|  |  |
| --- | --- |
| **Requête pour une campagne d’éducation financière** | |
| Lié à un projet de mise à l’échelle | # 201X-XX: *titre du projet de mise à l’échelle entreprise directement par un membre de SCBF* |
| Pays de mise en œuvre |  |

**Instructions pour le remplissage du formulaire :**

* En remplissant le formulaire, prière **de ne pas dépasser le nombre maximum de lignes indiqué** et servez-vous des questions fournies comme orientation. Remplissez uniquement les cases **blanches**.
* La demande d’appui ne sera considérée que si les conditions d’éligibilité et de sélection décrites à la fin de ce formulaire et sur le site web de SCBF ne sont pas remplies.
* Les Propositions de projet doivent être soumises en **Anglais**. Dans des cas exceptionnels, elles peuvent être soumises en Français et en Espagnol – prière de consulter le Secrétariat de SCBF avant la soumission.
* Tous les montants doivent être libellés en Francs Suisses (**CHF**) et les plus grands montants en milliers de Francs Suisses (**CHF ,000)**.

|  |
| --- |
| **1. Proposition de projet d’éducation financière** |

**1.1. Informations générales**

|  |  |
| --- | --- |
| Chef d’équipe (nom, fonction) |  |
| Durée du projet d’éducation financière |  |
| Coût total (Voir Annexe 1) |  |
| Contribution de SCBF (Voir Annexe 1) |  |
| Contributions de l’Institution Financière Partenaire – IFP (Voir Annexe 1) |  |
| Contributions du bénéficiaire de la subvention (Voir Annexe 1) |  |
| Contributions de tierce partie (identifiez la tierce partie ; Voir Annexe 1) |  |
| Informations additionnelles/commentaires |  |

**1.2. Brève description du projet d’éducation financière** (***max. 80 lignes*** – couvrant les 5 questions ci-dessous)

|  |
| --- |
| 1.2.1. Quel est **l’objectif fondamental** de ce projet d’éducation financière ? Décrivez de façon sommaire les objectifs ciblés en termes de personnes à toucher. |
|  |
| 1.2.2. Quelles sont les principales **composantes** et leur **contenu**? (Comme par exemple la formation générale en éducation financière, la formation en gestion des affaires à l’image des services de vulgarisation pour les agriculteurs, de l’information sur les produits ou du marketing responsable. |
|  |
| 1.2.3. Quels sont les **principaux jalons/étapes**, leur **date limite de réalisation** ainsi que les **domaines réels d’activités** du processus de mise en œuvre du projet (tels qu’illustrés dans le plan de mise en œuvre figurant en Annexe 1) ? |
|  |
| 1.2.4. Quelles sont les **principales approches** de mise en œuvre que vous envisagez (par exemple des sessions de formation au niveau-village conduites par des formateurs locaux formés pour ce faire; coaching du personnel de terrain de l’institution financière partenaire en charge de former les clients etc.)? |
|  |
| 1.2.5. Quelles **activités préparatoires** avez-vous mis en œuvre jusque-là ? |
|  |

**1.3. Effets /Résultats attendus** (***max. 50 lignes*** – Assurez-vous de couvrir tous les sujets indiqués ci-dessous)

|  |
| --- |
| 1.3.1. **Indiquez l’accroissement attendu du nombre de clients** (du fait de cette intervention) à la fin du projet, **en désagrégeant le nombre par genre** et par **localité** (rural, urbain). Veuillez fournir des arguments valides soutenant vos hypothèses de projection. |
|  |
| 1.3.2. Indiquez l’**amélioration attendue en termes d’utilisation des nouveaux produits financiers par les clients à faible**, notamment des femmes. Indiquez **comment cela impactera leurs moyens de subsistance et leur capacité de générer des revenus** et comment cet **impact sera mesuré**? Notez qu’au minimum une **enquête-client** est une **exigence obligatoire.** |
|  |
| 1.3.3. Quelles **innovations en** **éducation financière** seront testées/lancées durant cette campagne (comme par exemple le développement de nouveaux modules ou adaptation de modules existants et/ou développement de nouveaux canaux de distribution etc.)? |
|  |
| 1.3.4. Quels mécanismes **d’assurance-qualité** mettrez-vous en place pour garantir que les résultats seront atteints ? |
|  |
| 1.3.5. Décrivez quelles dispositions avez-vous pris afin de faire de cette intervention-là **plus efficiente** possible. |
|  |

|  |
| --- |
| **2. Informations sur le (s) Demandeur (s) d’appui et l’Institution financière Partenaire** |

**2.1. Informations Générales sur le Demandeur** *(****dans le cas d’un consortium/groupe de travail, les données ci-dessous doivent être saisies pour chaque partenaire en copiant la matrice ci-dessous. Il faut indiquer l’agence lead****)*

|  |  |
| --- | --- |
| Nom de l’organisation |  |
| Adresse, incluant le site web |  |
| Coordonnées - Contact  (Nom, téléphone, e-mail) |  |
| Statut Légal |  |
| Approbation par le membre de SCBF |  |
| Déclaration d’intérêt personnel |  |

**2.2. Institution Financière Partenaire** *(****s’il y en a plus d’une, il faudra saisir les données ci-dessous pour chacune d’elles en copiant et en collant les sections 2.2.1 à 2.2.4).***

**2.2.1. Informations générales**

|  |  |
| --- | --- |
| Nom de l’organisation |  |
| Adresse, incluant le site web |  |
| Coordonnées - Contact  (Nom, téléphone, e-mail) |  |
| Statut Légal – date de création |  |
| Type d’institution financière |  |
| Principaux partenaires de l’Institution Financière |  |
| Structure du capital |  |

**2.2.2. Informations financières et personnel (3 dernières années et/ou projections, si possible)**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Montant en milliers de Francs Suisses (,000) | [An -3] | [An -2] | [An -1] | [An 0] | [An +1] | [An +2] | [An +3] |
| Bénéfice/Perte Annuel (le) |  |  |  |  |  |  |  |
| Fonds Propres |  |  |  |  |  |  |  |
| Total Actif |  |  |  |  |  |  |  |
| Nombre du personnel |  |  |  |  |  |  |  |
| Autosuffisance opérationnelle |  |  |  |  |  |  |  |
| Retour sur Actif |  |  |  |  |  |  |  |

Note : on pourrait plus tard vous demander de fournir les états financiers audités. .

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pour les institutions financières offrant des services de type bancaire aux ‘populations démunies’ ***[prière du supprimer ce tableau s’il ne s’applique pas dans votre cas]*** | | | | | | | |
| Montant en milliers de Francs Suisses (,000) | [An -3] | [An -2] | [An -1] | [An 0] | [An +1] | [An +2] | [An +3] |
| Valeur totale des dépôts |  |  |  |  |  |  |  |
| Montant moyen du dépôt/ par déposant |  |  |  |  |  |  |  |
| Déposants du sexe féminin (%) |  |  |  |  |  |  |  |
| Déposants du milieu rural (%) |  |  |  |  |  |  |  |
| Portefeuille brut de crédit |  |  |  |  |  |  |  |
| Montant moyen du crédit / par emprunteur |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunteurs actifs du sexe féminin\* |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunteurs actifs du milieu rural (%) |  |  |  |  |  |  |  |
| PAR 30 jours |  |  |  |  |  |  |  |
| Nombre de clients pour d’autres services (assurance par exemple) |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Pour les institutions financières offrant des services de type bancaire aux ‘populations démunies’ ***[prière du supprimer ce tableau s’il ne s’applique pas dans votre cas]*** | | | | | | | |
| Montant en milliers de Francs Suisses (,000) | [An -3] | [An -2] | [An -1] | [An 0] | [An +1] | [An +2] | [An +3] |
| Valeur totale des dépôts |  |  |  |  |  |  |  |
| Nombre de déposants\* |  |  |  |  |  |  |  |
| Montant moyen du dépôt/ par déposant |  |  |  |  |  |  |  |
| Déposants du sexe féminin (%) |  |  |  |  |  |  |  |
| Déposants du milieu rural (%) |  |  |  |  |  |  |  |
| Portefeuille brut de crédit |  |  |  |  |  |  |  |
| Nombre d’emprunteurs actifs\* |  |  |  |  |  |  |  |
| Montant moyen du crédit / par emprunteur |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunteurs actifs du sexe féminin\* |  |  |  |  |  |  |  |
| Emprunteurs actifs du milieu rural (%) |  |  |  |  |  |  |  |
| PAR 30 jours |  |  |  |  |  |  |  |
| Nombre de clients pour d’autres services (assurance par exemple) |  |  |  |  |  |  |  |

*\* le nombre de personnes ayant un crédit en cours ou un solde positif de dépôt ou ceux qui sont responsables de rembourser tout ou partie d’un crédit.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Pour les institutions financières Institutions offrant des services d’assurance aux ‘populations démunies’ ***[prière du supprimer ce tableau s’il ne s’applique pas dans votre cas]*** | | | | |
|  | | | | |
| Agrément ou Autorisation d’exercer : | Assurance**-**Vie  Autres Assurances | | | |
| **Offre de produits d’assurance : *prière de répondre aux questions pour toutes les lignes de produits pertinentes en renseignant le tableau ci-dessous. Commencez par la ligne de produits la plus importante en termes de nombre de clients. Au besoin, ajoutez d’autres tableaux, si vous offrez plusieurs lignes de produits pertinentes.*** | | | | |
| **1) Agriculture (récolte, élevage) /Catastrophe (inondation, sècheresse, tempête, séisme) /Vie (crédit)/ Fonds/Funérailles/Santé/Propriété *[please delete all except the 1st important product group]*** | | | | |
| Type | Obligatoire  Volontaire | | | |
| Fonctions assumées (par exemple souscription ; gestion des réclamations & règlement ; administration des polices d’assurance ; ventes & marketing, etc.) |  | | | |
| Population cible (description sommaire) |  | | | |
| Spécifiez les méthodes de distribution (au guichet ; porte à porte ; téléphone portable ; cartes prépayées ; Télémarketing) |  | | | |
| Projections | [An 0] | [An +1] | [An +2] | [An +3] |
| # total de clients à faible revenu |  |  |  |  |
| 1. # de clients souscripteurs |  |  |  |  |
| 1. % de femmes parmi les souscripteurs |  |  |  |  |
| 1. # personnel formé |  |  |  |  |
|  | | | | |
| **2) Agriculture (récolte, élevage) /Catastrophe (inondation, sècheresse, tempête, séisme) /Vie (crédit)/ Fonds/Funérailles/Santé/Propriété *[please delete all except the 2nd most important product group]*** | | | | |
| Type | Obligatoire  Volontaire | | | |
| Fonctions assumées (par exemple souscription ; gestion des réclamations & règlement ; administration des polices d’assurance ; ventes & marketing, etc.) |  | | | |
| Population cible (description sommaire) |  | | | |
| Spécifiez les méthodes de distribution (au guichet ; porte à porte ; téléphone portable ; cartes prépayées ; Télémarketing) |  | | | |
| Projections | [An 0] | [An +1] | [An +2] | [An +3] |
| # total de clients à faible revenu |  |  |  |  |
| 1. # de clients souscripteurs |  |  |  |  |
| 1. % de femmes parmi les souscripteurs |  |  |  |  |
| 1. # personnel formé |  |  |  |  |

**2.2.3. Synthèse du projet de mise à l’échelle associé à cette intervention et appuyé par le membre de SCBF (ou mis en œuvre directement par lui)** (***max. 15 lignes***)

|  |
| --- |
| **But** and **objectifs en termes de portée** du projet de mise à l’echelle associé |
| But:  Objectifs en termes de portée: |
| **Principaux jalons et dates butoirs** du projet de mise à l’échelle associé |
| 1. Au plus tard le *[jj/mm/aa]:* 2. Au plus tard le *[jj/mm/aa]:* 3. Au plus tard le *[jj/mm/aa]:* 4. Au plus tard le *[jj/mm/aa]:* 5. Au plus tard le *[jj/mm/aa]:* |

**2.2.4. Caractéristiques clés des clients actuels et potentiels de l’institution financière partenaire** (***max. 15 lignes*** – couvrant les 2 questions ci-dessous)

|  |
| --- |
| Quelles sont les **caractéristiques socioéconomiques** des clients actuels et potentiels ? |
|  |
| Quel est le **niveau d’éducation financière** des clients actuels et potentiels ? |
|  |

**2.2.5. Contraintes clés empêchant d’étendre massivement les services financiers aux clients à faible revenu en rapport avec la compréhension des (nouveaux) produits financiers concernés** (***max. 10 lignes***)

|  |
| --- |
|  |

**2.3. Commentaires additionnels (facultatif)** (***max. 10 lignes***)

|  |
| --- |
|  |

**Annexes (les requêtes ne seront considérées que si elles sont accompagnées des 2 annexes suivantes)** :

**Annexe 1 :** **Plan de mise en œuvre & Budget & TDR (Termes de Reference)** : Prière de soumettre le fichier Excel avec le formulaire de demande. Vous pouvez télécharger le formulaire de demande en cliquant sur ce lien [click here](http://scbf.ch/templates/). Remplissez uniquement les cases blanches sur les feuilles de calcul du fichier Excel. N’oubliez pas d’inclure le nombre de jours de travail des consultants ainsi que le temps à passer sur et hors du site du projet.

**Annexe 2 :** **CV** de tous les consultants proposés dans l’Annexe I (Soumettre un fichier Word ou PDF séparé pour chaque consultant)

**Par cet acte, je confirme que toutes les informations fournies dans cette requête sont complètes et correctes :**

**Nom/titre** : **Date** : [*jj/mm/aaaa]*

**Organisation :** **Signature** : [*requise]*

|  |
| --- |
| Sachez que le formulaire de demande ne sera étudié que si les critères d’éligibilité et de sélection présentés ci-après sont remplis |

|  |  |
| --- | --- |
| **Critères d’Éligibilité et de Sélection de SCBF** | |
|  | Un des pays éligibles au financement de SCBF [eligible countries](http://scbf.ch/application/eligible-countries-under-the-scbf/) *(requis lorsque le financement vient de SDC – Agence Suisse pour le Développement)* |
|  | Contribution substantielle d’au moins 20%  *(Une contribution moindre peut être acceptée pour les organisations gouvernementales et les institutions immatures. Ceci est aussi valable pour les 2 autres types de financement – le comité du projet décide au cas par cas pour contribution plus faible)* |
|  | Engagement de la haute direction *(requis)* |
|  | Autosuffisance financière et institutionnelle atteinte ou sur une trajectoire menant à l’autosuffisance *(si applicable)* |
|  | Mission sociale claire visant à server les clients à faible revenu, notamment les femmes, de préférence en milieu rural *(requis)* |
|  | Engagement à se conformer aux pratiques de financière responsable ([Smart Campaign](http://www.smartcampaign.org/about/smart-microfinance-and-the-client-protection-principles)) *(requis)* |
|  | Système de mesure de la performance sociale ou notation sociale disponible *(désirable)* |
|  | Potentiel suffisant pour atteindre au moins 4 000 nouveaux clients (ménages à faible revenu, petits agriculteurs et PME) *(requis)* |
|  | Services financiers/services d’assurance et dispositifs de livraison innovants qui réduisent les coûts de transaction pour les clients et pour l’institution *(désirable)* |
|  | Formation du personnel des institutions financières *(désirable)* |
|  | Mobilisation et développement des compétences locales/régionales à travers le recrutement de consultants locaux et en faisant en sorte que les consultants internationaux passent au moins 60% de leur temps sur site *(désirable)* |
|  | Contribution à la production et au partage des connaissances dans l’industrie *(désirable)* |
|  | Se concentrer plutôt sur de petites équipes d’assistance et favoriser les spécialistes intervenant sur le moyen terme *(désirable)* |