

CONSULTATION REGIONALE SOWC2

Dakar, 06/11/2019

I. Quelques phrases sus les TM et Afrique de l'Ouest et Centrale

« Challenging mais passionnant »

« Cash in progress »

« Cash, contradiction entre la théorie et la réalité »

« TM déjà installés dans la région, mais comment le faire mieux »

II- Principales caractéristiques des TM, objectifs, défis et risques

- Quels sont les principaux objectifs des interventions en TM ? Sont-ils principalement sectoriels ou multipurpose ? Pourquoi ?
- Quelles sont les évolutions au niveau des politiques (bailleurs, gouvernements locaux, etc.) qui peuvent permettre la mise à l'échelle des interventions en TM dans la région ?
- Est-ce que les engagements des bailleurs sont tenus aux niveaux régional et national ?
- Quelles sont les principales barrières / défis / risques pour l'utilisation systématique des TM (MPC inclus) et comment les dépasser ?

Il y a deux tendances dans la région. Unrestricted cash qui est chaque fois plus présent (mobile money) et puis restricted (coupons papiers, mobile money). Les bailleurs sont très intéressés et il y a des opportunités de coordination avec les gouvernements à travers les systèmes de protection sociale.

Aussi deux types de programmes TM. Urgence/conflicts programmes courts et contexte, en liaison entre les MPC et les programmes de protection sociale. L'opérationnalisation de cette coordination entre MPC et protection sociale reste floue dans la pratique.

Les TM multipurpose ont besoin d'une collaboration plus étroite avec les gouvernements et système locaux pour avoir un impact. Faiblesse des cadres de concertation qui empêchent la mise à l'échelle du cash multisectoriel. Ainsi, le leadership national pas très présent dans les cadres de coordination (CWG). Le point d'entrée des TM reste majoritairement le cash sectoriel. Même si celui-ci est de plus en plus non restrictif, donc multipurpose par utilisation, les montants sont trop faibles pour l'appeler « MPC ».

Aussi détecté une faiblesse au niveau des marchés locaux (problème de disponibilité des biens et services pour trouver l'ensemble des items qui permettent de faire du multipurpose) ainsi que pouvoir atteindre une valeur qui se correspond avec le MEB. Les MEB sont très élevés par rapport au financement disponible ainsi que ce qui « acceptable » en relation avec les salaires ainsi que d'autres aides sociales fournis par les systèmes sociaux. C'est difficile d'utiliser le MEB en tant que référence pour le calcul de la valeur du multipurpose cash.

La valeur n'arrive pas à couvrir les différents besoins du ménage ce qui fait que le MPC devient (dans la pratique) de l'aide pour couvrir les principaux besoins pour la survie du ménage, donc

l'alimentation. La valeur se définit par rapport à l'objectif de l'intervention et du financement disponible.

Décalage entre le discours et la pratique des bailleurs de fond (spécialement pour le MPC)-: discours par rapport à favoriser les programmes de TM, mais des fois difficultés de financement. La fusion de OFDA et FFP peuvent être positifs pour le soutien de PTM dans la région. Les bailleurs ne donnent pas les moyens de faire des analyses ni de financer un réel « MPC ».

Un autre défi par rapport au cash c'est les processus internes des organisations, qui doivent changer, pas tellement au niveau des programmes mais au niveau des opérations (log, finance, etc) pour passer du in-kind au cash. On passe toujours plus de temps à s'occuper des procédures que de la qualité des programmes. Les bailleurs doivent comprendre que les TM nécessitent des procédures adaptées, plus agiles, pour passer d'une modalité à l'autre selon l'évolution du contexte.

Les bailleurs favorisent le développement de TM en relation avec le Cash Non restrictif et la digitalisation, par contre la mise en œuvre est difficile car les conditions ne sont pas réunies à cause des conditions sécuritaires (CVA principalement mis en œuvre dans les cadres d'urgence), capacités du staff, etc. Les pays essaient de suivre et apprennent sur le tas, comprenant les difficultés trop tard. Il faut faire des pilotes, générer de l'apprentissage, avancer pas à pas. La réponse à une crise d'urgence n'est pas le meilleur timing pour démarrer de 0 du mobile money.

Certains gouvernements sont encore réticents au niveau du cash, surtout au niveau des preneurs de décision et dans les pays touchés par des conflits (peur du financement des groupes armés). Il est détecté en général un problème de leadership au niveau national manque de coordination au niveau gouvernemental (entre les structures étatiques elles-mêmes en entre gouvernementaux et humanitaires).

Important de noter que la région est hétérogène donc disparités entre les pays de la région aussi. Mais en général il y a encore des idées préconçues par rapport à l'utilisation du cash et ses risques, surtout en relation avec l'insécurité/contextes insécurisés, mais pas que ; certains préjugés sur l'utilisation « asociale » des TM par les bénéficiaires persistent malgré les évidences. Exemple- le gouvernement du Nigéria qui a interdit les TM au Nord Est Nigéria ou les sensibilités des TM au Nord du Mali (risque de détournement pour les groupes armés). Dans le cas du Sénégal il y a un besoin de renforcer les messages clés au niveau du gouvernement au-delà de la protection sociale par exemple avec le ministère de l'intérieur et du plan.

Pousser pour avoir davantage de programmes flexibles qui permettent changer de modalité en fonction du besoin/contexte- MPC/vouchers/in kind. Possible au niveau des bailleurs et design, mais plus compliqué pour les opérations et adaptation des systèmes internes. Le capacity building doit se concentrer sur les fonctions support.

Autre difficulté est liée à l'environnement financier-réglementation financière qui ne prend pas en compte le statut de certains bénéficiaires (eg réfugiés)

III. Préparation aux TM et renforcement des capacités

- Quelles sont les évolutions en matière de préparation aux TM ces deux dernières années ? Sont-elles positives? Négatives?
- Quels sont les principaux besoins au niveau sectoriel pour assurer une réponse en TM plus rapide et efficace ?
- Y a-t-il des acteurs plus prêts que d'autres ?
- Quelles sont les stratégies mises en place et lesquelles sont efficaces ?

Sur la base de l'expérience, assez d'évidences dans la région sur l'usage et l'efficacité des TM (et au contraire, pas d'évidences par rapport aux effets négatifs (mal fonctionnement des marchés, effets négatifs aux niveaux communautaires, familiales, etc.)) ce qui devrait nous permettre de passer moins de temps à chercher à documenter ces problèmes et plutôt à résoudre le vrai défi : l'opérationnalisation !

Une des limitations pour le « Cash readiness », le temps de préparation opérationnel long (logistique, contrat avec les FSP, dossiers d'appel d'offres) : décalage entre la réalité de la région et processus interne et exigences des bailleurs (ralentissent la réponse d'urgence, nécessité des former les fonctions supports : « On peut mettre 6 mois même un an à faire des distributions d'argent »

Il y a des problèmes par rapport aux FSP locaux et les processus de tender compliqués (compliance des bailleurs) : il y a une asymétrie entre les nécessités de compliance (de la part des bailleurs et processus –et processus internes organisations – et les besoins d'opérationnalisation). Les contrats cadres sont clés pour favoriser la rapidité de la réponse (au niveau global, au niveau national/local, etc.) mais prennent beaucoup de temps.

La réglementation du système financier n'est pas adaptée au personnes cibles (réfugiés), « plus l'entité financière est grande, moins elle est intéressée », mais aussi limitations au niveau de FSP's assessments (solvable au niveau financier/liquidité), ainsi que pour le rapportage (difficile d'avoir des rapports tous les mois, par exemple).

Les organisations ont des stratégies de préparation du staff au niveau global : formation d'experts en cash qui puissent aussi appuyer les régions/pays.

FICR- voir notes du KII Regional Cash adviser.

Il y a des pressions pour pouvoir faire Cash (niveau bailleur et organisations au niveau global : mais est-ce la seule solution adaptée dans certains contextes) ? Les tendances pour la digitalisation et l'inclusion financière sont encore un défi pour la plupart de la région.

Il y a un changement de mentalité des staff programmes, mais pas encore des staffs de finance et logistique ainsi qu'avoir des processus /systèmes adaptés au TM, pour inclusion dans les programmes de réponse.

Pour le renforcement de capacité il faut limiter le turnover (pas seulement au niveau régional, ce n'est pas un problème) mais un niveau des pays. Pas de continuité et besoin de continuité dans le renforcement des capacités, gérer le processus de handover/relais.

En général les participants remarquent qu'il y a une amélioration dans la capacité des organisations pour mener des programmes de transferts monétaires.

IV. Les TM et les mécanismes de coordination. (30 mn)

- Quelle est la principale structure de coordination pour les TM au niveau régional et national? Quelle en est la valeur ajoutée et les limitations ? Quels sont les principaux résultats et progrès depuis 2017 ?
- Est-ce que les problèmes de coordination sont réglés ? Si non, pourquoi et comment cela affecte-t-il la qualité de la réponse ?
- Quel est le niveau de participation des ONG locales, gouvernements ? Y a-t-il des initiatives à souligner?

- Quel est le niveau de coordination avec les autres acteurs comme le secteur privé? Des initiatives à souligner?

Principale entité de coordination est le RCWG. Au niveau des pays il y a des CWG nationaux. Les CWG ne sont pas assez institutionnalisés et dépendent de la personne en charge (quand il y du budget pour ça, sinon co-lead avec des gens que sont déjà très occupés, plusieurs chapeaux), Il n'y a pas une évolution directe temps/meilleure coordination. Le fonctionnement des RCWG/CWG nationaux dépendent aussi de la volonté des organisations participantes pour partager de l'information.

Exemple du CCD. Nigeria en tant que pays pilote. Il s'agit d'initiatives de coordination pour les TM mais qui n'ont pas un origine –forcément- depuis les structures de coordination dans le pays/région. « Top/down process » depuis le global. Ceci peut déstabiliser les structures de coordination existantes au niveau régional/national. Il y partage d'information, mais la prise de décisions peut être prise au niveau global et il y a une grande confusion / incertitude sur le rôle et la fonction de ce type d'initiative, et ce qui est attendu au niveau local.

Les organisations locales et le gouvernement ne sont pas assez impliqués dans la plupart des cas. Les gouvernements locaux, de la part de la protection sociale/filets sociaux surtout oui (mais normalement ils ont un rôle passif). Absence des organisations locales, qui sont surtout décentralisés an niveau des zones d'interventions/régionales, Pas forcément au niveau national. Les participants au niveau du RCWG (la plupart) sont UN/Organisations internationales qui font implémentation directe, sans partenaire locaux.

La coordination civico-militaire n'est pas impliquée dans la résolution des blocages des gouvernements aux programmes de transferts monétaires. Peut appuyer en cas de blocage et/ou séances de sensibilisations sur les TM.

Pas de participation des acteurs du secteur privé : moins d'intérêt de la part de grosses institutions, plus d'intérêt de la part de petites institutions (avec des capacités limitées qui cherchent à bâtir leur clientèle/place dans le marché). Prend de l'énergie et du temps aux agences de renforcer leurs capacités.