



## Termes de référence relatifs au recrutement d'un(e) consultant(e) pour le renforcement des capacités des paysans-relais du programme « Revenus Pour la Nature » en matière d'éducation financière

### 1) Contexte

---

Considéré comme hotspot de la biodiversité, le paysage des Hautes Terres du Nord (HTN) abrite une biodiversité exceptionnelle : plus de 2 280 espèces de faune et de flore y sont identifiées dont 538 lui sont endémiques. Bien que relativement épargnées des grandes exploitations forestières et de la déforestation massive en raison de l'altitude des lieux, il n'en reste pas moins que les pressions subsistent et ont un impact significatif sur la biodiversité. Ces menaces sont traduites entre autres par la coupe de bois non réglementée, le défrichement pour la conversion en terrain de culture, et la chasse notamment des lémuriens. Une particularité qui rend ce paysage encore plus sensible est la forte dépendance de la population locale aux ressources naturelles, population qualifiée de vulnérable face au changement climatique suivant l'étude de vulnérabilité menée en 2012 autour de l'Aire Protégée Corridor Marojejy Anjanaharibe Sud Tsaratanana (AP COMATSA).

La vision à long terme du paysage HTN, en alignement avec celle de WWF Madagascar country office, est que l'unique capital naturel de Madagascar au niveau des Hautes Terres du Nord est durablement et équitablement géré pour le bénéfice de la nature et de la population.

Le programme « Revenus Pour la Nature » mis en œuvre par WWF en consortium avec HELVETAS Swiss Intercooperation et l'OSDRM de la Fondation Aga Khan vise à améliorer la résilience et la résistance des écosystèmes et des ménages, grâce à un meilleur engagement et responsabilisation des parties signataires au contrat de transfert de gestion des ressources naturelles (TGRN) en vue de constituer un modèle de conservation et de développement durable pertinent et bien adapté au contexte autour de l'AP COMATSA, d'une part. Et d'autre part, d'assurer la conservation du Simpona (*Propithecus candidus*) qui est une espèce emblématique de la région et endémique localement mais en danger critique selon UICN (Union Internationale pour la Conservation de la Nature).

La théorie du changement que le programme va développer se résume comme suit :

L'agriculture est la base de l'économie de la zone, et la source de revenu des ménages. Le programme va améliorer la production des ménages au niveau des COBAs à travers l'agriculture durable adaptée au climat, que ce soit par une diversification de la production vivrière que par l'accès au marché avec les produits de rente. L'accès au marché, avec la collaboration notamment des opérateurs privés, va favoriser l'intégration des produits dans le circuit formel. Ce qui va améliorer la fiscalité au niveau local d'une part ; et d'autre part d'améliorer le revenu des ménages. La perception de bénéfices tangibles des ménages des COBAs va augmenter la reconnaissance et la légitimité des COBAs, et confèrera une bonne représentativité de la population en devenant membre de l'association.

Avec l'appui du programme pour le renforcement de capacité technique, organisationnel, et la gouvernance environnementale à travers l'Organisation de la Société Civile (OSC), l'association COBA arrivera à honorer ses engagements vis-à-vis du contrat de transfert de gestion permettant une meilleure gestion des ressources naturelles. Les cotisations des membres, les recettes issues de la gestion des ressources par les COBAs (octroi de permis de droit d'usage : droit de permis de coupe, et droit de permis de « fira savoka »), la contribution des Communes à travers le réinvestissement d'une partie de fiscalité, la Responsabilité Sociétale des Entreprises (RSE), et la contribution directe des organisations paysannes, constituent les schémas de financement durable pour les COBAs pour leur permettre de devenir plus autonomes.

Pour que ces schémas de financement de la conservation puissent être rendus opérationnels, le programme RPN accorde une haute importance à l'éducation financière des ménages bénéficiaires. En effet, dans un contexte marqué pourtant par un prix très élevé de la vanille, le constat est fait que les ménages n'arrivent qu'à très peu épargner.



L'approche des Groupes d'Épargne Communautaire promue par le programme contribue de fait à cette éducation financière, mais ceci reste à renforcer au moyen de modules spécifiques adaptés aux cibles.

Une première étude lancée en 2018 a fait ressortir les besoins en éducation financière suivants pour les ménages-cibles du programme RPN :

- Manque d'information financière notamment lorsque les revenus de la vanille sont encaissés : si les achats sont pensés et planifiés, ce n'est pas écrit. Souvent les grosses dépenses sont spontanées.
- Revenus diversifiés mais dépenses non maîtrisées. Les ménages peuvent tout dépenser en quelques mois.
- Épargne dépensée au fur et à mesure des imprévus.
- Épargne conservée dans la maisonnée.
- Faible épargne voire plus d'épargne à l'approche de la période de soudure (dès janvier jusqu'à avril).
- L'épargne conservée dans le GEC pallie en partie aux problèmes urgents et imprévus de trésorerie durant la période de soudure.
- Des comptes d'épargne ouverts auprès de l'OTIV, mais non approvisionnés de façon régulière.
- Manque de suivi des comptes d'épargne au sein de l'OTIV.
- Manque de confiance envers les banques et l'OTIV.
- Pour l'ensemble, pas de compte ouvert dans une banque.
- Les services financiers disponibles ne sont pas utilisés ou sont sous utilisés (transfert d'argent, mobile Banking).

Partant de ces constats, cette première étude a également fait ressortir la nécessité d'un programme d'éducation financière adapté aux bénéficiaires du programme RPN. Cet appui se fera par le **renforcement des capacités en éducation financière des paysans-relais**, au-delà des seuls agents de projet, afin d'avoir un impact plus grand et consolider la pérennité des apprentissages.

C'est dans ce cadre qu'est lancé le présent recrutement d'un(e) consultant(e) pour la conception et la mise en œuvre d'un programme d'éducation financière à destination des paysans-relais du programme RPN.

## 2) Résultats attendus

---

Il est notamment attendu du consultant de :

- Concevoir, à partir des documents disponibles auprès du programme RPN sur les besoins en éducation financière et les réalisations faites en 2018, des modules de formation spécifiquement adaptés aux cibles du projet, notamment les paysans-relais.
- Renforcer les capacités en EF de l'équipe locale et des relais du projet (il s'agira d'une sélection de paysans-relais, de membres de groupes d'épargne et de représentants des COBAs bénéficiaires).
- Concevoir, en collaboration avec l'équipe du projet, un mécanisme de suivi adapté pour les activités (formation / post formation) à mettre en œuvre.



### 3) Livrables

---

Ces résultats attendus seront évalués au moyen des livrables suivants :

- ✓ Livrable 1 : Rapport de démarrage incluant le plan de travail affiné, le Plan de formation avec Curriculum détaillé
- ✓ Livrable 2 : "Module de formation en EF pour les paysans-relais du projet" établi
- ✓ Livrable 3 : Rapport de formation des équipes et des bénéficiaires
- ✓ Livrable 4 : Rapport final incluant les outils d'évaluation et de suivi post-formation, ainsi que les recommandations du consultant

### 4) Cadrage de la mission

---

La mission comprendra trois phases-clés :

#### **Phase 1 – Cadrage avec les responsables du projet et affinage du plan de travail**

Cette phase de cadrage à Antananarivo permettra au consultant de mieux s'imprégner des attentes des responsables du projet sur sa mission, et ainsi d'affiner son plan de travail.

#### **Phase 2 – Formation des paysans-relais sur le terrain**

Se déroulant à Antalaha (Région SAVA), il est attendu de l'intervention du consultant sur le terrain :

- 1) de rencontrer les équipes et acteurs-clés du Projet pour dresser un état des lieux des besoins des bénéficiaires cibles / groupes d'épargne ;
- 2) à partir de ces éléments, de dresser un module de formation spécialement adapté au contexte spécifique ainsi qu'au calendrier des groupes d'épargne, en concertation avec les équipes et partenaires locaux du projet ;
- 3) de renforcer les capacités des équipes locales et d'une sélection représentative de bénéficiaires en éducation financière, et de transférer au mieux ses compétences en matière d'éducation financière (FDF) ;
- 4) de fournir des recommandations adéquates au projet.

#### **Phase 3 - Rédaction du rapport final**

Au terme de sa mission sur le terrain, le consultant sera amené à rédiger un rapport de formation et un rapport final contenant toutes les recommandations du consultant concernant l'intégration de l'éducation financière dans les habitudes des bénéficiaires, incluant notamment les groupes d'épargne et les COBA.

#### **- Durée de la mission :**

09 jours répartis en :

02 jours de phase préparatoire (phase 1),

05 jours de formation de formateurs (phase 2),

02 jours de rédaction du rapport final (phase 3).



## 5) Profil requis

---

- ✓ Formateur expérimenté en éducation financière (la certification CGAP serait un atout)
- ✓ Bonne connaissance des groupes d'épargne à Madagascar (une intervention au bénéfice de l'appui aux GEC serait un atout)
- ✓ Bonne connaissance des institutions financières et des services financiers adaptés aux populations rurales, de leurs approches et offres de services
- ✓ Capacité à concevoir des modules de formation innovants et adaptés aux cibles
- ✓ Expériences éprouvées dans la formation des adultes
- ✓ Bonne connaissance du contexte de la région SAVA et du contexte de développement en général à Madagascar

## 6) Offres technique et financière

---

L'offre technique devra inclure les points suivants :

- ✓ Compréhension du mandat
- ✓ Expériences et CV mettant en relief les capacités en matière d'éducation financière et de formation
- ✓ Proposition de méthodologie et démarche pour la réalisation de la mission, ainsi qu'un aperçu des modules de formation
- ✓ Chronogramme des activités

L'offre financière devra séparer l'honoraire et les détails des frais de fonctionnement et per diem. Les offres devront parvenir aux emails suivants **au plus tard le 02 août 2019** à [Madagascar@helvetas.org](mailto:Madagascar@helvetas.org) et [contact@osdrm.mg](mailto:contact@osdrm.mg) (les deux en même temps).