

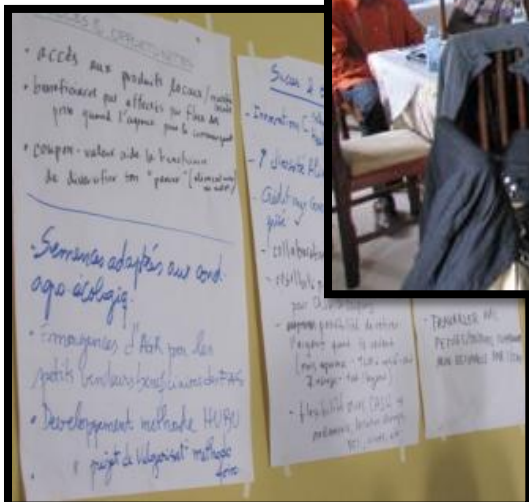


## CASH & VOUCHER LEARNING EVENT – RAPPORT FINAL

Goma, République Démocratique du Congo

2-4 Novembre 2011

Facilité par ACF, CARE, Oxfam et UNICEF



# Rapport atelier d'échange et d'apprentissage sur l'assistance monétaire en RDC

*Goma, 2 au 4 novembre 2011*

## Introduction

---

L'atelier d'échange et d'apprentissage sur l'assistance monétaire en RDC a été organisé et facilité par les organisations suivantes : ACF USA, Care International, Oxfam GB et l'UNICEF. Il était financé par CaLP (Cash Learning Partnership) et UNICEF.

Cet atelier est parti d'un **premier constat : alors que les projets d'assistance monétaire se développent de plus en plus en RDC, et plus particulièrement dans la zone Est, il n'existe que peu de cadres d'échange entre acteurs humanitaires autour de cette approche.**

Ainsi, d'un côté, s'opère en RDC un dynamisme grandissant autour de ces nouvelles approches. En effet, au cours des 5 dernières années (et particulièrement depuis 2 ans), de plus en plus d'interventions monétaires se mettent en place en RDC, notamment dans les secteurs de la Sécurité Alimentaire et des Biens Non Alimentaires & Abris. Ces réponses monétaires se concentrent essentiellement sur les méthodes de « Cash For Work » (Argent contre Travail) et de foires fermées, bien que quelques initiatives aient également vues le jour sous mode de marché ouvert et de transfert d'argent. Ces dernières sont de plus en plus documentées et les résultats de ces initiatives sont/seront bientôt disponibles.

Cependant, d'un autre côté, ce dynamisme naissant autour de nouvelles méthodologies n'a pas encore trouvé un cadre d'échange et de discussion multisectoriel. Il existe bien un Groupe de travail Cash&Voucher qui est actuellement intégré au cluster Sécurité Alimentaire. Des discussions techniques ont également lieu dans le cadre du cluster NFI&Abris, des ateliers RRMP ou ponctuellement dans d'autres clusters.

Toutefois, un **besoin clair est ressorti d'ouvrir un cadre d'échange multisectoriel** afin de faire un état des lieux des projets existants et des problématiques communes avec les acteurs humanitaires impliqués dans ces approches à l'Est.

Cet atelier est parti **d'un deuxième constat : les liens entre le secteur humanitaire et le secteur privé se font, à ce jour, de manière ponctuelle et localisée en fonction des projets, mais sans coordination ou harmonisation.** C'est ainsi qu'est apparu l'envie de discuter ensemble, entre acteurs humanitaires et acteurs du secteur privé, sur nos possibilités de travail en commun.

Ce premier atelier d'échange et d'apprentissage sur l'assistance monétaire s'est ainsi tenu à Goma du 2 au 4 novembre 2011 et a regroupé 42 participants, représentants d'ONG internationales, d'ONG nationales, d'agences des Nations Unies, des institutions financières, des sociétés de télécommunication et de la Fédération des Entrepreneurs du Congo (FEC). Les représentants des bailleurs de fonds et des organismes étatiques ont été invités mais n'ont pas pu se rendre à l'atelier.

L'atelier s'est tenu à Goma, en province du Nord Kivu, mais s'adressait à l'ensemble des acteurs de l'Est de la RDC.

### Vocabulaire :

Afin de nous accorder sur les méthodologies, il convient d'abord de clarifier le sens du vocabulaire que nous utilisons concernant les réponses monétaires :

- **Assistance monétaire/réponse monétaire** : ce terme regroupe l'ensemble des méthodologies utilisant les coupons, le transfert d'argent ou Argent contre Travail (dans le cadre du CaLP, le terme de Programme de Transfert Monétaire ou PTM est utilisé mais nous lui préférons le terme plus large d'assistance monétaire)
- **Argent contre Travail** : un salaire avec un taux journalier en dessous du taux pratiqué et ayant un ouvrage communautaire comme finalité.
- **Foire** : système de coupons où le bénéficiaire effectue ses dépenses lors d'une journée de marché qui est organisée dans un cadre fermé (un marché fictif est ainsi créé).
- **Marché ouvert ou coupons en marché ouvert** : système de coupons où le bénéficiaire effectue ses dépenses dans un marché physique déjà existant.
- **Transfert d'argent** : méthode de transfert d'argent conditionnel ou inconditionnel (subventions ou « cash grants »).

## Objectifs

---

### Les objectifs de cet atelier étaient les suivants :

- Proposer un **cadre d'échange** aux acteurs humanitaires travaillant sur les programmes d'assistance monétaire à l'Est de la RDC pour partager sur leurs expériences et questions ;
- Identifier les « **bonnes pratiques** » de l'assistance monétaire en urgence et/ou en transition en RDC y compris les méthodes de paiement ;
- A partir des leçons apprises, établir une **analyse SWOT** des approches utilisées, en proposant autant que possible des solutions aux contraintes posées ;
- Echanger sur la compréhension et **les liens** entre environnement humanitaire, bailleurs, gouvernement, et secteur privé concernant les activités de réponse monétaire ;
- Présenter **les outils existants** concernant les méthodes d'assistance monétaire (introduire le CaLP et les outils EMMA) et les expériences dans d'autres pays ;
- Lister **des recommandations** et pistes d'action pour l'avenir de l'assistance monétaire en RDC.

Voici un exemple (non exhaustif) de **certaines grandes questions** que nous avons étudiées lors de l'atelier pour répondre aux sujets ci-dessus:

- *Quelles conditions (internes et externes) ont facilité les succès en assistance monétaire ?*
- *Quelles étaient les contraintes et quelles sont les mesures de mitigation ou les solutions utilisées/proposées ? Considérer les facteurs internes (acteurs exécutants), externes (environnement humanitaire, bailleurs et secteur privé, ainsi que le contexte général- sécurité, politiques, institutions, pratiques etc.).*
- *Quelles sont les opportunités qui existent déjà et qui pourraient être davantage développées ?*

- *Quelles sont les attentes des acteurs humanitaires vis-à-vis du secteur privé ? Quelles sont les opportunités que peut proposer le secteur privé, et quelles sont ses contraintes ? comment faire le lien entre cette demande et l'offre ?*
- *Quels outils sont actuellement utilisés par les acteurs humanitaires pour analyser le marché ?*
- *Etat des lieux et quelle place pour les problématiques de genre et de Do No Harm dans les activités monétaires ?*

**RESULTAT attendu de l'atelier :** Un rapport synthétisant un état des lieux des expériences, des contraintes et des leçons apprises des projets de réponse monétaire en RDC, et formulant des recommandations pour l'avenir de l'assistance monétaire en RDC.

## Agenda

---

L'atelier s'est déroulé sur 3 jours.

La **première journée** a été consacrée à l'état des lieux des expériences en assistance monétaire à l'Est de la RDC. Après une introduction générale sur l'assistance monétaire dans le monde et en RDC, sur le CaLP et sur le vocabulaire de l'assistance monétaire, nous avons dédié la journée à des études de cas autour des quatre grandes approches monétaires : le Cash for Work, les coupons en foires, les coupons en marché ouvert et le transfert d'argent. Ces analyses SWOT, adaptées au contexte de l'Est de la RDC, nous ont ainsi permis de dégager les grandes leçons apprises et contraintes de ces méthodologies.

Lors de la **deuxième journée**, nous avons organisé cinq groupes de travail autour de cinq problématiques soulevées la veille, afin de lancer des pistes d'analyse et de solutions. Puis, nous avons échangé sur les liens entre relèvement et transfert d'argent (exemple d'Haïti). Enfin, nous avons consacré l'après-midi aux discussions avec les représentants du secteur privé.

Finalement, pendant la dernière **et troisième journée**, nous avons échangé sur diverses problématiques transversales, notamment l'analyse du marché (avec une présentation d'EMMA), l'intégration du genre, la prise en compte du DO NO HARM et les changements institutionnels internes appliqués aux interventions monétaires.

Nous avons conclu sur un résumé des points soulevés lors de l'atelier et des recommandations pour la suite.

L'agenda détaillé se trouve en Annexe 1 pour plus d'informations.

## Résultats de l'atelier : message clé et thématique

---

### *1. Contexte assistance monétaire en RDC*

En dehors de la méthode Argent contre Travail, les premiers pilotes en termes d'assistance monétaire se sont développés vers 2004 en RDC, avec des initiatives de foires et de transfert d'argent. Les années suivantes, des projets à faible volume ont continué à se développer de manière isolée. Ce n'est que

depuis cinq ans, et plus particulièrement depuis deux ans, que les projets utilisant les méthodes d'assistance monétaire (coupons et transfert d'argent) ont connu un véritable essor à l'Est de la RDC.

**A l'inverse de la tendance internationale, où les interventions de transfert d'argent sont les plus nombreuses, il existe en RDC une prédominance forte pour les approches Foires, que ce soit en Sécurité Alimentaire ou en NFI.**

Cette tendance peut être liée à un **contexte d'insécurité forte et de pratiques de détournement** répandues, qui ont amené les organisations humanitaires en RDC à préférer un mécanisme d'assistance proposant suffisamment de contrôles (les foires). Cependant, de nouvelles méthodes commencent à se développer (marché ouvert, transfert d'argent) en RDC, mais on note des craintes et une certaine résistance, notamment pour les méthodes de transfert d'argent.

**Quelle est notre analyse des risques concernant l'Assistance monétaire ? Quels sont nos outils et que devons-nous rechercher ?**

Une des grandes problématiques soulevées en RDC de manière générale pour l'humanitaire, mais particulièrement prégnante pour les méthodes d'assistance monétaire, demeure la prise en compte de risques pour les bénéficiaires, le personnel humanitaire et les acteurs locaux.

Les risques identifiés sont les suivants :

- **Bénéficiaire** : insécurité – extorsion, conflits sociaux, perturbation des activités, dépendance ;
- **Personnel humanitaire**: détournement, attaques, braquages, perte de l'emploi ;
- **Acteurs locaux** : vols, pillage, surendettement, perturbation du marché local.

Il est important de se poser la question suivante : quelles sont les différences entre les risques liés aux méthodes d'Assistance Monétaire et aux méthodes de distribution classique ?

## II. Panorama des actions d'assistance monétaire en RDC

Type d'assistance monétaire	Succès et opportunités	Contraintes	Leçons apprises et recommandations
<b>Cash for Work</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Injection de cash dans la communauté</li> <li>- Salaire régulier pendant un temps précis pour les ménages</li> <li>- Participation communautaire pour l'amélioration de l'ensemble de la communauté</li> <li>- Emploi temporaire, occupation et bénéfice par et pour le milieu</li> <li>- Possibilité de réaliser des sensibilisations (dans plusieurs domaines) pendant les foires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Insécurité</li> <li>- Mauvaise compréhension de la technicité / méthodologie par bailleur ou exécutant</li> <li>- Contrainte de bailleur de faire CFW et pas d'autres méthodes d'assistance monétaires même si ce n'est pas approprié au contexte</li> <li>- Difficulté de paiement en monnaie locale</li> <li>- Mesure d'impact à voir clairement après les interventions- utilisation du cash?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faire une analyse des risques avant de choisir la méthodologie</li> <li>- Analyser bien le contexte locale (prise en compte du genre, qui gère le cash) avant de choisir la méthodologie</li> <li>- Choix des communautés en prenant en compte leur préférence</li> <li>- Conduire une étude de faisabilité !!!</li> <li>- Sensibiliser les bénéficiaires avant et tout le long du processus pour qu'ils puissent notifier les cas de fraude ou de corruption</li> <li>- Harmoniser valeurs de CFW selon le contexte en fonction des couts du marché : discussion dans les groupes sectoriels et dans le Cash&amp;Voucher Working Group, notamment les méthodes de paiement et les valeurs</li> </ul> <p><u>Sécurisation des paiements :</u></p>



			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Paiement des bénéficiaires les jours de marchés ou différents jours à chaque paiement pour réduire les risques de racket sur la communauté</li> <li>- Pour renforcer la sécurité des bénéficiaires au moment de et juste après le paiement : Sécurisation par la police/ les compagnies de sécurité armées (?)</li> <li>- Utilisation des IMF pour le paiement des bénéficiaires</li> <li>- Grande discrétion requise</li> <li>- Roulement des équipes</li> </ul>
<b>Cash for commodity</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- L'agence a pu négocier les prix avec les fournisseurs et donc éviter certaines possibilités de racket (prix / quantité) par les fournisseurs au moment de transfert des denrées/articles</li> <li>- Les bénéficiaires choisissent leur qualité et quantité.</li> </ul>	<p>Contrainte de bailleur par rapport à l'origine des biens auxquels les bénéficiaires accèdent= trop limitatif pour les fournisseurs</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Coupons valeur peuvent coûter moins que la distribution directe et moins que les coupons denrées (commodity)</li> <li>- Être présents au moment des transactions pour éviter les déviations (argent contre coupons)</li> <li>- Sensibiliser les bénéficiaires avant et tout le long du processus pour qu'ils puissent nous notifier en cas de fraude ou de corruption (si un vendeur change le prix, la qualité ou la quantité de produit au moment d'échange, par exemple)</li> </ul>
<b>Foire NFI</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacité d'adaptation entre provinces (valeur de coupons, approche vulnérabilité)</li> <li>- Développement d'équipes mixtes qui couvrent différents groupes de bénéficiaires</li> <li>- Innovations (frais scolaires, santé, dettes ; marché ouvert)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Des foires peuvent créer des marchés parallèles</li> <li>- Difficultés de compréhension par les commerçants et bénéficiaires</li> <li>- Inexistences d'institutions financières dans certaines zones</li> <li>- School voucher : défis : monitoring dans les écoles de la scolarisation des enfants</li> <li>- Health voucher : crédit ou paiement de dette ?</li> <li>- Revente des items au rabais pour paiement d'autres besoins prioritaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- + de temps pour sensibilisations</li> <li>- + de temps accordé aux commerçants pour s'approvisionner</li> <li>- Mixage entre les anciens et nouveaux commerçants</li> <li>- Paiement des commerçants dans un délai très court</li> <li>- Consacrer beaucoup de temps pour la sensibilisation des commerçants</li> <li>- Nécessité d'évaluer chaque marché pour déterminer ses capacités et la valeur de l'assistance</li> <li>- Nécessité de méthodes qui assurent la transparence- enjeu économique non négligeable</li> </ul>
<b>Foire aux semences</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Dignité des bénéficiaires (choix)</li> <li>- Semences adaptées aux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficultés pour la manipulation / compréhension des coupons</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Ne préconise pas un plafond de prix – spéculation (?)</li> <li>- La population a préféré les semences</li> </ul>

	<p>conditions climatiques locales</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Emergence de petits vendeurs faisant partie des foires</li> <li>- Emploi temporaire et bénéfique par et pour le milieu</li> <li>- Possibilité de faire des sensibilisations (sur autres thèmes) pendant les foires</li> </ul>	<p>par les bénéficiaires</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Les prix fixés des semences sont plus avantageux pour les vendeurs que pour les bénéficiaires (difficulté de négocier)</li> <li>- Des foires peuvent créer des marchés parallèles</li> <li>- Stocks limités ou inexistant des fournisseurs- choix existant pour les premiers bénéficiaires mais moins pour les derniers</li> <li>- Offre ne rencontre pas les attentes des bénéficiaires</li> </ul>	<p>locales/non améliorées (auxquels ils avaient accès dans les foires) par rapport aux semences améliorées normalement données dans les kits</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Renforcement de sensibilisation auprès des communautés sur l'approche</li> <li>- Mise en place des coupons dont chaque valeur avec une couleur afin de permettre à la population analphabète de faire la distinction des valeurs monétaires</li> <li>- Mettre un étal proposant des semences améliorées, comme un autre vendeur, si les bénéficiaires désirent ce type de semence</li> <li>- Fixer une seule monnaie – USD</li> <li>- Mesure d'impact à évaluer clairement après les interventions</li> <li>- Multiplication des sites des foires pour toucher plus de bénéficiaires par jour- mais avec plus de staff de support/contrôle</li> </ul>
<b>Foire multi sectorielle</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Succès par rapport à l'objectif du projet (valeur nutritive du panier du ménage et donc SCA augmenté)</li> <li>- Souplesse de la réponse par rapport aux distributions 'classiques'</li> <li>- Répondre à plusieurs besoins en même temps</li> <li>- Présence et intérêt du secteur privé</li> <li>- Intérêt des bailleurs</li> <li>- Le choix / la dignité et le contexte du marché apprécié par les bénéficiaires</li> <li>- Passer des messages de sensibilisation sur des domaines comme éducation, conflits fonciers etc</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Insécurité</li> <li>- Analphabétisme/ manque de compréhension de l'approche</li> <li>- Approvisionnement du marché reste sensible</li> <li>- Utilisation sur les sites des USD et des FC</li> <li>- Contrainte de temps pour apprécier les commodités vendues et l'argent gagné par les commerçants</li> <li>- Saisonnalité (disponibilité de certaines denrées ou articles)</li> <li>- La FEC pourrait être une contrainte (oligopole) ou une opportunité de retrouver rapidement un groupe de vendeurs locaux</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Analyses de risques, de faisabilité, de marché sont primordiales</li> <li>- Nécessité d'une équipe spécialisée</li> <li>- Privilégier cette approche quand et où c'est possible (souvent moins coûteux et prend moins de temps)</li> <li>- Services de support (financier et logistique) doivent être formés dans l'approche (conception/impression des coupons, accords avec fournisseurs, procédures de contrôle/vérification, transferts de fonds sans délais, etc.)</li> <li>- Sensibilisation, contrôle et accompagnement des équipes et des bénéficiaires sur l'approche</li> <li>- Planification réaliste des jours de l'intervention</li> <li>- Accompagnement des bénéficiaires et tableaux de prix pour répondre aux contraintes des deux monnaies</li> <li>- Révision du timing- plus de temps à accorder aux bénéficiaires pour apprécier les commodités vendues ; et plus de temps pour les commerçants de vérifier leurs profits à la fin de chaque journée de foire</li> <li>- Imprimer des coupons en monnaie stable (USD)</li> </ul>

<b>Foire aux vivres</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lancer des appels d'offre pour les fournisseurs à chaque trois mois / régulièrement pour inclure des nouveaux fournisseurs</li> <li>- Privilégier les coupons-valeurs en rapport aux coupons « marchandises » pour diversifier le « panier »</li> <li>- Payer les fournisseurs à travers les IMF locales si possibles (pour rapidité)</li> <li>- Les camps où il y a distribution directe le score de sécurité alimentaire s'améliore moins vite que dans les camps où il y a des coupons.</li> </ul>
<b>Marché ouvert</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Les bénéficiaires adoptent un comportement de consommateur classique</li> <li>- Accès aux produits locaux/marché local</li> <li>- Bénéficiaires peu affectés par les flux des prix quand l'agence paie les commerçants (c'est l'agence qui négocie avec les commerçants)</li> <li>- Coupon-valeur aide le bénéficiaire de diversifier son « panier » alimentaire ou autre</li> <li>- Soutien du marché local et des commerçants locaux et d'autant plus les petits commerçants</li> <li>- Adaptations de la valeur aux besoins et à la taille du ménage</li> <li>- Accès aux crédits</li> <li>- Collaboration de la FEC</li> <li>- Existence des institutions financières</li> <li>- Autres acteurs humanitaires intéressés- échange d'expérience</li> <li>- Commerçants restent à la disposition des bénéficiaires et non</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficulté d'inclure les petits commerçants</li> <li>- Règlement interne de l'agence peut être non approprié (procédures financières- besoin d'appel d'offre, etc), qui peut résulter en une lenteur de paiement</li> <li>- Difficile de garantir des prix abordables + la qualité des articles au moment d'achat</li> <li>- Contrainte de bailleur par rapport à l'origine des biens auxquels les bénéficiaires accèdent (limiter les fournisseurs)</li> <li>- Tentatives d'échange des coupons contre l'argent</li> <li>- Tentative de hausse des prix par les commerçants</li> <li>- Pénurie de certains articles sur le marché local après le marché</li> <li>- Tendance à acheter des articles non essentiels</li> <li>- Risque de protection si les bénéficiaires vont au marché trop tard dans la journée et rentrent tard chez eux</li> <li>- Lourdeur de gestion de système - comptage et classement de coupons, etc.</li> <li>- Mauvaise expérience avec</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Vérifier les stocks en avance</li> <li>- Vérifier l'état hygiénique et de conservation</li> <li>- Assurer le paiement des commerçants dans un délai raisonnable pour éviter des pénuries post-marché ouvert</li> <li>- Afficher les prix pour éviter la hausse par les commerçants</li> <li>- Limiter le nombre de bénéficiaires lors de la distribution des coupons et faciliter leur accès au marché tôt dans la journée</li> <li>- Un choix pour l'agence : Eviter de faire le marché au jour de marche pour mieux gérer le flux des bénéficiaires (?) ou donner le choix pour favoriser le mixage, et l'accès aux plus grand nombre de commerçants ( ?)</li> <li>- Couleurs et cachets (journaliers) différents pour éviter les doublons ou falsifications</li> </ul>



	bénéficiaires comme d'habitude - Bureau de plaintes/litiges - Les détaillants se sont regroupés naturellement pour accéder aux crédits/ et constituer un plus grand stock - Les marchés doivent avoir une certaine capacité d'absorption des bénéficiaires	les tontines- manque de confiance dans les IMF	
<b>Cash grant</b>	- Préférence claire pour le cash par rapport au voucher - Le fait d'avoir un compte bancaire, cela est une ressource après le projet - Ils décident combien et quand ils veulent retirer l'argent - Assistance flexible pour répondre aux besoins - Opportunité : mise à disposition d'épargne et crédit mais quand est-ce qu'il va retirer l'argent ?	- Obstacle administratif : délai avant le transfert = organisation des comptes, transfert des USD et francs congolais - Surpeuplement à la coopérative - Frais bancaires ? qui paye ? + frais ouverture de compte	- Sensibilisation des bénéficiaires et planification des retraits - Négociation en tant que groupe sur le coût des transferts bancaires - Transfert de cash prend moins de temps par rapport à l'organisation d'une foire - Quelle capacité d'extension ? Nombre de bénéficiaires ? - Question sur l'utilité / neutralité de l'« orientation » sur les choix de bénéficiaires sur ce qu'ils achètent et ce qu'ils font avec l'argent

**Autres initiatives :**

- CASH TRANSFER ET RELEVEMENT SOCIO-ECONOMIQUE : l'exemple d'IRC avec le projet Tuungane

Expérience d'AGR qui n'ont pas fonctionnées : Problème de la facilitation des AGR et problématique du montant initial de 1,000 USD qui était insuffisant pour une communauté. Enfin les communautés n'avaient pas de compétences pour gérer une AGR.

Innovation : Principes de redevabilité et de transparence mis en œuvre : l'information est systématiquement partagée avec toute la communauté. Par exemple, le ciment sera acheté chez tel fournisseur, à tel prix sera connu par le village ce qui permet de limiter les fraudes.

Difficultés : Retard des transferts de CASH : un transfert de fonds ne peut pas dépasser 48h... la majorité du retard était dû à l'insécurité car durant plusieurs semaines il n'était pas possible d'accéder aux communautés.

Stratégie mis en place pour que le comité ne détourne pas l'argent remis pour les communautés : il y a des agents d'IRC sur le terrain. Le cash est donné en partie et échelonné en fonction de l'avancement des projets de la communauté. Avant de retirer l'argent sur le compte, le comité doit préparer un état des besoins. L'argent est délivré sur autorisation d'IRC.

Le versement des tranches : pour les gros montants, le comité ne va pas sélectionner l'entreprise : c'est IRC/CARE. Le comité ne gèrera directement que les petits montants et IRC et CARE paient directement l'entreprise.

Question de la protection des personnes qui reçoivent le cash.

EXEMPLE DE KENYA – PROTECTION SOCIALE (TRANSFERTS REGULIERS)

Est-ce que l'approche de « safety nets » / protection sociale serait faisable en RDC ?

Clés de succès :

Accompagnement des bénéficiaires dans la gestion des AGR. En fait, ce programme est davantage humanitaire du fait que les ménages ciblés ne pouvaient manger qu'une fois par jour. Utilisation de la téléphonie mobile : contrat avec SAFARICOM pour mettre à disposition le cash de manière périodique. Le gouvernement a effectivement pris la relève de ce programme de protection sociale grâce aux ONG qui ont démontré au gouvernement que c'est possible. Taux de succès important.

OXFAM et CONCERN Kenya ont développé des outils pour le suivi de l'effet et de l'impact tels que

- Est-ce que cela a permis d'arrêter les stratégies néfastes auprès des bénéficiaires telles que la prostitution ?
- Est-ce que les personnes pouvaient manger tous les jours ?

Défis :

Comment utiliser le téléphone notamment pour personnes analphabètes : beaucoup de sensibilisation. Un projet urbain est plus facile à mettre en œuvre du fait que tout le monde connaît l'utilisation d'un téléphone. Il est important de faire une analyse de faisabilité et de prévoir un suffisamment de temps pour enseigner l'utilisation du téléphone. Certains projets de safety nets font partis de la politique sociale d'un gouvernement. Cela est-il possible dans un pays en conflit ? Les besoins ne sont pas forcément identiques ? Le montant correspondait à une valeur alimentaire du panier quotidien comme base de référence essayant ainsi de répondre aux besoins primaires.

### *III. Le Marché*

#### **Bonnes pratiques : Comment analyser notre impact sur les marchés locaux ?**

Les foires, en tant qu'activité d'assistance monétaire la plus pratiquée jusqu'à présent en RDC, peuvent affecter les marchés locaux pour le meilleur ou pour le pire, ou pas du tout (un effet négligeable). Avant de nous lancer dans une intervention monétaire et surtout dans une foire, on devrait regarder les informations suivantes :

- Comment fonctionne le marché : les systèmes de crédit formel et informel ; la périodicité/fréquence du marché physique ; les acteurs dans la(es) chaîne(s) de valeur ; la gamme des produits, leurs origines et disponibilité ; l'évolution/fluctuation des prix ; le rôle des

services de l'Etat dans le marché ; la chaîne d'approvisionnement ; la capacité et le délai pour les commerçants de s'approvisionner ; l'existence des structures physiques ; etc.

- Analyse de l'économie « invisible » ou informelle – s'il existe des carences, peut-être les ménages pratiquent le troc entre eux ou se dirigent vers d'autres marchés dans d'autres lieux
- Analyse des besoins et des capacités des ménages : l'économie des ménages, les stratégies de réponse des ménages (au niveau d'approvisionnement, substitution des produits, etc.), les blocages dans les chaînes de marché qui impactent les ménages ciblés et les solutions potentielles aux blocages.
- Impact et durabilité- on pourrait créer la fidélisation de certains commerçants ou institutions financières (encourageant la « bancarisation » d'une population qui n'avait pas d'accès auparavant), qui pourrait être positive ou négative.

Pendant et après la foire ou autre intervention monétaire, on devrait revoir ces questions comme suivi et évaluation de notre impact sur le(s) marché(s) local(ux).

### **Quels outils pour analyser le marché ?**

L'analyse de marché comprend beaucoup plus qu'un suivi des prix et de disponibilité des produits. On a constaté qu'il existe plusieurs approches d'analyse de marché utilisées en RDC, mais un outil assez pratiqué dans d'autres pays et apprécié par les acteurs humanitaires est l'Analyse et la Cartographie du Marché en Urgences (EMMA).

A souligner que l'outil EMMA n'est pas une analyse approfondie des besoins. Une analyse de marché est nécessaire mais pas suffisante pour décider d'une intervention monétaire. On aura toujours besoin d'une étude des besoins incluant l'analyse des préférences des bénéficiaires, une analyse des risques, et une analyse de faisabilité pour la zone spécifique.

Les aspects positifs de l'EMMA pour le contexte de la RDC se résument ainsi :

- EMMA analyse la situation des marchés avant et après une crise, mais dans ce contexte en ce moment, cette étude pourrait servir de « baseline », permettant de comparer les situations futures.
- EMMA pourrait compléter l'Evaluation Multisectorielle des Besoins (MSA) du programme de Réponse Rapide aux Mouvements de Populations (RRMP) : il procure une image à un instant T du marché face à l'analyse des besoins, et il se conduit d'une manière multi-agence et multi-zonale comme le MSA.

*Plus d'informations sur EMMA disponible sur le site : <http://emma-toolkit.org/>*

### **Leçons apprises : Prix plafonds quand nous utilisons les coupons aux foires et au marché, ou non? Ça se discute !**

Avantages des prix plafonds :

- Référence de prix maximum
- Garantie de prix abordables pour les bénéficiaires

Inconvénients des prix plafonds :

- Souvent moins de négociation/ marchandage que d'habitude
- Peut défavoriser les bénéficiaires (souvent les ménages démunis) au profit des commerçants plus aisés
- Peuvent limiter la concurrence entre commerçants

Solutions alternatives aux prix plafonds :

- Augmenter le nombre de fournisseurs et d'agents de contrôle au sein des foires
- Sensibiliser les bénéficiaires sur les prix (qu'il y a toujours une possibilité de négocier)
- Bien analyser les prix locaux et discuter avec les commerçants et bénéficiaires avant l'activité

**Questions divers à continuer à discuter au Groupe de travail d'Assistance monétaire :**

- Utilisation d'une seule ou de deux monnaies avec des coupons (de foire ou de marché) ? Le dollar US peut standardiser les transactions et simplifier les tâches de l'équipe de suivi, mais les francs congolais sont plus appropriés pour les petites coupures et petites quantités de produits.
- Comment les bonnes études de marché pourraient provoquer une transition des interventions « classiques » de distribution de nourritures, de semences et des outils vers des assistances basées sur le marché ?
- Travailler sur l'harmonisation des outils de marché et éventuellement conduire une étude de marché multi-agence (EMMA ou autre) pour avoir un « baseline » pour tout l'Est de la RDC

#### *IV. Lien entre l'assistance monétaire et le secteur privé*

Au cours de cet atelier d'échange sur l'assistance monétaire, les différentes expériences d'acteurs humanitaires appuyées par les témoignages des acteurs du secteur privé prouvent le lien très fort existant entre secteur privé et assistance monétaire. Ce paragraphe présentera donc dans un premier temps les opportunités existantes, ensuite les freins, contraintes et menaces, enfin formulera des recommandations.

**Assistance monétaire et secteur privé : Quelles opportunités ?**

- ✓ Existence d'une grande diversité d'Institutions de Micro-Finance (IMF) et autres opérateurs (Banques, Opérateurs téléphoniques, FEC) du secteur privé pouvant être associés à l'assistance monétaire ;
- ✓ Augmentation du nombre de projets/financements ayant une composante s'appuyant sur l'assistance monétaire ;
- ✓ Création de marchés pour les opérateurs économiques (ex foires) & Création de marchés qui suscite la diversité et la disponibilité des biens au niveau local ;
- ✓ Création d'emploi et transactions financières notamment dans les extensions des IMF ;
- ✓ Nouveaux outils technologiques introduits par les opérateurs économiques, pouvant être de véritables atouts pour étendre les limites de l'assistance monétaire (Ex : E – money de Airtel, technologie DIGIPASS de la RAWBANK, ...ETC.) ;
- ✓ Possibilité de sécurisation du cash et limitation de la fraude notamment du personnel des ONG : Traçabilité de l'argent ;
- ✓ Existence de partenariats et une plate-forme d'échange entre les IMF et les banques (ACB) ;
- ✓ Intérêt du secteur privé par rapport à l'assistance monétaire ;
- ✓ Existence d'initiatives philanthropiques de la part du secteur privé ;
- ✓ Volonté commune des acteurs humanitaires et du secteur privé à travailler ensemble dans le cadre de l'assistance monétaire ;
- ✓ Ambition des banques d'ouvrir des agences, même si pas rentable pour pouvoir faire du réseau → meilleure couverture géographique.

**Freins, contraintes et menaces par rapport au lien entre assistance monétaire et secteur privé**

- ✓ Absence totale ou très peu de communication entre les acteurs humanitaires et secteur privé : Manque de cadre de concertation. La question est également qui prend l'initiative ?
- ✓ Différence de vision et de mission : l'humanitaire a un objectif caritatif et philanthropique tandis que le privé vise la rentabilité et le lucratif ;
- ✓ Faiblesse structurelle de certains acteurs du privé (notamment IMF, voir banques...etc.) ;
- ✓ Coûts élevés des services bancaires de qualité en raison de l'insécurité dans les zones d'action des ONG car ces derniers doivent aussi souscrire à des assurances qui sont très chères ;
- ✓ Manque d'éducation de certains opérateurs économiques → Difficultés de compréhension et d'adaptation ;
- ✓ La plupart des commerçants sont dans le secteur informel → difficultés à être encadré par la FEC (Fédération des Entreprises du Congo) ;
- ✓ Faible rentabilité des services rendus auprès des ONG – ONG travaillent avec des vulnérables qui ne savent pas utiliser les technologies ? Il y a un grand travail de vulgarisation à faire → les ONG peuvent donner du temps aux banques pour sensibiliser les bénéficiaires et parler à la clientèle = travail de sensibilisation à mener ;
- ✓ Non-respect des engagements contractuels : de la part de certains acteurs privés comme humanitaire ;
- ✓ Cadre juridique faible/manquant : corruption, concurrence déloyale ;
- ✓ Insécurité ;
- ✓ Les interventions des acteurs humanitaires peuvent déstabiliser les marchés existants et les circuits classiques d'approvisionnement (Ex : Inflation sur les marchés : prix sur les marchés augmentent quelques jours avant la foire) ;
- ✓ Les IMF sont des associations et n'ont donc pas d'assurance : cas de problème de faillite/liquidation qui rembourse les fonds ?

### **Recommandations & mesures d'atténuation**

- ✓ Mettre en place des cadres de concertation réguliers et renforcer les cadres d'échange existants ; s'appuyer sur les groupes d'échange tel que le Cash Working Group car il n'est pas possible de faire ce genre d'échange au niveau des clusters (trop sectoriels) ;
- ✓ Créer des espaces de discussion ad-hoc (Séminaires/forums/ateliers/rencontre d'échange) ;
- ✓ Mise en place de mécanismes de coordination et de suivi et d'évaluation réguliers du lien entre humanitaires et secteur privé par rapport à l'assistance monétaire ;
- ✓ Signature de contrat de partenariat et négociations bilatérales notamment par rapport au non-respect des contrats ;
- ✓ Promotion de la culture bancaire à différents niveaux : Les IMF doivent faire des sensibilisations auprès des bénéficiaires de l'aide et auprès des opérateurs économiques ; les humanitaires doivent également faciliter cette sensibilisation en intégrant par exemple les IMF aux activités (formation de bénéficiaires – paiement de fournisseurs) dans le cadre de programmes d'assistance monétaire ;
- ✓ Mettre en place une cartographie des institutions financières : vision globale, qui travaille ou pour faciliter les contacts ;
- ✓ S'assurer que les IMF soient agréées et qu'un système de protection soit mis en place ;
- ✓ Promouvoir les études et suivi de marché pour juguler les variations de prix.

En conclusion, le lien entre assistance humanitaire et secteur privé n'est plus à démontrer. Malgré les freins et contraintes importantes, les potentialités et opportunités existantes ne sont pas moindres et méritent d'être développées. La principale recommandation à retenir est la nécessité d'une

concertation et coordination régulière entre acteurs humanitaires et secteur privé autour de l'assistance monétaire.

#### V. *Lien entre assistance monétaire et le gouvernement*

Les services du gouvernement n'ont malheureusement pas répondu présent à l'invitation. Ceci est la meilleure preuve du besoin de plaidoyer et sensibilisation à mener à leur égard par rapport à l'assistance monétaire. En dehors de l'implication relativement répandue du service de l'IPAPPEL dans l'organisation des foires agricoles, le rôle du gouvernement et sa présence restent une interrogation. La réflexion sur le lien entre l'assistance monétaire et le gouvernement a donc souligné, la nécessité d'une meilleure implication du gouvernement comme l'indique les points ci-dessous :

- ✓ Taxes et impôts (FONER, cotisation staff, taxe marches, frais bancaires, frais assurances) : quelles stratégies/approches / plaidoyer ?
- ✓ Plaidoyer : ONG - bailleur, surtout les bailleurs pour parler avec le gouvernement ;
- ✓ Organiser un forum avec la société civile, les medias, les organisations et le gouvernement ;
- ✓ négocier les taxes avec le gouvernement avant les interventions ;
- ✓ Implication plus importante du gouvernement.

#### VI. *Thèmes transversaux*

##### **GENRE : QUI EST LE RECIPIENDAIRE DE L'ASSISTANCE ?**

##### **Assistance monétaire aux femmes**

###### Opportunités

- Meilleure répondante aux besoins quotidiens de la famille
- Valorise et renforce le rôle de la femme dans la gestion de l'économie familiale

###### Menaces

- Risque de tensions dans la famille ;
- La femme peut se croire supérieure au mari. Toutes les femmes ne sont pas en charge de la gestion du ménage = problématique et frein socioculturel.

##### **Assistance monétaire aux hommes**

###### Opportunités

- L'homme peut s'engager dans une activité commerciale, rémunérée grâce à l'assistance

###### Menaces

- Une assistance doit répondre aux besoins essentiels du ménage et il y a le risque d'une réponse moins appropriée, moins efficace pour le ménage ;
- Risque que l'homme revende immédiatement le bien.

###### Recommandations

La gestion du ménage devrait être conjointe. Mais il existe des barrières culturelles importantes quant à la gestion de l'assistance monétaire au sein du ménage notamment dans le cas de polygamie. Les sensibilisations/informations peuvent aider les ménages à choisir ensemble et en réponse à leurs besoins primaires. Il est important de considérer les dynamiques et conséquences possibles lorsque l'assistance est donnée à la femme ou à l'homme. Une analyse rapide sexo-spécifique est recommandée notamment dans l'assistance en cash transfert, la manipulation du cash restant sensible au sein du ménage en RDC.



## Checklist pour intégrer le genre dans l'assistance monétaire

### Préalable :

1. Constituer des équipes mixtes dans la mesure du possible malgré la difficulté d'avoir des candidats femmes : stratégie de recrutement de junior femme et de renforcer leurs capacités ;
2. Clarifier les objectifs du programme pour éviter les confusions sur le terrain : notamment le ciblage des bénéficiaires ;
3. Connaître les rôles spécifiques liés au genre (us, coutumes, culture) afin que lors de l'évaluation, on puisse tenir compte de cet aspect.

### Checklist

1. Tenir compte du statut de vulnérabilité de la femme : femme mariée, veuves, handicapées physiques ? Femmes vivant seules
2. Tenir compte de l'opinion des femmes : focus group spécifique

### Phase de l'assistance

1. Les comités de bénéficiaires doivent être mixtes avec des responsables sans distinction de sexe ;
2. Tenir compte de toutes les opinions dans la prise de décision : prendre notamment en compte l'opinion des femmes ;
3. Accompagnement et sensibilisation : organiser des formations qui touchent les hommes et les femmes afin de les aider à changer positivement les comportements notamment dans les zones où il y a des coutumes rétrogrades ;
4. Mettre en place des stratégies pour éviter la stigmatisation ;
5. Exemple de travailler sur les couples : depuis que les couples sont ciblés, il y a meilleure utilisation des services + pérennisation de l'utilisation ;
6. Encourager les discussions mixtes.

### Exemple : Etude sur le genre réalisée par CONCERN/OXFAM en Indonésie, Zimbabwe, Kenya

Hypothèse de base : *empowerment* de la femme en lui donnant accès au cash + meilleure gestion des ressources

Impact positif en terme social notamment par l'augmentation de l'estime de soi, la reconnaissance par l'homme des capacités de la femme, la réduction de stratégies de résilience négative de la femme (ex prostitution) et du fait que l'homme consulte la femme.

### Impact négatif :

- parfois consolide des stéréotypes homme/femme. Les hommes étaient inquiets que la femme devienne le chef de ménage (en réalité, cela ne s'est pas déroulé) ;
- au niveau de la communauté : jalousie, non partage, impact négatif sur mécanismes traditionnels de survie notamment dans le cas des ménages polygames.

Malgré l'impact positif en termes sociaux, cela n'a pas engendré systématiquement par l'*empowerment* et cela n'a pas changé la place de la femme dans la société et dans la communauté. Les ONG n'analysent pas assez ces impacts notamment en donnant un voucher uniquement à la femme.

### Recommandation

Que cela veut dire l'inclusion du genre ? Comment l'intégrer et mieux l'analyser ? Quels sont les outils disponibles ?

- ANALYSE DE RISQUES – NE PAS NUIRE**

**Outils ou pratiques existants pour l'analyse des risques notamment sur les bénéficiaires :**

- Analyse du contexte sécuritaire- mais surtout pour le personnel humanitaire ;
- analyse d'acceptation communautaire et des risques venant des non bénéficiaires (bénéficiaires indirects ou la jalousie?) ;
- consultation des autorités locales notamment sur la sécurité ;
- Analyse des tensions possibles entre commerçants locaux et autres ;
- Checklists de protection (NB seulement quelques organisations possèdent cet outil) ;
- Entretiens informels avec autorités et communauté et observations sur le terrain.

### **Quand consulter les bénéficiaires et évaluer le principe Do No Harm (Ne Pas Nuire)?**

Avant la programmation de l'action afin de décider du type d'intervention. Il est important d'être flexible et parfois même nécessaire de modifier l'approche en fonction des risques qui peuvent être encourus par la communauté, les acteurs humanitaires, les bénéficiaires et les commerçants/secteur privé impliqué dans l'action. Il est primordial de faire attention à la modalité de paiement par rapport aux risques- à voir auprès des agents de terrain et des bénéficiaires.

### **Mécanismes de « feedback » (plainte et louange) ?**

CARE- Durant la foire – mécanisme de plainte – un bénéficiaire peut obtenir assistance durant le marché ouvert en cas de *racket* de son coupon ou d'autres cas de fraudes de commerçants.

Il est important de ne pas oublier le principe de redevabilité envers les bénéficiaires ainsi que les commerçants/vendeurs.

**Conclusion : il ressort que les approches varient en ce qui concerne le genre, l'analyse des risques et les mécanismes de plaintes. Cependant il a été unanimement recommandé d'approfondir la recherche dans ces domaines et de partager des outils d'analyse du genre et de risque dans l'objectif de l'amélioration de l'assistance monétaire en RDC.**

## *VII. Changement organisationnel*

Pour la plupart des acteurs humanitaires en RDC, la transition vers des mécanismes en assistance monétaire, quel que soit le type de programme ou son objectif, nécessite un vrai regard sur nos systèmes internes. Il est parfois nécessaire de modifier les protocoles, les compétences requises des personnels et de développer ou modifier les outils et les systèmes administratifs, pour les adapter à l'approche d'assistance monétaire et aux marchés locaux.

Les acteurs humanitaires ont constaté les défis suivants pour l'assistance monétaire au niveau de leur administration interne :

- Problèmes de procédures et de documentation non adaptées (ex : équipe de finance a souvent des doutes sur la validité des pièces comptables comme les coupons ; ou la validité des factures des petits et moyens fournisseurs) ;
- Malaise des équipes de support et manque d'implication en générale ;
- Equipes logistiques habituées aux distributions en nature, qui craint de voir leurs expertises mise à coté par l'assistance monétaire ;
- Manque d'expertise en assistance monétaire dans les équipes de finance et logistique ;

- Problème à fournir un logisticien ou un financier pour un temps long sur le terrain ;
- Besoin d'équipe finance pour partenariat et évaluation des institutions financières.

On aurait besoin de nos équipes de support pour exécuter les projets d'assistance monétaire, donc on devrait s'assurer que les contraintes deviennent des opportunités pour eux. Voici quelques solutions possibles :

- Faciliter la participation des personnels dans les formations spécifiquement pour les services de support dans l'assistance monétaire, qui commencent à se mettre en place dans plusieurs pays ;
- Faire attention aux descriptions de poste pour s'assurer d'avoir les bonnes personnes pour chaque tâche (ex : assistants financiers capable de payer les bénéficiaires sur le terrain si nécessaire) ;
- Anticiper le partage des informations avec les services de support dès le moment des évaluations et de conception du programme et du budget. Préparer et réfléchir aux rôles de chaque département au préalable ;
- Sensibiliser les collègues de l'administration aux nouvelles approches monétaires ;
- Travailler avec nos équipes de finance existantes pour évaluer la capacité des institutions financières et bancaires et rédiger les contrats ;
- Travailler avec nos équipes logistiques existantes pour évaluer la capacité des fournisseurs - même pour les petits et moyens commerçants ;
- Voir ensemble avec les équipes de finance et logistique quels types d'accord (contrats, partenariats, ou autre) à mettre en place avec les commerçants, les institutions financières, etc.
- Quelques bonnes pratiques existantes :
  - Une ONG locale qui fait des foires implique le support –finance et logistique- directement sur le terrain pour éviter des problèmes pendant le dépouillement de coupons ;
  - L'équipe programmatique d'une ONG internationale a rédigé un outil de suivi en lien avec l'équipe finance.

En fin de compte, un gestionnaire de projet peut risquer des conflits d'intérêt s'il prend en charge les paiements des bénéficiaires et le choix des fournisseurs. Le mécanisme d'assistance monétaire au sein de nos programmes nécessite la participation des équipes de support comme tout autre type d'intervention.

## Conclusion

---

L'atelier a été un premier pas vers le partage d'expérience et l'apprentissage sur l'assistance monétaire. Des recommandations ont été émises telles que :

1. Avoir des fournisseurs mixtes dans foire ;
2. Important de consulter les vendeurs et de les payer très rapidement ;
3. Afficher les prix : considérer les personnes analphabètes et populations vulnérables ;
4. sensibiliser les bénéficiaires tout le long du processus, surtout pour les personnes analphabètes.

De manière générale, l'assistance monétaire offre plus de choix et de diversité et contribue plus largement à l'économie locale.

Des questions et thématiques sont restées en latence :

1. Un besoin d'approfondir les analyses initiales telles que le contexte, le marché, le genre, Do No Harm approche même si des outils existent.
2. Cash For Work : souci d'harmonisation
3. Coupons : attention aux fraudes et aux points de contrôle à mettre en place ;
4. Peu de diversité dans l'utilisation de l'assistance monétaire : innovation ?
5. Approfondir et développer des approches dans les secteurs de l'éducation, la santé et le WASH

Il ressort que les liens avec le gouvernement et le secteur privé sont à approfondir et à développer. Cela sera des opportunités de 1/ innovation et de diversification de l'assistance monétaire et de 2/ intégrer notamment les approches de « safety nets » au sein des politiques gouvernementales.

Enfin, il serait pertinent de sortir le CWG du cluster sécurité alimentaire afin de mettre en place un groupe de travail multisectoriel notamment sur les thématiques : étude de marché, analyse des risques et du genre et le monitoring et évaluation.

## Evaluation

---

Les participants de l'atelier ont souligné la richesse des échanges et le partage des expériences en assistance monétaire. Ce partage des connaissances peut aboutir aux bonnes pratiques spécifiques au contexte de la RDC et sera la plus grande force d'un Groupe de travail technique sur l'Assistance monétaire (Cash & Voucher Working Group).

La pertinence d'un Groupe de travail sur l'Assistance monétaire se résume ainsi, selon les participants de l'atelier:

- L'assistance monétaire est une thématique transversale et multisectorielle qui n'est pas suffisamment discutée au sein des clusters humanitaires ;
- C'est la bonne structure pour le plaidoyer auprès du gouvernement et des bailleurs pour cette approche ;
- Un groupe de travail spécifique nous permettra de susciter l'intérêt programmatique de cette approche ainsi que l'intérêt des bailleurs ;
- Il sert de forum de discussion technique nécessaire, qui nous permettra de :
  - travailler sur les outils ;
  - harmoniser les valeurs (ex: paiement Cash for Work, valeur d'un panier alimentaire ou de NFI) ;
  - définir des bonnes pratiques ;
  - éviter de répéter les erreurs ;
  - montrer que les risques associés à l'assistance monétaire ne sont pas plus élevés, et sont parfois moins, que celles liées à l'assistance « classique » des distributions en nature.
- Il nous permettra de partager les expériences sur une approche qui sera davantage utilisée en 2012.
- Il peut mieux faciliter des projets de consortium entre les acteurs humanitaires diverses qui veulent utiliser l'approche en assistance monétaire (national, international, etc.).

Pour améliorer les futurs ateliers en assistance monétaire, les participants voudraient:

- Insister sur la présence du gouvernement et sur leurs réponses par rapport à certaines questions ;
- Insister sur la présence des bailleurs de fonds ;
- Inviter des représentants locaux des différentes zones, les représentants des comités des déplacés et laisser ceux-ci restituer aux bénéficiaires avant que nous intervenons – ca pourrait augmenter la compréhension de cette nouvelle approche ;
- Inviter des bénéficiaires ;
- Inviter les équipes de support [ils n'étaient pas exclus de cet atelier mais ils n'étaient pas non plus ciblés spécifiquement] ;
- Mieux préparer et informer les intervenants du secteur privé pour leurs présentations ;
- Discuter d'autres outils de marché que l'EMMA ;
- Lier l'atelier avec une formation pratique en EMMA ;
- Lier l'atelier avec le renforcement des capacités des ONG locales dans cette approche.

Si vous des questions ou des commentaires, merci de contacter les facilitateurs de l'atelier :

- **Aude Rigot**, Care International, [aude.rigot@co.care.org](mailto:aude.rigot@co.care.org)
- **Joanna Friedman**, NRC, [pccashvoucherefsd@drc.nrc.no](mailto:pccashvoucherefsd@drc.nrc.no)
- **Marie Le Duc**, UNICEF, [mleduc@unicef.org](mailto:mleduc@unicef.org)
- **Ulrich Assankpon**, ACF USA, [fsco.kivu@acf-international.org](mailto:fsco.kivu@acf-international.org)

Annexe 1 : Agenda de l'atelier

<b>Mercredi 2 novembre</b>			<b>Jeudi 3 novembre</b>		<b>Vendredi 4 novembre</b>
8:30 - 9:00	Bienvenue et accueil des participants Introduction	8:30 - 9:00	Bienvenue et rappel des points importants de la veille	8:30 - 9:00	Bienvenue et rappel des points importants de la veille
9:00 - 9:10	Introduction CaLP et acteurs	09:00-10:30	Groupes de travail sur des questions spécifiques	09:00-10:30	Analyse des marchés (ex :EMMA)
9:10 - 10:00	Présentation assistance monétaire et discussion sur l'approche				
10:00 - 10:30	PAUSE CAFÉ	10:30-11:00	PAUSE CAFÉ	10:30-11:00	PAUSE CAFÉ
10:30 - 12:00	Cash for Work for training / for commodities Etude de Cas et discussions	11:00-11:45	Assistance monétaire et relèvement (ex : Tuungane)	11:00-11:45	4 Groupes de travail – genre & liens humanitaire /secteur prive Restitution
		11:45-12:30	Assistance monétaire et safety nets (ex: Kenya)	11:45-12:30	
12:00-13:00	LUNCH	12:30-13:30	LUNCH	12:30-13:30	LUNCH
13:00-14:30	Foire NFI / Food sec / multisectorielle Etude de Cas et discussions	13:30-15:30	Assistance monétaire et le secteur privé	13:30-14:30	Finaliser la restitution
14:30-15:30	Marche ouvert Etude de Cas et discussions	15:30-15:45	Clôture et pause café	14:30-15:00	Changements institutionnels des ONG – logistique et finance
15:30-16:00	PAUSE CAFÉ			15:00-15:45	Parking lot / wrap up / prochaines étapes
16:00-17:00	Cash grant Etude de Cas et discussions			15:45-16:30	Cocktail !
17:00-17:15	Clôture				