

Cote du document: EB 2012/107/R.26  
Point de l'ordre du jour: 10  
Date: 21 novembre 2012  
Distribution: Publique  
Original: Anglais

**F**



Ouvrer pour que les  
populations rurales pauvres  
se libèrent de la pauvreté

## **Rapport du Président concernant une proposition de don au titre du guichet dons au secteur privé en faveur de Making Cents International**

### **Note pour les représentants au Conseil d'administration**

#### Responsables:

#### Questions techniques:

##### **Abdelkarim Sma**

Chargé de programme de pays  
téléphone: +39 06 5459 2500  
courriel: a.sma@ifad.org

##### **Khalida Bouzar**

Directrice  
Division Proche-Orient, Afrique du Nord et Europe  
téléphone: +39 06 5459 2321  
courriel: k.bouzar@ifad.org

#### Transmission des documents:

##### **Deirdre McGrenra**

Chef du Bureau des organes directeurs  
téléphone: +39 06 5459 2374  
courriel: gb\_office@ifad.org

Conseil d'administration — Cent septième session  
Rome, 12-13 décembre 2012

---

Pour: **Approbation**

## **Table des matières**

<b>Sigles et acronymes</b>	<b>i</b>
<b>Recommandation d'approbation</b>	<b>1</b>
<b>Première partie – Introduction</b>	<b>1</b>
<b>Deuxième partie – Recommandation</b>	<b>2</b>

### **Annexe**

Making Cents International (MCI): Transposition à plus grande échelle des interventions du FIDA visant à favoriser l'emploi des jeunes en milieu rural, dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord	3
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---

## **Sigles et acronymes**

MCI	Making Cents International
-----	----------------------------

## **Recommandation d'approbation**

Le Conseil d'administration est invité à approuver la recommandation relative à une proposition de don au titre du guichet dons au secteur privé en faveur de Making Cents International, telle qu'elle figure au paragraphe 8.

## **Rapport du Président concernant une proposition de don au titre du guichet dons au secteur privé en faveur de Making Cents International**

J'ai l'honneur de présenter le rapport et la recommandation ci-après concernant la proposition de don à l'entité du secteur privé Making Cents International, d'un montant de 2 500 000 USD.

### **Première partie – Introduction**

1. Dans le présent rapport, il est recommandé au FIDA d'apporter un appui à l'entité du secteur privé Making Cents International (MCI).
2. Le programme qui sera financé au titre du don soumis au Conseil d'administration pour approbation est décrit dans l'annexe au présent rapport:
 

Making Cents International (MCI): Transposition à plus grande échelle des interventions du FIDA visant à favoriser l'emploi des jeunes en milieu rural, dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord.
3. Les objectifs et la teneur de ce programme sont conformes à l'évolution des objectifs stratégiques du Fonds ainsi qu'à la Politique révisée du FIDA en matière de dons (EB 2009/98/R.9/Rev.1).
4. L'objectif stratégique primordial qui guide la Politique révisée du FIDA en matière de dons approuvée par le Conseil d'administration en décembre 2009 est de promouvoir des approches et technologies efficaces et/ou innovantes ainsi que des politiques et institutions qui favorisent le développement agricole et rural en donnant aux femmes et aux hommes pauvres des zones rurales des pays en développement les moyens d'accroître leurs revenus et d'améliorer leur sécurité alimentaire.
5. La politique vise l'obtention des résultats ci-après: a) les activités novatrices sont favorisées et des technologies et approches innovantes sont élaborées en appui au groupe cible du FIDA; b) la sensibilisation, le plaidoyer et la concertation sur des questions concernant directement les populations rurales pauvres sont encouragés par le groupe cible et en son nom; c) l'aptitude des institutions partenaires à offrir toute une gamme de services en faveur des populations rurales pauvres est renforcée; et d) l'apprentissage sur la base des enseignements tirés de l'expérience ainsi que la gestion et la diffusion des savoirs en relation avec la réduction de la pauvreté rurale sont encouragés auprès des parties prenantes, tant au niveau régional qu'interrégional.
6. Le programme proposé est cohérent avec l'objectif et les résultats de la Politique révisée en matière de dons, ainsi qu'avec l'objectif de la stratégie du FIDA relative à la participation du secteur privé, qui est de renforcer les projets d'investissement du FIDA en cours d'exécution et de mieux épauler la croissance des petites et moyennes entreprises rurales. De plus, la totalité de ses activités visent la mise en

œuvre du cinquième principe d'action du Cadre stratégique du FIDA ("Ouverture de perspectives d'avenir pour les jeunes ruraux"), qui revêt une importance particulière dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord et fait d'ailleurs partie intégrante du plan de travail stratégique de la Division Proche-Orient, Afrique du Nord et Europe.

7. L'objectif du programme est de conduire cinq activités distinctes, adaptées aux jeunes, concernant le financement des dettes, l'épargne, l'investissement de capitaux et les services d'appui, dans quatre pays ciblés, et à s'appuyer pour cela sur les approches déjà adoptées par le FIDA dans la région Europe centrale et orientale et nouveaux États indépendants. Le don mobilisera un cofinancement substantiel d'un montant de 3 780 000 USD, dont près de 90% seront fournis sous la forme de contributions en espèces, ce qui montre que le bénéficiaire est déterminé à ce que le programme soit couronné de succès.

## **Deuxième partie – Recommandation**

8. Je recommande que le Conseil d'administration approuve la proposition de don en adoptant la résolution suivante:

DÉCIDE: que le Fonds, dans le but de financer en partie le programme "Transposition à plus grande échelle des interventions du FIDA visant à favoriser l'emploi des jeunes en milieu rural, dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord", accordera un don ne dépassant pas deux millions cinq cent mille dollars des États-Unis (2 500 000 USD) à Making Cents International à l'appui d'un programme de trois ans. Ce don sera régi par des modalités et conditions conformes en substance aux modalités et conditions indiquées au Conseil d'administration dans le présent rapport.

Le Président  
Kanayo F. Nwanze

# **Making Cents International (MCI): Transposition à plus grande échelle des interventions du FIDA visant à favoriser l'emploi des jeunes en milieu rural, dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord**

## **I. Contexte**

1. Dans le monde arabe, une grande partie de la jeunesse est touchée par le sous-emploi et le chômage, et la population de jeunes en rapide expansion est confrontée à un manque de perspectives d'avenir<sup>1</sup>. Ce problème est particulièrement grave dans les zones rurales, où la limitation des ressources naturelles, l'environnement peu favorable et la faiblesse des investissements publics se conjuguent pour limiter les perspectives économiques qui s'offrent aux jeunes. Beaucoup d'entre eux ont opté pour la migration urbaine mais la plupart n'ont pas été absorbés dans la population active, ce qui alimente le mécontentement et gaspille le potentiel de cette richesse démographique. Pour résoudre le problème, il faudra agir avec détermination sur plusieurs fronts, mais il est certain que l'amélioration de l'accès effectif des jeunes aux services financiers représente une composante importante de la stratégie d'ensemble.
2. Making Cents International (MCI), l'entité bénéficiaire du don proposé, est une entreprise sociale dynamique – une source renommée d'assistance technique de qualité, qui aide les populations vulnérables (en particulier les jeunes et les femmes) à lancer et à faire prospérer des entreprises, à s'intégrer dans les filières rentables, à accéder aux services financiers et à obtenir des emplois intéressants. Silatech, son principal partenaire dans la région, dont le siège est au Qatar, est également une entreprise sociale qui se consacre exclusivement au financement de l'emploi et de la création d'entreprises, à l'intention des jeunes, dans la région arabe. Silatech et MCI, qui ont été invités à soumettre des propositions au FIDA, ont choisi de s'allier et de présenter une proposition commune tirant parti de leurs avantages comparatifs respectifs. Grâce à l'assistance technique spécialisée fournie par MCI et au financement de projets assuré par Silatech, les deux organisations ont aidé la jeunesse urbaine à accéder plus facilement aux services financiers dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord. Dans le cadre du programme proposé, MCI, en collaboration avec Silatech, mettrait à profit les ressources et le savoir-faire du FIDA pour transposer la même approche, cette fois au bénéfice de la jeunesse rurale, en s'appuyant sur leurs gammes de compétences complémentaires. MCI et Silatech ont été sélectionnés par le FIDA – à l'issue d'un processus compétitif transparent – parce que leur proposition a satisfait à tous les critères de qualification et a été jugée la meilleure aux plans technique et financier parmi toutes celles qui ont été reçues. Le bénéficiaire du don atteindra les objectifs en offrant des formations et une assistance technique, des activités qui n'auraient pas pu être financées par un prêt parce que MCI ne percevra aucune rémunération – pendant la durée de vie du programme ou après –, que ce soit de la part des institutions financières qui reçoivent un soutien ou que ce soit de la part de leurs bénéficiaires. L'octroi d'un prêt aux partenaires locaux ne peut pas être envisagé non plus, compte tenu des coûts et des risques importants qui sont associés au lancement de nouvelles lignes de produits ciblant la jeunesse rurale pauvre.

---

<sup>1</sup> Le monde arabe compte plus de 100 millions de jeunes, ce qui représente un tiers de la population totale. Le chômage des jeunes a fortement augmenté pendant la période 2011-2012, pour atteindre 27,9%, soit le niveau le plus élevé dans le monde, en conséquence, notamment, des troubles sociaux et politiques actuels.

## II. Justification et pertinence pour le FIDA

3. Dans le cadre du don proposé, des services financiers et divers services de conseil aux entreprises, adaptés aux besoins spécifiques des jeunes entrepreneurs de la région Proche-Orient et Afrique du Nord, seront mis en place à titre pilote. La Division Proche-Orient, Afrique du Nord et Europe couvre deux sous-régions: le Proche-Orient et l'Afrique du Nord, et l'Europe centrale et orientale et les nouveaux États indépendants, ce qui lui permet d'utiliser les fonds du don pour reproduire et transposer à plus grande échelle, d'une sous-région à l'autre, les expériences couronnées de succès. Dans ce cadre, le don profitera du nouveau paradigme du développement rural qui est apporté par le "Printemps arabe" pour promouvoir le lancement d'interventions de développement des petites et moyennes entreprises, conduites par le secteur privé. De telles interventions se sont révélées efficaces pour améliorer la situation de l'emploi des jeunes dans les pays en transition de la région Europe centrale et orientale et nouveaux États indépendants.
4. Le programme s'attaquera aux causes profondes de la montée du chômage des jeunes dans les zones rurales de la région Proche-Orient et Afrique du Nord. En particulier, il s'intéressera aux difficultés que rencontrent les jeunes pour accéder à des services financiers adaptés, à des formations commerciales et professionnelles de qualité et à l'information sur le marché et l'emploi. Ces lacunes en matière de services sont courantes dans les zones rurales mais sont plus marquées pour les jeunes, dans la mesure où les prestataires de services financiers jugent en général qu'il est plus risqué, donc plus coûteux, de leur offrir ce type de services – sans oublier l'incertitude supplémentaire créée par l'inactivité économique ou le manque de qualification professionnelle des jeunes. Malgré ces difficultés, les avantages en cas de succès sont considérables. Le financement de leur dette aide les jeunes entrepreneurs qui s'efforcent de tirer parti des débouchés offerts par les filières à devenir des producteurs ou des prestataires de services dans les filières agricoles. Les services d'épargne aident les jeunes à se constituer des économies qu'ils pourront utiliser pour se lancer dans les affaires ou améliorer leur éducation, tandis que les services d'assurance peuvent les protéger, avec leur famille, des effets potentiellement dévastateurs de la sécheresse ou de la disparition de soutiens de famille. Les services de financement de capitaux et de financement des filières en faveur des petites et moyennes entreprises appuient les gros investissements dans les filières agricoles ou les zones rurales, ce qui améliore la productivité agricole et les perspectives d'emploi pour les jeunes.

## III. Le programme proposé

5. MCI et Silatech ont été choisis à l'issue d'un processus compétitif<sup>2</sup> pour tester et transposer des gammes d'instruments financiers et non financiers ayant un impact direct sur l'emploi des jeunes et la création d'entreprises par des jeunes. Ces organisations réaliseront cinq activités distinctes, adaptées aux jeunes, concernant le financement des dettes, l'épargne, l'investissement de capitaux et les services d'appui – calquées sur les approches du FIDA qui ont fait leurs preuves dans la région Europe centrale et orientale et nouveaux États indépendants – dans les quatre pays ciblés (Égypte, Maroc, Tunisie et Yémen). La conduite de ces activités produira des résultats mesurables pendant la période couverte par le don et fournira des modèles transposables qui pourront être reproduits à plus grande échelle dans le portefeuille du FIDA par la suite.
6. La finalité du programme est de promouvoir l'emploi et le travail indépendant des jeunes, en renforçant la capacité des institutions locales à fournir aux jeunes ruraux et/ou aux entreprises qui les emploient des services financiers et non financiers adaptés.

---

<sup>2</sup> La Division Proche-Orient, Afrique du Nord et Europe a officiellement lancé un appel à propositions et cinq bénéficiaires potentiels ont été retenus et ont fait l'objet d'une évaluation.

7. Les trois objectifs du programme sont les suivants:
  - Renforcer la capacité des institutions financières locales à développer et à proposer cinq instruments financiers adaptés aux jeunes dans les zones rurales d'Égypte, du Maroc, de Tunisie et du Yémen.
  - Renforcer la capacité des institutions locales à développer et à proposer cinq services non financiers complémentaires, adaptés aux jeunes, visant à épauler les jeunes salariés, entrepreneurs et/ou bénéficiaires des instruments financiers, dans les zones rurales.
  - Synthétiser et partager les enseignements tirés du programme, par le biais de produits et de manifestations de diffusion de savoirs pratiques, qui faciliteront la transposition à plus grande échelle et la reproduction des instruments financiers et non financiers adaptés aux jeunes dans les zones rurales.
8. Le groupe cible du programme se composera de jeunes à faible revenu, âgés de 15 à 35 ans, qui résident en milieu rural et participent soit à la production agricole soit à des activités associées aux marchés ruraux. En raison des restrictions juridiques en matière de crédit, les produits de prêt cibleront exclusivement les jeunes âgés de plus de 18 ans. En outre, MCI sait que les femmes et les jeunes filles sont des actrices essentielles de l'amélioration des moyens d'existence et de la compétitivité des entreprises, c'est pourquoi elles bénéficieront d'une attention particulière dans le programme. MCI est conscient aussi des difficultés et des obstacles uniques auxquels les femmes et les jeunes filles se heurtent lorsqu'elles veulent accéder aux services financiers et non financiers dans la région Proche-Orient et Afrique du Nord, compte tenu du contexte religieux et culturel, et comprend qu'il faudra concevoir des produits et des services qui répondent à leurs besoins particuliers. Il est prévu qu'au moins 35% de tous les bénéficiaires du programme soient des jeunes filles et des jeunes femmes. Les indicateurs de suivi et d'évaluation (S&E) seront ventilés par sexe.
9. Le programme recourra à diverses méthodes de ciblage pour faire en sorte que la plus grande part possible du montant du don profite à la jeunesse rurale pauvre. La méthode spécifique dépendra du contexte national et de la méthode habituellement utilisée par les partenaires locaux; cependant, elle conjuguera le ciblage géographique et le ciblage en fonction des caractéristiques du produit. Le programme durera trois ans et comportera trois grandes composantes: i) services financiers; ii) services non financiers; et iii) activités d'apprentissage.

#### **IV. Produits et avantages escomptés**

10. Le don proposé devrait générer au minimum:
  - cinq instruments/approches de financement adaptées aux jeunes, testées dans des pays de la région Proche-Orient et Afrique du Nord;
  - trois modèles ayant fait leurs preuves dans la région Europe centrale et orientale et nouveaux États indépendants, adaptés et transposés à plus grande échelle dans des pays de la région Proche-Orient et Afrique du Nord;
  - le renforcement des capacités des bénéficiaires en matière de services financiers (appui à l'élaboration de plans d'entreprises, initiation à la culture financière);
  - le renforcement des capacités des institutions financières partenaires dans le domaine de l'évaluation des risques et l'amélioration de leur aptitude à évaluer les prêts agricoles;
  - les instruments financiers introduits à titre pilote utilisés dans au moins deux projets financés par le FIDA, qui seront conçus au cours du prochain cycle de prêt (2013-2015); et

- des produits de diffusion des connaissances sur l'efficacité des instruments financiers et des activités de renforcement des capacités dans le contexte de la région Proche-Orient et Afrique du Nord, et l'évaluation de l'impact du programme sur les groupes cibles.
11. En outre, le programme d'apprentissage du FIDA dans le domaine de l'emploi des jeunes bénéficiera considérablement du partenariat avec MCI, qui est l'organisateur d'une conférence mondiale de haut niveau sur la jeunesse – la Global Youth Economic Opportunities Conference – ainsi que du partenariat avec Silatech, qui conduit une importante initiative financée par l'État du Qatar pour promouvoir à grande échelle la création d'emplois, le lancement d'entreprises et l'accès aux capitaux et aux marchés, pour les jeunes de la région Proche-Orient et Afrique du Nord. Ces partenariats donnent au FIDA une occasion unique de mettre un peu plus en lumière sa contribution aux efforts déployés par la communauté mondiale des donateurs pour intégrer la question des jeunes dans le programme de développement global. En six ans seulement, la conférence annuelle organisée par MCI est devenue la première manifestation d'apprentissage dans ce domaine.
  12. Au total, ces services d'appui financier devraient atteindre plus de 15 000 jeunes ruraux et fournir directement un emploi à plus de 3 750 jeunes, grâce à l'organisation de formations, la fourniture d'informations sur le marché et l'emploi, l'offre de services financiers et les propositions de travail. Une autre caractéristique du programme est l'importance et le poids qu'il accorde à l'apprentissage. Compte tenu de ses compétences en la matière, MCI documentera et diffusera les enseignements tirés de l'expérience du projet, afin de permettre au FIDA de transposer les pratiques ayant fait leurs preuves et aux jeunes, comme à la communauté des spécialistes de la finance rurale, de mettre à profit ces données d'expérience.

## V. Modalités d'exécution

13. MCI sera chargé d'assurer la gestion du programme de don et sera notamment responsable de l'obtention des principaux résultats, de la fourniture de l'assistance technique, de la supervision des partenaires, de la gestion du budget et de l'élaboration finale des rapports financiers et techniques. MCI veillera également à ce que chaque partenaire local progresse conformément à son plan d'exécution individuel, à ce que les objectifs intermédiaires de l'ensemble du programme de don soient atteints et à ce que la relation avec le FIDA se renforce. MCI gèrera l'ensemble du budget, mais il convient de noter que la plus grande partie des fonds sera octroyée sous la forme de dons subsidiaires à des partenaires locaux, par l'intermédiaire de Silatech et du Réseau Aga Khan de développement.
14. Silatech sera le principal partenaire stratégique du programme, et il lui incombera de gérer la relation avec quatre institutions locales et, notamment, de leur octroyer les dons subsidiaires. Silatech apportera un cofinancement d'un montant de 3 350 000 USD, puisé dans ses propres ressources financières, pour compléter la contribution du FIDA aux projets ciblés sur les jeunes, et assurera une activité de conseil de haut niveau sur le type et les caractéristiques des produits financiers et non financiers. Silatech octroiera sous la forme de dons subsidiaires une part des fonds du don du FIDA, d'un montant de 1 100 000 USD, à des partenaires locaux<sup>3</sup>. MCI épaulera cette relation par l'apport d'une assistance technique complémentaire, dont l'objectif sera de faire en sorte que les nouveaux produits soient utilisés efficacement dans les environnements ruraux proposés, où le contexte est plus difficile.
15. Pour garantir le bon déroulement de l'exécution, MCI et Silatech communiqueront régulièrement sur la situation d'avancement du programme: les deux entités se

<sup>3</sup> Première Fondation de microfinance et Fondation Om Habibeh en Égypte, banque Al Barid au Maroc, Tuninvest en Tunisie et banque Al-Amal de microfinance au Yémen.



rencontreront quotidiennement au début du programme pour concevoir ensemble le lancement, puis planifieront des rencontres de surveillance régulières, une ou deux fois par mois, lorsque le programme aura pris sa vitesse de croisière. Une fois par trimestre, elles communiqueront ensemble avec chaque partenaire d'exécution local pour suivre la situation d'avancement par rapport aux réalisations attendues, coordonner l'assistance technique et fournir des fonds ou tout autre appui opérationnel nécessaire pour atteindre les objectifs du don. MCI sera aussi en communication directe avec les bénéficiaires des dons octroyés par Silatech, afin que les informations lui soient transmises en temps utile aux fins de la gestion du programme et de l'élaboration des rapports.

16. Cinq partenaires locaux des quatre pays ciblés offriront les services financiers et non financiers adaptés aux jeunes. Chacun des partenaires recevra un don subsidiaire, d'un montant de 200 000 USD à 350 000 USD, qu'il utilisera pour conduire des actions de marketing, rétribuer des services ponctuels, former le personnel et financer des mesures incitatives ciblées sur les jeunes. Les partenaires locaux rendront compte de leurs activités, soit directement à MCI, soit par l'entremise de Silatech. MCI et Silatech encourageront aussi l'apprentissage interinstitutionnel, moyennant l'organisation de trois conférences régionales, au cours desquelles les institutions partenaires s'informeront mutuellement, partageront leurs expériences et réfléchiront à la résolution des problèmes rencontrés. Le programme sera supervisé par le FIDA et sera exécuté en accord avec les procédures et les directives de gestion financière du Fonds concernant la passation des marchés, l'information financière, l'audit et les exigences relatives au flux de fonds. MCI, qui conclura avec les partenaires d'exécution régionaux des accords indiquant le montant du transfert de fonds convenu lors de la conception du programme, reste responsable en dernier ressort de la gestion des fonds. Le FIDA recevra les états financiers annuels vérifiés du don, consolidant les dépenses encourues par tous les bénéficiaires de dons subsidiaires. Ceux-ci sont responsables devant MCI de l'utilisation des fonds des dons subsidiaires et ils seront soumis à une surveillance normale, en matière d'audit.

## VI. Coût et financement indicatifs du programme

17. Le coût total du programme est estimé à 6 280 000 USD. Le FIDA contribuera à concurrence de 2 500 000 USD (40%), tandis que le partage des coûts assuré sous la forme de contributions en nature et en espèces s'élèvera à 3 780 000 USD (60% du budget total). Ce montant couvre une contribution en espèces de Silatech, d'un montant de 3 350 000 USD; une somme de 300 000 USD apportée par les organisations locales; et une contribution en nature de MCI, estimée à 130 000 USD.

### Récapitulatif du budget et du plan de financement

(en milliers de dollars des États-Unis)

	<i>Catégorie de dépenses</i>	<i>FIDA</i>	<i>Cofinancement</i>
1	Salaires	469	340
2	Dépenses du programme correspondant aux dons subsidiaires	1 378	3 350
3	Voyages et primes	315	
4	Audit, publications et communication	86	90
5	Frais généraux	252	
	<b>Total</b>	<b>2 500</b>	<b>3 780</b>

# Results-based logical framework

	Objectives-hierarchy	Objectively verifiable indicators	Means of verification	Assumptions
Goal	Youth employment and self-employment in the NENA region is increased by building the capacity of local institutions to provide youth-inclusive financial and non-financial services to rural youth or the enterprises that employ them	<ul style="list-style-type: none"> <li>Increased number of youth will have access to &amp; use financial or non-financial services to begin or expand a business in 3 years (Target: 12,600 financial; 15,250 non-financial, 35% of participants will be women and 40% will be living below the national poverty line);</li> <li>Increased number of youth will be employed by SMEs or begin/expand businesses thru direct project support (Target: 3,750);</li> <li>Increased number of youth-inclusive financial &amp; non-financial instruments that are accessible &amp; adapted to rural youth in NENA &amp; documented sufficiently to allow replication and up scaling (Target: 5 financial, 5 non-financial)</li> </ul>	Management Information Systems (MIS) of Financial Service Providers; MIS of SMEs; Product description from service providers; knowledge products	Financial & non-financial products are viable; Financial & non-financial services are scalable; Appropriate market conditions exist to hire youth or to begin businesses
Objectives	<p>1. Build the capacity of local financial institutions to develop and deliver five youth inclusive financial instruments in rural areas of Tunisia, Morocco, Egypt, and Yemen</p> <p>2. Build the capacity of local institutions to develop and deliver five complementary youth-inclusive non-financial services to support youth employees, entrepreneurs &amp;/or recipients of financial instruments in rural areas</p> <p>3. Consolidate &amp; share learning from the program thru practical knowledge products and events that will support the replication &amp; scaling up of youth-inclusive financial &amp; non-financial instruments for rural youth</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Increased number of rural youth that have started or expanded an enterprise after receiving a loan (Target: 3,650);</li> <li>Increased number of youth with savings accounts (Target: 10,000);</li> <li>Total number of youth served with financial services (Target: 12,600);</li> <li>Increased volume of loans disbursed to rural youth (Target: US\$500 000);</li> <li>Increased volume of deposits held by rural youth (Target: US\$300 000<sup>4</sup>);</li> <li>Increased capacity of local staff to develop and deliver youth-inclusive financial services</li> <li>Increase number of youth trained on rural enterprise dev. (Target: 7,700);</li> <li>Increase in number of youth trained in financial literacy (Target: 5,000);</li> <li>Increased number of youth employed by SMEs (Target: 100);</li> <li>Increased number of youth utilizing mobile services (Target: 5000);</li> <li>Increased capacity of local staff to develop &amp; deliver youth-friendly non-financial services (Target: 230);</li> <li>Total number of youth served with non-financial services (Target: 15250)</li> <li>Increased availability of knowledge in the sector to promote scaling up of youth-inclusive financial &amp; non-financial instruments (Target: 1000 individuals);</li> <li>Increased application of knowledge among individuals in sector to promote scale up &amp; replication of youth-inclusive financial &amp; non-financial instruments (Target: 100 individuals)</li> </ul>	<p>MIS; Attendance records for trainings (ARTs)</p> <p>MIS; Employee Records (SMEs); ARTs</p> <p>Follow-up surveys for individuals accessing learning products &amp; other stakeholders</p>	<p>Market Research demonstrates demand for the financial and non-financial product; Financial and non-financial products are considered viable by the local institutions; Market conditions are stable</p> <p>Product pilots prove to have potential for up scaling or replication</p>

<sup>4</sup> Average current deposit size at Al Barid is US\$10-15. The Programme aims to triple the size by adding the US\$10 match and encouraging youth to save an additional \$10 for a total of \$30 per account.

	Objectives-hierarchy	Objectively verifiable indicators	Means of verification	Assumptions
Outputs	<p><u>Financial Products</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Youth-focused <b>savings</b> product developed at Al Barid Bank in Morocco</li> <li>Youth-entrepreneurship <b>loans</b> developed at Al Amal Bank in Yemen (based on Islamic principles) and First Microfinance Foundation in Upper Egypt</li> <li>Rural Youth Village Savings and Loan Association (<b>VSLA</b>) product developed by Plan Int'l in Egypt</li> <li><b>SME investments</b> to develop supply chains &amp; services that increase opportunities for youth-managed businesses in rural areas of Tunisia;</li> </ol> <p><u>Non-financial Products</u></p> <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Financial literacy services</b> developed and provided to youth in rural Morocco through Al Barid Bank.</li> <li><b>Rural enterprise development training and services</b> developed for youth-run businesses at Al Amal Bank in Yemen and Plan Int'l VSLA program in Egypt</li> <li>A <b>mobile-based rural market information system</b> developed specifically for youth and provided by Tunisiana</li> <li><b>Business development services</b> targeted at youth participants in horticultural value chains in Upper Egypt through AKDN partner Om Habibeh Foundation</li> <li><b>Mentoring and support services</b> to rural SMEs to create job/business opportunities for youth in Tunisia</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1 youth savings product developed;</li> <li>1 Youth Village Savings and Loan Association product developed.</li> <li>10,000 rural youth begin saving;</li> <li>US\$300,000 in volume of deposits among youth savers.</li> <li>1 youth business loan developed.</li> <li>1 rural youth enterprise loan developed;</li> <li>1 VSLA enterprise loan developed.</li> <li>3,650 youth receive a loan by the end of the Programme and have started or expanded a business by the end of the Programme;</li> <li>US\$500,000 in volume of loans disbursed;</li> <li>US\$3,000,000 of equity investment in rural SMEs</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 financial literacy curriculum adapted to rural youth in Morocco; 5,000 rural youth have received financial literacy training;</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 rural enterprise focused training course adapted; 1 business development skills training adapted to rural youth in Egypt; 2 youth enterprise development centers are established in Egypt; 7,700 young people trained in rural enterprise development</li> <li>230 local partner staff trained in youth-inclusive service delivery; 75% of training participants report that they would recommend the training to a peer;</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>1 mobile application designed to improve rural market inefficiencies; 5,000 youth utilize mob services;</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>5 SMEs in rural areas provided info to make supply chain more youth-inclusive; 100 youth employed by SMEs; 100 youth expand/begin business to serve SMEs; 10 SME staff trained</li> </ul>	<p>MIS; Attendance records for financial literacy and staff trainings; Training Evaluations (TE)</p> <p>MIS; Employee Records (SMEs); ARTs; TEs</p> <p>MIS; Attendance records for staff training and rural Enterprise development training; TEs</p> <p>MIS; ARTs; TEs</p> <p>VSLA Management Records; ARTs; TEs</p>	<p>There is sufficient demand for youth financial and non-financial services; The pilot services will result in uptake at pilot sites; Roll out will result in uptake and retention of clients</p>
	<p><u>Build &amp; disseminate knowledge</u></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>5 knowledge products on each financial &amp; non-financial services package disseminated to 1000 individuals, of which 100 individuals cite use of knowledge product in their own work; 3 regional workshops attended by all major partners</li> </ul>	<p>Availability of knowledge products and final Programme report; Track downloads</p>	<p>Learning from the Programme is considered unique, innovative, and valued by stakeholders</p>
Key Activities	<ol style="list-style-type: none"> <li>Conduct institutional assessments &amp; build the capacity of local institutions to conduct market research with youth</li> <li>Build capacity of local partners to design/adapt &amp; pilot financial &amp; non- financial services</li> <li>Provide specialized tech assist to local partners to prepare for roll-out of financial &amp; non-financial services</li> <li>Refine products &amp; services &amp; develop further strategy with local partners</li> <li>Consolidate lessons learned into know. products &amp; final Programme report</li> <li>Conduct outreach to find opportunities to disseminate learning to broader sector via regional/global conferences or online</li> <li>Monitor &amp; evaluate the progress of financial institutions in reaching young people</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Institutional assessments and market research reports written</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Training delivered; Financial and non-financial services designed and piloted</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Specialized training provided; Financial and Non-financial services rolled-out</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Financial and Non-financial services adjusted; Next steps defined</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reports written</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Conferences/Learning events attended</li> </ul> <ul style="list-style-type: none"> <li>Indicators of success tracked</li> </ul>	<p>Availability of assessments &amp; market research report</p> <p>Attendance records for workshops; workshop pre-tests/agendas; Product prototype description; Pilot test plan</p> <p>Availability of product profile in Operations Manual; Strategic Plan</p> <p>Reports available</p> <p>Online evidence of materials; agenda/session description from conferences &amp; learning events</p> <p>MIS; Employee Records (SMEs); ATRs</p>	<p>Local financial institution is able to organize assessments;</p> <p>Demand for financial and non-financial products exist;</p> <p>Market research results yields enough information to develop a marketable package of services;</p> <p>Buy-in for product concepts exists at all levels of the institution;</p> <p>Product adjustments will lead to uptake</p>