

PROJET ASSOCIATIF VSF 2017- 2022

I) VISION /VALEURS

1 Partageons un monde meilleur et plus juste où les populations isolées ont la possibilité de construire leur avenir dans leur milieu accessible seulement par voie maritime et fluviale.

2 Investissons-nous en France et dans les pays partenaires dans un travail interactif sur les plans médico-social, pédagogique et culturel.

3 Réalisons des projets concourant à la dignité et au mieux-être de l'Homme en utilisant tous les moyens et toutes les compétences présents à bord des bateaux VSF ainsi qu'à terre et en synergie avec les ressources locales.

II) LE BILAN. QUI SOMMES NOUS ?

ADMINISTRATIF :

Points faibles

- 1) VSF n'a pas de correspondant local "administratif », ce qui complique nos liens avec les autorités et organismes.
- 2) Risque de fédéralisme des antennes régionales, voir de désintérêt des antennes régionales pour le niveau national.
- 3) Manque de leadership et de gouvernance national, lié à la co-présidence.
- 4) Association à la frontière entre le bénévolat et le professionnalisme.
- 5) Débat d'idées par mail alors que ce n'est pas l'utilisation du mail. D'autres outils existent pour débattre. Le mail doit être le support d'un relevé de décision (NB : Karine proposera un « guide » du bon usage du mail en 10 points)
- 6) Manque d'un véritable rapport d'activité officiel.
- 7) Process d'adhésion par PAM (deux aller et retour pour adhérer, dont le RUM)

Points

forts

- 1) Bonnes relations avec d'autres associations intervenant dans le Saloum.
- 2) Autonomie dans le fonctionnement propre grâce aux adhésions.
- 3) Indépendance financière d'un ou plusieurs bailleurs.
- 4) Identification de personnes ressources.
- 5) Organisation
- 6) Bonne entente entre les antennes régionales

LES

Points faibles

- 1) Les projets deviennent complexes : il est plus difficile de mobiliser les gens, car pas de « package » simple et clair. Réfléchir à décliner les projets en packages simples, en « briques élémentaires ».
- 2) Difficulté à proposer concrètement des projets aux bateaux
- 3) Apprendre à dire non quand nous n'avons pas de projet clairement construit à attribuer
- 4) Visibilité des projets en cours et idées de projets à venir

PROJETS

Points

forts

- 1) Des réalisations « stables » : construction, bâtiments, REP, etc. sous la responsabilité des populations ou structures locales, qui rendent le service attendu tout au long de l'année, indépendamment de la présence ou non de VSF.
- 2) Constat de la réussite du développement global par village, dans le temps et graduellement, avec la participation active des villageois.
- 3) Partenariats qui se développent et s'approfondissent.
- 4) Beaucoup de réalisations sur le terrain.
- 5) Richesse des projets

ADHERENTS ET NAVIGATEURS

Points faibles

- 1) Difficultés à mobiliser les « adhérents novices »
- 2) Peu d'implications des équipages à leur retour
- 3) Turn over trop important chez les intervenants
- 4) Peu de navigateurs s'impliquent longtemps à l'avance, il est nécessaire d'avoir un temps minimum d'adhésion et d'avoir assisté à plusieurs réunions avant de partir en mission et peut être aussi de faire une analyse des motivations
- 5) (Absence) Insuffisance de formation des partants, notamment à ce qu'est une action de solidarité
- 6) Porte d'entrée / 1^{er} contact
- 7) Accueil nouveaux arrivants (voir pour procédure / tuteur)

Points

forts

- 1) Cohésion entre les bateaux,
- 2) Les missions, les projets et le scolaire : les 3 axes sont interpénétrés (ou vivent ils séparément ?)
- 3) Diversité des profils et des adhérents.
- 4) Fidélité des adhérents.
- 5) Organisation par antenne (dynamisation, voire autonomie de pensée au niveau local)

LA COMMUNICATION

Points faibles

- 1) Certains outils de communication pourraient être revisités (logo, panneaux, plaquette)
- 2) Défaut de la communication interne, notamment sur les remontées du conseil d'administration ou sur l'évolution des projets. (Idée : suivi de projet régulier, mensuelle par exemple, sans formalisme, pour l'information des membres actifs)
- 3) Communications interne et externe à améliorer, voire à professionnaliser

Points forts

- 1) Site internet (existant)
- 2) Lettres d'infos régulières
- 3) Présence au Nautic de Paris et à divers salons nautiques
- 4) Plaquette , fiches projet,
- 5) Articles dans la presse (mais pas très nombreux)

PARTENARIATS SCOLAIRES

Points faibles

- 1) le mode d'échange par cahiers est trop compliqué et lent : réfléchir à échanger de manière plus interactive, en temps réel, par internet, ex What's App dès que la couverture internet le permettra.
- 2) difficulté à mobiliser les enseignants des deux côtés

Points

forts

- 1) ECSI en France
- 2) collecte des fournitures scolaires

PERCEPTION DE VSF

Points faibles

1) Au Sénégal, on est parfois pris pour « le Père Noël » ou tout au moins pour « LA solution » à des problèmes qui pourraient être résolus localement

Points forts

- 1) Bonne capacité de réflexion, d'adaptation, d'évolution et de remise en question de VSF
- 2) Connaissance et expertise du terrain
- 3) Notre association est reconnue par les autorités sénégalaises
- 4) Notre association est connue dans les villages
- 5) Convivialité dans les antennes
- 6) Les séminaires
- 7) Conscience d'avoir encore beaucoup à apprendre.
- 8) Image positive de l'association ici et au Sénégal.
- 9) Tissu de partenariat local sénégalais.
- 10) Ambiance / Accueil
- 11) Motivation
- 12) Continuité
- 13) Rigueur / Sérieux
- 14) Légitimité
- 15) Innovation / créativité

III) LES PERSPECTIVES POUR LES 4 OU 5 ANNEES A VENIR

VSF a choisi d'orienter sa stratégie vers 2 volets prioritaires :

1) Le développement de l'économie locale et durable dans l'arrondissement de Niodior.

2) L'Education au sens large

1) Volet économique et social

Objet social de l'association

...Favoriser l'autonomie des populations...

Objectif général

Participer au développement d'une économie locale et durable dans l'arrondissement de Niodior

Objectifs spécifiques :

1) Connaître les acteurs locaux, régionaux, nationaux et internationaux, acteur de l'économie

- 1- Former les intervenants de VSF à la technique de mission exploratoire (Indicateur : nombre de bénévoles formés)
- 2- Compiler les données et rapports existants sur le Sine Saloum ou plus largement au Sénégal sur le développement économique
- 3- Réaliser un état des lieux dans chaque village (Indicateur : création d'un questionnaire type, guide de tenue d'une réunion exploratoire, nombre de réunions par GIE et/ou en groupe)

Mise en œuvre : 2017-2018

Etat des lieux des GIE (Groupement d'intérêt économique) existants, associations intervenantes

Indicateurs : répertoire des structures

2) Soutenir les acteurs locaux dans le développement des AGR (Activités génératrices de revenus) collectifs

- 1- Favoriser les acteurs à concrétiser leurs idées (indicateurs : nombre d'accompagnants, nombre d'AGR créées)

- 2- Renforcer les AGR déjà existants (indicateurs : comparaison de la santé économique des AGR avant et après accompagnement, nombre d'AGR existantes et durée de vie de ces AGR, impact des AGR : nombre de personnes impliquées et bénéficiaires, en direct ou en indirect)
- 3- Evaluer les AGR qui pourraient fonctionner

Mise en œuvre : 2018-2022

Moyens : Formation et soutien financiers

3) Mettre en relation les différents acteurs et faire circuler l'information

- 1- Lettre d'information à destination des acteurs identifiés dans l'objectif 1
- 2- Favoriser les rencontres sud-sud et les dynamiques locales, pour qu'à terme l'autonomie dans l'aide au développement soit uniquement liée aux sénégalais, indépendamment de l'intervention d'ONG externes, pour à terme
- 3- Favoriser les rencontres (indicateurs : nombre de rencontres, faire venir les « continentaux » dans les îles, grâce aux bateaux ? en payant des pirogues ?)

Mise en œuvre : 2018-2022

Pistes des personnes à contacter : Agence Rurale de Développement (ARD), personnes relais dans les villages, autres ONG sénégalaises ou internationales, structures de micro crédits,

Moyens :

Comment définir les priorités dans l'aide aux AGR ?

Peut être en fonction des bailleurs potentiels, qui financent surtout les projets en direction des femmes et des enfants

Résultats attendus par le développement d'une économie locale

Fixer les populations dans les îles du Sine Saloum

Améliorer l'estime de soi des populations

Valoriser les savoirs, les compétences et les ressources locales

Favoriser l'émancipation des femmes et leur autonomie

Injecter de l'argent dans l'économie locale, permettant notamment de soutenir les activités sans profit (santé, éducation)

Réduire les inégalités, notamment les inégalités hommes femmes

2) Volet L'EDUCATION AU SENS LARGE

Objectif général :

Améliorer le niveau éducatif de la population

Objectifs spécifiques :

- 1) **Améliorer l'éducation scolaire**
- 2) **Développer, faciliter la formation des jeunes et des adultes**
- 3) **Participer à la prévention quand elle existe, faire faire des actions de prévention**

Objectifs opérationnels et actions:

1) Améliorer l'éducation scolaire :

Au Sénégal :

-Développer les CDTP : acquisition des pré-requis scolaires chez les enfants de moins de 6 ans.

-Participer aux dotations en manuels scolaires (tous niveaux)

-Améliorer l'équipement de base des écoles: peinture tableaux, tables bancs, matériel tableau, sports...) dotation d'un lot matériel de base.

-Recadrer et améliorer les Partenariats Scolaires : informer, former les enseignants sénégalais à l'intérêt de la correspondance scolaire et des échanges.

-Favoriser les échanges pédagogiques franco-sénégalais entre enseignants correspondants.

-Assurer l'accès à l'hygiène dans les écoles (Accès à l'eau, construction d'éco-blocs sanitaires , lavage des mains...)

-Favoriser la protection de l'environnement lorsque celle-ci s'intègre dans le cadre pédagogique et scolaire.

-Apprentissage de la natation en particulier pour les filles (en dehors des heures scolaires)

En France :

-Continuer et renforcer l'ECSI.

2) Développer, favoriser la formation des jeunes et des adultes :

-Reconduire et fidéliser des actions comme celle de Pompier-International en 2016 (formation aux 1^{ers} secours dans les collèges, lycées).

-Rechercher des organismes de formation fiables

-Organiser la mise en relation des populations avec ces organismes.

-Optimiser le suivi des dossiers de demande de formation.

-Etablir un document référençant les villages où des dossiers sont constitués (coordonnées des responsables, des candidats, etc.)

-Rechercher des centres d'orientation et de formation (IEFet autres)

-Aider les jeunes à accéder à ces centres et à ces formations : aider à trouver des financements ...création de tontines ou mutuelles proposant des bourses à ces étudiants.

3)Prévention médico-sanitaire et dentaire :

- Répertorier par village, les actions existant dans ce domaine ainsi que leurs acteurs.

- Aider à la réalisation de campagnes de prévention proposées par le district, la région.

-A l'échelon des postes et cases de santé, faire faire des séances de prévention sur les thèmes demandés par la population (documentation et matériel de com)

-Appuyer, aider, stimuler les ICP dans leurs actions de prévention (valoriser leur travail)

-Favoriser l'accès à la planification familiale.

-S'appuyer sur les structures existantes : centres de planification, clubs EVF (collèges, lycées)...

-Constitution d'un groupe de travail « santé-prévention » au sein de VSF (réalisé).

