visite : l'Italie, ce n'est pas que Rome, nous sommes donc allés à Milan et à Bologne pour rencontrer des responsables d'ONG, des médecins intéressés par MSF, des responsables des instances politiques régionales, des journalistes, des responsables de mouvements sociaux-coopératifs.

PREMIER BILAN

- Confirmation de la spécificité du contexte humanitaire italien (politisation, récupération, grosse dépendance à l'égard des pouvoirs publics).
- Inexistence de structures d'urgence. Ils sont très demandeurs de notre expérience (GVT et ONG).
- Sergio Solomoff a contribué à mettre en place un réseau très dense (ONG, pouvoirs publics régionaux et gouvernementaux, journalistes). Cette approche est très importante pour vaincre la méfiance de nos collègues.
- Excellent travail de préparation et de pénétration.

Mais concrètement que peut-on attendre de l'Italie?

FINANCEMENTS

1. Gouvernement

Concrètement, il ne faut pas attendre à brève échéance d'argent de la part du gouvernement.

Possibilité de financement pour certaines opérations d'urgence en se joignant à un groupement d'ONG. Sans risque de récupération politique mais à négocier. Cette voie peut se révéler intéressante à moyen terme.

2. Régions

Possibilité de se faire financer des tranches d'opération d'urgence par des conseils régionaux en s'associant avec des ONG de la région (ressources humaines) et en insistant sur le retentissement international de telles interventions.

On peut évoquer nos partenaires habituels (CEE) pour valoriser ce type de coopération.

Notons cependant que les régions sont très dépendantes des impératifs de la politique gouvernementale. Tous leurs projets doivent être approuvés par un comité de la coopération. La grande majorité de ces projets parrainés par les conseils sont ensuite financés par l'Etat. Même ceux financés par leur propre budget sont soumis à l'acceptation du gouvernement. Ce sont eux qui sont responsables du bon déroulement des programmes.

Enfin, soulignons que les conseils régionaux ont une grosse activité en matière de formation. Peut-être une piste. Un observatoire des régions va bientôt être installé à Rome et il nous sera utile de nous y faire connaître. Dans ce but, ces premiers contacts sur place pourront se révéler utiles pour la suite.

Nous avons en tout cas fait passer le message selon lequel la plus efficace des solidarités est de verser en cash et non pas en dons de médicaments ou de boîtes de sardines.

3. ONG

Certaines ONG nous financent déjà (ISCOS à Tete au Mozambique ??)

4. Fondations

Objectif sérieux qui est la prochaine priorité de Sergio mais délicat dans la mesure où il est très important et souvent difficile de savoir qui se cache derrière une riche fondation et qu'une erreur d'appréciation peut nous griller définitivement en Italie. Donc travail lent.

Notons que les conseils régionaux peuvent se révéler d'excellents intermédiaires pour nous mettre en relation et nous recommander auprès de certaines fondations.

5. Entreprises

Les préférer groupées en "pool".

Nous explorons la filière "mouvements coopératifs". Ils sont riches et puissants. Nous avons eu un très bon contact avec une des responsables de ce groupement.

Attention car émergence de nouvelles ONG qui ne sont que les sous-marins de certains gros groupes industriels.

6. Marketing direct

Sans doute une des directions prometteuses mais qui exige un long travail de préparation et d'imagination (cartes postales, montres, calendriers, journal grand public européen, vignettes sur produits ...).

Utilisation des fichiers de la fédération des coopératives (éventuellement).

Tout ceci implique une sophistication de nos statuts en Italie et la réalisation d'une étude de marché.

Il sera, avant toute chose, indispensable de bien s'informer sur les réglementations en vigueur.

Cette dimension est intéressante car l'Italie est capable de forts élans de solidarité. Le but consisterait à les canaliser et les récupérer partiellement via des supports de marketing direct ou bien encore en s'associant avec des régions ou d'autres ONG.

7. Ressources humaines

Fort potentiel de gens qui ont toutes les raisons de s'intégrer.

La concurrence de la coopération est relative car trop sélective.

Suivre le dossier du statut de coopérant "européen".

Préparer des séances d'information avec publicité préalable et parrainage par groupes d'ONG ou des régions. Bonne façon de

s'intégrer dans le paysage et de ne pas se marginaliser.

Le dossier "comment partir ?" existe en italien et Sergio fait une bonne publicité.

Nous avons été très clairs sur la création d'une section. Mais plus ils seront nombreux à partir, plus vite cela arrivera. En outre, ils sont déjà nombreux à être partis.

Il est donc intéressant de bien s'investir dans la préparation du terrain et d'y réfléchir en termes de longue période, càd de ne pas leur gâcher le "marché" pour le futur.

L'expérience en cours est un excellent cas pilote pour expérimenter et réussir un parrainage de section, sans chercher à accélérer le processus.

Explorer la filière Amérique Latine qui, selon Sergio, regorge de jeunes médecins prêts à s'investir et faciles à intégrer.

8. Image

Important dans un pays de la Communauté, politiquement actif, mais aussi un pays à fort potentiel de solidarité et de mobilisation dans le domaine de l'aide humanitaire en général et médicale en particulier.

Sergio connaît beaucoup de monde et met en place un réseau de relations très large, bien structuré et bien pensé.

Au niveau des supports de communication, Sergio -dont c'est le métier- fait du bon boulot mais nous devons en rajouter (plaquette européenne, journal grand public européen, ...)

Travail de préparation indispensable pour réussir à la fois en matière de recherche de fonds et de ressources humaines, sinon nous serons grillés ou récupérés.

Important de neutraliser la méfiance des ONG italiennes, sinon nous ne pourrons rien faire.

Nécessité de gérer ces contacts et de les faire fructifier. Travail lourd. Tableau de suivi des contacts.

Sergio a créé une brochure MSF en italien.

9. Pratiquement

De l'argent sans doute, mais pas tout de suite. Il va falloir faire preuve d'imagination et de vigilance.

Mais apparition presque inévitable d'une section d'ici 2 à 3 ans. Nous sommes donc responsables de l'héritage que nous leur laisserons.

Ressources humaines très certainement si nous investissons un peu d'énergie.

Donc important d'assurer une présence et de développer des activités pas forcément immédiatement rémunératrices.

Comme, par exemple, s'associer avec des ONG ou des centres de formation pour organiser des modules de formation techniques (vaccination, chaîne du froid, sanitation, gestion de situations d'urgence -volet médical et logistique- ...) dont ils sont extrêmement demandeurs. Eviter les colloques ronflants car c'est le péché mignon des Italiens. Dans le même esprit, on peut envisager des séminaires techniques comme la prise en charge des réfugiés.

Notre présence va sans doute devoir un peu s'étoffer (pour l'instant 1/3 temps avec 2500 usd de budget par mois et un fax mais sans bureau ni autres équipements).

On peut continuer sur la même base de septembre à décembre, ensuite étoffer l'équipe (plus une personne), trouver des locaux et définir un planning des activités plus serré.

Principe de base : auto-financement, dans la mesure du possible, càd ne pas faire n'importe quoi sous prétexte de trouver de l'argent mais garder ce paramètre bien présent à l'esprit.

Avec pour objectif de renforcer et de développer le réseau déjà mis en place, de déposer des statuts de façon à avoir accès à des activités et à une reconnaissance plus large (pallier l'absence de gestion de programmes par le parrainage de programmes). Nous devons également effectuer une étude de marché pour mieux définir les possibilités marketing en Italie.

Je suis convaincu de l'importance de travailler d'avantage encore cette présence en Italie, surtout dans la mesure où il semblerait que nous arrivions dans une période charnière, qui débouchera bientôt sur une amélioration de la capacité opérationnelle et de l'indépendance des ONG par rapport au gouvernement.

On assistera sans doute à une séparation entre la coopération et les Affaires Etrangères, qui débouchera également sur la création d'une agence de coopération sur le modèle nordique.

Pratiquer une approche résolument nouvelle sans se marginaliser mais en affirmant notre indépendance (gouvernement et clans) + campagnes un peu dynamiques (cf percée de Greenpeace).

Enfin, je voudrais souligner l'utilité d'associer à ces voyages d'autres personnes du bureau, en fonction de leur domaine de compétences.

Avec Walter, nous avons joué la carte linguistique, ce qui est toujours utile, même si nos interlocuteurs parlaient tous le français ou l'anglais. D'autre part, l'urgence (en particulier dans le domaine logistique) constitue un de leurs principaux intérêts.

Appels du pied sérieux pour intervenir en Italie-même, auprès des réfugiés albanais et autres. Nos missions en Belgique sont des atouts.

Nous devons également améliorer notre capacité à fournir rapidement des informations fraîches sur nos opérations à Sergio. Les Italiens, en particulier les médias, sont bien sûr très demandeurs. Excellente façon de se faire mieux connaître. Les radios, en particulier, recherchent des témoignages oraux de nos équipes. Les radios sont très écoutées en Italie.

JUIN 1991

