



DOCUMENT DE REFERENCE SUR LES PROGRAMMES DE TRANSFERT MONETAIRE EN MAURITANIE

Rapport final

BELEMVIRE Adama
01 BP 5385 Ouagadougou 01
Tél : +226 70254553
E-mail : belemvireadama@yahoo.fr

Février 2014



TABLE DES MATIERES

LISTE DES SIGLES ET ACCRONYMES	4
LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES	5
RÉSUMÉ EXECUTIF	6
I. CONTEXTE, OBJECTIF ET RESULTATS ATTENDUS	8
1.1. Contexte	8
1.2. Objectif	9
1.3. Résultats attendus	9
II. DEMARCHE METHODOLOGIQUE	10
2.1. Préparation de la mission	10
2.2. animation de l'atelier diagnostic	10
2.3. Investigations complémentaires	10
2.4. Entretiens avec les bénéficiaires	11
2.5. Elaboration du document de référence	11
III. REFERENCES EN MATIERE DE TRANSFERTS MONETAIRES EN MAURITANIE	12
3.1. Initiatives dans le secteur de la sécurité alimentaire en Mauritanie	12
3.1.1. Zones de couverture et année de mise en œuvre des opérations de transferts monétaires	13
3.1.2. Périodes des transferts et montants octroyés	14
3.2. Schéma de mise en œuvre en place	16
3.2.1. Etape du ciblage	16
3.2.2. Préparation et sécurisation des transferts	17
3.2.3. Distribution	17
3.2.4. Suivi évaluation et apprentissage	17
3.3. Conditionnalité et Mécanismes du cash	19
3.3.1. Conditionnalité du cash	19
3.3.2. Mécanismes de paiement du cash	20
3.4. Coûts des transferts monétaires	26
3.4.1. Présentation des paramètres d'analyse des coûts de transfert, par mécanisme de transfert étudié	26
3.4.2. Estimation des coûts moyens de transfert, suivant les mécanismes de transfert étudiés :	27
3.4.3. Baser le choix des mécanismes de transfert sur la comparaison des coûts de transferts ?	29
3.5. Méthodes de ciblage	29
3.6. Réinvestissement et redistribution du cash	33
3.7. Mécanismes de gestion des plaintes	35
IV. QUELQUES BONNES PRATIQUES ET LECONS APPRISES	37

V. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS.....	39
ANNEXES 41	
Liste des participants à l'atelier diagnostic.....	41
Liste des autres personnes/structures rencontrées	41
Liste des participants débriefing avec équipe oxfam kaedi.....	42
Liste des comités rencontrés	42
Termes de référence de l'atelier	43
Guide d'entretien partenaires	44
Guide d'entretien comites	44
Adresses des acteurs.....	45

LISTE DES SIGLES ET ACCRONYMES

ACF	: Action Contre la Faim
ACORD	: Agency for Co-Operation and Research in Developement
ADRA	: Agence Adventiste d'Aide et de Développement
AG	: Assemblée Générale
AGR	: Activité Génératrice de Revenus
AH	: Appui Humanitaire
AMAD	: Association Mauritanienne pour l'Auto-Développement
BMCI	: Banque Mauritanienne pour le Commerce et l'Industrie
CAPEC	: Caisse Populaire d'Epargne et de Crédit
CODEP	: Commission Départementale
CRF	: Croix Rouge Française
CRM	: Croissant Rouge Mauritanien
FSMS	: Food Security Monitoring System
GAB	: Guichet Automatique de Banque
GRET	: Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques
HEA	: Household Economic Analysis
IMF	: Institution de Micro Finance
MAED	: Ministère des affaires économiques et du développement
MAFEC	: Mutuelle des Associations Féminines d'Epargne et de Crédit
ME	: Moyens d'Existence
MFSEC	: Mutuelle Féminine de Solidarité, d'Epargne et de Crédit
ONG	: Organisation Non Gouvernementale
PAM	: Programme Alimentaire Mondial
PV	: Procès Verbal
SI	: Solidarités International
ZAR	: Zone à Risque
SMART	: Standardized Monitoring and Assessment for Relief and Transition

LISTE DES TABLEAUX ET FIGURES

Tableau 1 : Initiatives de transferts de cash, zones de couverture et année de mise en œuvre en Mauritanie.....	13
Tableau 2 : Périodes de transferts et montants octroyés	14
Tableau 3: Répartition des acteurs selon le type de cash pratiqué	19
Tableau 4 : Avantages et inconvénients du cash conditionnel.....	20
Tableau 5 : Avantages et inconvénients du cash inconditionnel.....	20
Tableau 6 : Mécanismes identifiés en Mauritanie pour le paiement du cash.....	21
Tableau 7 : Avantages et inconvénients liés au paiement direct	21
Tableau 8 : Avantages et inconvénients liés au paiement via IMF.....	22
Tableau 9 : Avantages et inconvénients liés au paiement via Banque	22
Tableau 10: Analyse comparative des mécanismes de paiement du cash.....	25
Tableau 11 : Couts des transferts par paiement direct Oxfam	27
Tableau 12 : Différents coûts de transfert pour chacun des cas de figure mentionnés	28
Tableau 13 : Méthodes de ciblage communautaire des bénéficiaires	30
Tableau 14 : Avantages et inconvénients des deux modes de ciblage.....	31
Tableau 15 : Mécanisme de redevabilité et de plaintes.....	36
Figure 1 : Carte de Mauritanie, avec en pointillés, les zones de concentration des actions de cash	14
Figure 2 : Schéma global de mise en œuvre de l'opération de transfert de cash (cas du paiement direct)	16
Figure 3 : Processus de suivi évaluation	18

RÉSUMÉ EXECUTIF

Pour susciter les échanges entre intervenants et contribuer à harmoniser les interventions, Oxfam a initié une étude de capitalisation afin de produire un document de synthèse des approches des ONG utilisant l'outil cash transfert dans des programmes de sécurité alimentaire en Mauritanie.

Le Consultant a (i) examiné les documents relatifs aux transferts monétaires en Mauritanie, (ii) animé un atelier diagnostic avec les acteurs du cash, (iii) procédé à des investigations complémentaires sur le terrain ; et (iv) élaboré un document de référence sur les programmes de transferts monétaires.

Il ressort de l'étude que :

1. **plusieurs acteurs sont engagés** dans la mise en œuvre de programmes de transferts monétaires en faveur de la sécurité alimentaire des zones affectées par des stressés alimentaires aigus. Commencé principalement en 2011, ces programmes ont pris leur essor en 2012. Ils touchent une grande partie du territoire national, mais se concentrent beaucoup plus dans la moitié Sud du pays.
2. **les montants octroyés sont variables** selon les acteurs de mise en œuvre. Ils sont compris entre 10.000 et 22.000 UM, et sont payés pendant la période de soudure. La logique derrière l'estimation de ces montants porte sur le comblement du déficit de survie en terme de soutien aux moyens d'existence et à l'achat de kits d'hygiène ; de soutien aux femmes allaitantes, etc.
3. **le schéma d'ensemble de mise en œuvre des opérations de cash transfert distingue plusieurs niveaux** : ciblage, préparation, distribution et suivi évaluation.
4. **les deux formes « conditionnel » et « inconditionnel » de cash sont pratiquées** selon les besoins des catégories de bénéficiaires, mais aussi selon les objectifs du projet. Néanmoins, des volumes d'argent plus importants sont destinés au cash inconditionnel.
5. **le cash direct reste le mécanisme le plus utilisé** sous ses différentes formes (via les équipes projet, via commerçants, via partenaire de mise en œuvre). Les autres mécanismes sont faiblement expérimentés (IMF, banque, carte bancaire) ou pas du tout expérimentés (mobile), bien qu'il existe un potentiel.
6. **la charge sur le paiement du cash via équipe projet atteint 6%**. De plus, l'utilisation des autres mécanismes ne dispense pas forcément des coûts de ressources humaines et logistiques. Pour ces autres mécanismes, les taux de transferts sont compris entre 7,5% et 9%. A ces taux, il faut ajouter alors les 6% initial pour approcher leur coût réel. L'expérience bancaire avec convoi et transport des bénéficiaires plombe les taux de transfert à 22%.
7. **la méthode du ciblage varie d'un acteur à l'autre** (ciblage géographique, implication CODEP, ciblage communautaire/HEA,..), avec des avantages et des inconvénients qui s'ils sont analysés entre intervenants pourraient aider à réduire les erreurs. Par exemple l'option de limiter le quota à la réalité des catégories de bénéficiaires souhaité, ou étendre le nombre de villages sans pouvoir toucher tous les ménages des catégories voulues. Ces insuffisances occasionnent des comportements qui peuvent être souvent condamnables.

8. **le réinvestissement du cash se fait sous forme d'initiation de petit élevage (volaille, ruminant), d'AGR (confection de voiles).** D'autres situations encourageantes sont révélées dans de nouveaux villages bénéficiaires (2013) qui après le cash souhaitent un appui accompagnement pour des activités à moyen ou long terme (riziculture, maraichage technique de production agricole ou animale, AGR, etc.).
9. **les mécanismes de plaintes existent** avec souvent la mise en place de numéro vert ; mais caractérisés par peu de plaintes enregistrées, peu de capitalisation des plaintes, peu de suivi de ces plaintes, etc.

D'une façon plus générale, l'étude recommande de :

- (1) laisser toujours une copie des PV de distribution du cash dans les villages pour un souci de redevabilité et de traçabilité.
- (2) formaliser la mise en place de cadres d'échanges techniques et de coordination / concertation au niveau national, régional et local ; cela permettra à la longue de travailler à uniformiser par exemple les méthodes de ciblage et les montants à octroyer au moins dans des zones analogues ; mais aussi de pouvoir négocier et assurer de meilleurs services au meilleur coût au profit des bénéficiaires.
- (3) explorer les mécanismes de paiement par le mobile qui représente une opportunité de taille, mais aussi renforcer le mécanisme de paiement par les IMF qui à la longue peut contribuer à soutenir l'implantation de ces IMF en milieu rural et donner des opportunités d'épargne et de crédit, ce qui permettra en outre de renforcer la synergie entre l'urgence et le développement.

I. CONTEXTE, OBJECTIF ET RESULTATS ATTENDUS

1.1. CONTEXTE

Depuis plus de 40 ans, la Mauritanie fait face à divers types de catastrophes naturelles et de crises, parmi lesquelles on peut citer : sécheresses, inondations, invasions acridiennes, conflits sociaux, etc.

En rappel, la sécheresse de 2012 a été d'une telle gravité que près de 23%¹ de la population a été affectée par une insécurité alimentaire temporelle. Trois facteurs principaux ont contribué à amplifier la crise de 2012 :

1. un déficit pluviométrique spatiotemporel constaté au niveau de 60% des stations pluviométriques du territoire national, qui a entraîné une chute de la production végétale et animale (-34%) et une augmentation des prix des céréales ;
2. la faible capacité d'adaptation des populations déjà très vulnérables ;
3. la faiblesse du cadre institutionnel national à faire face aux crises répétitives.

Dans le but de prévenir et minimiser les risques liés à la crise alimentaire sur les populations, différents intervenants ont initié et mis en œuvre des programmes de développement et d'appui humanitaire (AH). A titre d'exemples :

- Oxfam dans les régions du Brakna et du Gorgol, a démarré un programme d'appui humanitaire (AH²), depuis début janvier 2012 pour une réponse combinant sécurité alimentaire et Wash.
- Save The Children intervient depuis 2012 dans la Région du Gorgol dans le cadre de programmes d'urgence.
- ACF intervient dans les régions de Nouakchott, du Gorgol et de Guidimaka par des programmes d'eau et d'assainissement, de sécurité alimentaire, moyens d'existence et de nutrition, pour permettre aux populations les plus vulnérables d'accéder à l'eau potable et à la nourriture. Depuis 2012 ACF met en œuvre des programmes de transfert monétaire dans ces régions.
- PAM et ses partenaires mettent en œuvre des programmes de sécurité alimentaire et d'appui humanitaire. C'est ainsi qu'en zone rurale le PAM et ses partenaires soutiennent des programmes de transferts monétaires dans les régions de l'Assaba, du Gorgol, du Guidimaka et du Brakna. Nouakchott en zone urbaine a également bénéficié de distributions de cash consécutives aux inondations de 2012.

Le souci de susciter les échanges entre intervenants et d'harmoniser les interventions a conduit à initier la présente capitalisation afin de produire un document de synthèse des approches des ONG utilisant l'outil cash transfert dans des programmes de sécurité alimentaire en Mauritanie.

¹ Environ 700,000 personnes sur une population totale estimée à 3, 000,000 d'habitants

² Oxfam a apporté (i) dans un premier temps (janvier –juin) une assistance à près de 50.000 bénéficiaires, avec pour objectif la contribution à la lutte contre la malnutrition en cherchant un impact sur ses causes immédiates. Aussi, elle a également appuyé 39.000 ménages en cash transfert (cash inconditionnel, cash for work) durant la période de soudure 2012 ; (ii) dans un deuxième temps, une phase de réhabilitation précoce/ relèvement a été planifiée de juin à octobre 2012, focalisée sur la relance agricole ; et (iii) depuis novembre 2012, Oxfam a mis en place une troisième phase de « construction de la résilience », afin de permettre aux bénéficiaires de se relever des effets de la crise, et d'assurer ainsi une continuité de l'action et la consolidation des acquis de 2012 en sécurité alimentaire et nutrition.

1.2. OBJECTIF

Il s'agit de produire un document de référence sur le transfert monétaire afin de contribuer à la capitalisation, au partage à l'harmonisation des bonnes pratiques/approches et à la coordination des activités de cash entre les acteurs de sécurité alimentaire en Mauritanie.

1.3. RESULTATS ATTENDUS

Comme résultats attendus :

- une matrice recensant les initiatives de cash dans le secteur de la sécurité alimentaire en Mauritanie est élaborée, faisant une analyse des informations recueillies sur les approches du cash des différents partenaires ;
- un tableau comparatif des couts / bénéfices de chaque méthodologie de cash est réalisé ;
- un document de référence sur le cash en Mauritanie, et mettant l'accent sur les bonnes pratiques est élaboré ;
- une restitution du document de référence est faite au Cash Working Group (Etat, bailleurs, ONG, société civile) à Nouakchott.

Le présent rapport qui fait office de document de référence sur le cash en Mauritanie est structuré en cinq (5) parties comme suit :

- Φ Une **première partie** introductive qui situe le contexte et présente les objectifs et résultats attendus ;
- Φ Une **deuxième partie** qui relate le processus méthodologique, notamment les outils méthodologiques, le calendrier et les difficultés rencontrées ;
- Φ Une **troisième partie** qui capitalise et analyse les références en matière de transferts monétaires en Mauritanie, comprenant les acteurs du cash, les approches développées, les conditionnalités et les mécanismes utilisés, les couts des transferts et les méthodes de ciblage rencontrées, les réinvestissements et redistributions et enfin les mécanismes de plaintes ;
- Φ Une **quatrième partie** qui fait le point de quelques bonnes pratiques et leçons apprises ;
- Φ Une **cinquième partie** enfin, présente les conclusions et recommandations.

II. DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Le processus d'élaboration du document de référence sur les transferts monétaires en Mauritanie a été conduit en suivant les cinq étapes suivantes : (1) la préparation, (2) l'animation de l'atelier diagnostic, (3) les investigations complémentaires, (4) les entretiens avec les bénéficiaires et d'autres acteurs sur le terrain, et (5) l'élaboration du rapport.

2.1. PREPARATION DE LA MISSION

L'étape de préparation de la mission a été marquée par les activités suivantes : le cadrage, la collecte et l'analyse documentaire, l'affinement méthodologique et l'élaboration des outils d'investigation.

a) La réunion de cadrage

Elle a marqué le démarrage effectif de la mission et a permis de convenir de la méthodologie, des options opérationnelles mais surtout de préciser les résultats attendus. Elle a été également l'occasion de dresser un calendrier d'exécution détaillé et de procéder à une première identification des ONG actives dans les transferts monétaires³.

b) La collecte de la documentation sur la cash en Mauritanie

La collecte de la documentation est intervenue lors de l'étape de cadrage où le Consultant est rentré en possession d'un certain nombre de documents sur fichiers numériques⁴. L'activité s'est poursuivie plus tard auprès des autres ONG faisant du cash, des institutions de micro finances et opérateur de téléphonie mobile.

c) L'élaboration des outils d'investigation

Il s'agit des termes de référence de l'atelier diagnostic et des guides d'entretien pour la collecte des informations. Ces guides d'entretien ont été élaborés en fonction de la catégorie des acteurs ciblés (ONG actives dans le transfert monétaire, IMF, opérateurs de téléphonie mobile, comité villageois cash, etc.).

2.2. ANIMATION DE L'ATELIER DIAGNOSTIC

Il a permis d'engager un travail de fonds avec les acteurs identifiés (*Oxfam, Action Contre la Faim, Croix Rouge Française, Save The Children, ADRA, GRET, Solidarités International, Programme Alimentaire Mondial, AMAD, Croissant Rouge Mauritanien*) afin de collecter le maximum d'informations autour de la justification des opérations de cash, des localités couvertes, des montants des transferts, des mécanismes et des conditionnalités pratiquées, des coûts des transferts, et des méthodes de ciblage. Il offrait en outre l'occasion de réunir ces acteurs pour partager les modalités qu'ils utilisent dans les opérations de cash et d'engager un processus de réflexion et d'harmonisation des pratiques. Auparavant une fiche de renseignement a été envoyée à chacun de ces acteurs afin de compiler les différentes informations sur les pratiques.

2.3. INVESTIGATIONS COMPLEMENTAIRES

Cette étape a été planifiée afin de rencontrer les acteurs qui n'étaient pas présents à l'atelier dans l'objectif d'un complément d'informations. Elle a également permis de prendre contact avec des

³Oxfam, ACF, Croix Rouge Française, Save The Children, ADRA, GRET, Solidarité International, PAM, AMAD, Croissant Rouge Mauritanien

⁴Draft de guide méthodologique sur le cash transfert réalisé par Oxfam à partir de son expérience 2012-2013, rapports d'évaluation sur le cash, différents rapports d'activités.

IMF⁵ de la place et un opérateur de téléphonie⁶ mobile afin de comprendre leurs expériences en matière de transferts monétaires et d'analyser les opportunités de partenariat pour plus d'efficacité dans les opérations de transferts monétaires.

2.4. ENTRETIENS AVEC LES BENEFICIAIRES

Cette étape a permis de rencontrer sur le terrain, des comités de gestion⁷, qui sont des organes intermédiaires mis en place dans les villages bénéficiaires pour organiser les opérations de ciblage et la mobilisation des bénéficiaires pour les paiements. Il s'agit de comités anciens (qui bénéficient de l'opération depuis 2012) ou nouveau, dynamiques ou peu fonctionnels selon les cas. Elle a permis d'analyser avec eux leurs perceptions de la sécurité des opérations, les modes et les périodes de transfert ainsi que leur implication dans le processus. Les résultats de ces entretiens ont permis de compléter ceux issus de l'atelier.

Sur le terrain, des représentants des ONG⁸ présentes à l'atelier diagnostic ou non ont en outre été rencontrés dans l'objectif de compléter les informations déjà capitalisées ou de renforcer les analyses.

2.5. ELABORATION DU DOCUMENT DE REFERENCE

Sur la base des inputs des étapes précédentes, un document provisoire de référence sur les opérations de transferts monétaires a été consolidé⁹ et présenté dans un premier temps aux acteurs sur le terrain, notamment à Kaédi. Dans un deuxième temps, ce document a été présenté au cours d'une réunion au bureau d'OXFAM à Nouakchott. Enfin, une synthèse du document initialement prévu à être restitué au Cash Working Group, a été restituée à une assemblée plus large, au cours de l'atelier organisé par le Ministère des Affaires Economiques et du Développement (MAED) et l'Union Européenne à Nouakchott sur le suivi-évaluation des programmes de transfert monétaire.

Ce changement est lié au fait que l'ensemble des acteurs étaient déjà réunis dans le cadre de cette assemblée et il n'était plus possible d'organiser un autre forum à la même période. De plus, Cette assemblée constituait une opportunité, car présentait l'avantage de réunir une audience plus large. Comme inconvénient, le temps n'a pas vraiment permis d'aller au fond des échanges car le programme de cet atelier était déjà suffisamment chargé.

La prise en compte des commentaires et suggestions des différents acteurs a permis enfin d'élaborer le rapport final.

⁵MAFEC, Caisse d'Epargne et de Crédit Djikke

⁶Mauritel qui a mis en place le service de transfert monétaire « mobicash »

⁷Six comités ont été visités dans six villages dont trois dans chacune des régions du Gorgol : 1 ancien et dynamique (**Oud Jeddar**), 1 ancien et peu fonctionnel (**Natingol II**), 1 nouveau et dynamique (**Loboudou**) ; et du Brakna : 1 ancien et dynamique (**Mourtigol**), 1 ancien et peu fonctionnel (**Roty**), 1 nouveau et dynamique (**Mballadj II**)

⁸Il s'agit de : ACF, CRF et PAM présents à l'atelier ; et de Save The Children qui n'était pas présent à l'atelier

⁹La consolidation a consisté dans un premier temps, à rassembler les informations en provenance de la pratique des acteurs en termes de couverture géographique, de périodes des paiements, de montants octroyés, de conditionnalités utilisés, de mécanismes utilisés, de coûts des transferts monétaires, de modes de ciblage, etc. Cette première étape de la consolidation permet d'avoir une vue réelle de ce qui est fait par les acteurs en termes de transferts monétaires. La consolidation a enfin consisté dans une seconde phase, à faire des analyses comparatives en termes d'avantages et d'inconvénients liés à ces pratiques, afin de mettre en exergue des exemples de bonnes pratiques, et ainsi de formuler des recommandations.

III. REFERENCES EN MATIERE DE TRANSFERTS MONETAIRES EN MAURITANIE

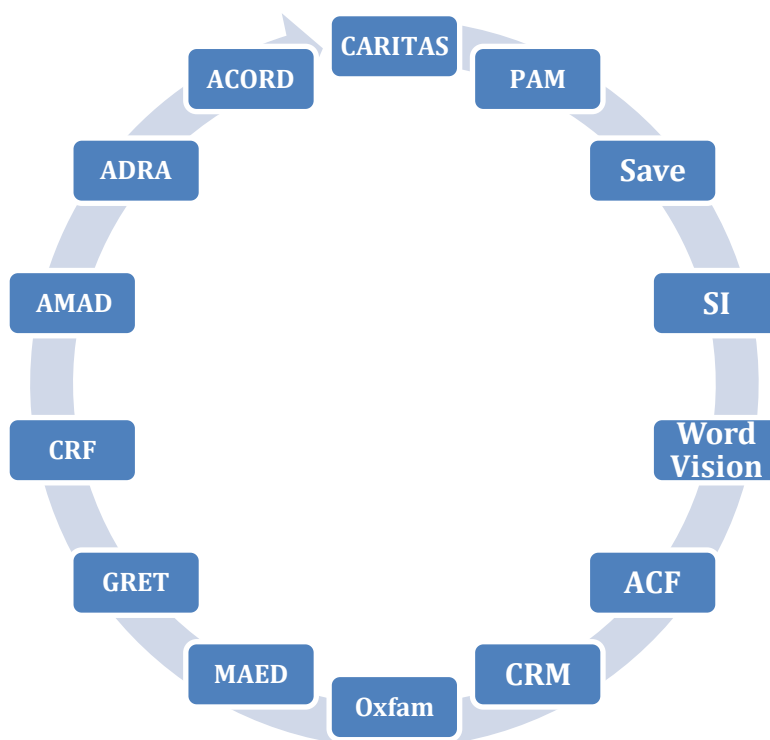
Les transferts monétaires sont beaucoup utilisés dans le cadre des réponses aux crises en Afrique de l'Ouest. Si on considère la crise alimentaire au Sahel (2012), les transferts monétaires ont été mis en œuvre dans de nombreux pays et souvent à grande échelle : Burkina, Mali, Niger, Tchad, Mauritanie, etc.

Très largement utilisés dans les phases de réponse d'urgence et de redressement post crise humanitaire, ils ont été aussi utilisés dans les phases de prévention. Ils sont de plus en plus acceptés par de nombreux intervenants¹⁰ comme un outil indispensable pour renforcer la résilience.

Les progrès sont considérables dans l'acceptation et l'utilisation des transferts monétaires dans l'action humanitaire. C'est d'ailleurs pourquoi, ils sont de plus en plus encouragés par les bailleurs de fonds et utilisés dans les plans nationaux d'urgence et les programmes de filet de sécurité.

3.1. INITIATIVES DANS LE SECTEUR DE LA SECURITE ALIMENTAIRE EN MAURITANIE

Dans le secteur de la sécurité alimentaire en Mauritanie, de nombreuses initiatives de transferts monétaires ont été développées. Sans être exhaustif, on peut citer plus d'une douzaine d'acteurs qui mettent en œuvre des programmes de transferts monétaires comme suit :



Ce nombre importants d'initiatives en rapport avec les transferts monétaires traduit de nombreuses expériences dont la valorisation pourra permettre de renforcer les mécanismes et les approches développées.

¹⁰FMI, Banque mondiale, DUE, Système des Nations Unies, ONG

3.1.1. Zones de couverture et année de mise en œuvre des opérations de transferts monétaires

La diversité des intervenants traduit une forte acceptation du transfert monétaire comme outil pouvant contribuer à répondre aux crises alimentaires et/ ou à renforcer la récupération des ménages affectés et la résilience des communautés soutenues. Le tableau ci-dessous présente quelques initiatives de transferts de cash en Mauritanie, leurs zones de couverture et année de mise en œuvre.

Tableau 1 : Initiatives de transferts de cash, zones de couverture et année de mise en œuvre en Mauritanie

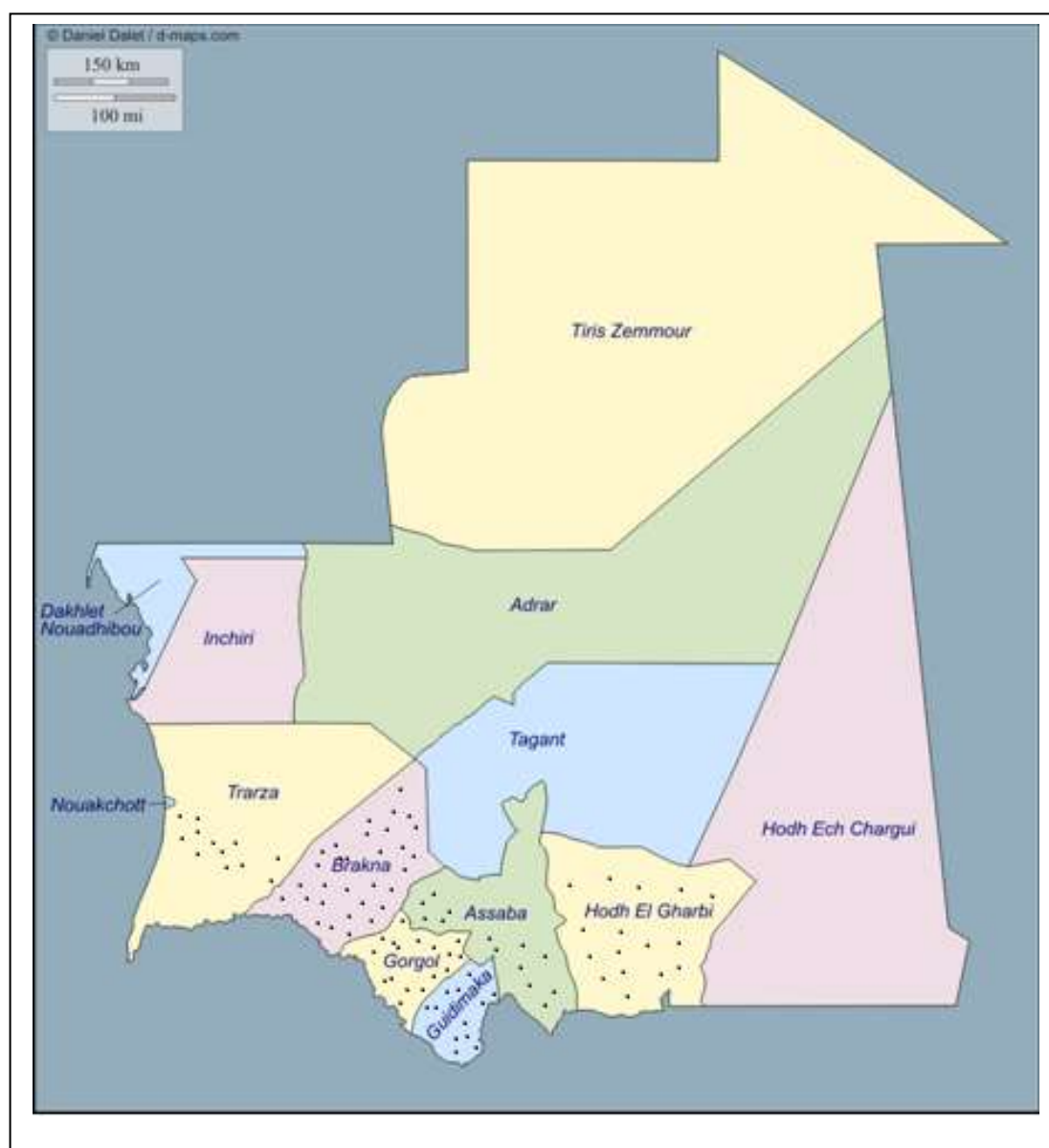
Intervenant	Zone de couverture	Année
OXFAM	Gorgol, Brakna	2012, 2013
Programme Alimentaire Mondial (PAM)	Brakna, Gorgol, Guidimaka, Assaba et Nouakchott	2011, 2012, 2013
Action Contre la Faim (ACF)	Hodh El Charghi (camps de réfugiés) ; Gorgol (Kaedi, Mougel, Mbout) ; Guidimaka (Selibaby, Ould Yenge)	2012, 2013
ACORD	Hodh El Gharbi , Koubeni	2012, 2013
Croix Rouge Française (CRF)/ CRM	Gorgol (M'Bout, Tikwobra)	2012, 2013
Croissant Rouge Mauritanien (CRM)	Brakna (Maghta Ladjer)	2012
Solidarités International	Hodh El Gharbi (département Tamchekett, commune Sava)	2012
	Hodh El Gharbi (département Tamchekett, communes Sava et Guat Teidouma)	2013
Save The Children	Gorgol	2012, 2013

Source : Atelier diagnostique du 18 janvier 2014, Nouakchott et entretiens acteurs

Si on considère les données du tableau ci-dessus qui montrent une cartographie des acteurs mettant en œuvre des programmes de transferts monétaires, on note que :

- les initiatives de cash ont connu leur essor essentiellement à partir de 2012, année de sécheresse qui marque encore les esprits de nos jours en Mauritanie. En effet près de 700.000 personnes ont été fortement affectées par une insécurité alimentaire aigue pendant la période. Par exemple le PAM et ses partenaires ont mis en place un programme de transfert d'argent en milieu rural sur trois phases : une expérience pilote en 2011, puis en 2012 une phase d'urgence, et enfin une phase de redressement en 2013. Le redressement se poursuit en 2014 auprès de 12000 bénéficiaires planifiés.
- les initiatives de cash couvrent beaucoup plus les régions les plus touchées par la crise sahel 2012 comme le Gorgol, le Brakna, Guidimaka, ou Hodh El Gharbi. Elles touchent également Nouakchott qui a connu des inondations en 2012. Ces transferts monétaires concernent pour les acteurs ci-dessus cités, six (6) régions de la partie Sud sur les 13 que compte le pays.

Figure 1 : Carte de Mauritanie, avec en pointillés, les zones de concentration des actions de cash



3.1.2. Périodes des transferts et montants octroyés

Le tableau ci-dessous présente pour les acteurs qui mettent en œuvre des programmes de transferts monétaires, la période des transferts ainsi que les montants octroyés.

Tableau 2 : Périodes de transferts et montants octroyés

Intervenant	Période de transfert	Nombre de ménages	Montant octroyé / ménage
OXFAM	12 mois	5.565 ménages	15.000 UM
	Juillet/Novembre	4.225 ménages	22.000 UM
PAM	Soudure (Aout-Novembre)	465 ménages	15.000 UM
	Mai- Juillet/Sep-Décembre	27.300 ménages	15.000 UM
	Sept-Déc.	13.760 ménages	20.000 UM
ACF	Soudure	2013 (Mbera) = 2.500 ménages	2013 (Mbéra) : 19.000 UM pour 1 mois

ACORD	Soudure	2.200 ménages	45.000 UM pour 3 mois
	Soudure	2.500 ménages	72.000 UM pour 4 mois
CRF/CRM	Soudure	501 ménages	70.000 UM pour 5 mois
	Soudure	400 ménages	
CRM	Soudure	800 personnes	1.500 UM / jour, 15.000 UM par mois
SI	Aout à Décembre	2367 ménages	69.600UM pour 5 mois
	Mai à Octobre	3373 ménages	98.000 UM pour 5 mois
Save The Children	Soudure	3.600 ménages en cash inconditionnel	16.500 UM/ménage/22 jours de travail pendant 8 mois
			60.000 UM pour 3 mois
GRET	Soudure (mai, juin, juillet)	450 femmes allaitantes /enceintes	13.000 UM pendant 3 mois

Source : Atelier diagnostic, 18 janvier 2014, Nouakchott

De manière générale, les transferts monétaires sont opérés en période de soudure (juin à novembre). Exceptionnellement certains acteurs ont procédé à des paiements du cash sur 12 mois. Par exemple Oxfam a apporté la réponse en 2012 sur 12 mois au Gorgol et au Brakna, la continuité de la réponse s'expliquerait par des récoltes tardives et mauvaises (faible pluviométrie, faible levée, re-semis, etc.). En général, il y a eu une faible production, de plus ceux qui ont re-semé ont récolté tardivement après le mois de décembre. Ce qui a renforcé la décision de poursuivre l'opération de cash, initialement planifiée pour 5 mois.

Le nombre de mois payés est compris entre 1 et 5 mois, exceptés IO qui a assuré des paiements sur 12 mois en 2012 comme signalé plus haut et Save The Children des paiements de cash for work sur 8 mois. Le montant mensuel moyen octroyé au ménage quant à lui n'est pas toujours le même si on considère les différents acteurs d'une même Région d'intervention. Ce montant oscille entre 10.000 et 22.000 MRO.

En considérant 2012 et 2013, le PAM (41.060) et OXFAM (9.790) apparaissent comme les organisations ayant touché le plus grand nombre de bénéficiaires. Dans l'ensemble cela représente plusieurs milliards de MRO payés sur les deux années.

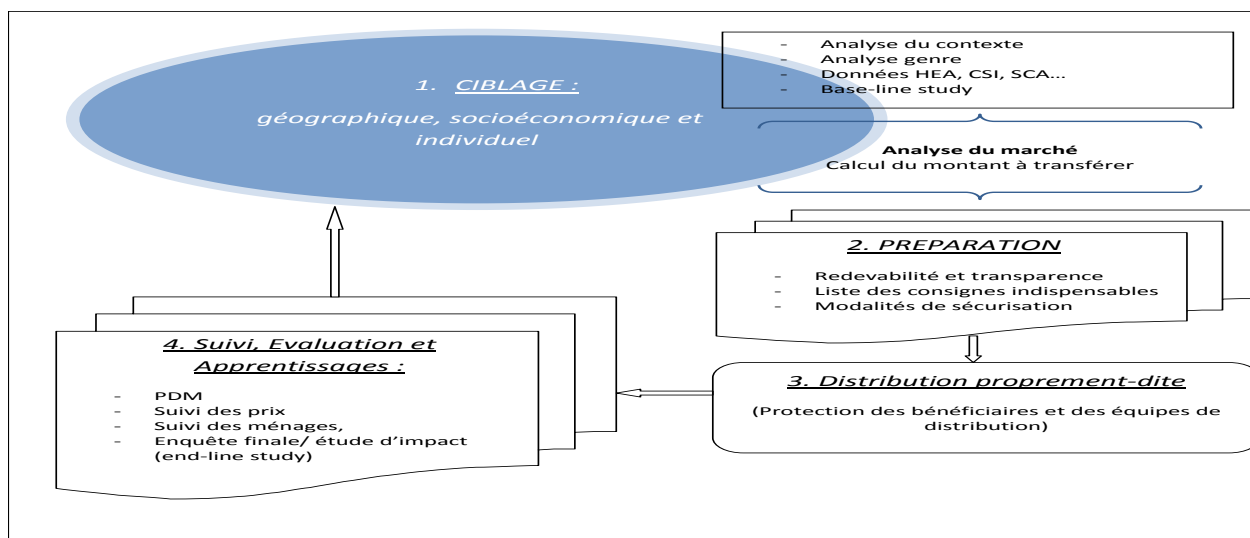


Photo N°1 : Participants atelier diagnostic, janvier 2014

3.2. SCHEMA DE MISE EN ŒUVRE EN PLACE

Lorsqu'on s'intéresse au schéma d'ensemble de mise en œuvre des opérations de cash transfert, on peut distinguer les principaux niveaux suivants : ciblage, préparation, distribution et suivi évaluation résumés dans le schéma ci-dessous.

Figure 2 : Schéma global de mise en œuvre de l'opération de transfert de cash (cas du paiement direct)



Source : Guide méthodologique de mise en œuvre du cash transfert, IO 2013

3.2.1. Etape du ciblage

Elle comporte deux variantes :

- *le ciblage géographique en rapport avec le choix des villages bénéficiaires.* Chaque acteur définit sa zone d'intervention en fonction de sa logique de synergies et de recherche d'impacts. Les critères de forte vulnérabilité à l'insécurité alimentaire et à la malnutrition des ménages très pauvres et pauvres sont considérés pour le choix des villages, mais aussi leur appartenance aux zones de moyen d'existence (ME) 5 et 6, l'affectation de la production par un choc, l'absence d'autre acteur intervenant en sécurité alimentaire, etc.
- *le ciblage socioéconomique et individuel des ménages :* choix/ identification des ménages, en fonction du résultat d'étude HEA récente.

Exemple chez Oxfam

Ciblage des régions : Basé sur la pauvreté et logique de focalisation d'OXFAM afin de favoriser les synergies entre nos différentes actions programmatiques et de maximiser leur impact combiné.

Ciblage des villages : Basé sur (i) vulnérabilité haute à l'insécurité alimentaire et à la malnutrition (Z 5 et Z 6) ; (ii) logique de consolidation des progrès de la réponse d'Oxfam en 2012 ; (iii) affectation de la production agricole par un choc localisé (inondations, décrues tardives, etc.) ; et (iv)

absence d'autre acteur intervenant en sécurité alimentaire.

Ciblage socioéconomique des ménages : Basé sur (i) approche HEA couplée avec le ciblage communautaire/sur des critères validés en assemblée générale villageoise ; (ii) femmes chefs de ménages avec enfants en charges ; (iii) chef de ménages handicapés ou âgés sans aide ; (iv) ménages dépourvus de capacités productives ou ménages ayant un accès à la terre mais affectés par un choc localisé en 2012/2013.

3.2.2. Préparation et sécurisation des transferts

Elle se rapporte à l'actualisation/révision du montant des transferts par ménage, en fonction de l'évolution du contexte. Par exemple, le montant du cash distribué par IO en 2012 (15.000 UM) a été revu à la hausse, après constat d'insuffisance d'une telle somme pour couvrir les besoins de survie. La révision du montant du cash a été faite en considérant la réévaluation des besoins de survie des ménages¹¹ et l'Indice harmonisé des prix à la consommation¹² entre avril 2012 et mars 2013.

Elle intègre aussi l'analyse des risques et la prise des précautions. Les risques sécuritaires (risques de trésorerie, de transport, risque pour les bénéficiaires, risques d'erreurs et de détournement, etc.) sont analysés, de même que les modalités de transfert de fonds entre le dépôt et les villages (demande, planning de décaissement pour la banque, retrait de la banque, etc.).

Enfin, elle prend en compte les opérations financières préparatoires (avance en fonction des états de paiement du jour, comptage à plusieurs niveaux du montant de l'avance destiné à être distribué, répartition du montant aux responsables de distribution, etc.).

3.2.3. Distribution

Elle sous entend des précautions pour une mise en œuvre sécurisée des transferts et des bénéficiaires : apprêter la liste des bénéficiaires et le PV des distributions la veille. Les listes des bénéficiaires doivent être uniques, l'équipe doit s'assurer du nombre de bénéficiaires qu'il faut pour chaque distribution, les bénéficiaires doivent impérativement signer ou mettre l'empreinte, avant d'être servis. A la fin des distributions : les listes émargées sont contresignées par 2 membres du comité villageois et un représentant de l'organisation, un procès verbal est signé entre les différentes parties. Enfin, après chaque distribution, un rapport de distribution est établi et le paiement clôturé.

3.2.4. Suivi évaluation et apprentissage

Ils vont permettre :

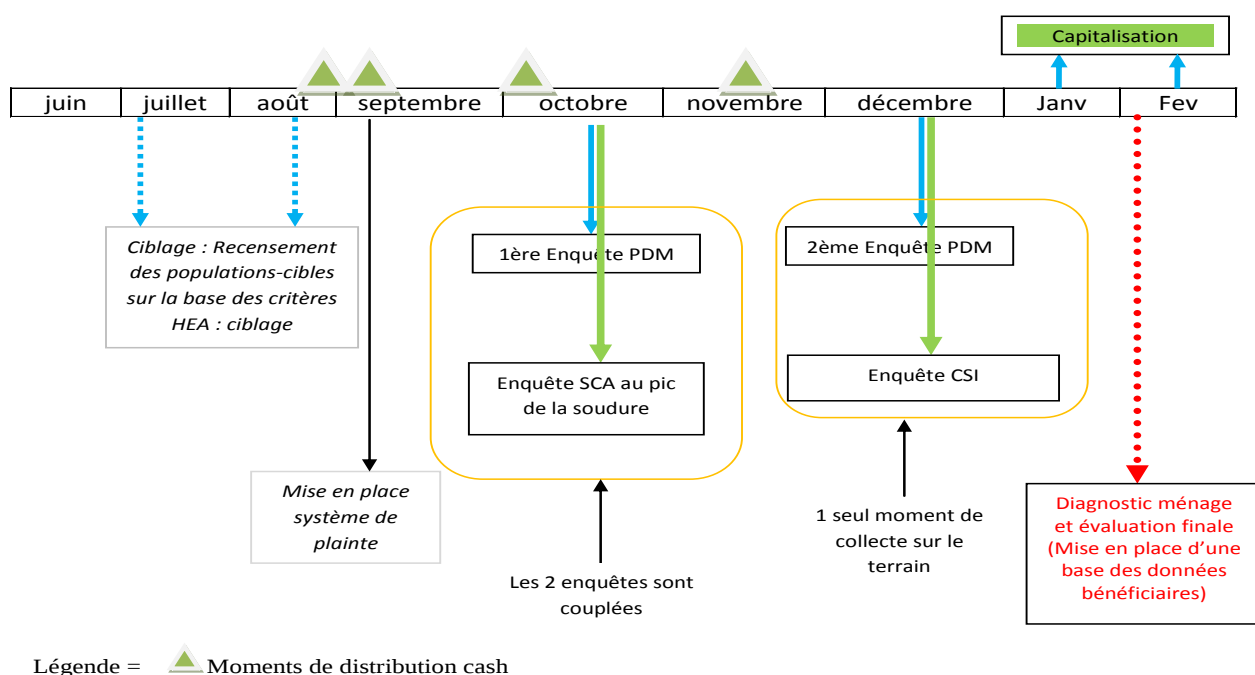
- d'améliorer la qualité du projet à travers un suivi continu des indicateurs et du contexte dans la zone d'intervention du projet et une délivrance régulière des informations qualitatives et quantitatives sur l'évolution du projet ;
- d'assurer l'efficacité du reporting
- d'assurer la redevabilité vis-à-vis des bénéficiaires et du bailleur des fonds, en s'assurant que la voix des acteurs et des bénéficiaires est entendue, leur droit est respecté et notre devoir de réponse est efficacement assuré.
- de servir de point focal pour le système de gestion des plaintes/feedbacks qu'il aide à mettre en place et à gérer.

Le schéma ci-dessous résume le processus de suivi évaluation du programme de transfert monétaire (exemple de OXFAM).

¹¹Cette réévaluation porte le montant de déficit de survie à 18 000 UM. 4000 UM a été estimé pour le soutien des moyens d'existence et l'achat des kits d'hygiène.

¹²L'Indice harmonisé des prix à la consommation entre avril 2012 et mars 2013 montre que les produits locaux ont contribué à la hausse de l'indice global sur le mois (+1,2%), sur le trimestre (+1,3%) et sur l'année (+4,6%) au niveau de Nouakchott, et par conséquent à l'intérieur du pays pour les produits importés (riz, huile, sucre).

Figure 3 : Processus de suivi évaluation



Source : Guide méthodologique de mise en œuvre du cash transfert, IO 2013

- Recensement des bénéficiaires (fiche, émergement, etc.)
- Fonctionnement des comités
- Le suivi de l'équipe (existence de poste PMEL)
- Le système de feedback

Le schéma synthétise le mode opératoire des acteurs qui mettent en œuvre des programmes de transferts monétaires. Quelques disparités peuvent cependant demeurer à certains niveaux :

- avec le PAM par exemple, un processus initial par appel à proposition permet de sélectionner un partenaire de mise en œuvre ;
- avec Oxfam, en 2012 les partenaires de mise en œuvre étaient connus car déjà identifiés au moment de la formulation du projet. Cependant en 2013, le processus mis en œuvre a connu une sélection du partenaire de mise en œuvre.

L'analyse faite par les acteurs permet d'identifier deux niveaux de suivi évaluation :

Le suivi évaluation pendant le ciblage :

Les acteurs pour la plupart conduisent des enquêtes de vulnérabilité pour vérifier les listes. Cela se fait très souvent à travers des enquêtes qui permettent aux équipes de vérifier si les ménages proposés par les villages répondent réellement aux critères pré définis. Si certains procèdent par échantillonnage (OXFAM, CRF), d'autres ont réalisé une vérification sur la totalité des ménages (ACF). OXFAM en plus de ce dispositif dispose d'une équipe Monitoring Evaluation and Learning (MEL) qui procède aussi à des vérifications. La CRF pour des besoins de croisement des informations dispose de personnes ressources volontaires sur place dans les villages grâce à son partenaire CRM ; pendant que le GRET procède par des vérifications par l'intermédiaire des matrones, chefs de villages.

Pour résumer, on peut retenir que les principaux outils de suivi évaluation au niveau du ciblage concernent (i) les enquêtes ménages de vérification, (ii) les entretiens en focus groupes, et (iii) le contrôle par des personnes ressources ou des relais communautaires.

Le suivi pendant et après la distribution :

Le suivi du processus de distribution par les acteurs du cash révèlent les mesures suivantes :

- la présence et la participation active du comité villageois et de personnes ressources pendant la distribution (reconnaissance des bénéficiaires, comptage de l'argent remis à chaque bénéficiaire, signature des PV, etc.)
- la production de cartes de bénéficiaires avec références identitaires, spécification du nombre de mois de paiements prévus, et même photos chez certaines partenaires (CRF, ACF)
- les PDM (utilisation du cash, diversification alimentaire, moyens d'existence, et bonnes pratiques d'hygiène et assainissement, stratégies destructrices, etc.)
- le suivi des marchés en rapport avec l'évolution des prix des principales denrées alimentaires
- le mécanisme de suivi des plaintes avec numéro vert
- le suivi interne à travers les reportages des équipes
- les évaluations externes indépendantes
- implication d'institut de recherche (CRF) ou du siège (Oxfam, ACF)

3.3. CONDITIONNALITE ET MECANISMES DU CASH

3.3.1. Conditionnalité du cash

Le tableau qui suit indique que les acteurs des transferts monétaires en Mauritanie pratiquent les deux formes de cash : conditionnel et inconditionnel. Le cash conditionnel est mis en œuvre essentiellement sous la forme de cash for training ou de cash for work comme le montre le tableau qui suit.

Tableau 3: Répartition des acteurs selon le type de cash pratiqué

Cash conditionnel		Cash inconditionnel
Cash contre formation	Cash for work	
ACF, PAM (hygiène, santé et allaitement exclusif)	Save The Children, Solidarités International, OXFAM (aménagement de périmètres)	ACORD, CRF, CRM, Solidarités International, OXFAM, ACF, Save The Children

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

Dans la réalité, le cash conditionnel a fait de plus en plus place au cash inconditionnel qui est le plus pratiqué. Si on considère le cash conditionnel, on remarque que le cash for work est depuis 2013 très rarement pratiqué.

Ces options faites par les acteurs reflètent des interventions différentes pour des besoins différents. En effet, chaque forme de cash se réfère aux besoins des différentes catégories de bénéficiaires, mais aussi aux objectifs visés par les projets. Par exemple si l'option est au cash inconditionnel pour les populations hôtes (foires aux vêtements et articles divers pour les réfugiés). Les objectifs recherchés permettront de répondre aux besoins divers des populations hôtes et une meilleure intégration de la population hôtes/réfugiés. Les tableaux qui suivent résument les avantages et inconvénients des deux types de cash.

Tableau 4 : Avantages et inconvénients du cash conditionnel

Avantages	Inconvénients
✓ présente un double impact : celui de « cash » pour aider à faire face à la conjoncture et celui de « structurel » dans la mesure où la digue est réparée ✓ permet de renforcer les moyens de subsistance des bénéficiaires et d'agir à court et moyen terme sur l'insécurité alimentaire (Exemple du projet qui a ciblé la réhabilitation des ouvrages hydro agricoles) ✓ évite de placer les bénéficiaires dans un climat d'assistant ✓ favorise l'accélération de la mise en valeur des terres ✓ permet aux ménages de subvenir à leurs besoins ✓ assure la protection des moyens d'existence	✓ nécessite la disponibilité des personnes pendant l'hivernage ✓ peut exclure une catégorie de bénéficiaires de l'aide apportés : cas de personnes faibles pour une conditionnalité exigeant une force physique ✓ risque de casser l'initiative personnelle en milieu rural lorsque reconduit plusieurs fois

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

Tableau 5 : Avantages et inconvénients du cash inconditionnel

Avantages	Inconvénients
✓ permet de venir en aide aux personnes à faible capacité de travailler (malades, vieillards, etc.) qui représentent une charge pour la communauté ✓ Injection du cash dans la communauté ✓ couverture des besoins des ménages	✓ éclatement de certains ménages en nombreux sous-ménages pour bénéficier de plus d'aide ✓ risque d'amener les bénéficiaires dans un climat d'assistanat si plusieurs vagues de distributions dans la même zone se poursuivent

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

En conclusion :

- le transfert monétaire conditionnel va permettre d'atteindre plusieurs objectifs alors que le transfert inconditionnel peut entraîner le détournement de l'objectif du projet ;
- le profil des bénéficiaires est plus vaste avec le cash inconditionnel ;
- le cash conditionnel est souvent très coûteux et demande beaucoup de moyens pour le contrôle de la conditionnalité ;
- le contrôle du respect de la conditionnalité par tous les acteurs, la méthode et les moyens de contrôle dépendent du type de conditionnalité ;
- on peut envisager le passage du cash conditionnel au cash inconditionnel si on fait le constat d'un effet négatif sur les bénéficiaires ou de changement de contexte/phase de crise.

3.3.2. Mécanismes de paiement du cash

L'analyse du mode de paiement du cash révèle l'utilisation de plusieurs mécanismes par les acteurs qui mettent en œuvre des programmes de transferts monétaires en Mauritanie. Les mécanismes identifiés concernent : le paiement direct, le paiement via commerçants, le paiement par banque, le paiement via carte bancaire, et le paiement via Institution de Micro Finance (IMF) comme le montre le tableau suivant.

Tableau 6 : Mécanismes identifiés en Mauritanie pour le paiement du cash

Mécanisme	Paie ment direct (équipes projet, commerçants, partenaire de mise en œuvre)	Paie ment par banque	Paie ment via carte bancaire	Paie ment via commerçant	IMF
Intervenant qui met en œuvre le mécanisme	OXFAM, PAM, ACF, ACORD, CRF, CRM, GRET, Solidarités, Save The Children	PAM ACF	PAM	PAM ACF	PAM ACF

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

3.3.2.1. Mécanisme de paiement direct

A travers ce mécanisme, le paiement du cash est assuré directement par les équipes des projets. Il reste le mécanisme le plus utilisé, beaucoup d'intervenants avançant « *qu'il y a très peu de choix en Mauritanie* ». Ce mécanisme par paiement direct comprend deux variantes parmi les quelles on distingue : (i) le paiement direct fait par les équipes de l'intervenant (OXFAM, ACORD, CRF, GRET, CRM, Save The Children) ; et (ii) le paiement direct fait via partenaire de mise en œuvre (PAM, ACF). Dans ce dernier mode, ce sont les équipes de partenaires de mise en œuvre qui distribue directement le cash. Le tableau ci-dessous présente une synthèse des avantages et inconvénients en rapport avec le paiement direct, du point de vue des acteurs du cash.

Tableau 7 : Avantages et inconvénients liés au paiement direct

Avantages	Inconvénients
✓ Accès garantie aux bénéficiaires pour favoriser la sensibilisation ✓ Proximité avec les bénéficiaires ✓ Bonne connaissance du terrain ✓ Coûts peu élevés ✓ Rapidité dans la distribution ✓ Moins lourd à mettre en place ✓ Nécessite peu de moyens logistiques	✓ Risque sécuritaire ✓ Logistique et organisation importantes ✓ Sensibilisation sur l'utilisation de l'argent, d'autres thématiques à prendre en compte ✓ Risques sécuritaire avec la manipulation de l'argent ✓ Pas de garantie ✓ Contrôle croisé n'existe pas avec ce système ✓ Coûts élevé ✓ Risque d'attaque des distributeurs du cash ✓ Risque de détournement de fonds par le commerçant ✓ Risque d'augmentation de prix de denrées alimentaires (risque d'inflation)

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

3.3.2.2. Mécanisme de paiement via commerçant ou IMF

Ces mécanismes de paiement ont essentiellement été expérimentés par ACF, SI et le PAM qui contractent des commerçants ou des IMF afin que ces derniers assurent la distribution du cash.

Si on considère les paiements via commerçants ou IMF, diverses modalités sont utilisées par ces deux acteurs. Par exemple, le PAM sur la base d'un contrat signé avec l'IMF¹³ s'engage à payer seulement une fois que l'opération est finalisée par l'IMF. Cette dernière est alors remboursée en plus de la commission sur la base de laquelle il y a eu l'entente. Par contre Solidarités International avance le montant nécessaire aux paiements au commerçant contre un chèque certifié. Le commerçant utilise alors les ressources mises à disposition pour mettre en œuvre l'opération.

ACF en 2012 a lancé un appel pour recruter une IMF ou un commerçant comme prestataire dans chacune de ses 3 communes d'intervention. Il y a eu beaucoup de réticence, car les prestataires hésitaient à s'engager dans un préfinancement. De plus, la question de taux d'intérêt, « mal accepté » a ralenti l'ardeur des commerçants. Pendant cette première année, seule une IMF s'est

¹³ Le PAM a expérimenté ce mécanisme avec la Mutuelle Féminine de Solidarité, d'Épargne et de Crédit (MFSEC)

engagée¹⁴. A partir de 2013, on commençait à noter un plus grand engouement avec 3 opérateurs/prestataires qui ont été recrutés dont un par commune en fonction de leur proximité¹⁵ et qui se sont engagées sur la base de protocoles à préfinancer avant de se faire payer. Si pour les mutuelles, il ne se posait pas de problème de disponibilité, pour le commerçant, les remboursements ont été faits à la fin de l'opération par centre de distribution. Ce qui permettait au commerçant de préfinancer par centre de distribution, de se faire rembourser et de pouvoir ainsi poursuivre tous les paiements. Il y a l'avantage de transférer totalement le risque aux opérateurs, le principal inconvénient ici est que la période de paiement est prolongée ou que le processus de contractualisation prend beaucoup de temps.

Selon l'expérience de SI, basé sur l'utilisation du mécanisme de paiement via commerçant, le niveau du risque est assez élevé, si on considère que le commerçant est basé à Nouakchott, loin des sites de distribution du cash, et doit transporter d'importantes sommes d'argent sur de longues distances. L'idée initiale de passer par les commerçants supposait au préalable que ces commerçants sont implantés au moins dans la région concernée par les opérations de transfert de cash (ACF). Dans ce dernier cas, le commerçant devant assurer la distribution dans le Gorgol et Guidimaka avait sa base à Kaédi¹⁶. La recherche de traçabilité n'autorise pas des intervenants comme le PAM ou la CRF à contractualiser avec des individus (commerçants). Les accords doivent être faits avec des institutions reconnues de la place. De plus, au-delà d'un certain montant, les procédures exigent un appel à concurrence, ce qui très souvent retarde le processus des paiements.

Le tableau ci-dessous présente quelques avantages et inconvénients liés au paiement via IMF, du point de vue des acteurs du cash.

Tableau 8 : Avantages et inconvénients liés au paiement via IMF

Avantages	Inconvénients
✓ Adapté aux profils des bénéficiaires	✓ Faible implantation au niveau national
✓ Constitue une garantie	✓ Fort besoin d'encadrement
✓ Avantage à offrir d'autres services de crédit et épargne	

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

3.3.2.3. Mécanisme de paiement via banque

Ce mécanisme de paiement a été expérimenté par le PAM et ACF selon les informations recueillies. Pour ce qui concerne ce mécanisme, les bénéficiaires se présentent dans une banque pour se faire servir au guichet. Le tableau ci-dessous présente quelques avantages et inconvénients liés au paiement via banque, du point de vue des acteurs du cash.

Tableau 9 : Avantages et inconvénients liés au paiement via Banque

Avantages	Inconvénients
✓ Efficacité	✓ Coûts élevés
✓ Traçabilité	✓ Peu adapté aux profils des bénéficiaires
✓ Sécurité	✓ Niveau de couverture géographique très faible
✓ Fiabilité	✓ Priorité des banques cadrent peu avec les activités du cash

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

¹⁴ Il s'agit de la Mutuelle d'Épargne et de Crédit Maghama.

¹⁵ Il s'agit de la MEC Maghama, de la Mutuelle Dijkke et d'un commerçant.

¹⁶ Selon les informations recueillies, le fait de prendre le commerçant directement dans un village peut aussi avoir des répercussions négatives dans la mesure où les types de rapports entretenus avec les communautés peuvent renforcer leur contrôle par le commerçant : situation d'endettement du bénéficiaire auprès de ce commerçant, intégration du commerçant dans la communauté, etc.

3.3.2.4. Mécanisme de paiement via carte bancaire

Ce mécanisme de paiement a été expérimenté par le PAM. Il utilise le système bancaire/GAB. Le paiement est fait via carte bancaire où une carte à puce est remise à chaque bénéficiaire qui doit se présenter dans un guichet automatique muni de sa carte et de son code pour encaisser le montant.

3.3.2.5. Ouverture à d'autres options

Les paiements directs ont montré leur efficacité en tant que mécanisme de transfert monétaire en Mauritanie, comme le montre la multiplicité des expériences des différents acteurs avec ce mécanisme. Cependant le niveau de risque régulièrement mentionné, mérite réflexion et donc, une ouverture vers d'autres options qui ont fait leur preuve dans d'autres pays et qui pourraient représenter des alternatives. Il s'agit par exemple des paiements via opérateurs de téléphonie mobile et IMF. Les bénéficiaires ne nous ont-ils pas confirmé que « chaque fois qu'on voit les véhicules par exemple de Oxfam se suivre en brousse, c'est qu'ils sont pleins d'argent pour les distributions ». Dans ce sens, aucun des acteurs n'a encore connu une expérience de vols par braquage ou de perte quelconque d'argent. Cependant, on ne doit pas attendre que la situation se présente avant de commencer à penser à d'autres alternatives. C'est pourquoi dès maintenant, l'expérimentation avec le mobile ou les IMF peut être une alternative, ce qui justifie l'ouverture de l'analyse aux opportunités existantes dans ce sens. L'analyse du contexte permet de faire le point sur ces deux options en termes de potentiels qu'ils offrent en Mauritanie. Dans ce sens un focus est fait sur Mauritel et sur quelques IMF de la place.

Focus sur Mauritel

L'opérateur de téléphonie mobile Mauritel offre depuis près de six mois en Mauritanie, un produit appelé « MobiCash » et destiné au transfert d'argent pour ses utilisateurs sur tout le territoire national. Le produit a été expérimenté avec succès et l'opérateur est entrain de lancer une vaste opération pour le recrutement de revendeurs agréés à l'échelle du territoire. Grâce à MobiCash le client peut désormais :

- déposer de l'argent sur son compte MobiCash ;
- transférer de l'argent à un proche sur son compte MobiCash partout en Mauritanie ;
- recharger son abonnement Mauritel ;
- payer ses factures Mauritel ;
- retirer de l'argent de son compte MobiCash partout en Mauritanie, et tout cela de manière simple et sécurisée.

Ainsi, grâce à une installation de proximité des distributeurs agréés recrutés dans les villages, les bénéficiaires peuvent sur place recevoir leur cash. L'analyse des coûts de transfert indique clairement qu'il est possible de négocier des tarifs défiant toute concurrence.



De nouveaux partenariats très intéressants ont été forgés entre le secteur privé (opérateurs de téléphonie mobile et IMF) et la communauté humanitaire pour améliorer la distribution des espèces. Des expériences intéressantes de solutions de transfert d'argent via mobile ont été développées dans ce sens au Burkina, au Tchad, au Niger, etc. Les investigations auprès de Mauritel indiquent l'existence d'un cadre technique et réglementaire pour transférer de petites sommes d'argent au travers d'un système contrôlé.

Focus sur quelques IMF

Le réseau CAPEC (Caisse populaire d'Épargne et de crédit) a débuté en Avril 1997 par la création de la CAPEC d'ARAFAT-RIYADH. Les CAPECs sont gérées par leurs membres à travers des organes élus (Assemblée Générale, Conseil d'Administration, Comité de crédit et comité de Surveillance). Le réseau

compte 51 Caisses, dont 18 à Nouakchott et 4 à Nouadhibou. Les autres chefs-lieux des wilayas disposent chacune d'au moins une CAPEC. 22 caisses sur les 51 caisses que compte le réseau sont informatisées. Le reste est géré manuellement. Le réseau dispose de plus de 160 mille membres. Il a reçu

une épargne de plus de 4 milliards d'ouguiyas. Il a distribué depuis sa création, plus de 10 milliards ouguiyas au profit de plus de 66 mille membres. Le réseau qui est le plus décentralisé de Mauritanie propose à ses sociétaires trois services différents. Il s'agit de (i) L'épargne: Il propose des comptes d'épargne à vue, épargne Logement et épargne Hajj ; (ii) Le crédit: les crédits accordés par le réseau

La mutuelle des caisses d'épargne et de crédit Djikké compte plus de 10 000 clients-adhérents. Chacune des 11 caisses (Kiffa, Kaédi, Aioun, Selibaby, Touil, ixéiba, Djeol, Laouéssi, Foum Gleita, Khabou et Nouakchott) participe à hauteur de 500 000 ouguiyas au capital de la structure. Et ce capital peut évoluer en fonction de la création de nouvelles caisses. L'objectif de Djikké est de s'installer dans cinq autres nouvelles wilayas de la Mauritanie. Par le système de péréquation, les caisses rentables soutiennent celles qui sont en déficit. Indicateurs de performance : montant total de la ligne de crédit, plus de 225 millions d'ouguiyas, montant total des crédits accordés, plus de 437 ; 49 millions d'ouguiyas et le taux de recouvrement est de 97%.

Djikké a déjà expérimenté le paiement de cash en concertation avec ACF dans les deux régions du Gorgol et du Brakna. Le processus de transfert monétaire adhère à leur vision, car au-delà du paiement du cash, ils en profitent pour mettre en place un fonds de crédit pour la localité, ce qui permet de soutenir par la suite des opérations de développement.

La Mutuelle des Associations Féminines d'Épargne et de Crédit (MAFEC). Sa création remonte à 1994. La MAFEC répond à des besoins exprimés par un groupe de femmes confrontées aux problèmes de sécurisation de l'épargne et d'accès au crédit. Elle s'appuie sur un capital d'expériences issues des formes associatives traditionnelles. L'approche adoptée vise la révision de l'organisation interne des tontines et des autres associations traditionnelles afin :

- de mobiliser l'épargne des femmes
- de faciliter l'accès des femmes aux services financiers
- de contribuer à l'éducation économique et financière des femmes
- de promouvoir une micro-assurance féminine novatrice
- de contribuer au renforcement des capacités entrepreneuriales des femmes.

L'initiative a suscité l'émergence de huit groupes communautaires d'épargne et de crédit.

obéissent obligatoirement aux principes de la finance islamique. Pour être conforme avec ces principes, le réseau a intégré dans sa politique de crédit la Mourabaha, le leasing, la Moucharaka, la Moudharaba.. ; et le Transfert de fonds: Le réseau offre la possibilité d'effectuer des transferts de capitaux d'une localité à une autre.



Djikké a la couverture régionale la plus vaste après le réseau de l'Etat, et sont disposés à s'ouvrir à toutes les régions. De plus, ils disposent d'une grande capacité financière.



Après avoir testé le recyclage des sommes collectées par le système tontinier classique sous forme de prêts rémunérés orientés vers des activités génératrices de revenus, les groupes communautaires d'épargne et de crédit ont constitué une Mutuelle pour se conformer au cadre légal régissant les activités d'épargne et de crédit en Mauritanie. De nos jours la mutuelle compte plus d'un millier de membres avec un taux de remboursement du crédit de 97%.

3.3.3. Analyse comparative des mécanismes de paiement

Le tableau suivant présente une analyse comparative de différents mécanismes de paiement du cash.

Tableau 10: Analyse comparative des mécanismes de paiement du cash

Mécanismes	Cash Direct	Mobile	Carte	IMF
Besoins de base	▪ Sécurité ▪ Disponibilité au niveau des banques ▪ Ressources humaines suffisantes (nombre) ▪ Ressources humaines de confiance ▪ Système d'identification des bénéficiaires	▪ Couverture téléphonique ▪ Efficacité du réseau ▪ Disponibilité de cash dans la zone ▪ Possession de mobile	▪ Système bancaire/GAB suffisamment dense ▪ Approvisionnement des GAB	▪ Réseau suffisant ▪ Trésorerie suffisante ▪ Contrat clair/reconnaissance officielle
Frais à prendre en compte pour le calcul des coûts	▪ Personnel de distribution ▪ Matériel de distribution (enveloppe, ancre, cartes bénéficiaires) ▪ Frais de rappels pour distribution (convocation bénéficiaires)	▪ Frais d'achat des cellulaires ▪ Frais d'abonnement (puce) ▪ Frais de transfert ▪ Frais de formation sur l'utilisation des cellulaires ▪ Frais des rappels (convocation bénéficiaires)	▪ Frais d'ouverture de compte ▪ Frais de confection des cartes ▪ Frais de commission pour les transferts ▪ Frais hôtesse pour utilisation des cartes dans les guichets ▪ Frais de rappels ▪ Frais de prestation pour l'établissement des contrats	▪ Frais d'administration ▪ Frais d'assurance risque ▪ Frais Bancaires ▪ Coûts opérationnels ▪ Frais de transfert à l'IMF
Avantages	▪ Absence d'intermédiaires ▪ Besoin en compétence moindre ▪ Système utilisable partout ▪ Récupération directe et effective de l'argent ▪ Rapidité et simplicité de mise en œuvre	▪ Meilleure sécurité ▪ Meilleur suivi direct ▪ Souplesse du retrait (temps, fraction) ▪ Logistique allégée ▪ Tout le monde a un téléphone ▪ Dignité supplémentaire	▪ Meilleure sécurité ▪ Meilleur suivi direct ▪ Souplesse du retrait (temps, fraction, lieu) ▪ Logistique allégée ▪ Anonymat ▪ Dignité supplémentaire	▪ Renforcement des IMF/Economie locale ▪ Proximité (géographique, humaine) ▪ Souplesse du retrait
Contraintes	▪ Risque de fraude ▪ Tentation élevée ▪ Disponibilité de la trésorerie ▪ Manque de petites coupures ▪ Sécurité ▪ Suivi des ONG ▪ Pas les "bonnes personnes" disponibles	▪ Contrainte de contractualisation ▪ Couverture réseau ▪ Qualité réseau ▪ Manque de liquidité dans les points de distribution ▪ Finalisation des contrats avec l'opérateur ▪ Analphabétisme ▪ Préparation plus lourde ▪ Non possession du téléphone	▪ Maîtrise des codes secrets ▪ Exigence de carte d'identité ▪ Problèmes de chargement des TPE ▪ Problèmes de liquidité ▪ Problèmes de télécollecte ▪ Pas utilisable en milieu rural ▪ Analphabétisme ▪ Préparation plus lourde ▪ Gestion difficile par les ONG	▪ Contrainte de contractualisation ▪ Lourdeur administrative ▪ Possession de pièce d'identité ▪ Négociation plus difficile ▪ Faiblesse du personnel (nombre)

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

Cette analyse des différents mécanismes, permet de faire les recommandations suivantes :

Pour le cash direct

- Assurer la disponibilité de petites coupures
- Consolider l'identification des bénéficiaires
- Mettre en place des outils de gestion appropriés
- Tenir compte de l'état sécuritaire de la zone

Pour le cash via mobile

- Etude de faisabilité préalable tenant compte de la couverture, qualité du réseau, qualité service, capacité des opérateurs de paiement
- Utiliser à partir de plusieurs distributions
- Sécuriser les contrats (avocat/services juridiques)
- Ne pas utiliser une puce/plusieurs téléphone
- Mise en concurrence des opérateurs
- Concertation avec d'autres partenaires
- Renforcer la confidentialité

Pour le cash via carte bancaire

- S'assurer que la distance à parcourir est raisonnable
- Utiliser à partir de plusieurs distributions
- Sécuriser les contrats (avocat/services juridiques)
- Milieu urbain
- Mise en concurrence des opérateurs
- Concertation avec d'autres partenaires
- Renforcer la confidentialité

Pour le cash via IMF

- Sécuriser les contrats (avocat/services juridiques)
- En milieu rural

3.4. COUTS DES TRANSFERTS MONETAIRES

3.4.1. Présentation des paramètres d'analyse des coûts de transfert, par mécanisme de transfert étudié

L'expérience des acteurs dans la mise en œuvre d'opérations de transferts de cash au sud de la Mauritanie permet de considérer 5 cas de figures dans notre tentative d'analyse comparative des couts de transferts : (i) paiements directs via équipe projet ; (ii) paiement via commerçants option 1; (iii) paiement via commerçants option 2 ; (iv) paiements via banque; et (v) paiements via IMF.

- **1^{er} cas de figure** /Paiement direct via équipe projet – étude de cas du Programme OXFAM à Kaedi – Gorgol (2012-2013) : les paramètres pris en compte dans l'évaluation des couts sont : véhicule + carburant + ressources humaines, rapportés à la zone couverte et au nombre de jours + ressources humaines en amont pour mobiliser, compter le cash et faire la répartition dans les enveloppes. L'implication des comités villageois dans les paiements a occasionnée chez certains, l'exigence de montants allant de 2000 à 4000 Ouguiya par bénéficiaire pour organiser des redistributions. Ce qui du coup réduisait le montant évalué pour chaque bénéficiaire.
- **2^{ème} cas de figure** /Paiement via commerçants – étude de cas d'un programme spécifique d'ACF à Hodh El Charghi (camps de réfugiés), au Gorgol (Kaedi, Mougel, Mbout) et au

Guidimaka (Selibaby, Ould Yenge), 2012-2013 : le commerçant disposait de sa propre trésorerie pour préfinancer les opérations afin de se faire rembourser. Les paramètres du calcul des coûts de transfert sont : véhicule + carburant + ressources humaines + % au commerçant de 6% + ressources humaines en amont et négociation contrat + couts ressources humaines pour préparation des bons + frais pour fabrication des bons (ACF).

- **3^{ème} cas de figure** / transfert via commerçants – étude de cas d'un Programme Solidarités International à Hodh El Gharbi (département Tamchekett, communes Sava et Guat Teidouma), 2012-2013 : l'intervenant avance l'argent au commerçant pour commencer l'activité, contre le dépôt au préalable d'un chèque certifié par le commerçant. Les éléments qui sont intervenus dans le calcul des coûts sont : véhicule + carburant + ressources humaines+ % au commerçant de 5 à 7,5% + ressources humaines en amont et négociation contrat + couts ressources humaines pour préparation des bons + frais pour fabrication des bons (SI).
- **4^{ème} cas de figure** / transfert via banque : guichet banque (ACF) ou par carte bancaire (PAM, à Nouakchott), avec implication des partenaires de mise en œuvre et/ ou déplacement des bénéficiaires vers la Banque – étude de 2 cas spécifiques de Programme PAM (2013) et ACF (2012-2013). Les paramètres intégrés dans le calcul de coûts de transfert sont, pour la carte bancaire : cout de la carte pour 2 ans, + taux de rétention des frais bancaires + frais dus aux partenaires de mise en œuvre en fonction de leur niveau d'implication. Pour l'encaissement directement au guichet de la banque (ACF) les paramètres intégrés dans le calcul de coûts de transfert sont frais d'ouverture de compte pour chaque bénéficiaire + taux de rétention des frais bancaires + frais de déplacement des bénéficiaires (près de 22%).
- **5^{ème} cas de figure** / IMF avec le PAM (2012-2013, Brakna, Gorgol, Guidimaka, Assaba) avec partenaires de mise en œuvre et ACF (2012, 2013). Les paramètres intégrés dans le calcul de coûts de transfert comprennent le taux négocié avec l'IMF (7,5%) + frais dus aux partenaires de mise en œuvre (PAM). Pour ACF, ces paramètres prennent en compte les couts négociés avec l'IMF (3-9%).

3.4.2. Estimation des coûts moyens de transfert, suivant les mécanismes de transfert étudiés :

- Pour le premier cas de figure (transfert par les équipes du projet):

Les résultats de l'exercice d'évaluation des couts de transfert sont présentés dans le tableau ci-dessous :

Tableau 11 : Couts des transferts par paiement direct Oxfam

Eléments de couts	Couts moyens estimés
Moyens humains mobilisés pendant la période de 4 mois, 22.000 UM x 4 mois, soit un montant total par bénéficiaire de 88.000 UM)	9 379 298,503 UM
Moyens logistiques mobilisés pendant la période	3 000 000 UM
Couts de gestion	9 342 000 UM
Total	21 700 000 UM
Estimation du cout moyen/bénéficiaire	5 130 UM, soit un taux de transfert moyen de 6%

Source : IO Kaédi, 2014

- Pour les 2^{ème} et 3^{ème} cas de figure via les commerçants :

Il n'a pas été possible d'estimer les coûts car les ressources projets utilisées (véhicule + ressources humaines) étaient dans leur logique mutualisées et donc, pas dédiées uniquement aux opérations de transferts monétaires.

➤ Pour ce qui concerne le 4^{ème} cas de figure, via banque :

Avec le PAM, les coûts de transferts sont évalués de la manière ci-après.

- 1700 UM par bénéficiaire par mois pour la banque, (soit 11% du montant à distribuer par mois au bénéficiaire)
- 1600 UM par bénéficiaire pour les paiements via partenaire de mise en œuvre ou via carte bancaire, (soit 11%)

Avec ACF, en plus des frais de transfert bancaires, l'opération a mobilisé une grosse logistique pour déplacer l'ensemble des bénéficiaires à Kaédi (transport, prise en charge, etc.) au niveau de la BMCI avec laquelle il a développé un partenariat gagnant-gagnant, la banque estimant qu'à travers l'opération, elle pouvait garantir l'ouverture de comptes par les bénéficiaires potentiels. En fin de compte, pour des montants de cash payés de 18.000 UM, l'intégration des frais bancaires, des coûts logistiques et de ressources humaines ramène à un total moyen de 22.000 UM par bénéficiaire, soit des coûts de transferts de plus de 22%¹⁷.

➤ Pour ce qui concerne le 5^{ème} cas de figure, via IMF :

Avec le PAM, les coûts de transferts sont évalués à 7,5% du montant total du cash payé pour l'IMF.

Avec ACF, les coûts des transferts étaient de 3% en première année. Ils ont évolué à 9% en année 2, pour revenir à 8%¹⁸ en année 3. Contrairement à ce qu'on pouvait penser, les coûts plus bas à la première année, ont connu une hausse sensible à partir de l'année suivante à cause d'un manque de maîtrise des opérations.

Le tableau ci-dessous résume pour chacun des cas de figures, le coût de transfert identifié.

Tableau 12 : Différents coûts de transfert pour chacun des cas de figure mentionnés

Cas de figure	Modalité	Coût du transfert	Etude de cas
1. Transfert par les équipes du projet	Direct	6%	Programme OXFAM à Kaedi – Gorgol, 2012-2013
2. Paiement via commerçant	-	Non identifié	Programme ACF à Hodh El Charghi (camps de réfugiés), au Gorgol (Kaedi, Mougel, Mbout) et au Guidimaka (Selibaby, Ould Yenge), 2012-2013
3. Paiement via commerçant	-	Non identifié	Programme Solidarités International à Hodh El Gharbi (département Tamchekett, communes Sava et Guat Teidouma), 2012-2013
4. Paiement via banque	Guichet bancaire	22%	Programme ACF, Gorgol, 2013
	Carte	11%	Programme PAM, à Nouakchott, 2013

¹⁷ Certains voient des avantages liés au fait que les bénéficiaires qui sont transportés au centre ont la possibilité une fois en possession de leur cash, de faire des achats moins chers et de pouvoir revendre au village avec des profits. D'autres considèrent les nombreux désagréments liés au déplacement, à plusieurs jours passés loin du domicile, etc.

¹⁸ IMF et commerçants

	bancaire		
5. Paiement via IMF	-	7,5%	Programme PAM, 2012-2013, Brakna, Gorgol, Guidimaka, Assaba
	-	8%	Programme ACF, 2012, 2013

3.4.3. Baser le choix des mécanismes de transfert sur la comparaison des coûts de transferts ?

L'analyse du contenu des éléments de coûts et du degré d'implication des équipes dans la préparation des paiements, pendant les paiements et dans le suivi post paiement montre que les autres mécanismes de paiement seront toujours plus chers que le paiement direct organisé par les équipes des intervenants.

En effet, l'utilisation des autres mécanismes ne dispensera ni des frais de ressources humaines, ni des frais logistiques. On aura toujours :

- *Paiement direct* : **cout initial**
- *Autre mécanisme (IMF, mobile, banque)* : **cout initial + x%**

Cela signifie encore que quelque soit le mécanisme qui sera utilisé, l'équipe ne sera pas dispensée de la préparation ou de sa présence le jour du paiement, etc.

En effet, le plus souvent lorsqu'on s'adresse à une IMF ou à la banque, la considération est toujours d'ordre économique. Le côté social est souvent faiblement perçu, même si ce n'est pas toujours le cas comme le confirment les entretiens avec Mauritel ou la mutuelle Djikke qui développent un volet social. Il y a en outre la nécessité de sensibiliser les IMF, les banques et les opérateurs de téléphonie mobile, afin qu'ils perçoivent les opportunités d'élargir leur base et afin de mieux s'implanter en milieu rural via les opérations de transfert monétaire. Ces sensibilisations pourraient commencer, en les invitant aux rencontres de réflexion sur le cash.

De plus, les expériences vécues dans d'autres pays, avec des IMF ou des opérateurs de téléphonie mobile représentent un atout sur lequel les intervenants en Mauritanie peuvent se baser et s'en inspirer pour élaborer et négocier les contrats de collaboration.

En explorant la téléphonie mobile, les coûts de transferts pratiqués au Burkina ou au Tchad sont compris entre 4 et 7%. L'acquisition de téléphones et d'abonnements pour les bénéficiaires détermine cependant l'efficacité de cette option. Or, les entretiens réalisés au Gorgol et au Brakna indiquent dans une moindre mesure que la plupart des ménages disposent déjà d'un téléphone et que par exemple le réseau Mauritel couvre assez bien ces régions.

3.5. METHODES DE CIBLAGE

Le ciblage est l'ensemble du processus permettant d'identifier dans une population donnée, des individus présentant certaines caractéristiques communes. Ces caractéristiques peuvent être directement observables ou non (ménages vulnérables). Si on considère ce qui se fait en Mauritanie, trois méthodes de ciblage sont généralement pratiquées :

i) **Le ciblage géographique**, qui consiste à identifier des entités géographiques dans lesquelles un programme doit être mis en œuvre mais cela suppose que la population à l'intérieur de cette entité soit homogène du point de vue des caractéristiques retenues. Par exemple ; le PAM procède comme suit :

- ciblage géographique nationale (SMART, FSMS,...)
- ZAR pour la sélection des communes

- identification des villages à travers les CODEP convoqués par les autorités

Il en est de même de Oxfam, de la CRF, de la CRM, de ACF, de Save, etc. qui sur la base de caractéristiques fixées ont défini leurs aires d'intervention.

ii) **Le ciblage par critère d'éligibilité**, qui consiste à identifier les bénéficiaires spécifiques des programmes à mettre en œuvre à partir de leurs caractéristiques. Par exemple ACF a ciblé particulièrement les femmes enceintes et allaitantes.

iii) **Le ciblage communautaire**, qui consiste à demander à la communauté d'identifier en son sein les bénéficiaires pour un programme donné. Cela suppose généralement que des critères sont établis conjointement avec les membres de la communauté. En effet, si on décide d'apporter l'appui aux plus vulnérables, le critère de sélection est plus difficile et plus complexe à établir.

Par exemple la plus part des acteurs utilise ce mode de ciblage pour la sélection des bénéficiaires spécifiques comme le montre le tableau suivant.

Tableau 13 : Méthodes de ciblage communautaire des bénéficiaires

	Méthode de ciblage des bénéficiaires
Save	Ciblage communautaire/ HEA (enquêtes ménages, définition des critères locaux + critères du partenaire _chef de ménage femme, ménage éloigné d'un marigot_ avec la communauté, élaboration des listes des tous les ménages, sélection communautaire des ménages ; réunion de validation des listes avec la communauté)
IO	Ciblage communautaire/ HEA (enquêtes ménages, définition des critères avec la communauté, élaboration des listes des tous les ménages, sélection communautaire des ménages ; réunion de validation des listes avec la communauté)
PAM	- Ciblage communautaire - Enrôlement et validation communautaire des listes
CRF / CRM	Ciblage ménage : Etude des vulnérabilités à l'IA et définition de critères de vulnérabilités avec les communautés Formation de comités de solidarités villageois Elaboration de liste par les comités de solidarités
ACF	Ciblage communautaire/ HEA Camp : femmes enceintes et allaitantes donc renoncement par équipe Rural : critères socio-économiques + création de comités pour validation des critères
SI	Critères socio-économiques validés par les communautés Mise en place de comités pour classer les ménages Validation des listes par les communautés

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

Le ciblage est nécessaire pour garantir que les ressources limitées sont utilisées au mieux et que le cash soit fourni à ceux qui en ont réellement le plus besoin. Globalement, le processus de ciblage peut se résumer comme suit :

- Le ciblage géographique** (identification des zones géographiques). Il s'agit d'identifier les zones géographiques dans lesquelles le cash s'avère pertinent et de décider si toute la population dans cette zone est concernée. Très souvent, la réponse est négative, aussi, il est recommandé d'affiner le ciblage en s'intéressant alors aux ménages ou individus. Le ciblage géographique est souvent opéré sur la base des résultats des enquêtes ou sur la base des résultats des missions conjointes.
Une fois les zones géographiques identifiées à l'intérieur des territoires, il est encore parfois nécessaire d'établir à cette étape une liste des villages. A ce niveau l'implication

des autorités au niveau local ainsi que d'autres acteurs qui travaillent dans ces communautés est cruciale et indispensable.

- ii) **Le ciblage communautaire des ménages** (identification de bénéficiaires spécifiques). Les résultats des évaluations permettent tout au plus d'établir les caractéristiques générales des plus vulnérables qui nécessitent un besoin d'assistance mais ne permettent pas d'identifier ou d'établir une liste nominative. Si l'identification des zones géographiques se fait plus ou moins clairement, cette dernière phase du processus est plus difficile et fait souvent l'objet de polémiques. Il s'agit ici de définir ensemble les critères de sélection avec les communautés et les intervenants. Une fois ces critères définis ensemble, la liste des ménages bénéficiaires est établie conjointement avec les communautés. Un comité est mis en place par le village pour encadrer le processus et la catégorisation des ménages. Cette méthodologie présente l'avantage d'impliquer et de responsabiliser les communautés concernées. Elle n'est pas souvent rigoureusement suivie et vérifiée par les partenaires et, risque d'entraîner des détournements de critères et d'aboutir à une sélection biaisée. Elle permet néanmoins d'établir une liste de bénéficiaires avec moins de contestation.

Tableau 14 : Avantages et inconvénients des deux modes de ciblage

Méthodes	Avantages	Inconvénients	Contexte favorable
Géographique	Peut être rapide avec des données secondaires uniquement	Efficacité du ciblage très dépendante de la qualité des données disponibles. Coûts élevés s'il y a nécessité de collecter des données primaires.	Niveaux de pauvreté ou de vulnérabilité homogènes à l'intérieur des zones géographiques et hétérogènes entre les zones
Communautaire	Prise en compte des spécificités locales Risque d'inclusion/exclusion existe mais reste minimisé par le consensus communautaire	Risque de détournement des critères de sélection, d'atteinte à la cohésion sociale dans la communauté Objectifs des acteurs locaux pas forcément les mêmes que ceux du programme (redistribution/solidarité) Parfois partialité des comités (jeux de pouvoirs, famille, tribu, politique) Mobilité de la population qui demande inclusion après processus de ciblage	Programme de faible ampleur (peu de bénéficiaires possibles, faibles montants distribués, durée réduite du programme) Communautés bien définies et avec une forte cohésion sociale

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

Le processus de ciblage qui procède par l'AG villageoise, l'identification des critères de vulnérabilité, la mise en place d'un comité villageois, l'établissement des listes des personnes ou ménages répondant à ces critères, le contrôle, et la validation des listes finales, etc. commence à connaître ses limites dans la mesure où de plus en plus, les communautés maîtrisent le processus et arrivent à biaiser les résultats. **Très souvent, un village avec un nombre xx de ménages pauvres et très pauvres en année 1, se retrouve avec un nombre yy de ménages pauvres et très pauvres en année 2 plus important, après avoir pourtant bénéficié en année 1 de 3-12 mois de cash.** Souvent même, on constate que tout le village est catégorisé dans la classe des pauvres et très pauvres. Les membres du comité qui étaient neutres et qu'on voyait peu sur la liste des bénéficiaires sont désormais tous inscrits dans la catégorie des pauvres et très pauvres. Cela nous amène à nous poser des questions sur la qualité du ciblage.

Il est bien vrai qu'on procède à des enquêtes de vérification, malheureusement, c'est après le ciblage. Et dans le cadre de ces enquêtes, il est très fréquent de voir des ménages bénéficiaires alors qu'ils ne respectent pas les critères. C'est une réelle difficulté. Selon un bénéficiaire de cash du Gorgol « **on dira de quelqu'un qui a 25 têtes de petit ruminants qu'il est riche, alors que pour un éleveur 25 têtes c'est vraiment insignifiant** ».

On se pose aussi plusieurs autres questions : est ce que les équipes sur le terrain sont suffisamment bien formées et expérimentées pour conduire le ciblage, est ce que le temps permet réellement de conduire un bon ciblage incluant la vérification, est ce que le fait de conduire plusieurs opérations de cash dans les mêmes zones n'entraîne pas des biais dans tout ce qui peut être initié plus tard en terme de qualité des données et informations recueillies, etc.

Dans une autre mesure, certaines procédures de ciblage (PAM) qui prennent en compte les mairies, les autorités locales, peuvent être politisés et donc fortement biaiser les résultats. Par exemple en 2012, sur les résultats du ciblage par le CODEP¹⁹ ont donné 50 bénéficiaires pour un village. Après vérification, il s'est trouvé qu'il y avait eu des abus. C'est pourquoi depuis 2013, le CODEP est chargé non plus de fixer le nombre de bénéficiaires pour les villages, mais de hiérarchiser les villages par niveau de vulnérabilité. Ainsi, pour le ciblage, la démarche consiste désormais à considérer le village le plus vulnérable à faire une catégorisation suivant le HEA des groupes de pauvreté. Tous les ménages pauvres et très pauvres sont retenus comme bénéficiaires dans ce premier village. On répète le scénario dans le 2^{ème}, puis le 3^{ème}, puis le 4^{ème} village le plus vulnérable, etc... jusqu'à ce qu'on épuise le quota total que peut supporter le projet.

En conclusion, il se pose une réelle nécessité pour les partenaires de travailler à harmoniser les méthodes de ciblage. Les informations circulent vite d'une commune à une autre et la diversité des méthodes et pratiques peut souvent conduire à des interprétations pouvant porter atteinte à la renommée des intervenants : pourquoi ACF paye tel montant et Oxfam un autre montant ? Pourquoi on nous pénalise ?, etc. Une bonne harmonisation contribuera certainement à renforcer l'efficacité de l'action. N'est-il pas possible de travailler avec les mêmes catégories définies ensemble, d'harmoniser les montants distribués, si tant est que tous les intervenants utilisent par exemple la ration alimentaire, etc.

¹⁹ Les CODEP sont présidés par les préfets et y siègent le PAM, les organisations partenaires, le maire, les autorités locales ; pour attribuer un nombre de bénéficiaires à chaque village. C'est une instance souvent politisée au regard de la qualité de certains de ses membres.

3.6. REINVESTISSEMENT ET REDISTRIBUTION DU CASH

Si on considère que dans le principe, le cash est destiné à couvrir les besoins de soudure, certains intervenants ont réparti les paiements de sorte à ce qu'une partie soit destinée à l'alimentation et une autre à des petits investissements productifs. C'est par exemple le cas de Oxfam où sur les 22.000 UM payés, 4.000 UM étaient prévus être utilisés par le bénéficiaire pour les investissements productifs.

Selon le président du comité du village de Mballadji II dans le Brakna, « **nous avons bénéficié de 4 mois de cash en 2013. Si vous étiez ici il y a un an, vous seriez désolée par la misère et le dépouillement qu'on vivait. Maintenant, nous reconnaissons que grâce au cash, nous avons été réhabilités et chacun des bénéficiaires en plus d'avoir réussi à assurer son alimentation pendant la période de soudure s'en sort bien maintenant. Vous pouvez voir vous-même la volaille et les caprins partout dans les concessions. Ce que nous souhaitons réellement maintenant qu'il y ait cash ou pas dans l'avenir, c'est un appui accompagnement pour nous permettre d'initier et de mettre en place des activités qui s'inscrivent dans la durabilité : maraichage, amélioration de l'élevage, technique de production agricole et animale, autres AGR** ».

Les témoignages quant au réinvestissement du cash sont assez positifs dans la plupart des villages visités. Pour la plupart, les bénéficiaires ont réussi en plus d'assurer l'alimentation dans leur ménage; à réinvestir le cash pour démarrer un petit élevage (achat de volaille et de caprins) ou une activité génératrice de revenus (confection de voiles). Une étude plus détaillée permettra certainement d'analyser plus précisément l'impact réel du cash dans ces zones afin de mieux alimenter les échanges sur le niveau de réinvestissement.

Dans la zone d'intervention de Oxfam, les résultats du suivi du projet montrent les utilisations suivantes du cash : achat de nourriture (80%), soutien aux moyens d'existence (5%), produits d'hygiène (2%), matériels et équipements (2%), loisir et divertissement (1%), autres services (9%).



Photo N°1 : Comité village de Ould Jedda, Gorgol

Dans la zone d'intervention de la CFR, les résultats du suivi du projet montrent les utilisations suivantes du cash : 75% à des buts alimentaires, très peu de diversification alimentaire, 5% d'investissement bétail, et très peu de stimulation des AGR. La question finale qui est posée à ce niveau est la suite : est-ce que le fait que le transfert cible des vulnérables, c'est-à-dire des personnes qui ne peuvent pas travailler, peut permettre de stimuler les investissements productifs ?

Les investigations conduites dans quelques villages révèlent en outre plusieurs situations de redistribution du cash. Par exemple à Ould Jedda dans le Gorgol, pour ne pas briser la solidarité existante dans le village, le comité sollicite de chaque bénéficiaire, le reversement d'un montant compris entre 2000-3000 UM/22000 qui est utilisé pour payer les autres ménages non bénéficiaires. Dans le village de Natirgol II toujours au Gorgol, c'est 4000 UM/22000 qui sont retenus systématiquement. Dans ce village particulièrement où le montant devait servir à supporter d'autres vulnérables non pris en compte par le projet selon le comité, on note que 4000 x 66 bénéficiaires, soit un montant de 264.000 UM est retenu par mois, pour soit disant payer 10 personnes si on tient compte des chiffres communiqués par le comité. Il y a un réel doute dans ce village sur une telle pratique et l'utilisation réelle de ces retenues.



Photo N°2 : Comité village de Roty, Brakna

Certains justifient ces redistributions par le fait que le projet impose un nombre de personnes ou de ménages à considérer qui n'est pas réel, si bien que cette gymnastique est souvent faite afin de contenter tout le monde. Selon le président du comité de Ould Jedda, « **la redistribution est une nécessité ici. En effet, nous avons identifié 61 très pauvres et pauvres initialement. Finalement le projet s'est engagé à prendre en charge un nombre moins important. Pour ne pas créer la scission dans le village, nous avons alors proposé cette forme de redistribution** ». Dans le village de Roty dans le Brakna, le comité signale qu'en 2012, ils ont mis en place une forme de redistribution qu'ils ont abandonné car en 2013, tout le village a été retenu pour le cash. Mais quel résultat attend-t-on, si on considère les estimations qui ont conduit à la fixation de ces montants de cash par les intervenants.



Photo N°3 : Comité du village de Loboudou, Gorgol

Selon les expérimentations faites par le GRET, le moment du paiement est important pour son efficacité. En effet, après avoir payé le cash au moment de la soudure, les résultats montrent des effets moindres sur la réduction de la malnutrition. C'est pourquoi, dans une expérience pilote à venir, le GRET va procéder aux paiements quelques mois avant la soudure en estimant que ça permettra aux ménages bénéficiaires de s'organiser bien avant et ne pas donner les ressources au moment où le pic de la malnutrition est déjà le plus important. Dans l'expérience du GRET, il faut noter également que l'espacement des paiements était de 2 mois pour des montants de 13.000 UM pendant 3 mois; ce qui était aussi une limite pour la réalisation des résultats. Mais en rappel les paiements étaient destinées aux femmes enceintes ou allaitantes, et le montant de 13.000 UM n'était pas jugé important pour perturber l'organisation sociale dans les villages. En effet, il ressort de leur expérience que les hommes se seraient opposés, si les montants payés aux femmes étaient très importants.

3.7. MECANISMES DE GESTION DES PLAINTES

Les mécanismes de gestion des plaintes communautaires font partie d'une série de processus qui visent à prévenir, neutraliser et résoudre les tensions et conflits entre intervenants et communautés locales. Les plaintes portent sur les anomalies en lien avec le processus du cash, mais peuvent aussi porter sur d'autres questions ou enjeux et représenter des préoccupations mineures ou sérieuses. Elles peuvent être exprimées par exemple, sous forme de réclamations ou de protestation et être individuelles ou collectives.

Les préoccupations et plaintes exprimées par les communautés agissent souvent comme un premier avertissement et permettent d'éveiller la vigilance face à des enjeux (détournement, malversation, exclusion, inclusion, etc.). En ce sens, on remarque que les organisations intervenant dans les opérations de cash en Mauritanie tentent, dans la mesure du possible, d'identifier et de comprendre ces enjeux afin de réduire le risque et ainsi d'éviter de produire un impact social négatif dans les régions où elles exercent leurs opérations. Le tableau suivant montre leur engagement dans la mise en place de mécanismes de plaintes.

Tableau 15 : Mécanisme de redevabilité et de plaintes

Acteur	Mécanisme de redevabilité et de plaintes
OXFAM	Oui : via Comité villageois, Système MEAL, numéro de téléphone
PAM	Oui : via Comité/ONG de mise en œuvre/ONG de suivi/ numéro vert
CRF / CRM	Oui : via volontaires du CRM et équipe projet
CRM	Oui : via assemblée générale du village, via équipe projet
ACF	Oui : Chef de blocs, responsables des commissions de coordination du camp
SI	Oui : via la validation publique des listes (re-explications des modalités de ciblage et des activités à venir), via les équipes qui vérifient les listes
Save	Oui : via assemblée générale du village, via équipe projet, numéro de téléphone

Source : Atelier diagnostic, acteurs du cash en Mauritanie, janvier 2014

Implanter un système ou un mécanisme de gestion des plaintes et réclamations peut également envoyer signal positif à la communauté en montrant que l'intervenant **reconnaît son imputabilité** et assume ses responsabilités dans la résolution des enjeux problématiques. Ainsi, c'est un outil qui participe à l'établissement et au maintien d'un **climat de confiance et de dialogue**, éléments essentiels afin d'obtenir et conserver un permis social. Si le système semble avancé avec la mise en place de numéro vert (OXFAM, PAM), il mérite d'être renforcé afin de capitaliser les plaintes et de suivre leur résolution.

IV. QUELQUES BONNES PRATIQUES ET LECONS APPRISES

Au niveau du ciblage :

1. La combinaison des critères HEA et l'approche participative (focus groupes pour préciser les critères). L'expérience a montré que cette pratique contribue à améliorer la qualité du ciblage en prenant en compte des données souvent plus actuelles et plus précises à l'échelle du village.
2. La communication permanente avec les communautés sur les procédés et les prochaines étapes du ciblage. Cette pratique permet à la communauté de s'approprier la démarche. Elle permet en outre d'assurer la transparence du processus et donc de favoriser l'acceptation des résultats finaux par l'ensemble de la communauté.
3. La priorisation du quota des bénéficiaires recherchés au détriment du nombre de villages à toucher. Cette pratique permet de travailler avec peu de villages, mais de toucher au moins l'ensemble des pauvres et très pauvres des villages sélectionnés. Elle présente ainsi l'avantage d'éviter ou de limiter les redistributions du cash.
4. La formalisation et l'opérationnalisation des systèmes de plaintes par la mise en place d'un comité de plainte ou ligne verte pour appel gratuit. C'est une pratique qui permet de développer le principe de redevabilité, de limiter les abus et donc de renforcer la qualité à tous les niveaux du processus.

Au niveau des mécanismes du cash :

1. Le temps de préparation des opérations de cash et les dispositifs de confidentialité mis en place. Ces pratiques présentent l'avantage de la garantie de la sécurité du personnel et des bénéficiaires pour le cash direct.
2. La capitalisation et le partage de leurs expériences par des acteurs du cash ayant déjà expérimenté des mécanismes innovants. C'est une bonne pratique dans la mesure où ces expériences capitalisées, peuvent être facilement diffusées et donc partagées avec les acteurs qui s'intéressent à ces mécanismes ou qui cherchent des orientations pour s'investir à travers ces mécanismes. Elle donne une bonne lisibilité des acquis et insuffisances, de même que des avantages et inconvénients de ces mécanismes.
3. La préparation d'un contrat bien élaboré à signer avec le fournisseur de services (opérateur mobile, IMF,...), avec recours à un avocat. Cette pratique présente l'avantage de mettre chaque partie face à ses responsabilités, et donc de garantir le succès de l'opération.
4. La prise en compte des délais de préparation en cas de contractualisation avec opérateur. Il s'agit d'une leçon apprise qui devra inspirer tout acteur du cash. En effet c'est un processus qui peut se révéler contraignant et long et dont il faut au préalable être bien averti.

Comme leçons apprises :

- la prise en compte de la distance à parcourir par les bénéficiaires est importante et ne doit être raisonnable et ne pas entraîner des coûts supplémentaires et des désagréments pour ces derniers. Par exemple, la pratique a montré qu'il ne pas excéder 20 km en aller-retour, et qu'il faut s'assurer de l'existence de moyens de transport pour ne pas obliger les bénéficiaires à passer la nuit hors du village. On pourrait penser à associer les bénéficiaires dans la définition des limites des distances à parcourir.
- tous les mécanismes de paiement ne sont pas applicables à tous les milieux. Par exemple, la carte bancaire et le mobile dépendent d'un réseau d'infrastructures qui existent plus facilement en milieu urbain ; le recours aux IMF et aux commerçants paraît plus adapté en milieu rural.

- l'analphabétisme des bénéficiaires peut constituer un frein à l'utilisation des nouvelles technologies (cartes bancaires, mobile, etc.) dans les opérations de cash. Dans le cas du mobile par exemple, il est néanmoins possible d'utiliser les « messages vocaux en langue locale » pour palier à l'incapacité de lecture des bénéficiaires.

Au niveau du suivi :

1. Le suivi post distribution peut prendre en compte plusieurs aspects (ciblage, paiement, utilisation, conséquences sociologiques, etc.). C'est une pratique qui présente l'avantage de permettre de corriger des irrégularités constatées.
2. La documentation et le partage des résultats de suivi et évaluation. C'est une bonne pratique dont les résultats peuvent servir à alimenter les actions de plaidoyer.

Comme leçons apprises :

- les sensibilisations sur l'utilisation du cash ont manqué ou n'ont pas été suffisantes. Pourtant, elles auraient permis de canaliser l'utilisation du cash et en conséquence d'obtenir les changements escomptés.
- la triangulation pendant la collecte des informations est un élément capital pour aboutir à des résultats qui reflètent la réalité. Si la collecte d'informations s'adresse uniquement aux bénéficiaires, il y a de fortes chances que les attentes de ces derniers contribuent à biaiser les résultats. C'est pourquoi, dans le cadre du suivi, la triangulation des informations reçues est indispensable. Cette triangulation doit prendre en compte la source de l'information (bénéficiaire, non bénéficiaire), les outils (entretiens individuel, entretien en focus groupe, observation directe), et la qualité des répondants (chef de ménage, membre du ménage, femme du ménage).

V. CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Le document de référence sur le transfert monétaire a été élaboré suivant une démarche participative afin de contribuer à la capitalisation, au partage et à l'harmonisation des bonnes pratiques/approches et à la coordination des activités de cash entre les acteurs de la sécurité alimentaire en Mauritanie.

Cette initiative a permis de :

- Faire le point des principaux acteurs mettant en œuvre des programmes de transfert monétaire dans le secteur de la sécurité alimentaire en Mauritanie. Dans ce sens une analyse des principaux mécanismes et approches utilisés par les différents partenaires a été faite ; en terme de contenu, d'avantages et d'inconvénients.
- Faire une analyse des principaux éléments de coûts considérés par les acteurs selon le mécanisme utilisé. Pour certains partenaires l'analyse a permis d'aller au-delà pour évaluer les coûts réels tenant compte de la méthodologie de cash utilisée.
- Enfin l'analyse sur la base des expériences menées a permis de faire de relever les bonnes pratiques, et de faire des recommandations.

Par rapport aux initiatives en place en Mauritanie : le document montre que plusieurs acteurs sont engagés dans la mise en œuvre de programmes de transferts monétaires dans le secteur de la sécurité alimentaire. Ces programmes de transfert monétaire ont commencé principalement en 2011 pour prendre leur essor en 2012. S'ils touchent une grande partie du territoire national, ils se concentrent beaucoup plus dans la moitié Sud du pays.

Sur les montants octroyés, le document montre qu'ils sont variables selon les acteurs de mise en œuvre. Ils sont compris entre 10.000 et 22.000 UM et payés pendant la période de soudure, avec quelques exceptions de paiement de cash sur toute une année comme en 2012 par Oxfam. La logique derrière l'estimation de ces montants porte sur le comblement du déficit de survie en terme de soutien aux moyens d'existence et à l'achat de kits d'hygiène ; de soutien aux femmes allaitantes, etc. Dans tous les cas, un effort de concertation et d'harmonisation doit permettre au moins pour les acteurs qui utilisent la même logique et qui interviennent dans un même espace géographique.

Concernant le schéma d'ensemble de mise en œuvre des opérations de cash transfert, on distingue les principaux niveaux suivants : ciblage, préparation, distribution et suivi évaluation.

En rapport avec les conditionnalités du cash, les deux formes « conditionnel » et « inconditionnel » sont pratiquées selon les besoins des catégories de bénéficiaires, mais aussi selon les objectifs du projet. Néanmoins, des volumes d'argent plus importants sont destinés au cash inconditionnel.

Si on s'intéresse aux mécanismes de paiements pratiqués, le cash direct reste le mécanisme le plus utilisé sous ses différentes formes (via les équipes projet, via commerçants, via partenaire de mise en œuvre). Les autres mécanismes sont faiblement expérimentés (IMF, banque, carte bancaire) ou pas du tout expérimentés (mobile), bien qu'il existe un potentiel.

Si on s'intéresse aux coûts des transferts, sur la base des expériences menées, la charge sur le paiement du cash via les équipes projet atteint 6%. De plus, les investigations indiquent que

l'utilisation des autres mécanismes ne dispense pas forcément des coûts de ressources humaines et logistiques. Pour ces autres mécanismes, les taux de transferts sont compris entre 7,5% et 9%. A ces taux, il faut ajouter alors les 6% initial pour approcher leur coût réel. L'expérience bancaire avec convoi et transport des bénéficiaires plombe les taux de transfert à 22%.

Si on s'intéresse aux méthodes de ciblage, il ressort une diversité de pratiques (ciblage géographique, implication CODEP, ciblage communautaire/HEA,..) avec des avantages et des inconvénients qui s'ils sont analysés entre intervenants pourraient aider à réduire les erreurs. Par exemple l'option de limiter le quota à la réalité des catégories de bénéficiaires souhaitée, ou étendre le nombre de villages sans pouvoir toucher tous les ménages des catégories voulues. Ces insuffisances occasionnent des comportements qui peuvent être souvent condamnables : exigence d'un montant par les comités pour redistribuer à d'autres tacitement ou par contournement (2000-4000 UM). Grossissement du nombre de vulnérables : (ex : + de TP et P en an2 pendant qu'en an 1 ils ont reçu 9-12 mois de cash)

Si on s'intéresse aux réinvestissements du cash, on trouve des cas d'initiation de petit élevage (volaille, ruminant) d'AGR (confection de voiles). On trouve également quelques cas motivant avec de nouveaux villages (2013) qui après le cash souhaitent un appui accompagnement pour des activités à moyen ou long terme (riziculture, maraîchage technique de production agricole ou animale, AGR, etc.). Mais, il y a la nécessité d'une étude d'impact plus approfondie du cash.

Si on s'intéresse aux mécanismes des plaintes, des efforts sont faits avec souvent la mise en place de numéro vert, mais peu de plaintes, peu de capitalisation des plaintes, peu de suivi de ces plaintes, etc.

Principales recommandations à l'ensemble des acteurs :

1. Laisser toujours une copie des PV de distribution du cash dans les villages pour un souci de redevabilité et de traçabilité.
2. Formaliser la mise en place de cadres d'échanges techniques et de coordination / concertation au niveau national, régional et local ; cela permettra à la longue de travailler à uniformiser par exemple les méthodes de ciblage et les montants à octroyer au moins dans des zones analogues ; mais aussi de pouvoir négocier et assurer de meilleurs services au meilleur coût au profit des bénéficiaires.
3. Explorer les mécanismes de paiement par le mobile qui représente une opportunité de taille, mais aussi renforcer le mécanisme de paiement par les IMF qui à la longue peut contribuer à soutenir l'implantation de ces IMF en milieu rural et donner des opportunités d'épargne et de crédit, ce qui permettra en outre de renforcer la synergie entre l'urgence et le développement.

ANNEXES

LISTE DES PARTICIPANTS A L'ATELIER DIAGNOSTIC

N°	Nom et prénom	Fonction	Organisme	Lieu de travail	E-mail	Téléphone
1	Ngendahayo Bonaventure	Programme responsable SAME	Solidarités International	Tamchekett	Aio.rp.sa@solidarites-mauritanie.org	44323207
2	Meyeye Ould Ahmed	Consultant CPS	MAED	Nouakchott	meveyeouldahmed@gmail.com	46012006
3	Xavier Huchon	Délégué régional Sécurité Alimentaire	Croix Rouge Française	Nouakchott	F5-westafrica.frc@croix-rouge.fr	47609357
4	Fabio Ricci	Assistant Technique Programme post crise alimentaire	Délégation UE	Nouakchott	fabioo@hotmail.com	41770314
5	Med Abdallahim Ahmed	Responsable Sécurité Alimentaire	Croix Rouge, Croissant Rouge Mauritanien	Nouakchott	hamadkleib@hotmail.com	22012755
6	Maurice Taisia	Assistant Directeur Pays	ADRA Mauritanie	Nouakchott	tmaurice@yahoo.fr	49073356
7	Dia Ousmane	OP Moyen d'Existence	Oxfam	Nouakchott	oadia@Oxfamintermon.org	
8	Aziz Diallo	CST cash transfert	PAM	Nouakchott	Aziz.diallo@wfp.org	20898864
9	El Hadj Mamadou Ba	Président	AMAD	Nouakchott	amadboghe@yahoo.fr	22039230
10	Kane Saidou	Chargé de Programme/ACF-Espagne	ACF-Espagne	Mberra	skana@mreacspain.org	46012694
11	Zeinabou Coulibaly	Responsable Programme Moyens d'Existences	Oxfam	Nouakchott	zcoulibaly@OxfamIntermon.org	45 24 48 08
12	Diallo Ibrahim	Field Manager	Oxfam	Kaédi	fmsecmr@OxfamIntermon.org	47 94 00 17

LISTE DES AUTRES PERSONNES/STRUCTURES RENCONTREES

N°	Nom et prénom	Fonction	Organisme	Lieu de travail	E-mail	Téléphone
1	Sokhna Ly Ba	Présidente	MAFEC	Nouakchott	sokhnaly@yahoo.com	3625338
2	Yacouba Diagana	Coordonnateur	ONG Action	Nouakchott		
3	Moussa Bokar	Chargé des Programmes	ONG Action	Nouakchott		47626282
4	Diao Abou Maliou	Gérant	Caisse d'Epargne et de Crédit Djikke	Nouakchott	cecdmn@yahoo.fr	45240625
5	Abdrrhame Ahmed Sidi	Chef d'agence	Mauritel	Nouakchott	aasidi@eljawal.fr	46431600
6		Chef réseau, Chef de service commercial	Mauritel	Nouakchott		41414040
7	Diallo Alassane	Chef de projet	ACORD	Nouakchott		
8	SY Moussa	Chef de projet	AMAD	Boghe		
9	Barry Abdoulaye	Superviseur cash, food sec	IO	Nouakchott		
10	Diallo Mamadou Mbaye	Chef de projet ECHO	ACF Kaédi	Kaédi	mdiqlo@mr.acfspain.org	44269286
11	Bale Souleymane	Chef de projet, Chef de base par intérim	ACF Kaédi	Kaédi	sbale@mr.acfspain.org	47467234
12	Carlotta Busnello	Field Manager	SAVE		Carlotta.busnello@savethechildren.es	
13	Angelica	Chef de bureau	CRF Kaédi	Kaédi		
14	Marieme Sakho	Assistante Programme	PAM Kaédi	Kaédi	Marieme.sakho@wfp.org	22188150
15	Diop Cheick Sidiya	Point focal cash	PAM Kaédi	Kaédi	CheikhSidiya.diop@wfp.org	22188107

LISTE DES PARTICIPANTS DEBRIEFING AVEC EQUIPE OXFAM KAEDI

N°	Nom et prénom	Fonction	Sexe	Mail	Tél
1	Barry Abdoulaye Mamadou	Superviseur FS	M	babdoulayehamadou@hotmail.com	46409407
2	Talebna Cheikna	TA ACORD	M		46777758
3	Papa Samba Sall	Superviseur PHP	M	Pepesall74@yahoo.fr	46769928
4	Ramatoulaye Wayne	Technicienne PHP	F	Ramatoulaye1@hotmail.fr	44014010
5	Binta Gueye	Technicienne PHP	F	-	46755667
6	Brahim Bocar Dieng	T SI SA	M	-	46210398
7	Adama Sileye Sall	Technicien FS	M	Salladama35@yahoo.fr	46834208
8	Aboulaye Niang	Superviseur MEAL	M	hametn@yahoo.fr	-
9	Nelle gaye	FSO	M	fsosamr@oxfamintermon.org	-
10	Diallo Ibrahima	Field Manager	M	fmsecmr@oxfamintemron.org	-
11	Taleb Ndiaye	IFS	M	talebndiaye@yahoo.fr	-
12	Bouma Matal	T.A ACORD	M	boumamatal@live.fr	-

LISTE DES COMITES RENCONTRES

N°	Nom et prénom	Fonction dans le comité	Sexe	Village/Région	Caractéristique
1	Alioune Ould Amar	Président	M	Ould Jedda/Gorgol	Ancien, dynamique
2	Vontimotin Baraka	Secrétaire	M	Ould Jedda/Gorgol	Ancien, dynamique
3	Mariam Minte Taleb	Trésorière	F	Ould Jedda/Gorgol	Ancien, dynamique
4	Abdalahii Moussa	Chargé Wash	F	Ould Jedda/Gorgol	Ancien, dynamique
5	Mamadou Samba Dia	Président	M	Loboudou/Gorgol	Nouveau, dynamique
6	Mahamadou Harouna	Secrétaire	M	Loboudou /Gorgol	Nouveau, dynamique
7	Djenabou Sow	Entretien	F	Loboudou /Gorgol	Nouveau, dynamique
8	Ba Awa Hamidou	Trésorière	F	Loboudou /Gorgol	Nouveau, dynamique
9	Ramatou Demba Sow	PHP	F	Loboudou /Gorgol	Nouveau, dynamique
10	Abdourahmane Raïke	Président	M	Natirgol II/Gorgol	Ancien, peu dynamique
11		PHP	F	Natirgol II/Gorgol	Ancien, peu dynamique
12	Minetou Nitiboelyl	Trésorière	F	Natirgol II/Gorgol	Ancien, peu dynamique
13	Aissetou Minte Niche	Secrétaire	F	Natirgol II/Gorgol	Ancien, peu dynamique
14	Mahloud Ould Bareck	Chef de village	M	Roty/Brakna	Ancien, peu dynamique
15	Lerbea Ould Binder	Président	M	Roty/Brakna	Ancien, peu dynamique
16	Cheick Ould Hamed	Secrétaire	M	Roty/Brakna	Ancien, peu dynamique
17	Da Ould Seidi	PHP hygiène	F	Roty/Brakna	Ancien, peu dynamique
18	Aïcha Minti Moussa	Entretien	F	Roty/Brakna	Ancien, peu dynamique
19	Alha Mount Seidi	Trésorière	F	Roty/Brakna	Ancien, peu dynamique
20	Ba Hamadou Alassane	Président et secrétaire	M	Mourtigol/Brakna	Ancien, dynamique
21	Ba Dieneba Samba	PHP	F	Mourtigol/Brakna	Ancien, dynamique
22	Dia Salamata	Wash entretien	F	Mourtigol/Brakna	Ancien, dynamique
23	Amadou Nioula	Trésorier	M	Mourtigol/Brakna	Ancien, dynamique
24	Ousmane Sambo	Chef de site	M	Mourtigol/Brakna	Ancien, dynamique
25	Khalj Mouloud	Président	M	Mballadji II/Brakna	Nouveau, dynamique
26	Alima Mintou Brahim	Secrétaire	F	Mballadji II/Brakna	Nouveau, dynamique
27	Siétou Mintou Khalifa	Trésorière	F	Mballadji II/Brakna	Nouveau, dynamique
28	Salké Diargoua	PHP Assainissement	F	Mballadji II/Brakna	Nouveau, dynamique
29	Tisselim Mintou Brahim	Wash entretien	F	Mballadji II/Brakna	Nouveau, dynamique

TERMES DE REFERENCE DE L'ATELIER

Atelier de préparation de l'élaboration d'un document de référence consensuel²⁰ sur les expériences de cash transfert en Mauritanie

But : Contribuer à la capitalisation, au partage, à l'harmonisation des bonnes pratiques /approches et à la coordination des activités de cash transfert entre les acteurs de la sécurité alimentaire

Méthode de travail :

- Travaux en deux groupes pour compléter les informations et engager des échanges autour des avantages et inconvénients
- Travaux en plénière pour tirer les leçons apprises et faire des recommandations

Acteurs identifiés (à compléter) : OXFAM, CRF, Save, GRET, Solidarité, PAM/CSA

Exercice 1 : Matrice des Initiatives de cash dans le secteur de la sécurité alimentaire

Acteur ayant déjà fait le cash dans le secteur de la sécurité alimentaire	Zone couvertes (région, département)	Année	Période des transferts	Nombre de bénéficiaires touchés depuis (H/F)	Montant octroyé par bénéficiaire	Etapes méthodologiques	Conditionnalité (inconditionnelle/conditionnelle)	Avantages	Inconvénients	Mécanisme (paiement direct, IMF, TIC)	Avantages	Inconvénients

NB : Chaque acteur identifié renseigne la fiche qu'elle remet au début de l'atelier, ce qui permettra de faire une synthèse rapide en plénière et d'avoir du temps d'échange

Exercice 2 : Analyse des coûts des transferts de chaque méthodologie

Acteur ayant déjà fait le cash dans le secteur de la sécurité alimentaire	Mécanisme (Paiement direct, paiement à travers une institution de micro finance, paiement par opérateur de téléphonie)	Éléments de coûts (humains, logistiques, taux d'intérêt,...)	Estimation du coût moyen/bénéficiaire?	Efficacité	Risques

NB : Chaque acteur identifié renseigne la fiche qu'elle remet au début de l'atelier, ce qui permettra de faire une synthèse rapide en plénière et d'avoir du temps d'échange

Exercice 3 : Analyse des méthodes de ciblage

Acteur ayant déjà fait le cash dans le secteur de la sécurité alimentaire	Méthode/étapes	Durée/nombre de cibles	Difficultés rencontrées (inclusions/exclusion des plus pauvres)	Représentativité et légitimité des organes/intermédiaires	Mécanisme de redevabilité et de plaintes	Autre

NB : Chaque acteur identifié renseigne la fiche qu'elle remet au début de l'atelier, ce qui permettra de faire une synthèse rapide en plénière et d'avoir du temps d'échange

²⁰ Il s'agira d'un document de consolidation de différentes expériences : guide commun de référence avec logo des acteurs du cash transfert en Mauritanie

GUIDE D'ENTRETIEN PARTENAIRES

A. Initiatives de cash

- Zone de couverture et année
- Montant octroyé par bénéficiaire
- Conditionnalité (inconditionnel/conditionnel)/Avantages/Inconvénients
- Mécanisme (paiement direct, IMF, TIC)/Avantages/Inconvénients

B. Coûts des transferts

- Mécanisme (Paiement direct, paiement à travers une institution de micro finance, paiement par opérateur de téléphonie)
- Eléments de coûts (humains, logistiques, taux d'intérêt,...)
- Efficacité
- Risques

C. Ciblage

- Méthode/étapes
- Difficultés rencontrées (inclusions/exclusion des plus pauvres)
- Représentativité et légitimité des organes/intermédiaires
- Mécanisme de redevabilité et de plaintes

GUIDE D'ENTRETIEN COMITES

1. Composition
2. Processus de mise en place
3. Importance du rôle dans les opérations de cash
4. Point des bénéficiaires et processus de ciblage
5. Réinvestissement du cash
6. Redistribution du cash
7. Sécurisation du cash

ADRESSES DES ACTEURS

Action Contre la Faim Tél : +222 47623901/+222 46012694 E-mail : hom-mr@acf-e.org / E-mail : skana@mreactspain.org
Agency for Co-Operation and Research in Development (ACORD) Tél : +222 46299090 E-mail : medloeh@gmail.com
Agence Adventiste d'Aide et de Développement (ADRA) Mauritanie Tél : +222 49073356 E-mail : ngueleclauda@yahoo.fr / E-mail : tsmaurice@yahoo.fr
Association Mauritanienne pour l'Auto-Développement (AMAD) Tél : +222 22039230/+222 22039230 E-mail : ongamad1@gmail.com / E-mail : amadboghe@yahoo.fr
CARITAS Mauritanie Tél : +222 45 25 15 41 E-Mail : secretaire@caritas.mr
Croix Rouge Française (CRF) Tél : +222 44564000/+222 47609357 E-mail : hod-mauritanie.frc@croix-rouge.fr / E-mail : F5-westafrica.frc@croix-rouge.fr
Croissant Rouge Mauritanien (CRM) Tél : +222 36326396/+222 22012755 E-mail : medleminr@yahoo.fr / E-mail : hamadkleib@hotmail.com
Groupe de Recherche et d'Echanges Technologiques (GRET) Tél : +222 22 38 58 12 E-mail : herzele@gret.org
Intermon Oxfam Mauritanie Tél: + 222 47 94 00 78/+222 45 24 48 08 E-mail: smbaro@oxfamintermon.org / E-mail: zcoulibly@OxfamIntermon.org
Ministère des affaires économiques et du développement, cellule protection sociale (MAED) Tél : +222 45240726/+222 46012006 E-mail : eoudeikad@economie.gouv.mr / E-mail : meyeyeouldahmed@gmail.com
Programme Alimentaire Mondial (PAM) Tél : +222 22188082/+222 20898864 E-mail : alain.cordeil@wfp.org / E-mail : aziz.diallo@wfp.org
Save The Children Tél : +222 525 66 93 E-mail : mauritania@savethechildren.es
Solidarités International (SI) Tél : +222 22908662/+222 44323207 E-mail : cdm@solidarites-mauritanie.org / E-mail : aio.rp.sa@solidarites-mauritanie.org
Word Vision Tél : +222 36691994 E-mail : abdoulaye_diop@wvi.org