**CR réunion MSCWG**

**04/12/2019**

1. **Validation Dashboard Cash 2ème semestre (à intégrer dans HRP)**

Les données du 4W ont été reçues des partenaires, mais l’infographie n’a pas pu être produite pour la réunion, elle sera partagée par email par OCHA pour les inputs et validation avant d’être intégrée dans le HRP 2020.

Le processus de planification humanitaire HPC 2020 est en cours, le draft du HNO a été finalisé et le document final sera disponible d’ici le 16/12.

Près de 150 projets soumis dans le Project module par les partenaires pour le Plan de réponse humanitaire 2020.

1. **Protection et transfert monétaire : protection des données des bénéficiaires**

Le HCR enregistre les réfugiés – leur attribue un identifiant personnel, et enregistre les informations sur la personne. Toutes les informations sont compilées sur une plateforme accessible à un nombre limité de personnes.

Le HCR travaille avec le PAM pour les assistances en vivres – le PAM utilise les informations collectées lors de l’enregistrement, des mesures pour protéger les données sont mises en place.

Plus d’informations seront apportées lors de la prochaine réunion du MSCWG.

1. **Partage d’expérience sur le mobile money et l’e-voucher**

UNHCR : Pour le transfert monétaire, le HCR travaille avec **Airtel Money**.

Difficultés rencontrées :

* Beaucoup de bénéficiaires ne maitrisent pas le processus et oublient le mot de passe qui permet de débloquer l’argent ;
* Barrière de la langue ;
* Manque de liquidité du fournisseur ;
* Commission de 3% par Airtel, il y a des distributeurs informels qui peuvent prendre jusqu’à 9% de commission ;
* Lourdeur administrative avec Airtel (plusieurs semaines) ;
* Pas de point focal technique ;
* Identification des numéros qui peut prendre du temps chez le prestataire.
* Airtel a assuré que des efforts sont faits pour faciliter les processus et accélérer la réponse.

IRC : **e-vouchers** (Mastercard), et le Cash direct.

Transfert d’argent à travers des cartes électroniques fournies par Mastercard et distribuées aux bénéficiaires qui sont formés à leur utilisation. Les cartes contiennent l’identité du bénéficiaire, ainsi que son suppléant en cas d’absence. Mis en place à Diffa et Agadez, à Tillaberi avec des programmes de TM à travers des foires ou des coupons papiers.

* La carte est alimentée en argent selon une fréquence déterminée et expliquée aux bénéficiaires qui l’utilise.
* Un partenariat est mis en place avec des commerçants ambulants, formés par IRC à l’utilisation des terminaux de lecture de cartes.
* 25 items sont proposés dans le panier du commerçant, et les bénéficiaires peuvent choisir les types et quantités qui leur conviennent.
* Des volontaires communautaires sont formés pour assister les bénéficiaires à l’utilisation de leurs cartes sur les sites d’achat des articles auprès des commerçants,
* des comités de plaintes et feedback dont les membres sont identifiés par les communautés cibles sont mis en place par IRC pour faciliter le processus de distribution sur les sites,
* Ces comités sont formés aux mécanismes de plainte et feedback pour toute question d’entrave, de difficulté que rencontre un bénéficiaire dans l’utilisation de sa carte d’achat, toute autre plainte liée à la mise en œuvre des activités, ils sont également équipés de téléphone avec un numéro flotte pour faciliter la remontée des informations au niveau de l’ONG IRC.

Nouveauté :

* ajout des photos des bénéficiaires sur la carte pour faciliter l’identification.
* Analyse mensuelle des prix du marché réalisée par les équipes techniques IRC.
* Un contrat cadre est signé en amont avec les commerçants, les prix sont définis et fixés durant tout le projet. Peut travailler en hors ligne.

Partenaires de transfert cash **: les sociétés d’intermédiation financière** dont,NITA, Al IZZA, ASUSU

Difficultés rencontrées : lourdeur administrative pour le paiement des commerçants, ce qui fait que les commerçants ne voulaient plus continuer à travailler avec IRC. Des efforts ont été faits par IRC pour réduire le temps de traitement des paiements.

Mercy Corps : mobile money – avec **Orange** à Agadez.

Même processus que le HCR, seul problème = couverture réseau qui ne marchait pas pendant la distribution (en 2012) – l’activité s’est transformée en distributions de cash direct.

Autre forme de cash transfer : ciblage des femmes, à qui on donne un certain montant de cash pour acheter des animaux et faire de l’embouche – l’argent dégagé permet de financer l’achat d’un animal pour une autre femme etc. Cela permet d’animer le marché et de redynamiser l’économie locale.

Comment choisir l’opérateur le plus approprié ?

* Couverture réseau de l’opérateur dans la zone ciblée. Il existe une cartographie de la couverture réseau qui a été réalisée par les membres du MSCWG ;
* Faut qu’il y ait des espaces pour retirer l’argent ;
* Frais de l’opérateur.
* *Critères qui déterminent la modalité cash ou voucher ?*

*Dépend de l’objectif visé :*

* *Si c’est une assistance multipurpose = le cash, si c’est une intervention qui cible la couverture des besoins sur 1 secteur = le voucher ;*
* *Si pas de marché, ou marché pas fonctionnel ou pas alimenté = voucher – le choix de la modalité dépend de l’étude du marché, mais souvent pas assez fait par les acteurs humanitaires.*
1. **Etude de faisabilité du TM à Tillabéri (REACH)**

Présentation Antonin.

Une étude sur les TM a Tillaberi sera conduite en janvier 2020 par REACH avec l’appui du groupe MSCWG. La méthodologie sera la même que celle utilisée pour l’étude de faisabilité conduite en 2019 dans la région de Diffa, quelques améliorations seront faite pour avoir des résultats plus opérationnels et intéressants. Aller plus loin dans l’analyse par la mise en place d’une grille de scoring de la faisabilité du cash, qui permettra de faire une cartographie des zones où il serait possible de mettre en œuvre des programmes de TM.

Défis : couverture géographique, en raison des restrictions d’accès dans la région de Tillabéri, il semble compliqué de couvrir toute la zone. La collecte devant commencer en décembre a été repoussée à janvier 2020.

L’appui des partenaires intervenant dans la zone ont été sollicités afin d’ appuyer cette évaluation (en terme d’appui logistique, revue de la méthodologie, formation des enquêteurs, et même collecte des données sur le terrain etc.).

Zones : les départements où l’état d’urgence est en cours. La liste des marchés ciblés sera partagée en janvier quand il y aura un aperçu plus clair de l’accessibilité des marchés et zone.

Propositions/Recommandation :

* Mettre à profit les partenaires locaux / ONGN du HCR/PAM pour la collecte des données.
* Profiter de la sécurisation des zones qui est en cours de négociation par OCHA aller sur le terrain pour la collecte des données.
* Si pas d’accès : possibilité de collecter les informateurs clés par téléphone. Cependant cette méthode de collecte à distance n’est pas aussi fiable que la collecte de données directe.

Un mail va être partagé par REACH via le lead du CWG afin de solliciter l’appui des partenaires sur le terrain .

Elargir également le groupe technique devant travailler sur l’étude de faisabilité Cash Tillaberi aux partenaires comme Mercy Corps et IRC.

1. **Update du MEB**

Un montant a été déterminé (en fonction du montant du panier alimentaire et du panier non-alimentaire). Le montant doit être validé par les autorités à la prochaine réunion.

1. **Divers**

Due Diligence – une mission en cours du PAM

Prochaine réunion : 8/01/2020