

Plaidoyer en faveur des transferts monétaires

Guide pratique des transferts monétaires en situations d'urgence



CaLP

The Cash Learning
Partnership

Au sommaire de ce guide :

Avant-propos	3
Le plaidoyer en faveur de la distribution d'argent et de coupons	4
Dissipons les craintes concernant l'utilisation des ptm	7
Comment agir dans des environnements sceptiques	15
Stratégies pour convaincre	16
Ressources et suggestions de lecture :	17
Annexe 1 : qu'est-ce que le plaidoyer ?	18
Annexe 2 : stratégie du plaidoyer : grandes lignes	19

Avant-propos

Les programmes de transfert monétaire (désignés ci-après par « PTM » et faisant référence aux dons en espèces, programmes de coupons et à la méthode « Argent contre travail ») étant encore un moyen relativement nouveau de distribution de l'aide, les praticiens seront souvent amenés à pratiquer un plaidoyer en faveur de l'utilisation des PTM et à apaiser les craintes exprimées par différents publics.

Dans le cadre du plaidoyer en faveur des PTM, il est important de toujours baser vos arguments sur les points fondamentaux suivants :

- la condition sine qua non spécifique au contexte du PTM (c'est-à-dire la disponibilité de marchandises sur les marchés locaux) ;
- l'argent en espèces et les coupons sont simplement de nouveaux outils pour venir en aide aux populations, il ne s'agit pas de nouvelles approches des programmes humanitaires en soi.

Le plaidoyer en faveur de la distribution d'argent et de coupons

Voici quelques points qui peuvent servir à appuyer un choix en faveur des PTM. Rappelez-vous cependant que tous les avantages énumérés ci-dessous dépendent de la pertinence d'une intervention fondée sur la distribution d'argent en fonction du contexte.

- **Flexibilité et choix** : une même approche ne convient pas à tous ! Le fait d'utiliser des espèces ou des coupons consacre la reconnaissance du fait que les bénéficiaires sont les mieux placés pour décider ce dont leurs foyers ont besoin, et induit aussi une certaine flexibilité au moment de faire des choix selon leurs divers besoins et leurs priorités¹.
- **Dignité** : puisqu'ils permettent aux bénéficiaires de contrôler les biens et services dont leurs foyers ont besoin, les transferts monétaires sont considérés par beaucoup comme un procédé respectant davantage la dignité des bénéficiaires que les transferts en nature ; en effet, les PTM impliquent que les bénéficiaires sont considérés comme des contributeurs actifs au bien-être de leurs familles après une catastrophe. Par exemple, suite au tremblement de terre en Haïti en 2010, Oxfam a distribué des coupons pour des kits d'hygiène. Les bénéficiaires ont pu se rendre dans les magasins du quartier afin de se procurer des articles sanitaires de la même manière qu'avant le tremblement de terre².
- **Autonomisation** : la disponibilité d'argent confère aux ménages le sentiment de recouvrir en partie le contrôle sur leur situation immédiate. En outre, l'expérience démontre que le fait de recevoir de l'argent permet (du moins temporairement) aux femmes de retrouver un certain pouvoir au sein du foyer. L'accès aux structures financières telles que des comptes bancaires peut redonner un certain pouvoir aux bénéficiaires, en particulier les femmes, et sur le long terme. Par exemple, dans le cadre d'une évaluation conduite en 2012 sur l'impact des transferts monétaires inconditionnels en réponse à la situation d'urgence en Somalie sur les relations de genre, 95% des foyers bénéficiaires ont indiqué s'être consulté sur l'utilisation des

¹ Pour plus d'informations, consulter l'étude de cas 'Cash grants aid recovery in the Bahamas after Tropical Storm Noel' (IFRC, 2011)

² Pour plus d'informations, consulter l'étude de cas 'Haïti: unconditional cash transfers – lessons learnt' (Christian Aid 2012)

transferts et ont affirmés que cela avait eu un effet bénéfique sur l'harmonie au sein du ménage. Les populations ont accepté en masse le ciblage prioritaire des femmes. Quelques bénéficiaires ont aussi spontanément indiqué une amélioration de leur moral et de leur santé mentale³.

- **Soutien ou revitalisation du commerce local** : l'injection d'argent ou l'utilisation de bons d'achat de produits auprès de commerçants locaux profite au commerce et à l'économie locale. L'aide fondée sur l'argent destiné à la réhabilitation des moyens de subsistance peut aussi permettre d'établir un lien entre les mesures d'aide et la reprise économique à long terme et peut offrir aux bénéficiaires l'opportunité d'augmenter leurs revenus et d'épargner.

Par exemple en 2009-2010, le programme d'Oxfam ciblant les ménages appauvris par la situation d'urgence à Gaza a aussi fourni un revenu aux commerçants participants, soutenant ainsi les producteurs locaux et l'économie locale tout en augmentant la variété du régime alimentaire des bénéficiaires⁴.

- **Diminution des stratégies d'adaptation négatives** : à notre époque, la plupart des foyers dépendent dans une certaine mesure de l'argent. Lorsqu'une aide humanitaire en nature est fournie, les foyers sont souvent contraints de rechercher de l'argent de manière préjudiciable au développement de moyens de subsistance à long terme, notamment en vendant les actifs de production, ou en confiant aux enfants la garde de leurs proches. L'expérience démontre que les transferts monétaires réduisent les stratégies d'adaptation négatives qui peuvent être mises en œuvre par les bénéficiaires. Par exemple en 2010-2011, les programmes d'ACF en Afghanistan se sont concentrés sur la nutrition et la sécurité alimentaire parmi les ménages affectés par les inondations en fournissant des dons et des indemnités dans le cadre de programme argent contre travail afin de protéger les moyens de subsistance et les actifs productifs des bénéficiaires⁵.

³ Pour plus d'informations, consulter l'évaluation 'Gender Impact Analysis Unconditional Cash Transfers in South Central Somalia' (The Somalia Cash Consortium, 2012)

⁴ Pour plus d'informations, consultez l'étude de cas 'Cash Voucher Programme: Review of voucher assistance as a safety-net transfer modality in the Gaza Strip' (Oxfam and WFP, 2013)

⁵ Pour plus d'informations, consultez l'étude de cas 'Hawala Cash Transfers for Food Assistance and Livelihood Protection - Afghanistan' (ACF, 2012)

- **Effets multiplicateurs** : en stimulant les marchés locaux, les interventions fondées sur l'argent peuvent bénéficier à d'autres personnes qu'aux bénéficiaires. Les commerçants locaux et les prestataires de services, les employés et les fournisseurs du secteur du transport et les transporteurs de marchandises peuvent aussi bénéficier du fait que des foyers reçoivent de l'argent destiné à être dépensé⁶.
- **Efficacité en termes de temps et de coût pour les agences et les participants** : lorsque des produits sont disponibles et accessibles localement, les interventions fondées sur l'argent et sur les coupons peuvent être mis en œuvre plus rapidement que des interventions impliquant d'importer des marchandises depuis un pays tiers. Lorsque les bénéficiaires se fournissent sur les marchés locaux, les agences réduisent aussi les coûts logistiques et les frais de transport des marchandises. Toutefois, il faut prendre en compte le personnel et les ressources destinés à assurer la sécurité et la logistique supplémentaires souvent nécessaires pour distribuer de l'argent ou gérer un programme de coupons.

Par exemple en 2010, l'UNICEF et Solidarités ont fourni des coupons et ont organisé des foires aux coupons afin de permettre à des familles déplacées dans l'Est de la République Démocratique du Congo de choisir parmi un éventail des biens domestiques de bases. Les biens les plus demandés étaient disponibles dans la région ; en raison de difficultés en termes de logistique et d'une situation sécuritaire variable, fournir une aide en nature dans les régions affectées aurait requis d'importants moyens financiers et beaucoup de temps. Les organisations de mise en œuvre ont fait appel aux marchands des centres commerciaux voisins afin d'augmenter la gamme de produits disponibles aux bénéficiaires en zones rurales⁷. Par ailleurs, une revue des transferts électroniques en Haïti et au Niger a montré une baisse d'entre 50% et 75% des coûts d'opportunité et des coûts réels en comparaison des transferts monétaires de main en main, tout en offrant souvent des avantages additionnels en terme de sécurité⁸.

⁶ Pour plus d'informations, consultez l'évaluation finale 'Making the Most of It: A Regional Multiplier Approach to Estimating the Impact of Cash Transfers on the Market' (Concern Worldwide, 2011)

⁷ Pour plus d'informations, consultez l'étude de cas 'Foires aux coupons pour les biens non alimentaires dans le territoire de Walikale, au Nord-Kivu, en République démocratique du Congo (RDC)' (CaLP, 2014)

⁸ 'New Technologies in Cash Transfer Programming and Humanitarian Assistance' (CaLP, 2011:11)

Dissipons les craintes concernant l'utilisation des PTM

Étant donné que les PTM représentent une méthode relativement récente de répartition de l'aide humanitaire, des craintes les concernant sont susceptibles d'abonder. En réalité, les risques élémentaires liés aux PTM ne sont pas bien différents de ceux observés dans le cas d'une aide humanitaire en nature.

Il est essentiel de rappeler que les **organisations doivent traiter le risque lié aux transferts monétaires de la même manière que des risques similaires liés à l'aide en nature** : grâce à une planification et une préparation attentives.

Voici les craintes les plus répandues liées aux transferts monétaires en situation d'urgence ainsi que des éléments de réponses :

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>Les bénéficiaires ne dépenseront pas l'argent de dans les « bons » produits.</p>	<p>Les données probantes tirées de travaux de recherche et de suivi effectué après distribution ont démontré que, lorsque les évaluations de besoins et le ciblage sont précis, les bénéficiaires utilisent vraiment l'argent pour satisfaire les besoins pour lesquels ces transferts sont prévus.</p> <p>Lorsqu'elles sont conformes aux objectifs du programme (par ex. : la variété nutritionnelle), d'autres manières de s'assurer que les bénéficiaires dépensent</p>	<p>Suite aux violences postélectorales au Kenya en 2007, ACF a suivi l'utilisation de transferts monétaires. La vaste majorité était utilisée conformément aux objectifs du programme. Une distribution en deux étapes a permis à ACF de garantir que les fonds initiaux étaient utilisés de manière adéquate avant de verser la 2ème tranche des transferts.</p> <p>L'utilisation « antisociale » ou impropre n'a représenté que 2% des montants transférés⁹.</p>

⁹ Pour plus d'informations, consultez le descriptif du programme 'Cash Grants to Support Post-Election Violence Livelihood Recovery - Kenya' (ACF, 2012)

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>Les bénéficiaires ne dépenseront pas l'argent de dans les « bons » produits. <i>(continue)</i></p>	<p>l'argent dans les produits souhaités peuvent être mises en place, par ex. : en utilisant des bons d'achat pour des produits spécifiques. Au besoin, des sanctions peuvent être envisagées si l'argent est dépensé dans le cadre d'activités « antisociales » ou illégales.</p>	
<p>L'argent cause une inflation des prix.</p>	<p>Habituellement, un PTM représente une petite part de l'économie locale et l'expérience démontre que ces programmes ne conduisent pas à une inflation à long terme. L'inflation à court terme sera plus attentivement surveillée et traitée dans la planification des mesures d'urgence, notamment en ayant la flexibilité de faire varier le montant des transferts, en utilisant des bons d'achat de produits, ou en travaillant avec les gouvernements pour réguler les prix des produits alimentaires de base.</p>	<p>Au Soudan, contrairement à toute attente, Oxfam a constaté que l'argent injecté suite à un PTM affectait les prix sur le marché local à la baisse. Cela était dû au fait que la transition d'échanges basés sur le crédit vers des échanges en argent comptant réduit les risques et donc les coûts d'exploitation pour les commerçants¹⁰.</p> <p>Une évaluation d'un PTM de grande ampleur mené en Somalie en 2012 a conclu que les transferts n'avaient pas induits de montée des prix¹¹.</p>

¹⁰ Pour plus d'informations, consultez l'étude de cas 'A Case Study of Cash Transfers in the Red Sea state of Sudan' (Oxfam GB, 2011)

¹¹ Pour plus d'informations, consultez l'évaluation 'Humanitarian Coalition East Africa drought appeal. Final evaluation Somalia' (Humanitarian Coalition, 2013)

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>L'argent sera facilement détourné des bénéficiaires</p>	<p>Il n'existe pas de preuves indiquant que l'argent est davantage susceptible de faire l'objet de détournements par rapport à toute aide humanitaire en nature, cette dernière étant aussi souvent détournée en faveur de groupes ou d'individus puissants après la distribution. Selon le montant du transfert, les contrôles et les mesures d'atténuation qui s'imposent peuvent être adoptés. Celles-ci comprennent divers niveaux de confirmation d'identité, des systèmes de surveillance de la population, des contrôles par sondage aléatoires, des mécanismes d'arbitrage, des lignes directes concernant les cas de mauvaise utilisation, etc.</p>	<p>L'évaluation menée en 2012 en Somalie a mis en évidence l'absence d'indices d'un détournement des transferts monétaires vers des groupes armés, malgré des tentatives des autorités de taxer les transferts ou d'influencer les bénéficiaires et le personnel humanitaire.</p>

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>L'argent favorisera la corruption ou la fraude</p>	<p>Aucune preuve n'indique que l'aide sous forme d'argent favorise davantage la corruption et la fraude qu'une aide humanitaire en nature. Tout comme pour l'aide humanitaire en nature, la plupart des cas de corruption interviennent lors de la phase de ciblage/enregistrement, et ces derniers peuvent être atténués en adoptant des mesures d'authentification et un ciblage adaptés au montant concerné et grâce à des systèmes de suivi.</p>	<p>Une revue menée par ODI sur la perception de la corruption au Sri Lanka après le tsunami et le conflit a révélé que la prise de conscience par les bénéficiaires de la corruption était directement liée à la connaissance de leurs droits, dans les cas d'interventions en nature ainsi qu'en espèces¹².</p> <p>Une évaluation menée par ACF sur des programmes impliquant des transferts de coupons pour produits frais a mis en exergue des facteurs permettant de réduire les risques de corruption et d'augmenter la transparence :</p> <ul style="list-style-type: none"> • participation des bénéficiaires et des organisations communautaires dans la conception du programme ; • critères de sélection transparents ; • réactivité après réception de plaintes de la part de participants. <p>Cette évaluation a par ailleurs conclu que ces bonnes pratiques ont permis d'achever un niveau de satisfaction des bénéficiaires élevé¹³.</p>

¹² Pour plus d'informations, consultez l'étude de cas 'Beneficiary perceptions of corruption in humanitarian assistance: a Sri Lanka case study' (HPG, 2008)

¹³ Pour plus d'informations, consultez l'évaluation 'Meta-Evaluation of ACF Fresh Food Voucher Programmes' (ACF, 2012)

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>Le fait de donner de l'argent aux femmes cause des problèmes au sein du foyer, notamment une augmentation de la violence domestique.</p>	<p>Les données probantes tirées de travaux de recherche suggèrent que la présence d'argent dans le foyer contribue en réalité à réduire la tension. À court terme, le fait de donner de l'argent aux femmes peut augmenter temporairement leur pouvoir de négociation au sein du ménage et confère tant aux hommes qu'aux femmes une confiance accrue en la capacité des femmes à gérer les finances.</p> <p>Pour atténuer le risque de tensions, il est fondamental d'impliquer les hommes et femmes dans la conception du programme et dans les processus consultatifs, afin que chacun comprenne clairement pourquoi les femmes reçoivent les dons monétaires.</p>	<p>Des groupes de discussion incluant bénéficiaires hommes et femmes d'un programme de transfert monétaire mis en œuvre par Oxfam à Gaza ont mis en évidence que, lorsque l'approvisionnement en nourriture est suffisant et prévisible, le niveau de tension au sein des ménages diminue de manière significative¹⁴.</p>

¹⁴ Pour plus d'informations, consultez l'évaluation 'Cash Voucher Programme: Review of voucher assistance as a safety-net transfer modality in the Gaza Strip' (Oxfam and WFP, 2013)

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>Les transferts monétaires augmentent les risques pour la sécurité du personnel et des bénéficiaires</p>	<p>Même si l'argent est souvent perçu comme un élément plus attractif que les produits, il est aussi plus facile de le cacher et de le distribuer discrètement. Les acteurs humanitaires ont utilisé les PTM avec succès dans des pays comme l'Afghanistan, la Tchétchénie et la Somalie.</p> <p>Une solution courante pour atténuer le risque est d'utiliser une banque tierce, une agence de transfert monétaire ou une société de sécurité pour effectuer les transferts. Certaines organisations humanitaires ont souscrit une police d'assurance pour couvrir le risque de perte d'argent au cours du transport.</p> <p>Donner des actifs à la population peut parfois les exposer au vol ou à la violence, et ces risques doivent être discutés de manière ouverte et bien à l'avance. L'expérience suggère que la sécurité des bénéficiaires après réception des transferts peut s'améliorer grâce à des méthodes de livraison discrètes ou indirectes comme les services de transferts de fonds ou la téléphonie mobile.</p>	<p>Après le tremblement de terre en Haïti, même lorsqu'une majorité de bénéficiaires vivaient dans des camps ou dans des tentes dans un environnement sécuritaire défaillant, 94% des bénéficiaires de transferts monétaires de Christian Aid ont affirmé n'avoir pas rencontré de problème sécuritaire en rapport avec les transferts¹⁵.</p> <p>Par ailleurs, les bénéficiaires de transferts monétaires via téléphonie mobile au Kenya et en Haïti ont exprimé leur satisfaction eu égard à la sécurité liée à la réception de PIN et à la visibilité réduite des transferts. Les commerçants et les agents de transferts par téléphonie mobile dans les deux pays ont exprimé des craintes de vol, mais ont souligné que les avantages du système l'emportaient sur les risques.</p>

¹⁵ Pour plus d'informations, consultez 'Haïti - Unconditional Cash Transfers: Lessons Learnt' (Christian Aid, 2012)

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>Les transferts monétaires engendrent une dépendance à leur égard</p>	<p>Le problème de la dépendance concerne également l'aide humanitaire en nature et peut être atténué de la même manière. De plus, l'expérience démontre que les PTM peuvent vraiment contribuer à la restauration des moyens de subsistance (en fonction de l'objectif du programme) et à l'épargne. Comme pour l'assistance en nature, les objectifs du programme et le calendrier des activités doivent être clairement communiqués.</p>	<p>Suite au cyclone Sidr, en 2007, la Société du Croissant Rouge du Bangladesh et la Fédération des Sociétés de la Croix-Rouge et du Croissant-Rouge ont fourni des subventions afin de restaurer les moyens de subsistance dans le cadre d'un programme de redressement rapide global. À l'issue du programme, en 2009, l'intégralité des bénéficiaires ont restauré des moyens d'existence plus davantage durables et ont acquis des comptes d'épargne, améliorant ainsi leur résilience lors de futurs désastres.</p>
<p>Les PTM menacent les programmes de développement en particulier faisant appel à la microfinance.</p>	<p>Les personnes les plus vulnérables n'ont pour la plupart pas accès au crédit et aux autres mécanismes de microfinance ; par conséquent lorsqu'un PTM est correctement ciblé et diffusé dans la société, il n'affectera pas les programmes à long terme.</p>	<p>Au Sri Lanka, la Croix-Rouge espagnole a constaté que les apports en cash après le tsunami de 2004 ont augmenté l'offre de microcrédit au travers des organisations d'épargne communautaires¹⁶.</p>

¹⁶ Pour plus d'informations, consultez 'Building Communities: A holistic approach to relocation and livelihoods: housing, cash grants, and community projects' (Spanish Red Cross, 2011)

Crainte	Réponse possible	Exemples
<p>La distribution d'argent génère des problèmes sociaux tels que jalousie, conflits ou violence.</p>	<p>Un ciblage soigné, des approches participatives de sélection des bénéficiaires, et un cheminement de l'information bidirectionnel peuvent contribuer à réduire le risque de jalousie qui entoure les transferts monétaires. La coordination entre les agences est également importante pour veiller à ce que les taux de transfert soient harmonisés entre les camps et les populations, ou pour garantir le fait que ces écarts sont acceptés par la population (par ex. : une famille de plus grande taille).</p>	<p>Dans le cadre d'un programme de redressement mis en œuvre par la Croix-Rouge espagnole au Sri Lanka, les personnes déplacées et les communautés d'accueil ont participé conjointement à des comités responsables de la sélection des bénéficiaires et des projets communautaires. La gestion coopérative des projets à améliorer la relation entre les communautés hôtes et les populations déplacées¹⁷.</p>

SOURCES : « Programme de transfert monétaire dans les situations d'urgence », Oxfam 2006 ; « Revue de bonnes pratiques n° 11 : Programme de transfert monétaire dans les situations d'urgence », (ODI/CaLP)

Comment agir dans des environnements sceptiques

Dans les environnements où l'argent est utilisé pour la première fois, les institutions peuvent avoir des réticences vis-à-vis des PTM. Dans ces cas ou lorsqu'un groupe d'intérêt particulier est opposé au transfert d'argent, un plaidoyer plus poussé auprès des acteurs humanitaires, des gouvernements nationaux, et des partenaires locaux peut être nécessaire.

Dans l'idéal, il est recommandé de développer une stratégie de plaidoyer (voir Annexe 2) pour identifier vos objectifs, vos cibles et vos messages. Dès lors, pour chaque cible ou groupe de cibles, développez un plan de communication comprenant les informations suivantes :

- public cible ;
- principales craintes ;
- réponses (« messages ») ;
- stratégies ou supports pour communiquer des réponses ;
- activités planifiées ;
- autres commentaires, par ex. : motivations, hypothèses, risques ;
- indicateurs de succès.

Dans les situations extrêmes, il peut être opportun de commencer par un programme pilote impliquant un suivi et un retour d'information poussé, et pouvant donner lieu à des résultats spécifiques au contexte qui plaideront en faveur d'une expansion du programme.

Si cette approche est retenue, il est important d'identifier au préalable **qui** doit être convaincu, les **types de preuves** à même de les convaincre, et **comment** ces preuves doivent être présentées. Ceci vous permettra de garantir que les informations pertinentes sont réunies et de créer un plan de communication pour diffuser les résultats.

Il peut être utile d'appuyer votre travail sur l'identification des différents groupes de population, ou « publics » que vous devez convaincre et d'élaborer une liste de leurs craintes et de leurs préoccupations spécifiques. Dès lors, identifiez les réponses les plus pertinentes, et développez des stratégies de communication en conséquence.

Stratégies pour convaincre

Le plaidoyer en faveur des transferts monétaires doit être fondé sur une évaluation qui établit de manière claire les raisons qui amène à choisir une telle modalité, et vers le choix de telle ou telle méthode de paiement. Au-delà de ces éléments, il existe quelques stratégies complémentaires qui peuvent contribuer à rendre le plaidoyer en faveur de des transferts monétaires plus convaincant :

- **Soyez préparés** : menez un plaidoyer fondé sur les résultats des évaluations existantes. Réunissez des preuves détaillées et irréfutables indiquant pourquoi l'argent est la réponse appropriée et comment le mécanisme de distribution sera mis en œuvre.
- **Adaptez-vous à votre public** : les divers groupes de la population (publics) doivent être abordés de manières différentes. Identifiez à l'avance les préoccupations probables spécifiques à votre public, et le type d'information dont il aura besoin.
- **Faites valoir des exemples** : familiarisez-vous avec des exemples de situations où la modalité ou le mode de paiement que vous avez choisis ont fonctionné. Les exemples présentés seront d'autant plus efficaces s'ils sont extraits du contexte dans lequel vous exercez, par exemple dans le cadre d'une précédente intervention d'urgence ou dans un pays dont l'environnement est similaire.
- **Documents justificatifs** : envisagez d'utiliser des documents qui illustrent dans quelle mesure l'argent et les bons d'achat peuvent constituer une réponse adaptée aux besoins. Adaptez ces documents à votre public : donateurs et gouvernements peuvent être influencés par les faits probants issus d'études récentes ; la population pourra être sensible à des affiches ou à des dépliants expliquant le processus. Une vidéo ou des photographies présentant un processus similaire peuvent constituer des outils utiles.
- **Utilisez une formulation du type « les données probantes tirées de travaux de recherche suggèrent que... »** : dans la mesure du possible (et en fonction de votre public !), utilisez des faits probants issus de travaux de recherche pour étayer vos arguments et renforcer votre plaidoyer.
- **Utilisez les mécanismes de coordination pour pérenniser l'action de sensibilisation** : la communication et le plaidoyer sont des tâches à mener continuellement. Utilisez (ou établissez) les mécanismes de coordination appropriés pour veiller à ce que tout le monde soit informé de nouveaux progrès.

Ressources et suggestions de lecture :

CaLP (2011) *Communiquer sur les transferts monétaires: guide pratique de sensibilisation communautaire.*

Concern Worldwide et Oxfam GB (2011) *Des convictions à la pratique : Transfert monétaire et dynamiques de genre* (Oxfam)

Creti, P. et Jaspers, S (2006) *Cash Transfer Programming in Emergencies*, Oxfam.

Harvey, P. et Bailey, S. (2011) *Revue de bonnes pratiques n° 11 : Programme de transfert monétaire dans les situations d'urgence* (ODI/CaLP)

Le Projet Sphère (2011) *La charte humanitaire et les standards minimums de l'intervention humanitaire.*

Annexe 1 : qu'est-ce que le plaidoyer ?

Le plaidoyer peut se définir globalement comme toute forme de communication mise en œuvre pour influencer ou modifier les attitudes ou le comportement d'autrui. Le plaidoyer fonctionne selon les étapes fondamentales suivantes :

Information > Compréhension > Acceptation > Changement

Dans le cadre des interventions humanitaires, la majeure partie du plaidoyer est effectuée grâce à un contact direct avec les décideurs, et prend souvent la forme de présentation de points de vue lors de forums ou de réunions de coordination avec des groupes cibles. Compte tenu de cet environnement, il est important d'avoir une idée claire des objectifs de votre plaidoyer et d'être en mesure de délivrer des messages transparents, concis et adaptés à votre public. L'annexe 2 fournit un exemple de cadre de développement d'une stratégie de plaidoyer pour contribuer à la réflexion.

Annexe 2 : stratégie du plaidoyer : grandes lignes

Contexte : synthétisez le contexte dans lequel vous travaillez et insistez sur le besoin de plaidoyer en faveur des programmes de transfert monétaire.

Objectif du plaidoyer : une simple déclaration résumant ce que vous prétendez atteindre grâce au plaidoyer (la vision au sens large : mais soyez réaliste!).

Stratégie du plaidoyer : fournissez un aperçu sommaire de la façon dont vous entendez atteindre cet objectif.

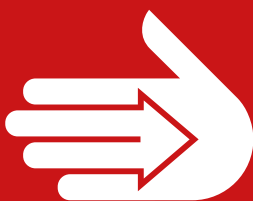
Objectif n° : (divisez votre stratégie en plusieurs objectifs spécifiques et répétez l'opération pour chaque objectif)

- **Justification** : pour quelle raison est-ce une priorité ?
- **Cibles** : qui sont les principales cibles ?
- **Messages** : quels sont les messages que vous devez faire valoir pour atteindre votre objectif ? Soyez aussi précis que possible.
- **Stratégies** : comment communiquerez-vous vos messages à vos cibles ?
- **Alliés, opportunités et ressources** : qui peut vous aider à transmettre ces messages ou à influencer vos cibles ? Quelles opportunités pouvez-vous utiliser (par ex. : des réunions, des événements, des changements de politiques générales) pour communiquer vos messages de manière efficace ? Quelles sont les ressources disponibles qui peuvent vous aider pour ce faire ?
- **Activités** : quelles activités envisagez-vous d'entreprendre pour atteindre cet objectif ?
- **Documents justificatifs** : quels supports partagerez-vous (ou souhaitez-vous élaborer ?) pour contribuer à la réalisation de vos objectifs ?

Le Cash Learning Partnership (CaLP) a pour objectif de promouvoir une utilisation efficace et appropriée des transferts monétaires en situation d'urgence.

Résultant de la volonté de rassembler les leçons tirées des programmes de réponse d'urgence au tsunami en 2005, le CaLP rassemble aujourd'hui Oxfam GB, la Croix-Rouge Britannique, Save the Children, Norwegian Refugee Council et Action contre la Faim / ACF International. Les 5 organisations qui composent le comité directeur se sont réunies pour soutenir le renforcement des capacités, la recherche et le partage d'expériences et de connaissances sur les transferts monétaires.

Pour plus d'informations, consultez: www.cashlearning.org



CaLP

The Cash Learning
Partnership