Critères de ciblage

Cet outil vous donnera des informations sur les éléments à prendre en compte pour définir des critères de ciblage appropriés en cohérence avec :

* votre objectif ;
* la modalité et le mécanisme de transferts choisis ;
* l’approche choisie en matière de ciblage.

Les critères de ciblage doivent être réalistes et applicables. Dans ce contexte, ils doivent :

* être adaptés au contexte et à la population locale ;
* être clairs, simples et faciles à comprendre ;
* être mesurables à l’aide des ressources disponibles.

Le ciblage des ménages et des individus exige de définir des critères qui vous permettront de répondre aux besoins particuliers d’un petit groupe cible, à l’inverse des distributions générales qui visent généralement à satisfaire aux besoins immédiats. Ces critères, qui visent à identifier les ménages ou les individus pouvant prétendre à une aide financière, doivent idéalement être définis en concertation avec les membres de la communauté.

### Ciblage des ménages ou des individus sur la base de critères d’éligibilité définis au préalable

La décision de cibler des ménages ou des individus dépendra de l’objectif de l’intervention. En règle générale, si l’objectif est de satisfaire aux besoins essentiels des ménages (coût d’un panier de provisions de base), il est préférable de cibler les ménages. La même règle s’applique aux interventions dans le secteur du logement prévoyant des transferts monétaires.

Si l’objectif est de soutenir le relèvement et les moyens de subsistance ou d’améliorer les soins de santé et le soutien nutritionnel fournis aux groupes vulnérables, il est préférable de cibler les individus.

Certains types d’intervention (par ex. dans le secteur du logement ou de l’eau) cibleront des communautés entières.

Vous devrez trouver le bon équilibre entre adopter une méthode de ciblage permettant une mise en œuvre rapide des transferts monétaires et affiner votre système jusqu’à ce que les erreurs d’exclusion et d’inclusion aient été réduites au minimum.

**Des valeurs limites** peuvent être fixées afin de déterminer quels seront les ménages ou les groupes ciblés : par exemple les ménages possédant moins de *N* chèvres ou citernes d’eau, ou les ménages gagnant moins de *X* par mois.

Des **quotas** (correspondant par exemple à un certain pourcentage des ménages touchés dans chaque village) peuvent également être fixés. Les quotas sont transparents et simples à appliquer, mais ils ne tiennent pas compte des variations des besoins d’un endroit à l’autre. Ils se révèlent donc plus efficaces lorsque la situation est relativement homogène. Un quota ciblant 50 % des ménages d’une communauté donnée peut constituer un bon point de départ, car, en fixant un quota inférieur, vous risquez de consacrer trop de temps à la correction des erreurs d’exclusion au moment de la mise en œuvre.

Vous trouverez ci-après des **exemples de critères de ciblage**.

|  |  |
| --- | --- |
| **Critères relatifs au contexte** | * Les ménages qui ont perdu plus de 50 % de leurs récoltes ou de leur bétail
* Les ménages qui ont perdu leur logement
* Les ménages dont les dettes sont supérieures à un montant donné (ou à une proportion donnée de leur revenu)
* Les ménages ne disposant d’aucun soutien familial / d’aucun accès à des transferts de fonds
* Les ménages ne disposant d’aucun accès au crédit
 |
| **Critères sociaux** | * Les ménages dont certains membres souffrent de maladies chroniques
* Les ménages dont certains membres souffrent d’un handicap
* Les ménages dirigés par des personnes âgées
* Les ménages dirigés par des enfants
* Les ménages dirigés par des femmes
* Les ménages comptant plus de huit membres et dont seul l’un d’entre eux dispose d’un revenu
* Les ménages dont le revenu mensuel est inférieur à un montant donné
 |
| **Groupes vulnérables** | * Les personnes déplacées
* Les réfugiés
* Les familles d’accueil
* Des groupes spécifiques (par type de moyens de subsistance) :
	+ les communautés d’éleveurs n’ayant pas de bétail ;
	+ les ménages d’agriculteurs n’ayant pas de terres ni accès aux systèmes d’irrigation ;
	+ les ménages urbains n’ayant pas de logement permanent.
 |

Adapté d’Action contre la faim, 2007.

**Les conseils clés** ci-dessous permettent de définir des critères de ciblage appropriés.

* Consultez la communauté touchée en organisant des discussions de groupe dans les zones géographiques concernées.
* Définissez des critères de ciblage acceptables pour la communauté et permettant d’identifier les ménages et les individus pouvant prétendre à une aide financière.
* Un quota ciblant 50 % des ménages d’une communauté donnée peut constituer un bon point de départ. En fixant un quota inférieur, vous risquez de consacrer trop de temps à la correction des erreurs d’exclusion au moment de la mise en œuvre.
* Lorsque vous vous fondez sur des critères relatifs à la vulnérabilité, prenez le temps d’identifier les indicateurs indirects les plus appropriés pour identifier les groupes vulnérables : la vision que se fait la communauté de la vulnérabilité peut différer de vos objectifs et il peut être nécessaire de prendre le temps de concilier ces différentes visions.
* Décrivez votre méthode et vos critères de ciblage dans le plan relatif à la communication avec les bénéficiaires et à la redevabilité.

Dans le cadre des programmes de transferts monétaires, vous devrez vous poser la question de savoir si vos critères de ciblage sont adaptés **à la modalité et au mécanisme de transferts choisis**.

* Les bénéficiaires visés pourront-ils accéder aux marchés locaux pour acheter les biens et les services prévus ?
* Les bénéficiaires visés disposent-ils des compétences techniques nécessaires pour recevoir des transferts monétaires par le biais d’opérateurs de téléphonie mobile ?
* Les bénéficiaires visés disposent-ils des pièces justificatives nécessaires pour avoir un compte bancaire ?

Les questions relatives à votre objectif, aux groupes cibles visés ainsi qu’aux modalités et aux mécanismes de transferts (organismes tiers et méthodes) sont toutes étroitement liées et vous aideront à faire le meilleur choix.