

# **Préparation aux transferts monétaires**

## **Evaluation des risques et possibilités**

**Régions de Gao et Sikasso, Mali**

Mars 2013

par

Jessica Saulle Sandra Garcia

Sidiki Diarra Cheick Diallo

&

Mahamane Dedeou Maiga

## Table des matières

1) RESUME EXECUTIF .....	3
2) INTRODUCTION .....	5
3) METHODOLOGIE ET COMPOSITION DES EQUIPES .....	5
4) RESULTATS .....	7
a) Première partie : programme de transferts monétaires sont-ils appropriés au Mali...	7
b) Deuxième partie : le marché peut-il soutenir une intervention monétaire ? .....	7
i) Tendances nationales .....	7
ii) Sikasso .....	7
Les marchés au sud du pays sont bien approvisionnés et dynamiques .....	7
iii) Gao .....	9
Le marché de Gao est en reprise mais l'accès par les populations pastorales au Nord de la Région reste faible .....	9
c) Troisième partie : mécanismes de transferts d'argent disponibles .....	10
i) Avantages et désavantages de chaque mécanisme .....	11
ii) Région de Sikasso .....	17
iii) Région de Gao .....	19
d) Quatrième partie : mesures opérationnelles – pour le rapport interne .....	22
i) Capacités de l'équipe de finance de Save the Children au Mali à mettre en place des programme de transferts monétaires .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ii) Règles spécifiques des bailleurs de fonds par rapport aux programmes de transferts monétaires .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
5) RECOMMANDATIONS .....	22
i) Sikasso : .....	22
ii) Gao .....	23
iii) Système internes a SC .....	24
En terme de système a suivre a l'interne de Save the Children au Mali, la table suivante liste les points relevés pendant l'exercice avec l'équipe des finances a Bamako ou au travers d'audits : .....	24
6) ANNEXES .....	25

## 1) RESUME EXECUTIF

Du 12 mars au 2 avril, une évaluation des risques et possibilités liés à la réalisation de transferts monétaires s'est déroulé à Sikasso et à Gao.

Cet exercice répond à 4 questions principales :

1. Les transferts monétaires sont-ils acceptés par les populations cibles
2. Le marché est-il fonctionnel dans les zones concernées et permet-il donc à ce que des transferts d'argent soient réalisés
3. Quels sont les mécanismes de transferts monétaires potentiels dans les zones étudiées ainsi que leurs coûts et risques ?
4. Quels sont les procédures et systèmes à mettre en place ?

**Question 1 :** Les transferts monétaires sont bien acceptés au Mali par les populations. Aucun problème d'acceptation n'a été défini.

**Question 2 :** La situation des marchés au Sud du pays (région de Sikasso) ne présente aucun problème actuellement et des transferts sont possibles. Les volumes sur le marché au sud sont très importants et peut faire face à des crises telles qu'un afflux de réfugiés venant d'un pays voisin, même si associé d'une rupture avec les marchés de Côte d'Ivoire. Les acteurs du marché (importateurs/ grand commerçants) sont également confiants qu'ils pourraient compenser une sécheresse et une faible récolte au sud. Les marchés au Nord du pays reprennent dans la zone agropastorale avec un approvisionnement régulier mais peu diversifié de denrées provenant du sud du pays. Dans la zone pastorale, les marchés ne sont pas encore totalement fonctionnels à cause du conflit.

**Question 3 :** En termes de mécanismes de transferts d'argent, l'exercice a comparé 8 différents mécanismes de transferts d'argent à Sikasso ainsi que 4 à Gao. Le processus de chaque mécanisme a été étudié par l'équipe et chaque mécanisme a été comparé sur une liste de critères dont la diligence dans la mise en place ou de mise à l'échelle, l'extension/couverture géographique du mécanisme en question, le niveau de sécurité octroyé par le mécanisme, la flexibilité dans la gestion de l'argent pour les bénéficiaires (plusieurs décaissements ou possibilités d'achat de marchandise), le coût/commissions,

Les ressources à investir par SC, la prévention de fraude/rapports, la possibilité de bancarisation ou l'accès aux technologies, la compréhension du système pour les groupes vulnérables, le travail en réseau et expérience au transfert monétaire de l'institution financière ou opérateur.

À Sikasso et à Gao les mécanismes suivants ont été étudiés. Un nombre de points a été attribué à chacun de ces mécanismes sur la base des critères ci-dessus.

<b>Mécanismes de paiement à Sikasso</b>	<b>Nombre de points – plus il est haut, plus le mécanisme est théoriquement recommandable</b>
Distribution enveloppes (main à main)	30
Money gram/ autres	32
Banques option 1- ouverture des comptes	29
Banques option 2- paiement au guichet	28
Banques option 3- cartes magnétiques	38
Banques option 4-paiement sur place	29
IMF	34
Orange money	37

### Mécanismes de paiement à Gao

Nombre de points – plus il est haut, plus le mécanisme est théoriquement recommandable

Distribution enveloppes (main a main)	28
Banques option 3- cartes magnétiques	38
Marchands	27
Orange money	32

**Question 4 :** L'équipe de l'évaluation a révisé les procédures et systèmes financiers en place pour voir s'ils sont applicables pour un programme de transferts monétaires. Si la plupart des résultats de cette section sont internes à l'organisation, les points suivants peuvent être applicables à toute organisation

<b>FINANCE &amp; GRANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Veiller à ce qu'il y ait un point focal au niveau des finances à Bamako pour coordonner les activités liées a des programmes de transferts monétaires qu'il s'agisse de distributions directes ou via les nouvelles technologies</li><li>✓ Si les transferts se font de main à main les soldes de trésorerie à Bamako et au niveau des bureaux de terrain doivent être comparés</li><li>✓ Lorsque cela est possible, il est mieux d'ouvrir un compte bancaire dans la localité la plus proche du point de distribution (sécurité)</li><li>✓ Prendre en considération le document de procédures standardisées sur les transferts monétaires de SC</li><li>✓ Contacter les fournisseurs de nouvelles technologies avec une couverture dans zone cible - par exemple Orange Money (réseau d'agents distributeurs et leurs couvertures réseau)</li><li>✓ <b>Contactez des compagnies/institutions financières étant capables de faire des transferts d'argent pour prendre connaissance de leur capacité et faire des pré-négociation, voire des précontrats pour ainsi éviter de devoir les entreprendre quand une urgence est déjà en place</b></li><li>✓ Revoir les règles justificatives spécifiques aux bailleurs de fonds pour les programmes de transfert d'argent</li><li>✓ Revoir les modèles de rapport interne et formats standardisés</li></ul>
-----------------------------	---

## 2) INTRODUCTION

Save the Children (SC) opère au Mali depuis 1987 dans les secteurs de l'éducation, la protection de l'enfance, la santé, la nutrition, la sécurité alimentaire et moyens d'existence, ainsi que l'hygiène, l'eau et l'assainissement. Notre premier engagement fut dans le cercle de Kolondièba, où nous avons aidé les Maliens déplacés à cause de la sécheresse provenant des régions du nord. En 1995, les bureaux du Mali et du Burkina Faso ont été fusionnés et un bureau supplémentaire pour la Guinée a été créé en 1997. L'équipe de gestion du bureau extérieur du Sahel est basée à Bamako, au Mali.

Au deuxième trimestre de 2012, Save the Children a mis en place une réponse multisectorielle à la crise d'insécurité alimentaire qui affectait une grande partie du Sahel, allant du Sénégal au Tchad, Mali inclus. Les zones géographiques prioritaires comprennent la région de Kayes, Sikasso et Gao. Les secteurs concernés comprennent la nutrition, la sécurité alimentaire et moyens d'existence, la santé, WASH, l'éducation et la protection de l'enfance.

Comme beaucoup d'autres organisations opérant au Mali, Save the Children a mis en œuvre des transferts monétaires. Pour faire face à la situation actuelle et à de potentielles futures crises, Save the Children a conduit cette année une évaluation des risques et possibilités liés aux transferts monétaires dans deux de ses zones d'opérations principales, soit Sikasso et Gao.

Cette évaluation a été conduite du 12 mars au 2 avril, tout d'abord à Sikasso, puis à Gao. Elle a suivi un atelier de partage des expériences en termes de transferts monétaires organisé à Bamako, et plus spécialement focalisé sur les mécanismes pour transférer de l'argent et sur les études de marchés. Cet atelier les 10 et 11 mars avec les principaux acteurs opérant avec les transferts monétaires du gouvernement, de la Banque Mondiale, des Nations Unies, et des ONGs qui y ont présentés leurs expériences en transferts monétaires.

## 3) METHODOLOGIE ET COMPOSITION DES EQUIPES

L'évaluation suit plusieurs étapes avant de pouvoir définir les risques liés à la mise en œuvre des transferts monétaires.

**La première étape** est l'analyse de l'acceptabilité des transferts monétaires dans les communautés potentiellement ciblées par ces programmes. Ceci a été abordé dans les discussions communautaires.

**La deuxième étape** consiste à comprendre la situation du marché, surtout pour les denrées les plus importantes pour les populations pauvres. Cette analyse s'est tout d'abord basée sur des sources secondaires (compilées par Afrique Verte pour Save the Children), puis a été suivie par un exercice de terrain à Sikasso puis à Gao pendant lequel les principaux acteurs de marché ont été interviewés. Une personne de l'équipe s'est également entretenue avec des importateurs et transporteurs à Bamako. Ainsi, des entretiens ont été conduits avec les populations villageoises, les détaillants (mobiles et dans les foires), les petits boutiquiers, les moyens commerçants/ semi grossistes, ainsi qu'avec des grossistes et importateurs souvent appelés « grand commerçants » par les populations. Il est indéniable que la méthodologie actuellement en développement par Oxfam utilisant l'*emergency market mapping and analysis* (EMMA) pour la préparation aux crises est appropriée pour répondre à cette question si les capacités en ressources humaines et le temps le permettent. Nous n'avons pas pu piloter cette méthodologie pour cet exercice en particulier.

**La troisième partie** consiste à définir les mécanismes de paiement les plus appropriés pour les zones d'opérations étudiées. Les discussions issues de l'atelier tenu les 10 et 11 mars ont établi une

première idée de la rangée d'options potentielles pour transférer de l'argent au Mali. Ensuite, une équipe s'est entretenue avec Orange Money, trois institutions de microfinance, ainsi qu'avec deux banques à Sikasso puis avec les mêmes compagnies à Bamako. Une évaluation des possibilités de paiement a également été conduite à Gao avec les commerçants et un distributeur d'Orange Money qui sont les seuls acteurs opérant actuellement des transferts d'argent à Gao en l'absence des banques, institutions de micro finances et agence d'Orange Money qui n'ont pas de plans de s'y réinstaller avant la fin de l'année 2013.

Cette troisième partie a ensuite été revue par une personne responsable de la sécurité du bureau de Bamako.

Finalement, une quatrième partie, interne à l'organisation, a été conduite avec les responsables des finances du bureau de Bamako pour définir si nos systèmes financiers sont appropriés à la mise en œuvre de transferts monétaires.

### Composition des équipes

	<b>SIKASSO</b>	<b>GAO</b>	<b>BAMAKO</b>
<b>Acceptabilité des transferts</b>	<b>Sandra Garcia</b> (Conseillère en Finance pour SC) <b>Jessica Saulle</b> (Conseillère en sécurité alimentaire et moyens d'existence pour SC) Sidiki Diarra (FSL Manager pour SC) <b>Mahamane Dedeou Maiga</b> (Assistant en sécurité alimentaire et moyens d'existence – SC) <b>Cheick Diallo</b> (Finance manager pour SC)	<b>Mahamane Dedeou Maiga</b>	N/A
<b>Etude du marché</b>	<b>Jessica Saulle</b> <b>Sidiki Diarra</b> <b>Mahamane Dedeou Maiga</b>	<b>Mahamane Dedeou Maiga</b>  Support a distance de Jessica Saulle	<b>Jessica Saulle</b>
<b>Etude des mécanismes de transferts d'argent</b>	<b>Sandra Garcia</b> <b>Jessica Saulle</b> <b>Sidiki Diarra</b> <b>Mahamane Dedeou Maiga</b> <b>Cheick Diallo</b>	<b>Mahamane Dedeou Maiga</b>  Support a distance de Sandra Garcia	<b>Sandra Garcia</b> <b>Jessica Saulle</b>
<b>Revue sécuritaire</b>	Equipe de sécurité de SC à Bamako	Equipe de sécurité de SC à Bamako	N/A
<b>Analyse des systèmes financiers</b>	N/A	N/A	<b>Sandra Garcia</b> + toute l'équipe finance de SC au Mali

#### 4) RESULTATS

##### **a) Première partie : programme de transferts monétaires sont-ils appropriés au Mali**

Les transferts monétaires sont largement acceptés au sein des populations maliennes qui les reçoivent de la diaspora et d'organisations à but caritatives. Les populations du sud du pays sont également habituées aux initiatives engageant l'octroi de crédit aux travers des institutions de micro finance. Aucun problème d'acceptabilité n'a été enregistré par l'équipe.

##### **b) Deuxième partie : le marché peut-il soutenir une intervention monétaire ?**

###### **i) Tendances nationales**

Les céréales les plus consommées au Mali sont le mil/sorgho, le riz et le maïs. Le riz provient dans sa plus grande partie du bassin du fleuve Niger. Les importations de riz constitue entre 7 et 10% (Rapport du PAM, Cross border Trade, mars 2010) de la consommation du riz au Mali. Cependant dans la Région de Sikasso, la consommation de riz provient surtout de l'importation. D'autres produits alimentaires consommés tels que la semoule, le lait, le sucre et l'huile proviennent également surtout de pays voisins. Les tubercules et fruits proviennent en majeure partie du Mali. Nous avons concentrés notre analyse sur les céréales les plus consommées.

Cette année, la production céréalière prévisionnelle pour la campagne 2012-2013 (non encore validée) a été évaluée par l'EAC (Enquête Agricole de Conjoncture) à 6.554.857 tonnes de céréales, dont 2.076.423 tonnes de riz, et 1.418.907 tonnes de maïs. Cette production globale de céréales est supérieure à celle de la campagne précédente (évaluée à 5.777.729 tonnes), soit une augmentation de +13%. Comparés à l'année dernière à la même époque, l'OMA (Observatoire du Marché Agricole) estime que les céréales affichent des prix inférieurs. Cependant, ces prix restent supérieurs aux prix moyens des cinq dernières années. Afrique Verte a constaté au début du mois de février 2013, qu'après les baisses post-récoltes enregistrées en 2012, les prix des céréales sèches sont en hausse sur presque tous les marchés du Mali comparés à janvier 2012. L'Etat n'a pas encore opéré de subventions ou fixation de prix cette année.

En 2012, l'Etat avait levé la taxe sur les importations de céréales pour faire face à la demande due à une mauvaise campagne 2011/12 et des prix donc élevés. Ceci avait également eu comme effet de diversifier les acteurs opérant sur ce marché. Cette année, l'Etat ne l'a pas fait. Les importateurs de riz surtout mais également huile de palme, sucre, lait concentré et tomate concentrée font part d'une légère baisse des affaires cette année du au conflit au Nord.

###### **ii) Sikasso**

##### **Les marchés au sud du pays sont bien approvisionnés et dynamiques**

L'alimentation des groupes pauvres provient principalement des trois sources suivantes : propre production (mil surtout, sorgho et un peu de maïs), des paiements en nature, et des achats. Les ménages des groupes pauvres couvrent 50% de leurs besoins en céréales par leur propre production (mil surtout) pendant la période allant d'octobre à avril. Ils reçoivent également des paiements en nature (20% de leurs sources de nourriture) et achètent le reste (céréales et « condiments » pour la sauce). La majorité des achats sont faits auprès de producteurs de leurs villages ou de villages avoisinants et les autres denrées auprès de détaillants et petits commerçants. Les fruits de la cueillette sont également consommés mais ceci correspond à une proportion faible de l'alimentation totale (voir profils HEA, 2009, Save the Children). Il est à noter que la superficie totale cultivée par

les ménages nantis est environ 9 fois supérieure à celle des ménages très pauvres, 5 fois celle des ménages pauvres et 2 fois celle des moyens. Rapportée au nombre de personne du ménage, la superficie per capita cultivée des ménages nantis est presque deux fois celle des ménages pauvres et presque trois fois celle des ménages très pauvres. Cette différence concerne à la fois les superficies emblavées des cultures de rente mais aussi celles des cultures vivrières.

Dans le cercle de Sikasso, les villages, mêmes éloignés sont connectés au marché grâce à des détaillants s'approvisionnant auprès de moyens commerçants et semi-grossistes des villages au bord des axes routiers goudronnés de 2 à 3 fois par semaine. Les villageois achètent également des denrées alimentaires à des marchés ruraux et semi ruraux qui ont lieu typiquement une fois par semaine dans leur zone.

Le crédit est octroyé facilement aux villageois par les détaillants et par les plus gros commerçants aux détaillants. Aucune contrainte majeure n'a été exprimée par les différents acteurs de marché.

Les commerçants moyens/ semi-grossistes se trouvant dans les villages près des routes n'ont aucune peine à s'approvisionner en marchandises. De même, pour chacun de ces commerçants en bordure de route, il y a une moyenne de 4 détaillants partant dans des parties plus éloignées achetant chaque trois jour des denrées chez eux. Le mil et le maïs de ces commerçants proviennent surtout de producteurs de la région de Sikasso et le riz provient surtout de Côte d'Ivoire. En effet, la région de Sikasso à des frontières avec trois pays (Burkina Faso, Côte d'Ivoire et Guinée) et le cercle de Sikasso se trouve sur un carrefour entre deux axes routier : 1) Côte d'Ivoire à Bamako et 2) Bobo-Dioulasso à Bamako. En règle générale, les volumes entrant dans le pays par chacune des frontières sont très largement en dessus de la demande de la Région de Sikasso. Les denrées une fois commandées à Sikasso ville sont acheminées avec des camions moyennant un coût de transport par tonne de riz restant faible (FCFA 150/tonne). La production de maïs et mil de la région est excédentaire et est aussi exportée en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. Il a été difficile d'obtenir une idée exacte des volumes restant à Sikasso et transitant par Sikasso vu le nombre importants d'importateurs et exportateurs, le dynamisme des échanges et le nombre limites de jours sur place pour l'enquête.

#### Prix actuels à Sikasso

Céréales	Prix de vente dans les villages	Prix de vente chez le semi-grossiste (moyens commerçants au bord d'un axe routier)	Prix de vente chez le grossiste/importateur à Sikasso et Bamako
Mil	FCFA 150/kg	FCFA 130/kg	FCFA 130/kg
Maïs	FCFA 125/kg	FCFA 110/kg	FCFA 110/kg
Riz local	FCFA 300/kg	FCFA 280-290/kg	FCFA 275/kg
Riz importé (origine Inde, Pakistan, Birmanie, Vietnam)	FCFA 350-375/kg	FCFA 330/kg	FCFA 320/kg



### *iii) Gao*

***Le marché de Gao est en reprise mais l'accès par les populations pastorales au Nord de la Région reste faible***

La région de Gao est structurellement déficitaire en termes de production. De ce fait, le déficit se trouvait comblé par les régions excédentaires du pays ainsi que par les importations venant d'Algérie surtout mais également du Niger et du Burkina Faso. Cette année la région a enregistré une baisse de 60% de la production de riz fluvial. Avant la crise, elle était surtout approvisionnée en céréales depuis les régions de Ségou, Mopti et Sikasso. Des denrées manufacturées provenaient également d'Algérie. La campagne 2012/13 a subi l'impact des problèmes sécuritaires à Gao et ne couvre que 26% des besoins de la population actuellement dans la Région.

Sous le Mudjao, les importations provenant d'Algérie ont été facilitées au détriment d'importations du Sud avec près de 90% des vivres venant de l'Algérie et des prix faramineux pour le riz et le mil venant du sud (FCFA 450/kg).

Suite à la reprise du conflit, la fermeture de la frontière Algérienne et la rupture du corridor commercial de Mopti-Timbuktu-Gao ont été des contraintes importantes à l'approvisionnement alimentaire, bien qu'un tonnage restreint de denrées était acheminé par le fleuve, maintenant en décrue.

Cependant, depuis février, les commerçants de Gao acheminent les céréales depuis Mopti. Les Grands Greniers du Bonheur et la GDCM ont augmenté la taille de leur stock à Mopti pour pouvoir approvisionner le Nord du pays. Ces deux entreprises prévoient de rouvrir leurs succursales de Gao dans le courant des deux prochains mois. Les grands commerçants de la ville de Gao ont perdu en capacité de stockage à Gao car leurs dépôts ont été endommagés mais ont tout de même conservé env. 40% de cette capacité et sont en train de réparer le reste. Les deux grands marchés de la ville de Gao, le Grand marché et le marché de Washington sont également en train d'être réparés. Le Grand Marché ayant été détruit à pratiquement 100% est maintenant fonctionnel à plus de 40%. Le marché de Washington fonctionne à nouveau dans des proportions similaires. Cependant, ces deux grands marchés souffrent de l'absence des marchands Arabes (ayant fui de peur d'être soupçonnés de complicité avec le Mudjao et d'être la cible de représailles) et des faillites de certains marchands yorubas qui sous le Mudjao ont vu leur marchandise provenant du Niger et Nigeria être détruite par le Mudjao.

Les transporteurs jouent beaucoup actuellement sur le prix des céréales, le prix de transport des céréales a connu une hausse à cause du prix de carburant le prix de transport de 40 tonnes de céréales entre Bamako et Gao est passé de 1100 000 FCFA en 2011-2012 à 1500 000 FCFA actuellement.

L'importance des stocks à Mopti au niveau des fournisseurs habituels des régions du nord, la réhabilitation de la capacité de stockage et la reprise des foires hebdomadaires et du transport de marchandise de Mopti à Gao puis de Gao-villes aux cercles de Gao, Bourem et Ansongo permettent des volumes suffisants dans les cercles de Gao, Bourem et Ansongo ce qui écarte un problème de disponibilité pour approvisionner le nord à partir de Mopti. Les détaillants qui se déplacent de Gao vers les foires hebdomadaires ne vendent que les jours de foire, mais dans chaque village, il existe des détaillants locaux qui ont des petites boutiques dans les villages comme en ville. Avec les communautés pastorales qui ont encore des stocks de produits algériens, un troc s'est formé (produit algérien ou bétail contre céréales), cependant ces produits d'origine algérienne se raréfient dans la région.

Actuellement, les volumes de céréales semblent suffisants à nourrir la population mais avec une faible marge. En effet, le déficit annuel est défini à 37,760t/an, ceci veut dire qu'une importation de 3147t de céréales est nécessaire chaque mois pour couvrir les besoins de la population de Gao. Actuellement, les volumes arrivant à Gao d'autres régions sont estimés à 4,800t/mois. Il est à noter que de ces volumes, un faible pourcentage (difficile à déterminer) va dans la zone pastorale.

#### Prix actuels a Gao

Produits	Unité	Prix en FCFA a la consommation		Prix a la vente (Grand/Moyen commerçant) à Gao	Prix a la vente (Grand/Moyen commerçant) à Bamako
		Pendant l'occupation	maintenant	maintenant	maintenant
Farine	kg	280	320	N/A	N/A
Huile	l	625	750	Pas de données	Pas de données
Spaghetti	kg	375	475	N/A	N/A
Sucre	kg	450	500	Pas de données	Pas de données
Mil	kg	350	250	185	130
Riz importe	kg	400	375	350-370	320
Riz cultivé à Gao	kg	400	500	N/A	N/A
Riz office du Niger	kg	450	440	350	275

L'Etat malien a demandé la réouverture des structures bancaires pour permettre aux opérateurs économiques de faire les transactions financières. Cependant, l'étendue des dégâts infligés à ces structures ne permettent pas une réouverture imminente. Les banques parlent plutôt de revenir à Gao vers la fin de l'année 2013. Pour le moment, les flux financiers se déroulent au travers des grands commerçants tels que les Syllas ou Ousmane Coulibaly qui effectuent des opérations de transaction d'argent entre Bamako et Gao en l'absence des banques et autres structures financières de la ville. Orange-money fonctionne également partiellement (voir chapitre suivant sur les mécanismes de transferts).

#### **c) Troisième partie : mécanismes de transferts d'argent disponibles**

La majorité des institutions financières avec lesquelles Save The Children est engagée sont ouvertes à la possibilité de mettre en place des mécanismes de paiement pour les raisons suivantes:

- *Génération de revenu : Les charges de transfert monétaire ont le potentiel de générer de nouvelles sources de revenu pour l'institution financière,*
- *Diversification des services et augmentation des parts de marché: Les institutions financière peuvent augmenter leur part de marché en a) étendant les gammes de services qu'ils offrent à leurs clients et b) en couvrant plus une zone géographique plus large,*

- *Acquisition de nouveaux clients: Les mécanismes en place permettront potentiellement l'acquisition rapide de nouveaux clients. En effet, l'estimation faite est qu'une partie des bénéficiaires resteront clients après la période de crise.*

La section qui vient résume les discussions qui ont été conduites avec les institutions financières lors de l'exercice et définis les avantages et inconvénients de chaque mécanisme.

### ***i) Avantages et désavantages de chaque mécanisme***

<b>Institutions financières - banques</b>	<p><b><u>Banque National de Développement Agricole (BNDA)</u></b>  <b>Oudjery Yaffa, Directeur d'agence a Sikasso (21620321/66769060/76272329) a été rencontré ainsi que du staff clé de la direction générale de la Banque a Bamako, notamment Mary Keita Département marketing, chef service réseau et relation clientèle (76398877/20296464, poste 136) et Ogopema Dolo assistant du dép. commercial et marketing (20296464, poste 219/79100015)<sup>1</sup></b></p> <p><b><u>Banque of Africa, BoA – Ousmane SIDIBE, Directeur d'agence a Sikasso (21620218/76419227) suivi par une visite à la direction général a Bamako avec Seidina Oumar WAIGALO, DG Adjoint (20270510/76408424) et Mme Ina M. SOW directrice agence Elite (66747808/20700518)<sup>2</sup></u></b></p>
<b>Options de transfert d'argent discutées avec les banques</b>	<p>Option 1 : Ouverture de comptes bancaires pour les bénéficiaires dans des agences locales. Le coût d'ouverture du compte (11500 FCFA) et dépôt initial (10000 FCFA) seront potentiellement couverts par Save the Children</p> <p>Option 2 : Paiement des bénéficiaires en utilisant le compte de Save the Children, dans une agence spécifique à partir d'une liste de bénéficiaires fournie à la banque</p> <p>Option 3 : Cartes magnétiques prépayées débitant directement l'argent donné aux bénéficiaires sur le compte Save the Children</p> <p>Option 4 : la banque agit à titre de mandataire et fournit l'argent (dans des enveloppes) aux bénéficiaires dans les communautés. Déjà mis en place pour le paiement des producteurs de coton.</p>
<b>Avantages de l'option 1</b> (Ouverture de comptes bancaires pour les bénéficiaires)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Bancarisation des bénéficiaires.</li> <li>2) Flexibilité pour les bénéficiaires qui peuvent gérer leur argent et faire des retraits a leur convenance.</li> <li>3) Sécurité accrue pour Save the Children et pour les bénéficiaires qui peuvent chercher leur argent à des moments différents et donc choisir de rester discrets en évitant les queues au guichet.</li> <li>4) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation des transactions monétaires déjà en place et assurées par les institutions financières.</li> <li>5) Mécanisme de protection des données mis en place par les banques.</li> </ol>
<b>Désavantages de l'option 1</b> (Ouverture de comptes bancaires pour les bénéficiaires)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Impossibilité d'ouvrir un compte sans identification officielle,</li> <li>2) Les contrats d'ouverture de compte ne sont pas compris par les analphabètes et une signature pas toujours possible</li> <li>3) La difficulté pour les institutions financières de gérer un volume élevé d'ouverture de compte en même temps</li> <li>4) Les agences se trouvant principalement dans les grandes agglomérations, la plupart des bénéficiaires doivent se déplacer dans celles-ci les exposant à des couts supplémentaires et a de potentiels risques de vol</li> <li>5) Coûts élevé d'entretien du compte a la charge des bénéficiaires ; 1,150 FCFA de charge par mois, un solde minimum de 10,000 FCFA requis et un cout de fermeture de compte de 11,500 FCFA</li> <li>6) Si le bénéficiaire ne retire pas tout l'argent dans un temps défini, un remboursement sur le compte Save the Children doit être exigé mais n'est pas automatique.</li> <li>7) Un risque de suspension des activités des institutions financières en cas de conflit armé,</li> </ol>

<sup>1</sup> <http://www.bnda-mali.com/>

<sup>2</sup> <http://www.boamali.com/index.php>

	moment où la demande de ce genre de service est cruciale
<b>Avantage de l'option 2</b> (Paiement des bénéficiaires en utilisant le compte de Save the Children)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Compte Save the Children existant avec Bank of Africa</li> <li>2) Exigences plus souple vis-à-vis des documents requis par les bénéficiaires ; la banque accepte les cartes de bénéficiaires émises par Save the Children comme moyen d'identification</li> <li>3) Sécurise pour Save the Children.</li> <li>4) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation des transactions monétaires déjà en place et assurées par les institutions financières. Information peut être gérée via internet banking.</li> <li>5) Possibilité de négocier à l'avance un accord cadre (au niveau de Bamako, frais par paiement à déterminer).</li> <li>6) Mécanisme de protection des données en place.</li> </ol>
<b>Désavantages de l'option 2</b> (Paiement des bénéficiaires en utilisant le compte de Save the Children)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Le personnel de la banque a besoin d'être sensibilisé à l'activité et a ce type de clients</li> <li>2) Pas de bancarisation des bénéficiaires car les paiements se font à partir du compte de l'ONG</li> <li>3) La négociation de l'accord-cadre peut être longue et de nouveaux coûts peuvent apparaître car la banque ne peut gérer le paiement de bénéficiaires et en même temps sa base de clients (heures supplémentaires pour les employés de la banque)</li> <li>4) Un risque de suspension des activités des institutions financières en cas de conflit armé, moment où la demande de ce genre de service est cruciale</li> </ol>
<b>Avantages de l'option 3</b> (Cartes magnétiques prépayées)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Documents nécessaires pour la production des cartes moins lourde que pour l'ouverture de comptes.</li> <li>2) Flexibilité pour les bénéficiaires qui peuvent gérer leur argent et faire des retraits à leur convenance. Opportunité de faire des achats online et dans les magasins qui acceptent ce genre de carte (pré-négociations possibles avec les magasins également)</li> <li>3) Sécurité accrue pour Save the Children et pour les bénéficiaires qui peuvent chercher leur argent à des moments différents et donc choisir de rester discrets en évitant les queues au guichet.</li> <li>4) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation des transactions monétaires déjà en place et assurées par les institutions financières.</li> <li>5) Mécanisme de protection de données déjà en place également.</li> </ol>
<b>Désavantages de l'option 3</b> (Cartes magnétiques prépayées)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Des Guichets automatique (ATM) se trouvent seulement dans les grandes agglomérations, la plupart des bénéficiaires doivent donc se déplacer dans celles-ci les exposant à des coûts supplémentaires et à des risques accrues d'insécurité.</li> <li>1) Les bénéficiaires auront besoin de formation sur l'utilisation des guichets automatiques (ATM), processus qui peuvent être compliqué pour les analphabètes.</li> <li>2) Numéro PIN fournis à Save the Children nécessitera d'établir des contrôles internes de gestion d'information.</li> <li>3) Coût de production de carte (11500 FCFA) et de recharge doit être négocié en prenant en compte que l'on parle d'un nombre élevé de cartes et que les coûts doivent être revus à la baisse par la banque.</li> <li>4) Si les bénéficiaires ne retirent pas tout l'argent dans un temps défini, un remboursement sur le compte de Save the Children doit être exigé par l'ONG.</li> <li>5) Un risque de suspension des activités des institutions financières en cas de conflit armé, moment où la demande de ce genre de service est cruciale</li> </ol>
<b>Avantages de l'option 4</b> (la banque fournit l'argent directement aux bénéficiaires)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Compte Save the Children existant avec Bank of Africa</li> <li>2) Exigences plus souple vis-à-vis des documents requis par les bénéficiaires ; la banque peut accepter la carte Save the Children comme moyen d'identification</li> <li>3) Sécurise pour Save the Children.</li> <li>4) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation des transactions monétaires déjà en place et assurées par les institutions financières</li> <li>5) Possibilité de négocier à l'avance un accord cadre (toujours au niveau central, frais par paiement à déterminer)</li> <li>6) Coûts modérés.</li> <li>7) Mécanisme de protection des données en place.</li> </ol>
<b>Désavantages de l'option 4</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>2) Personnel de la banque a besoin d'être sensibilisée à ce type de clients</li> <li>3) Pas de bancarisation des bénéficiaires.</li> </ol>

(la banque fournit l'argent directement aux bénéficiaires)	<p>4) La négociation de l'accord-cadre peut-être longue</p> <p>5) La banque assure la sécurité du convoi et avec du personnel armé. Ceci peut engager un risque pour l'ONG dont le nom est lié à l'activité en cas de problèmes.</p> <p>6) Un risque de suspension des activités des institutions financières en cas de conflit armé, moment où la demande de ce genre de service est cruciale</p>
--	--

Les banques avec lesquelles nous avons discuté sont plus enclines à mettre en place un système de carte magnétique (option 3), qu'un system de paiement sur un compte Save the Children (option 2) ou ouvertures de compte pour chaque bénéficiaire ou paiement sur place (options 1 et 4). La raison évoquée étant le fait qu'elles n'ont pas la capacité de faire face à cette hausse de demande de leur service. Un investissement en personnel (par exemple RH) serait nécessaire et les couts seraient inévitablement répercutés sur le projet ayant des couts trop élevés pour la pérennité du projet. .

**Organisation: MONEY GRAM<sup>3</sup> : Moussa Tounkara, charge des opérations MG&OM, BNDA Sikasso (76038746/64614764)**

Options discutées avec Money Gram : L'argent déposé dans une agence Money Gram est retiré dans la même agence ou dans n'importe qu'elle agence Money Gram en utilisant un mécanisme d'authentification utilisant un numéro PIN.

**Avantages de l'option**

- 1) Réseau d'agences supportées par les banques et IMF, pouvant assurer la disponibilité de montants élevés d'argent.
- 2) Sécurité pour Save the Children et les bénéficiaires
- 3) Coût modéré.
- 4) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation des transactions monétaires déjà en place et assurées par Money Gram.
- 5) Mécanisme de protection des données en place.

**Désavantages de l'option**

- 1) Les agences se trouvant principalement dans les grandes agglomérations, la plupart des bénéficiaires doivent se déplacer dans celles-ci les exposant à des couts supplémentaires et a des risques de vol
- 2) Numéro PIN fourni à Save the Children nécessitera d'établir des contrôles internes de gestion d'information
- 3) Si la distribution se déroule sur plusieurs agences, Money gram ne peut pas assurer la production de justificatifs pour chaque retrait qui est ensuite centralisé. Il sera donc nécessaire pour Save the Children ou Money Gram d'établir un mécanisme de control parallèle pour assurer la traçabilité, ce qui serait plus couteux.
- 4) Seules les cartes d'identité nationales sont acceptées pour l'identification des bénéficiaires, à l'exception des cas où l'agence de Money Gram se trouve dans une agence de la banque BNDA qui accepte les cartes de bénéficiaires.

Ce mécanisme peut être utilisé si des agences Money Gram sont présentes dans les zones d'intervention. Les agences sont connues par les populations locales et intégrées aux réseaux d'institution de microfinance (IMF) ou bancaire.

<b>Organisation</b>	<b>ORANGE MONEY<sup>4</sup> avec Souleima Thiam, Chef de service département marketing, division partenariat (76299185/44999185)</b>
Option discutée avec Orange Money	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) L'argent déposé sur un compte Orange Money par Save the Children est distribué sur des comptes Orange Money des bénéficiaires qui auront été préalablement ouverts. Le code PIN est envoyé aux bénéficiaires via SMS et les retraits d'argent peuvent se faire dans des distributeurs agréés dans le pays.</li> </ol>

<sup>3</sup> <https://www.moneygram.com/MGI/EN/ML/Market/Market.htm?CC=ML&LC=EN>

<sup>4</sup> <http://www.orangemali.com/omoney/>

<b>Avantages de l'option</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Possibilité d'utiliser la carte de bénéficiaire fournie par Save the Children pour l'ouverture d'un compte Orange Money</li> <li>2) Système de plus en plus connu par les populations</li> <li>3) La SIM est un moyen d'identification supplémentaire des bénéficiaires</li> <li>4) L'envoi de code PINs par SMS assure la confidentialité</li> <li>5) Sécurité accrue pour Save the Children et pour les bénéficiaires qui choisissent quand retirer leur argent auprès des différents distributeurs.</li> <li>6) Accès accru des bénéficiaires aux technologies et possibilités accrues de communication avec des parents en cas d'urgence/retours.</li> <li>7) Coût modéré.</li> <li>8) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation des transactions monétaires déjà en place et assurées par Orange Money.</li> <li>9) Rapports disponibles instantanément</li> <li>10) Mécanisme de protection des données en place.</li> <li>11) Collaboration avec Safaricom qui a déjà un système très développé au Kenya (MPESA)</li> </ol>
<b>Désavantages de l'option</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Couverture géographique du réseau Orange reste faible et Orange n'est pas claire sur ses plans de développement, notamment dans le Nord du pays</li> <li>2) Le système est de plus en plus connu mais Orange Money débute. Seulement 10% des abonnés Orange ont un compte Orange Money, et 25% d'entre eux sont actifs</li> <li>3) Probablement nécessaire de fournir des téléphones et chargeurs solaires aux bénéficiaires ou de leur donner une carte SIM qu'ils pourront installer dans un téléphone laissé chez les distributeurs.</li> <li>4) Les SMS peuvent être difficiles à comprendre</li> <li>5) Accords avec les distributeurs en amont de la distribution afin de s'assurer qu'ils peuvent faire face à l'afflux de demande d'argent (probablement nécessaire d'avancer parfois les fonds aux distributeurs)</li> </ol>

Orange Money pourrait être utilisé dans les zones d'intervention où le réseau est disponible et où les distributeurs Orange ont la capacité de gérer l'afflux de demande de fonds. Ceci élimine la zone pastorale de Gao.

Orange pourrait aussi utiliser des distributeurs itinérants pour atteindre les zones couvertes par le réseau mais où il n'y a pas encore de distributeurs d'Orange Money. Dans ce cas précis, le mécanisme serait qu'Orange Money transporte le cash avec eux et le distribue sur place. Bien que reportant le risque sur Orange Money, ceci n'est pas vraiment idéal. Un avantage par contre est qu'Orange Money peut produire des rapports instantanés pouvant être réconciliés avec des rapports internes de Save the Children en tout temps.

La distribution de téléphones portables aux bénéficiaires peut avoir un résultat bénéfique pour leurs moyens d'existence mais également pour leur protection et pour communiquer par rapport aux retours ou avec des parents migrants. Il est évident qu'une évaluation coût/bénéfice serait nécessaire.

Pour ce qui concerne Orange Money, référez-vous également au tableau comparatif en fin de chapitre.

<b>Organisation:</b>	<b>Institutions de Micro Finance</b> <u>Kafo Jiginew<sup>5</sup></u> , Délégué régional de Sikasso, Mamadou Coulibaly (21620749/21621042/76313565/69623413), suivi par une rencontre avec le Directeur adjoint à Bamako David Dao (20294061) et le directeur finance (Abdoulaye Coulibaly, <u>Nyesigiso<sup>6</sup></u> : Directeur d'antenne Sikasso <u>Soroyiriwaso</u> : Directeur d'antenne Sikasso
<b>Options discutées avec les</b>	Nous avons discuté l'adhésion des bénéficiaires à l'IMF, incluant l'ouverture d'un compte pour chaque bénéficiaire. La distribution devrait se faire au guichet de l'IMF mais l'IMF offre également la possibilité de payer sur place dans les villages au travers de ses agents. Le coût

<sup>5</sup> <http://www.kafojiginew.org/>

<sup>6</sup> <http://www.nyesigiso-mali.org/>

<b>institutions de microfinance (IMF)</b>	d'ouverture du compte (11500 FCFA) et le dépôt initial (10000 FCFA) seraient couverts par Save the Children.
<b>Avantages de l'option</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Grand réseaux de guichet et possibilité de paiement sur place même dans les endroits éloigné des grandes agglomérations. Si déplacement, le premier paiement peut aussi être fait au même temps que l'adhésion.</li> <li>2) Renforcement d'accès au crédit pour les bénéficiaires.</li> <li>3) Système très utilisé par les communautés.</li> <li>4) Flexibilité pour les bénéficiaires qui peuvent gérer leur argent et faire des retraits à leur convenance.</li> <li>5) Forte expériences de travail avec des individus et groupes pauvres</li> <li>6) Possibilité d'ouverture de comptes par des étrangers (si afflux de réfugiés venant d'autres pays) n'ayant pas accès au crédit. Les frais d'adhésion seraient également plus bas.</li> <li>7) Possibilité d'adaptation des rapports en conformité avec ceux des bailleurs du fonds.</li> <li>8) Risque plus faible pour Save the Children et ses bénéficiaires</li> </ol>
<b>Désavantages de l'option</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Les bénéficiaires doivent s'associer aux IMF pour ouvrir un compte (en être clients). Ils deviennent sociétaires, ils participent donc solidairement aux pertes, s'il y en a et les revenus de l'IMF sont réinvestis dans le fond de garantie des sociétaires.</li> <li>2) Coûts élevés de la gestion du compte (200 FCFA par mois pour les régions urbaines, 100 FCFA pour les régions rurales)), solde minimum (3000 FCFA) et fermeture de compte (1000 FCFA). Tout ceci devra être supporté par le bénéficiaire ou Save the Children</li> <li>3) Save the Children devra opérer un processus de <i>due diligence</i> avant de s'engager avec une IMF</li> </ol>

Ce type d'institutions a pour but de favoriser l'accès au crédit par des groupes moins favorisés des communautés.

Etre adhérent à une IMF veut dire que les bénéficiaires sont responsable dans le cas où l'IMF fait des pertes (par exemple, si un très grand nombre de clients font défaut et ne remboursent pas leur prêt). Il est donc impératif de vérifier l'IMF, de demander d'avoir des rapports de comptes annuels et de les revoir avant d'engager les bénéficiaires avec l'IMF. Nous n'avons pas pu le faire dans le cadre de cet exercice.

Comme également mentionné, il est possible pour des étrangers d'adhérer au système sans pour autant avoir accès au crédit (par exemple avec un compte d'épargne). Il est dans ce cas nécessaire de négocier les coûts d'adhésion pour ce type de bénéficiaire.

<b>Organisation</b>	<b>Marchands</b> Soumeylou Younoussa, Commerçant Grossiste Farandjireye, Gao /Bourem(76051951) Bachirou SYLLA, Commerçant Grossiste Farandjireye Gao/Bourem (76051951) Mohamed Almarzouk Commerçant Grossiste Gao/Bourem (76052239) Madili Ag Alzouneidi Commerçant Grossiste Ntillit(79346991)
Options discutées avec les marchands	1) Coupons distribués aux bénéficiaires et paiement en espèces dans les magasins ( <i>évoqués mais nécessitant plus d'investigations auprès des marchands des zones rurales de Gao : possibilités de mettre les marchands en lien avec Orange Money pour étendre le réseau de distribution et possibilité d'installer un système de smartcard avec les marchands de la région de Gao</i> )
<b>Pros: Option 1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Système connu par Save the Children au Mali</li> <li>2) Marchands identifiés et connus dans certaines régions par Save the Children. ce qui implique peu de négociations préalables</li> <li>3) Les commerçants sont prêts à avancer une partie de l'argent (10 millions de FCFA pour 30 million FCFA à distribuer)</li> <li>4) Commission basse</li> </ol>
<b>Con: Option 1</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Contrôles internes doivent être rigoureusement effectués par l'ONG</li> <li>2) Un suivi poussé de la part du personnel de Save the Children est nécessaire pour</li> </ol>

	assurer que tout l'argent est distribué
	3) Toute la logistique (formulaires, coupons) devra être gérée par Save the Children

Dans certaines régions, par exemple Gao, ce type de mécanisme est le seul disponible actuellement. Il est nécessaire de continuer de suivre l'évolution du contexte afin de vérifier si d'autres mécanismes pourraient être déployés.

Il est notamment recommandé de faire une évaluation préalable de tous les marchands désireux d'élargir leurs fonctions et collaborer soit avec Orange Money ou avec une banque (carte magnétique)

- Dans le cas d'Orange Money : des puces SIM seraient distribuées aux bénéficiaires qui recevraient une communication quand l'argent est mis sur leur compte Orange Money. Les marchands se rendant dans des zones éloignées devraient être mis en relation avec Orange Money pour définir leur capacité à être distributeurs.

- Dans le cas de carte magnétique, des cartes bancaire prépayées seraient distribuées aux bénéficiaires et un terminal a carte magnétique serait distribuée aux marchands (cout : env. 50,000 FCFA de location/mois pour un terminal).

Un tableau comparatif des couts associés aux différentes façons de transférer de l'argent peut être trouves dans les annexes. Le tableau suivant décrit les différents mécanismes et leur évaluation vis-à-vis certains critères propres au projet pour les régions de Sikasso et de Gao.



**ii) Région de Sikasso**

Attribution des points du moins attractif (1) au plus attractif (5). Le mécanisme avec le plus de points est le plus recommandable en théorie.

Critères de projet	1) DISTRIBUTION ENVELOPES	2) MONEY GRAM/ Autres	3) BANQUES OPTION 1- ouverture des comptes	3) BANQUES OPTION 2- Paiement au guichet	3) BANQUES OPTION 3- Cartes	3) BANQUES OPTION 4- Paiement sur place	4) IMF	5) ORANGE MONEY
<b>Vitesse de mise en place ou de mise à l'échelle</b>	(5) système très rapide	(3) Peut accepter la carte de l'organisation comme carte d'identité (ID), seulement dans certains cas	(1) Pas possible d'ouvrir un compte sans ID – les banques n'arriveront pas à gérer en temps et en heure l'afflux massif d'ouverture de nouveaux comptes	(5) Peut accepter la carte de l'organisation comme ID, documents pour procéder aux paiements-liste donnée par SC avec noms, montant et numéro ID	(5) Pour la production de cartes il est nécessaire de fournir une liste à la banque	(3) Peut accepter la carte de l'organisation comme ID, documents pour procéder aux paiements-liste avec noms, montant et numéro ID. Négociation de contrat lourde	(2) Peut accepter la carte de l'organisation comme ID, paiement-liste avec noms, montant et numéro ID. Négociation de contrat lourde	(4) peut accepter la carte de l'organisation comme ID, documents pour procéder aux paiements-liste avec noms, montant et numéro ID et téléphone. Négociation de contrat facile
<b>Extension/couverture géographique</b>	(5) selon besoin	(1) Les agences se trouvent seulement dans les grandes villes – le bénéficiaire doit se déplacer (cout de transport à inclure dans le montant du transfert)	(1) Les agences se trouvent seulement dans les grandes villes - le bénéficiaire doit se déplacer (cout de transport à inclure dans le montant du transfert)	(1) Les agences se trouvent seulement dans les grandes villes - le bénéficiaire doit se déplacer (cout de transport à inclure dans le montant du transfert)	(1) Les guichets automatiques se trouvent seulement dans les grandes villes - le bénéficiaire doit se déplacer (cout de transport à inclure dans le montant du transfert)	(5) Paiement sur place	(4) Des bureaux sont disponibles même de manière temporaire dans les petites villes	(3) Distributeurs dans de grandes et moyenne villes + certains villages (rares)- le bénéficiaire doit se déplacer (cout de transport à inclure dans le montant du transfert)
<b>Sécurité</b>	(1) Très risqué pour l'organisation et les bénéficiaires	(5) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui vont aller ou guichet a des différent	(5) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui peuvent aller ou guichet a des différent	(3) Sécurisé pour l'organisation, bénéficiaires sont payés en même temps/risqué	(5) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui peuvent aller ou guichet a des différent	(3) Sécurisé pour l'organisation, bénéficiaires sont payés en même temps/risqué	(5) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui peuvent aller ou guichet a des différent	(5) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui peuvent aller ou guichet a des différent

Critères de projet	1) DISTRIBUTION ENVELOPES	2) MONEY GRAM/ Autres	3) BANQUES OPTION 1- <i>ouverture des comptes</i>	3) BANQUES OPTION 2- <i>Paiement au guichet</i>	3) BANQUES OPTION 3- <i>Cartes</i>	3) BANQUES OPTION 4- <i>Paiement sur place</i>	4) IMF	5) ORANGE MONEY
		moments/discret	moments/discret	pour les bénéficiaires	moments/discret	pour les bénéficiaires	moments/discret	moments/discret
<b>Flexibilité dans la gestion de l'argent pour les bénéficiaires (plusieurs décaissements ou possibilités d'achat de marchandise)</b>	(1) pas de flexibilité	(3) Montant fixe mais temps de collecte flexible.	(5) Possibilité de faire des retraits à la convenance des bénéficiaires	(1) Pas de flexibilité, montant fixe et temps précis pour les retraits.	(5) Possibilité de faire des retraits à la convenance des bénéficiaires - achats possible dans le magasin utilisant cette technologie (et même online)	(1) Pas de flexibilité	(3) Possibilité de faire des retraits à la convenance des bénéficiaires - Il faut assurer la disponibilité des fonds d'abord	(3) Possibilité de faire des retraits à la convenance des bénéficiaires - Il faut assurer la disponibilité des fonds d'abord
<b>Coût de départ, de fermeture et commissions</b>	(5) Aucun coût	(3) Coût modéré	(1) Coût élevé	(1) Coût élevé	(4) Coût modéré	(1) Coût élevé	(4) Coût modéré	(5) Coût bas.
<b>Coût organisationnel (ressources à investir pour SC)</b>	(1) Elevé	(3) modéré	(2) modéré	(3) modéré	(3) modéré	(3) modéré	(2) modéré	(1) Elevé à cause de formation des bénéficiaires a l'utilisation des téléphones
<b>Prévention de fraude/rapports</b>	(2) Contrôles à l'interne établis par l'organisation	(4) Mécanisme d'autorisation et de réconciliation assuré par la compagnie - pas instantanés et a demander. Contrôles à l'interne établis par SC	(4) Mécanisme d'autorisation et réconciliation assurés par les banques - pas instantanés et a demander Contrôles à l'interne établis par SC	(5) Mécanisme d'autorisation et réconciliation assurés par la banque et information instantanés par internet banking. Contrôles à l'interne établis par SC	(5) Mécanisme d'autorisation et réconciliation assurés par les banques et information instantanés par internet banking. Contrôles à l'interne établis par SC	(4) Mécanisme d'autorisation et réconciliation assurés par la banque - pas instantanés et a demander .Contrôles à l'interne établis par SC	(3) Mécanisme d'autorisation et réconciliation assurés par l'IMF, - pas instantanés et a demander Contrôles à l'interne établis par SC	(5) Mécanisme d'autorisation et réconciliation assurés par Orange et information instantanés par internet. Contrôles à l'interne établis par SC
<b>Possibilité de bancarisation, accès aux technologies</b>	(1) Non	(1) Non	(5) Bancarisation des bénéficiaires	(1) Non	(4) Accès aux nouvelles technologies par les bénéficiaires	(1) Non	(4) Possibilité d'accès au crédit par les bénéficiaires	(4) Accès aux nouvelles technologies par les bénéficiaires

Critères de projet	1) DISTRIBUTION ENVELOPES	2) MONEY GRAM/ Autres	3) BANQUES OPTION 1- <i>ouverture des comptes</i>	3) BANQUES OPTION 2- <i>Paiement au guichet</i>	3) BANQUES OPTION 3- <i>Cartes</i>	3) BANQUES OPTION 4- <i>Paiement sur place</i>	4) IMF	5) ORANGE MONEY
<b>Compréhension du système pour les groupes vulnérables</b>	(4) Bonne compréhension si organisé par l'organisation	(4) système facile pour les bénéficiaires	(1) Difficulté de compréhension du contrat d'ouverture, signature pas toujours possible	(3) Système facile pour les bénéficiaires. Personnel de la banque aura besoin d'une formation.	(1) Difficulté de compréhension du fonctionnement des guichets automatiques de la banque (ATM)	(3) Système facile pour les bénéficiaires. Personnel de la banque aura besoin d'une formation	(4) système facile pour les bénéficiaires, déjà intégré dans le contexte.	(1) Difficulté de compréhension du fonctionnement du système, téléphone, changement de PIN, etc.
<b>Travail en réseau et expérience au transfert monétaire</b>	(5) L'organisation a assez d'expérience.	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec banques et IMF	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec Compagnies de transfert, Orange Money et IMF	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec Compagnies de transfert, Orange Money et IMF	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec Compagnies de transfert, Orange Money et IMF. Expériences préalables avec ONGs	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec Compagnies de transfert, Orange Money et IMF	(3) Pas spécialistes des transferts, mais de crédit, réseau avec banques. Expériences préalables avec ONGs	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec banques. Expériences préalables avec ONGs
<b>TOTAL</b>	30	32	29	28	38	29	34	37

### iii) Région de Gao

Attribution des points du moins attractif (1) au plus attractif (5). Le mécanisme avec le plus de points est le plus recommandable en théorie.

Critères de projet	1) DISTRIBUTION ENVELOPES	2) BANQUES OPTION 3- <i>Cartes</i>	3) Marchand	4) ORANGE MONEY
--------------------	---------------------------------	------------------------------------	-------------	-----------------

Critères de projet	1) DISTRIBUTION ENVELOPES	2) BANQUES OPTION 3- Cartes	3) Marchand	4) ORANGE MONEY
<b>Vitesse de mise en place ou mise à l'échelle</b>	(5) système très rapide	(5) Pour la production de cartes il est uniquement nécessaire de fournir une liste à la banque	(4) Se nécessaire faire la due diligence du marchand. Négociation de contrat facile.	(4) peut accepter la carte L'organisation comme ID, documents pour procède aux paiements -liste avec nome, montant et numéro ID et téléphone. Négociation de contrat facile
<b>Extension/couverture géographique</b>	(5) selon besoin	(1) Les guichets automatiques se trouvent seulement dans les grandes villes – pas de guichet en Gao mais possibilité de transférer de l'argent via des PTE	(4) Bourem, Gao et Ntillit, pour des autres localités cout de transport à inclure dans le montant du transfert.	(3) Distributeurs dans des grandes et moyenne villes + certains villages (rares)- le bénéficiaire doit se déplacer (cout de transport à inclure dans le montant du transfert)
<b>Sécurité</b>	(1) Très risqué pour L'organisation et des bénéficiaires	(5) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui peuvent aller au guichet à des différent moments/discret	(1) Sécurisé, pour l'organisation, pas pour des bénéficiaires que seront payées tous au même temps ou sécurité assure pour le marchand.	(1) Sécurisé pour l'organisation et pour les bénéficiaires qui peuvent aller au guichet à des différent moments/discret
<b>Flexibilité dans la gestion de l'argent pour les bénéficiaires (plusieurs décaissements ou possibilité d'achat de marchandise)</b>	(1) pas de flexibilité	(5) Possible de faire des décaissements à sa convenance -Aussi possible de faire des achats dans le magasin qui ont la technologie (et même online)	(1) pas de flexibilité	(3) Possible de faire des décaissements à sa convenance -Il faut assurer la disponibilité d'abord
<b>Coût de départ, de fermeture et commissions</b>	(3) Aucun coût de transfert per se (couts logistiques inhérents aux distributions)	(4) Coût modéré	(5) Coût bas	(5) Coût bas.
<b>Coût organisationnel (ressources à investir pour SC)</b>	(1) Elevé	(3) modéré	(2) modéré	(1) Elevé à cause de formation des bénéficiaires à l'utilisation des téléphones
<b>Prévention de fraude/rapports</b>	(2) Contrôles à l'interne établis par l'organisation	(5) Mécanisme de justification et réconciliation bien assure pour la banque et information instantanés par internet banking. Et contrôles à l'interne établis par	(2) Contrôles à l'interne établis par l'organisation	(5) Mécanisme de justification et réconciliation bien assure pour Orange et information instantanés par internet. Et contrôles à l'interne établis par

Critères de projet	1) DISTRIBUTION ENVELOPES	2) BANQUES OPTION 3- Cartes	3) Marchand	4) ORANGE MONEY
		L'organisation		L'organisation
<b>Possibilité de bancarisation, accès aux technologies</b>	(1) Non	(4) Accès aux nouvelles technologies pour les bénéficiaires	(1) Non	(4) Accès aux nouvelles technologies pour bénéficiaires
<b>Compréhension du système pour les groupes vulnérables</b>	(4) Bonne compréhension si organise par L'organisation	(1) Difficulté de compréhension du fonctionnement du guichet automatique de la banque (GAB)	(4) système facile pour des bénéficiaires, déjà intégré dans le contexte.	(1) Difficulté de compréhension du fonctionnement du système, téléphone, changement de PIN, etc.
<b>Travail en réseau et expérience au transfert monétaire</b>	(5) L'organisation a assez d'expérience.	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec Compagnies de transfert, Orange Money et IMF. Expériences préalables avec ONGs	(3) Pas spécialistes des transferts, mais cette une activité et une partie du business. Expériences préalables avec Save the Children	(5) sont spécialistes des transferts, réseau avec banques. Expériences préalables avec ONGs
<b>TOTAL</b>	28	38	27	32

**d) Quatrième partie : mesures opérationnelles –rapport interne uniquement**

**5) RECOMMANDATIONS**

**i) Sikasso :**

La situation actuelle de la Région de Sikasso ne suggère pas d'intervention humanitaire mais un effort constant de programme de développement pour permettre aux plus pauvres d'accéder aux marchés en tout temps.

La situation du marché à Sikasso suggère que des transferts monétaires sont possibles et sont très largement préférables à des interventions en nature en ce qui concerne le secteur de la sécurité alimentaire. En effet, les détaillants opérant dans les villages peuvent facilement se retrouver sans travail si des interventions en nature sont opérées.

*Préparation aux crises – scénario influx de réfugiés Ivoiriens*

Nous avons posé des questions aux marchands au sujet de leur capacité à faire face à une demande extraordinaire, par exemple dans le cas d'un afflux de réfugiés venant de Côte d'Ivoire combiné à une interruption des flux provenant de Côte d'Ivoire ou à un conflit. Les marchands sont confiants en leurs capacités à faire face car leurs sources et contacts sont diversifiés. Des denrées peuvent être acheminées par le Burkina Faso ou de Bamako, d'où elles viennent également du Sénégal. Des denrées peuvent aussi être acheminées de Guinée.

Dans le cas d'une crise dans un pays voisin associée à un afflux de réfugiés, les recommandations suivantes peuvent être émises :

- vérifier la capacité de la production et stocks régionaux surtout pour le mil et le maïs lors des dernières récoltes
- faire un suivi des prix sur les marchés hebdomadaires, détaillants et boutiquiers
- discuter avec des grossistes et importateurs de la ville de Sikasso pour vérifier qu'ils peuvent en effet acheminer leurs céréales rapidement d'autres endroits au Mali (riz et mil) ou d'autres pays (riz dalani)
- vérifier que les taxes d'importation restent stables lors d'une crise (ou diminuent)

*Préparation aux crises – scénario sécheresse et/ou crise acridienne*

Dans le cas d'une crise de production (sécheresse, crise acridienne, etc.), il serait impératif de :

- vérifier le pourcentage de diminution de la production par rapport à l'année 2008/2009 afin de permettre un HEA outcome analysis
- faire un suivi des prix sur les marchés hebdomadaires, détaillants et boutiquiers
- discuter avec des grossistes et importateurs de la ville de Sikasso pour vérifier qu'ils peuvent en effet acheminer leurs céréales rapidement d'autres endroits au Mali (riz et mil) ou d'autres pays (riz dadjani)
- vérifier que les taxes d'importation restent stables lors d'une crise (ou diminuent)

Le mécanisme de paiement le plus recommandable en théorie est le système de carte magnétique, suivi de l'utilisation d'Orange Money.

Mécanismes de paiement à Sikasso	Nombre de points – plus il est haut, plus le mécanisme est théoriquement recommandable
Distribution enveloppes (main a main)	30
Money gram/ autres	32
Banques option 1- ouverture des comptes	29
Banques option 2- paiement au guichet	28
Banques option 3- cartes magnétiques	38
Banques option 4-paiement sur place	29
IMF	34
Orange money	37

## ii) Gao

Actuellement, les volumes de céréales semblent suffisants à nourrir la population mais avec une faible marge. En effet, le déficit annuel est défini à 37,760t/an, ceci veut dire qu'une importation de 3147t de céréales est nécessaire chaque mois pour couvrir les besoins de la population de Gao. Actuellement, les volumes arrivant à Gao d'autres régions sont estimés à 4,800t/mois.

Il est cependant à noter que l'accès au marché par les populations pastorales au Nord de la Région est faible

### Population agropastorale (zone fluviale)

Les populations agropastorales situées au bord du fleuve profitent d'une réhabilitation du marché. Certaines localités telles que Djebock, Ansongo ou Ntilit commencent à reprendre leurs foires hebdomadaires. L'offre reste peu diversifiée (pas beaucoup de produits manufacturés) et les prix élevés. Le renchérissement des prix actuel fragilise les ménages pauvres et très pauvres qui avaient de la peine à se remettre des difficultés alimentaires de l'année dernière. Un grand nombre de ces ménages ont des dettes importantes, peu d'opportunités de revenu et ne peuvent prendre du crédit facilement auprès des marchands qui ont également besoins d'assurance. Ceux-ci font un tri des meilleurs clients car prennent eux-mêmes des crédits importants auprès des grands commerçants. Ces populations en temps normal achètent entre 45% et 50%. **Un appui monétaire auprès des populations ainsi qu'une aide aux marchands se rendant dans des zones éloignées est possible et serait à prévoir.**

### Population pastorale

Les communautés pastorales plus au Nord de la Région de Gao ne profitent pas du même accès. Le nombre de commerçants s'aventurant au Nord est faible. Les camions venant d'Algérie sont plutôt rares car craignent de s'aventurer. Ces populations pastorales du Nord de la Région de Gao sont la plupart en mouvement à cause des combats. Ceci coïncide de plus avec la soudure pastorale et les entraves à la transhumance due à la situation d'insécurité. Pourtant, l'assèchement des ponts d'eu vers la fin du mois de mars nécessitent a ce que ces populations migrent avec leurs animaux. A ceci s'ajoute le fait que les commerçants à animaux ne peuvent atteindre les populations pastorales. Les prix des animaux à la soudure dans la zone Nord de la Région de Gao seront en baisse par rapport à la moyenne. La réduction des flux commerciaux avec les marchés habituels réduit les ventes de bétail et des activités comme le courtage, le gardiennage qui y sont liées avec réduction de revenu pour les ménages pauvres. Les activités de pastoralisme nomade et transhumant sont cruciales mais ne peuvent être mises à bien correctement actuellement. Le dernier rapport du cadre harmonisé bonifié souligne les risques actuels d'une phase IPC 4 dans les zones pastorales. Il est élémentaire de pouvoir avoir un accès humanitaire à ces populations pastorales et de leur permettre d'atteindre des

points d'eau potentiels avec leurs animaux. Déjà touchés par la forte décapitalisation en réponse à la dernière crise (2011-12), les ménages devront à nouveau faire recours aux emprunts et aux envois des migrants qui seront difficilement accessibles avec la situation sécuritaire qui pousse à la fuite les ménages nantis de la zone. En conséquent, si **le statu quo continue la situation actuelle du marché suggère une aide en nature (nourriture, eau), ainsi qu'un support pastoral plutôt que des transferts monétaires dans le Nord de la région de Gao**. Les transferts d'argent dans la région de Gao ne sont vraiment possible qu'au bord du fleuve et autour de la ville de Gao pour le moment.

#### Retour et marché

En ce moment, près de 20% (env. 122,000 personnes) de la population de la Région de Gao sont déplacées dans d'autres régions du Mali (env. 46,000) ou réfugiées (env. 76,000). Les conditions de retour dépendent également de la santé du marché et de sa capacité à « absorber » les retours. Si ceci implique un appui aux acteurs du marché, transporteurs, petits/ moyens commerçants et détaillants, il faut également que les populations de la Région commercent à nouveau entre elles, ce qui prendra du temps.

Le mécanisme de paiement le plus recommandable en théorie est, tout comme à Sikasso, le système de carte magnétique, suivi de l'utilisation d'Orange Money.

#### Mécanismes de paiement à Gao

Nombre de points – plus il est haut, plus le mécanisme est théoriquement recommandable

Distribution enveloppes (main a main)	28
Banques option 3- cartes magnétiques	38
Marchands	27
Orange money	32

#### iii) Système internes a SC

En termes de système à suivre à l'interne de Save the Children au Mali, la table suivante liste les points relevés pendant l'exercice avec l'équipe des finances à Bamako ou au travers d'audits :

<b>FINANCE &amp; GRANTS</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Veiller à ce qu'il y ait un point focal au niveau des finances à Bamako pour coordonner les activités de programme de transferts monétaires (qu'il s'agisse de distributions directes ou via les nouvelles technologies)</li> <li>✓ Si les transferts se font de main à main (pas forcément recommandés) les soldes de trésorerie à Bamako et au niveau des sub-offices doivent être comparés</li> <li>✓ Lorsque cela est possible ouvrir un compte bancaire dans un village aussi proche que possible du point de distribution.</li> <li>✓ Prendre en considération le document de procédures standardisées sur les transferts monétaires de SC</li> <li>✓ Contacter les fournisseurs de nouvelles technologies dont la couverture est concernée par la zone touchée - par exemple Orange Money sur leur réseau d'agents distributeurs et leurs couvertures réseau</li> <li>✓ <b>Contacteur des compagnies/institutions financière étant capables de faire des transferts d'argent pour prendre connaissance de leur capacité et faire des pré-négociation, voire des précontrats pour</b></li> </ul>
-----------------------------	---



**éviter de devoir les faire lors d'une urgence**

- ✓ Revoir les règles justificatives spécifiques aux bailleurs de fonds pour les programmes de transfert d'argent
- ✓ Revoir les modèles de rapport interne et formats standardisés

## 6) ANNEXES

**TABLEAU COMPARATIF DES COÛTS ASSOCIÉS À CHAQUE MÉCANISME DE TRANSFERTS D'ARGENT**

Type de mécanisme	Unité	Quantité	Prix unitaire FCFA	Fréquence	TOTAL FCFA	TOTAL EURO
<b>Banque-BNDA</b>						655.957
Carte Prépayée	Carte	500	6,000.00	1	3,000,000.00	4,573.47
Coûts pour charge/recharge	Recharge	500	1,000.00	1	500,000.00	762.25
Coûts location de TPE	TPE	3	50,000.00	2	300,000.00	457.35
Commission marchand		5%	30,000,000.00	1	1,500,000.00	2,286.74
					<b>5,300,000.00</b>	<b>8,079.80</b>
<b>Marchant</b>						
Commission marchand		5%	30,000,000.00	1	1,500,000.00	2,286.74
					<b>1,500,000.00</b>	<b>2,286.74</b>
<b>IMF-Kafod</b>						
Part sociale	Membre	500	5,000.00	1	2,500,000.00	3,811.23
Livret	Livret	500	1,000.00	1	500,000.00	762.25
Solde minimum	Solde	500	3,000.00	1	1,500,000.00	2,286.74
Coûts pour transfert?? A négocié						
					<b>4,500,000.00</b>	<b>6,860.21</b>
<b>Money gram/Western Union</b>						
Coûts pour transfert	Transaction	500	3,450.00	1	1,725,000.00	2,629.75

Information bénéficiaires du mot de passe décaissement	bénéficiaires informés par jour	100	10,000.00	5	5,000,000.00	7,622.45
					<b>6,725,000.00</b>	<b>10,252.20</b>
<b>Orange Money</b>						
Frais d'accès au Service Web SMS	Frais	1	25,500.00	1	25,500.00	38.87
Frais SMS mensuels (1000 SMS)	Frais	1	40,000.00	1	40,000.00	60.98
Frais de retrait (Service de distribution de Cash)	Transaction	500	2,500.00	1	1,250,000.00	1,905.61
Achat de téléphones cellulaires	Mobile	50	14,000.00	1	700,000.00	1,067.14
Charger solaire	Chargeur	50	10,500.00	1	525,000.00	800.36
Formation préalable sur l'utilisation mobile*	bénéficiaires formés par jour	50	10,000.00	10	5,000,000.00	7,622.45
Achat de puce	Carte	500	500.00	1	250,000.00	381.12
					<b>7,790,500.00</b>	<b>11,876.54</b>

#### LISTE DES TRANSPORTEURS ET VENDEURS DE CEREALES A GAO ACTUELLEMENT

Nom	Contacts
1. Bouba Farka Maiga	76079129
2. Abdoulaye Mahamane Toure	76052517
3. Marzouk Toure	76052239
4. Idrissa Yehiya Maiga	79262026
5. Bachirou Toure	76038003
6. Soumeila Maiga	76051951
7. Ahimidi Toure	76052238
8. Seydou Harou	76054622
9. Hama Katia	76051957
10. Bebe Salle	76152166
11. Daouda M Toure	79233409
12. Ibrahim Adama	76025093
13. Alhader Aguisa	76197732
14. Hada Toure	76111464
15. Ibrahim Haza	76035517
16. Issoufi Assagaidou	76052297
17. Amedi Mohodou	76457027

#### LISTE DES GROSSISTES EN ACTIVITE A GAO VILLE

Nom	Contacts
1. Alhader Aguisa	76197732
2. Soumeylou Younoussa	76051951

3. Kallilou SYLLA	76051822
4. Hamadi Kante	76424464
5. Mohamed Almarzouk	76052239
6. Mahjoud Ben Ahmed	76051266

**JOURS DE MARCHE A GAO**

Bourem	vendredi
Ntilit(Doro)	jeudi
Inchawadji (Djebock )	lundi
Gounzourey	mardi