

Petites subventions - Rapport d'achèvement et d'impact de projet

Instructions aux bénéficiaires : veuillez remplir tous les champs et répondre à toutes les questions indiquées ci-dessous.

Dénomination légale de l'organisation	VERTIGO LAB
Intitulé du projet	BLUESEEDS – Explorer des méthodes innovantes pour le renforcement des capacités financières et organisationnelles des aires protégées en Tunisie
Numéro de subvention	CEPF-109874
Date du rapport	16 décembre 2020

Hotspot CEPF : Bassin Méditerranéen

Orientation stratégique : ***Direction stratégique 1.** Soutenir la société civile pour engager les acteurs dans des démarches intégrées de préservation de la biodiversité dans les zones côtières*

Montant de la subvention : US\$ 16,216.35

Dates du projet : 1^{er} Avril 2019 – 30 Novembre 2020

PARTIE I : Présentation générale

1. Partenaires de mise en œuvre pour ce Projet (donnez la liste de tous les partenaires et expliquez comment ils ont été impliqués dans le projet)

Le partenaire central de ce projet est l'ONG Notre Grand Bleu (NGB) basée à Monastir, Tunisie. Cette ONG travaille depuis de nombreuses années à la préservation de la biodiversité marine des îles Kuriat (zone-clé pour la biodiversité ZCB : TUN31) et plus largement de la baie de Monastir et de l'environnement marin tunisien. Le projet BlueSeeds ayant fait l'objet du présent financement CEPF porte sur l'accompagnement de cet acteur majeur de la conservation marine en Tunisie. L'association a donc été l'interlocuteur privilégié de BlueSeeds durant 1 an et demi, au travers plus particulièrement de sa directrice, Manel Ben Ismail.

BlueSeeds a mis en place une collaboration avec NGB plus large que le présent projet CEPF, en s'engageant auprès de l'ONG depuis 2018. Ainsi, d'autres partenaires institutionnels travaillant sur le site ont pu être mobilisés au cours de ce projet :

- La fondation MAVA, partenaire financier aussi bien de BlueSeeds que de NGB. Les dernières activités d'accompagnement de BlueSeeds ont notamment porté sur la

- réalisation d'un plan de financement pour la mise en œuvre du Nature Hub de l'association, afin d'obtenir des financements MAVA ;
- Le CAR/ASP et l'APAL, qui sont des acteurs centraux de la pérennité des activités de conservation de la zone, et avec qui les informations de collaboration entre NGB et BlueSeeds ont été partagés à toutes les étapes. Notamment, un partenariat avec le CAR/ASP et NGB dans le cadre d'un projet multi-partenarial méditerranéen financé par la MAVA se met en place pour développer des activités de formation au sein du futur Nature Hub de l'association.

2. Résumez l'impact/les résultats globaux de votre projet.

- Développement de la capacité des employés de l'association Notre Grand Bleu à mener une planification financière à long terme grâce à trois sessions de formation et d'accompagnement
- Montée en compétences du bureau de l'association Notre Grand Bleu sur les sujets de gestion interne (gestion de conflits, gestion administrative, gestion budgétaire) grâce à l'organisation d'un séminaire d'équipe en septembre 2019
- Rédaction d'un manuel opérationnel standard complémentaire du règlement interne de l'association, permettant de faciliter certaines procédures administratives
- Développement d'un organigramme structuré pour une répartition efficace et claire des tâches de chacun
- Propositions d'orientations stratégiques de l'association coconstruites avec les membres du l'association et inscrites dans une note de cadrage stratégique
- Renforcement de l'autonomie de l'association sur ses enjeux stratégiques et de gestion interne grâce au développement de plusieurs documents de gestion interne : feuille de temps et stratégie de communication interne
- Développement de modèles économiques complémentaires pour l'association lui permettant de diminuer sa dépendance à certaines sources financières
- Structuration du projet de Nature Hub pour en faire une composante centrale du développement et de la stratégie à long terme de l'association
- Développement d'un plan de financement du Nature Hub intégrant un ensemble de 7 mécanismes d'autofinancement complémentaire permettant d'augmenter la résilience de l'association

3. Décrivez brièvement les progrès réels par rapport à chacun des impacts prévus à long et court terme (tels qu'indiqués dans la proposition approuvée)

Énumérez chaque impact à long terme de votre proposition

a. Impacts prévus à long terme - 3 ans et plus (tels qu'indiqués dans la proposition approuvée)

Description de l'impact (tel qu'indiqué dans la proposition approuvée)	Résumé de l'impact
L'association Notre Grand Bleu est capable d'être autonome sur tous les enjeux stratégiques inhérents à leur développement et à leurs activités de conservation.	<p>Le travail que NGB est en train de mener sur le Nature Hub doit permettre à l'association de développer « bloc par bloc » leurs nouvelles activités ainsi que les sources d'autofinancement associées, pour aboutir à un projet complet d'ici 2022 (la finalité de la mise en œuvre correspond d'un point de vue temporel à la fin des subventions de la fondation MAVVA, l'objectif étant de prouver une capacité d'autonomie financière au moment de la disparition de cette source historique en Méditerranée).</p> <p>La capacité de NGB à penser ce projet sur une période longue, en jalonnant sa mise en œuvre sur un temps long (au lieu de vouloir tout développer d'un coup comme initialement prévu, ce qui aurait été difficilement supportable par l'association), témoigne d'une professionnalisation, d'une capacité de projection et de vision à long terme de l'association.</p>
L'association est moins dépendante aux financements de type "projet" des bailleurs de fond, et sa connaissance des outils de stratégie et de planification financière lui permet de s'adapter rapidement aux changements dans ses financements	<p>Le démarrage de ce projet « Nature Hub », au travers duquel plusieurs (jusqu'à 7) mécanismes d'autofinancement de l'association vont être développés (voir annexes 1 et 2) dans une volonté de mise en œuvre d'une stratégie de financement résiliente et pérenne, a été entamé en étroite collaboration avec BlueSeeds au travers de ce projet CEPF. NGB a montré une capacité d'évolution sur son approche financière globale qui permet aux membres de l'association d'appréhender le futur avec plus de flexibilité.</p> <p>L'utilisation de l'outil Business Plan, ainsi que d'autres outils complémentaires qui ont été introduits par BlueSeeds (feuille de temps, refonte de l'organigramme, plan stratégique), témoigne de la capacité d'adaptation de NGB et de sa professionnalisation.</p>

b. Impacts prévus à court terme - 1 à 3 ans (tels qu'indiqués dans la proposition approuvée)

Description de l'impact	Résumé de l'impact
Les membres de l'association (salariés et bureau) savent manier différents outils de planification financière	<p>Une formation pour l'ensemble du bureau de l'association a été réalisée à ce sujet. Elle a permis à tous les membres de se retrouver ensemble au même endroit pendant 3 jours ailleurs qu'à Monastir, et d'ainsi ne pas être dérangés par les activités et les déplacements dans leur local. Les acquis de la formation ont pu être validés grâce au plan de financement réalisé pour le Nature Hub (annexe 2).</p> <p>Cette formation a été complétée par une autre formation sur les outils de planification financière réalisée dans la foulée pour deux autres bénéficiaires tunisiens du CEPF (Exploralis et le RET).</p> <p>La formation a d'ailleurs été étendue en interne à NGB puisque les membres du bureau de NGB junior (N.B : l'association, afin de promouvoir la participation des jeunes, a développé un interne un NGB junior disposant d'un petit budget et d'activités spécifiques à réaliser) ont pu aussi bénéficier. Cette formation a probablement été l'une des plus importantes jamais réalisées par BlueSeeds car ces membres de NGB junior sont les futurs dirigeants de NGB (ou d'autres organismes de protection de l'environnement en Tunisie).</p>
Les membres de l'association ont une vision claire de leur stratégie à moyen et long terme	<p>La vision de NGB, qui était parfois « éparpillée » en début de projet (trop d'activités, à trop d'échelles différentes) a été affinée au travers de différents exercices réalisés pendant les formations. Différents outils de gestion interne (feuille de temps, refonte de l'organigramme, communication interne, gestion de conflits, règlement interne, plan stratégique) ont été fournis à l'association par BlueSeeds. Ceux-ci, en complément de l'approche initiale de <i>Business Plan</i>, permettent à l'association de professionnaliser leurs modes de gouvernance, ce qui contribue à renforcer leur vision commune.</p> <p>Les exercices réalisés en Septembre 2019 ont, au niveau de la vision globale, eu un impact considérable, car ils ont permis des échanges directs et honnêtes entre tous les membres du bureau pour repenser leur gestion interne.</p>
Les membres de l'association possèdent des compétences pour développer leurs propres sources de financement adaptées à leurs besoins	<p>La formation <i>business plan</i> a permis d'introduire différents mécanismes de financement dans la réflexion sur la stratégie financière de l'association. Néanmoins, certains blocages sont apparus qui ont fait douter BlueSeeds (fin 2019-début 2020) quant à la possibilité de mettre en œuvre des mécanismes alternatifs ou complémentaires avec NGB. Et finalement, c'est l'association elle-même qui a, au travers de son projet de Nature Hub, été demandeuse de mécanismes d'auto-financement bien spécifiques à mettre en place (voir annexe 2).</p> <p>Bien que le projet n'ait pas permis de mettre en place ces mécanismes dans la période impartie, BlueSeeds va continuer à accompagner NGB pour que ceux-ci soient mis en place d'ici 2022.</p>

4. Décrivez le succès ou les difficultés à surmonter pour que le projet réalise ses impacts à court terme et à long terme.

Les difficultés à surmonter pour que le projet réalise ses impacts à court terme et à long terme sont les suivantes :

- Travail en commun : le projet avait été pensé comme une alternance de deux temps d'échange, avec des échanges intenses lors des missions de terrain, entrecoupés d'un suivi à distance constant pour ajuster les besoins et le support apporté. En réalité, l'accompagnement à distance a été compliqué, en partie à cause de la charge de travail de Notre Grand Bleu. Néanmoins, la refonte de l'organigramme de l'association, couplé à un meilleur ciblage des besoins de l'association (par eux-mêmes), ont permis de rétablir le tir et d'avoir un accompagnement à distance efficace et bien structuré (avec de longs échanges téléphoniques de plusieurs heures) sur la dernière phase du projet. La montée en compétences de NGB sur certains sujets clés pour lesquels BlueSeeds les accompagnait permet aussi de réduire ce problème, l'association ayant gagné en autonomie de travail.
- Le temps de travail : bien que les choses se soient améliorées, les membres de l'association accompagnée ont énormément d'activités à réaliser. Pour garantir leur succès sur le long terme, ils doivent s'assurer que la répartition des tâches est bien réalisée, que les activités sont priorisées et qu'ils sont capables de tirer l'alarme quand quelque chose ne fonctionne pas (comme ce qu'ils ont pu faire ces 6 derniers mois).
- Le temps de mise en œuvre de certaines activités : notamment en ce qui concerne la composante R4 (voir ci-dessous), BlueSeeds s'est rapidement rendu compte qu'il était difficile dans le temps imparti d'aboutir à une participation financière des acteurs économiques locaux. Ici, l'aspect « gouvernance » s'est avéré beaucoup plus prégnant que l'aspect « finance ». Outre les échanges longs nécessaires à la mise en œuvre d'un tel partenariat économique, nous nous sommes rendu compte de la difficulté structurelle pour la mise en œuvre de la participation de ces acteurs (problèmes de droit d'occupation du domaine qui bloque la validation de la participation des bateliers). Cette difficulté n'avait pas été bien identifiée en amont lors de la rédaction du projet. Encore une fois, cette difficulté a permis de gagner en flexibilité. Un pas en arrière a été fait et pour contourner ce problème, la participation de ces acteurs financiers a été déplacé d'un mécanisme à développer sur les îles Kuriat vers un mécanisme à développer à Monastir au sein du Nature Hub (via le développement d'un package écotouristique éco-musée et Iles Kuriat).

Le succès majeur est la montée en compétences de l'association sur sa stratégie financière à long terme, dont l'exemple le plus probant est le document réalisé pour présenter le projet nature Hub (voir annexes 1 et 2).

5. Y a-t-il eu des impacts inattendus (positifs ou négatifs) ?

Impact positif inattendu 1 : Montée du sujet « Nature Hub » qui n'avait pas été prévu lors des échanges avec NGB pour la préparation de ce contrat, et qui a pris beaucoup de place entre décembre 2019 et octobre 2020. Cela s'est finalement avéré être une bonne chose car cela a permis :

- De valider l'utilisation des acquis en planification financière par les membres de l'association (très proactifs dans la réalisation du plan de financement du Nature Hub)
- D'élaborer des mécanismes d'autofinancement futurs

- De recentrer les échanges sur les stratégies futures à adopter par l'association

D'elle-même, l'association a souhaité que le plan de financement soit réalisé sur 10 ans (2021-2031).

Impact positif inattendu 2 : des documents non prévus initialement dans le contrat ont été demandés par l'association. Bien que cela est demandé plus de travail, cela s'est avéré au final positif à deux niveaux :

- Les documents complémentaires (manuel opérationnel standard, organigramme, document de communication interne) s'articulent avec le besoin d'être autonome sur tous les enjeux stratégiques inhérents à leur développement et à leurs activités de conservation.
- Les membres de BlueSeeds ont pu encore plus se rendre compte de la nécessité d'être flexibles et de l'impossibilité à identifier dès le début l'ensemble des besoins et des actions nécessaires.

Impact positif inattendu 3 : d'elle-même, l'association a proposé dans son projet de Nature Hub une diversité de mécanismes d'autofinancement. Elle a sollicité l'appui de BlueSeeds pour l'appuyer dans l'élaboration théorique de ces mécanismes complémentaires. En effet, la pérennité financière de l'association était le point majeur sur lequel BlueSeeds s'était engagé à travailler. Il nous a un moment semblé compliqué voire impossible de travailler sur ce point à cause de certains blocages (différences de vision au sein de l'association, volonté de ne travailler qu'avec des bailleurs, etc.). Puis, suite à la mission de septembre 2019 - qui a été une étape-clé dans la gouvernance de l'association (première fois depuis longtemps que tout le bureau se réunit loin de Monastir pendant plusieurs jours, durant laquelle beaucoup de vérités ont été dites) - NGB a accéléré sur sa volonté de développer leur Nature Hub, et a pensé l'ensemble des « blocs » du nature Hub comme autant de sources potentielles d'auto-financement. Nous nous sommes alors rendu compte que l'association avait très bien intégré cette nécessité de diversifier ses revenus afin de bénéficier de financements complémentaires des sources de financement standard, et ce dans le but ultime d'augmenter leur résilience à long terme.

En résumé, ce projet a eu plus d'impact qu'espéré, mais sur des paramètres moins tangibles. Bien que les nouveaux mécanismes ne soient pas encore en place, tous les signaux indiquent désormais la capacité de l'association à aller vers plus de professionnalisme et à développer au fur et à mesure des actions à la hauteur de sa vision. Ce serait présomptueux de dire que BlueSeeds est responsable de cela, car plusieurs membres de l'association (dont sa directrice, Manel ben Ismail) montrent une capacité intrinsèque à se réinventer et à évoluer, mais nous pensons néanmoins que notre contribution au travers de ce projet a apporté sa pierre à l'édifice dans la structuration de NGB.

PARTIE II : Composantes et produits/livrables du Projet

6. Composantes (comme indiqué dans la proposition approuvée)

Faites la liste de chaque composante et produit/livrable de votre proposition

6. Décrivez les résultats pour chaque livrable :

Composante		Livrable		
#	Description	Subdivision#	Description	Résultats pour le livrable
R 1	L'association Notre Grand Bleu dispose d'un plan de financement clair à court, moyen et long terme	1	Plan de financement NGB « hors Kuriat »	Plusieurs plans de financement de l'association existent (plan de financement Medfund, plan de financement AMCP Kuriat, plan de financement Nature Hub). Il s'est avéré compliqué de développer dans le temps imparti un plan de financement global étant donné la nature même des activités de Notre Grand Bleu. Dans la mesure où l'association est co-gestionnaire avec une entité publique (l'APAL) de l'AMCP des îles Kuriat, les activités prévues dans le cadre du plan de gestion de l'AMCP n'ont pas été intégrées à la réflexion (travail à réaliser en commun avec l'APAL et NGB non prévu dans le cadre de ce projet). Une flexibilité a été nécessaire pour s'adapter aux réalités de terrain et co-construire un plan de financement réaliste pour les autres activités de l'association, dont toutes ont été pensées autour du Nature Hub.
R 2	L'association Notre Grand Bleu a élaboré différents scénarios de développement à long terme pour avoir une vision claire de son évolution	2	Proposition de projet Nature Hub et Note de synthèse sur les orientations stratégiques (intégrant l'organigramme)	Deux scénarios de développement stratégiques principaux ont été co-construits avec les membres de l'association, notamment lors de la mission de septembre 2019 avec tous les membres du bureau. Ce travail de développement à long terme et de vision stratégique se retrouve dans : <ul style="list-style-type: none"> - l'annexe 3d (note de synthèse sur les orientations stratégiques). Cette note de synthèse est en réalité une note de cadrage regroupant les principales activités par axe stratégique (travail jamais réalisé par l'association auparavant). Ce document doit servir de support à l'élaboration finale de la stratégie par les membres de l'association, ce qui semble être en bonne voie (demande du 25 décembre 2020 de la directrice de l'association par e-mail concernant les stratégies proposées pour retravailler dessus en interne) - La proposition de projet Nature Hub pour la fondation MAVVA (voir annexe 1). Ce document présente les lignes directrices et les principales orientations à moyen et long terme de l'association, et représente en ce sens le document le plus robuste de développement réalisé par l'association à ce jour.
		3		
			Feuille de temps	Ces documents n'étaient pas prévus initialement dans le projet. Cependant, il s'est rapidement avéré que la mise en place d'une vision et d'une stratégie de développement à long terme était inutile si l'association ne développait pas en même temps certains outils qui pourraient lui assurer sur le long terme une mise en œuvre
	Stratégie de communication			

			Manuel opérationnel standard	efficace et un suivi régulier des étapes de ce développement. Ainsi, plusieurs outils (voir annexe 3) ont été développés par BlueSeeds pour NGB au cours de ce projet, afin de les accompagner dans leur transformation et leur professionnalisation.
R 3	L'association Notre Grand Bleu possède un modèle économique sur le long terme basé sur une priorisation de leurs activités et un développement de scénarios futurs de gestion	2	Proposition de projet Nature Hub Plan de financement NGB « hors Kuriat »	Encore une fois, les livrables présentant le mieux ici le modèle économique futur de l'association sont (i) la proposition du projet Nature Hub soumise à la MAVA en novembre 2020 et (ii) le plan de financement lié à cette proposition. Dans ce document se retrouve comme prévu dans le contrat : <ul style="list-style-type: none"> - Le modèle économique futur de l'association (proposition de valeur de l'association, relations avec partenaires et bénéficiaires, activités à mettre en oeuvre et ressources à mobiliser, coûts et revenus) - Une priorisation des activités, le plan de financement présenté proposant un échelonnement dans le temps de la mise en place des activités - Des scénarios futurs de gestion, la proposition réalisée intégrant différents scénarios (scénario principal et scénarios alternatifs) - <p>Notamment, ce travail a permis d'identifier et d'évaluer le montant des sources de revenus de l'association pour les 10 prochaines années, leur permettant ainsi d'anticiper les baisses budgétaires futures et de préparer une stratégie financière pérenne.</p> <p>Les activités de l'association ont été priorisées au travers de ce document, afin d'augmenter l'efficacité et l'impact de l'association</p>
R 4	Les acteurs économiques présents sur site participent au financement de certaines activités de gestion par le biais de mécanismes de financement innovants	1 et 2	Proposition de projet Nature Hub et plan de financement	Ce résultat n'a pas été atteint dû à plusieurs retards et à une incapacité structurelle à mettre en place le mécanisme envisagé. Par contre, le travail sur le Nature Hub a permis d'identifier 7 mécanismes d'autofinancement que l'association va développer au cours des prochaines années. Ces mécanismes vont permettre d'intégrer plusieurs acteurs économiques locaux (ONG locales, prestataires touristiques, entreprises, touristes) dans le financement des activités de l'association, dans une stratégie financière systémique et résiliente (voir onglets « revenus » dans l'annexe 2)
R 5	L'association reçoit des financements d'une structure supplémentaire, lui	1	Proposition de projet Nature Hub	Ce résultat n'a pas pu être atteint. Néanmoins, lorsque BlueSeeds s'est rendu compte de la difficulté à trouver un nouveau financeur dans le temps imparti, le travail s'est porté sur l'appui à la réalisation de proposition de projet Nature Hub (annexes 1 et 2). En effet, si la cible est une source déjà existante pour NGB (fondation MAVA), l'approche choisie est cette fois différente, puisque cela ne correspond pas à une réponse à appel à

	octroyant davantage de souplesse face aux paramètres financiers extérieurs			<p>projet ou manifestation d'intérêt, mais plutôt à une candidature spontanée pour la réalisation d'un projet global.</p> <p>Néanmoins, l'évolution de la qualité de la rédaction du projet (par rapport à des réponses réalisées en 2018) ainsi que le recrutement de ressources humaines en interne avec des compétences spécifiques sur la rédaction de tels appels, prouvent que NGB a désormais les capacités pour aller chercher d'autres financements.</p>
--	--	--	--	---

7. Veuillez décrire et présenter tous les outils, produits ou méthodes qui ont résulté de ce projet ou ont contribué aux résultats.

- Evolution de l'outil de business plan utilisé. Le Medplan, réalisé en 2015 par Vertigo Lab, le Medpan, WWF Méditerranée et le SPA/RAC, a été repris pour ce projet et amélioré en fonction des retours et des échanges de terrain, afin d'en faire un outil opérationnel pour l'association. Cet outil n'a pas résulté du projet mais a indéniablement contribué aux résultats, dans la mesure où il est celui qui a été utilisé par Notre Grand Bleu pour rédiger le plan de financement de leur Nature Hub. En outre, ce projet a indirectement profité à un ensemble plus large de gestionnaires méditerranéens dans la mesure où le travail constant avec les membres de l'association depuis 2019 sur cet outil de plan de financement a permis d'y apporter des modifications basées sur des retours d'expériences concrets. La seconde version du Medplan est désormais proposée en accès libre sur les sites du Medpan et du SPA/RAC.
- La feuille de temps de l'association. Pour (i) faciliter le *reporting* des différentes activités des membres de l'association (dans le cadre notamment de *reporting* pour les bailleurs) mais aussi pour (ii) permettre à l'association d'ajuster la répartition des tâches et d'optimiser son organigramme. Cet outil, non prévu initialement, a été proposé à NGB dans le but de participer à leur professionnalisation et de tendre vers une optimisation de la gestion interne.
- Le manuel opérationnel standard, complémentaire du règlement interne de l'association, a été réalisé par BlueSeeds pour l'association. Cet outil, qui reprend les principales procédures internes à suivre par les membres de l'association, participe à la professionnalisation de l'association tout en permettant de faciliter l'entrée de nouveaux membres en offrant à tous à un cadre commun clair de travail.
- La note de synthèse sur les orientations stratégiques de l'association a été réalisé par BlueSeeds afin de présenter (i) une priorisation claire des activités, (ii) différents axes de développement et (iii) une articulation claire des rôles, tâches et relations de chacun des membres de l'association. Cet outil est très important pour la gouvernance de l'association, dont les membres pouvaient avoir tendance à réaliser plus de tâches que ce qu'ils pouvaient être en mesure de réaliser d'un point de vue humain. Cet outil a pour objectif final d'identifier les manques en RH de l'association et aussi de rendre la réalisation des différentes activités plus efficace. Ce document est une étape importante dans la professionnalisation de l'association dans la mesure où il représente la première trace écrite et formalisée des grandes orientations de l'association, traduisant leur vision édictée dans les statuts de l'association. Par la suite, les membres de l'association devront utiliser ce document comme base de réflexion formelle pour la réalisation de leur plan stratégique.
- Notes de cadrage pour les stratégies de communication interne et externe de l'association, permettant de donner un cadre clair et simplifié des modes de communication en interne (afin d'éviter les conflits et de rendre plus efficaces les échanges) et en externe (afin d'augmenter la visibilité de l'association et de renforcer ses partenariats). Ces documents succincts ont été réalisés lors de la mission de mars 2020 et doivent servir de base à la professionnalisation de l'association en termes de communication. Ils résultent d'une demande directe de l'association et matérialisent une formation réalisée en interne auprès des membres en mars 2020. Bien que Notre Grand Bleu communique depuis des années sur les activités, ils cherchent à structurer leur communication. A défaut de leur fournir un plan de communication globale (réalisé par

ailleurs par un consultant en ce qui concerne la communication autour de l'AMCP des Iles Kuriat), ces deux documents de cadrage en communication posent les principaux axes de travail futur de l'association à ce sujet.

- Le plan de financement de l'association. Ce plan de financement est totalement innovant et a été pour le coup réalisé à l'initiative de l'association (BlueSeeds a été présent en support, l'association ayant été proactive pour la mise en œuvre de certains enseignements des formations). Il tourne autour du projet de Nature Hub, qui a été conçu par l'association comme la pierre angulaire de l'évolution des activités de l'association, tant d'un point de vue stratégique (activités de conservation réalisées en son sein, bureau de l'association, accueil de tortues, etc.) que financier (5 mécanismes d'autofinancement de l'association à mettre en œuvre en son sein).
- Différentes formations ont été réalisées au cours des différentes missions de terrain afin de fournir aux membres de l'association une vision claire sur les différents outils fournis et sur l'utilisation :
 - Formation « business plan » réalisée 3 fois,
 - Formation « communication »,
 - Formation « gestion de conflits »,
 - Formation « gestion administrative »

PARTIE III : Leçons, pérennité, sauvegardes et financement

Enseignements tirés

8. Décrivez les enseignements tirés pendant la conception et la mise en œuvre du projet, ainsi que ceux qui portent sur le développement organisationnel et le renforcement des capacités.

Mentionnez les enseignements qui pourraient contribuer :

- Au processus de conception de projet (*aspects de la conception du projet qui ont contribué au succès/aux insuffisances du projet*)
 - Notre projet est différent d'un projet standard dans le sens où nous ne sommes pas un bénéficiaire agissant sur un site, mais plutôt un bénéficiaire « indirect » cherchant à agir sur un acteur de la conservation marine (rôle de consultant de BlueSeeds). Il est donc nécessaire dans ce genre d'approches de bien appréhender lors de la phase de conception du projet « l'écosystème » de partenaires locaux impliqués, les modes de fonctionnement de ceux-ci. Notamment, certains modes de fonctionnement et la charge de travail inhérente à l'association n'ont pas été pris en compte au moment de la rédaction du projet, qui a abouti à certains problèmes pour l'accompagnement à distance, qui s'est révélé plus compliqué que prévu initialement. Aussi, un travail avec les opérateurs touristiques pour la mise en œuvre d'un mécanisme de financement de l'association en partenariat avec eux avait initialement été envisagé. En réalité, les temps de mise en œuvre se sont avérés beaucoup plus longs que prévus, et la réalité de terrain pour la mise en œuvre d'un tel mécanisme plus compliqué que ce qui nous avait été présenté en amont.

- Au processus de mise en œuvre de projet (*aspects de l'exécution du projet qui ont contribué au succès/aux insuffisances du projet*)
 - o Le facteur qui a le plus contribué au succès du projet a été notre flexibilité et la capacité à constamment faire des ajustements. En effet, nous avons une idée bien arrêtée en début de projet sur les activités et les points d'étapes que nous devons avoir pour atteindre nos objectifs. En réalité, nous n'avons presque pas respecté ces points d'étapes identifiés lors de la rédaction du projet, sans pour autant avoir un impact final moins important. Il a été primordial de s'adapter aux besoins exprimés par l'association et de trouver des moyens nouveaux d'atteindre un objectif une fois que le moyen identifié au début pour parvenir à celui-ci s'avérait une impasse (par exemple, la mise en place d'un mécanisme de financement de type « éco-taxé » en partenariat avec les opérateurs touristiques s'est avéré rapidement impossible à mettre en œuvre à Kuriat. Un ajustement a alors été réalisé pour qu'un mécanisme puisse être mis en œuvre avec les mêmes partenaires mais de façon détournée : au lieu d'avoir une « éco-taxé » à Kuriat, l'éco-musée sera intégrée au parcours touristique et permettra de financer les activités de l'association en intégrant dans le prix de la prestation des opérateurs touristiques une entrée à l'éco-musée).

- Décrivez les autres enseignements tirés qui sont pertinents pour le secteur de la conservation
 - o A mon sens, le principal enseignement est que certaines choses sont indépendantes de notre volonté, parfois pour le pire (covid) et parfois pour le meilleur. Par exemple, pendant les 8 premiers mois de ce projet, nous avons pu avoir le sentiment que les choses n'avançaient pas, et que ce que nous proposons ne présentaient pas d'intérêt pour l'association. Puis, il y a eu un déclic à un moment, et sans que les choses ne soient exprimés clairement, nous avons pu observer que certaines de nos idées émises pendant l'accompagnement se retrouvaient de manière diffuse dans la façon de faire de certains membres de l'association. L'association s'est aussi montrée plus demandeuse de support à certains moments, il a donc fallu être flexible pour répondre à ces pics de demande. De manière générale, il semble peu pertinent d'arriver avec un plan complet tout préparé, pour au contraire arriver avec un agenda flexible qui devra s'adapter aux besoins exprimés localement.

Pérennité/Réplication

9. Résumez le succès du projet ou les difficultés à surmonter pour assurer le maintien du projet ou sa réplication, y compris les activités non planifiées qui sont susceptibles d'entraîner une augmentation de la pérennité ou de la réplicabilité.

Le projet développé avec NGB assurera une pérennité à l'association qu'il n'était pas possible d'envisager il y a seulement 2 ans. L'association s'est rapidement structurée et développée depuis sa création. Néanmoins, ce processus s'est accéléré depuis 2019, et la structuration du projet Nature Hub, à laquelle BlueSeeds a contribué, témoigne à la fois d'une professionnalisation et d'une vision à long terme innovante de NGB. Cette vision porte à la fois sur les aspects

stratégiques des activités elles-mêmes de l'association (travail de conservation plus systémique, touchant à l'ensemble des acteurs et activités de la baie de Monastir) et sur les aspects financiers (projet pensé comme pourvoyeur de solutions d'auto-financement assurant la pérennité et la résilience de l'association).

Ce succès devra néanmoins être validé au cours du temps, et notamment au cours des deux prochaines années. A ce titre, BlueSeeds, qui est devenue indépendante de Vertigo Lab en juin 2020) a déjà prévu de continuer à travailler avec NGB afin de s'assurer de la capitalisation des succès enregistrés depuis 2019. Notamment, les principaux objectifs seront :

- Reprendre le plan de financement du Nature Hub afin de réaliser un plan de financement par sous-activités principales afin d'assurer un développement étalé sur les deux prochaines (au lieu d'un développement en une seule fois en début de projet) ;
- Continuer la structuration de l'équipe, notamment pour apporter plus de résilience à la gouvernance (beaucoup de choses reposent encore sur la directrice) et apporter à NGB une vision plus professionnelle de la gouvernance et de la gestion d'une telle structure (il ne faudra plus à terme seulement gérer l'association, mais aussi gérer le Nature Hub, qui sont deux métiers différents).
- Finaliser la mise en place des mécanismes d'autofinancement pour que l'association puisse avoir une stratégie financière plus flexible d'ici fin 2022 (arrêt prévu des subventions MAVVA) dans laquelle, sans être à 100% auto-suffisante, les mécanismes d'autofinancement permettent une forte complémentarité avec les sources standards.

Néanmoins, le travail réalisé auprès de NGB semble peu répliquable à d'autres structures pour plusieurs raisons :

- Le contexte humain et décisionnel : NGB est une association particulière, qui s'est fortement structurée par elle-même et a su évoluer depuis sa création. Ses fondations sont solides, elle dispose d'un rayonnement à la fois en Tunisie et à l'international, et fait figure de structure modèle auprès de nombreux bailleurs. Peu d'associations peuvent prétendre à ce niveau de développement en aussi peu de temps. L'appui BlueSeeds n'est pas une recette miracle mais s'appuie aussi sur des bases solides, ce qui a été le cas avec NGB.
- Le contexte de la gouvernance locale : l'AMPC des îles Kuriat est l'un des seuls exemples d'AMP en co-gestion à l'échelle de la Méditerranée entre l'institution publique (APAL) et un acteur de la société civile. Bien que l'AMCP ne soit pas encore officielle, NGB travaille depuis de nombreuses années sur le terrain et a eu la possibilité de se développer comme un acteur majeur de la conservation marine en Tunisie grâce à ce partenariat privilégié avec l'APAL. Dans de nombreux autres contextes, la responsabilité de la gestion est entièrement portée par l'autorité publique, laissant peu de place à une ONG de se développer en tant qu'acteur majeur de la conservation marine de son secteur. Ce schéma très innovant et assez unique de co-gestion, sans être parfait, apporte une flexibilité de gestion (côté société civile) et rend plus facile le travail sur une stratégie financière qu'en ne travaillant seulement qu'avec l'autorité publique (plus de procédures administratives à respecter, bureaucratie parfois contraignante, etc.).
- Le contexte financier : NGB a pu se permettre de réfléchir pendant longtemps à sa stratégie financière et à la diversification de ses financements car elle s'est trouvée dans une conjoncture financière positive. En effet, les financements MAVVA et d'autres bailleurs, couplés aux premiers financements du Medfund, lui ont permis d'avoir une visibilité à moyen terme qui donne la liberté de penser à d'autres sources de financement pour le long terme. De nombreux gestionnaires ou acteurs de la conservation, parce qu'ils

doivent pallier au jour le jour à leurs besoins financiers pour réaliser leurs activités de conservation, n'ont pas le temps ni la possibilité de pouvoir se projeter comme a pu le faire NGB.

- Le contexte du projet lui-même : le projet de Nature Hub est un projet important qui permet à l'association de repenser toute sa stratégie financière en développant simultanément plusieurs mécanismes d'autofinancement. Néanmoins, ce type de projet n'est pas répliquable partout, et témoigne surtout de la capacité de l'association à se projeter sur le long terme et à avoir une vision claire de sa stratégie de développement et de financement.

Ainsi, sous bien des aspects, les succès enregistrés par NGB semblent peu répliquables à d'autres endroits, car ces succès ne sont pas tant dû à une méthodologie répliquable qu'à un contexte et des personnes particulières. Néanmoins, de nombreuses informations liées à la gouvernance (jeux d'acteurs, relations internes, organigramme, etc.), à la temporalité de la mise en œuvre des solutions (processus de discussions longs, travail à distance, nécessité d'avoir un « déclic » de la part des accompagnés) et aux enjeux financiers (« philosophie » de l'acteur quant à l'utilisation de financements privés, difficulté à faire sortir certains gestionnaires d'une vision purement régaliennne et bénévole de la conservation marine) s'avèreront utiles pour d'éventuelles répliquations.

BlueSeeds a notamment pu, au travers de ce travail avec NGB, repenser sa chaîne d'accompagnement en vue de la mise en œuvre de mécanismes de financement pour les AMP prévue dans le cadre d'un autre projet en 2021 et 2022.

Sauvegardes

- 10. Si votre projet a déclenché des sauvegardes sociales ou environnementales, qui impliquent une action requise qui n'est pas indiquée ci-dessus ni mentionnée sous la forme d'une composante de projet distincte, veuillez en résumer la mise en œuvre.**

RAS

Financement supplémentaire

- 11. Fournissez des détails sur les éventuels financements supplémentaires qui ont soutenu ce projet et tout financement obtenu pour le projet, l'organisation ou la région en raison de l'investissement du CEPF.**

- a. Total du financement supplémentaire (en USD)**

- b. Type de financement**

Veuillez fournir le détail de la répartition du financement supplémentaire (financement de contrepartie et en nature) par source, en plaçant chaque contribution dans l'une des catégories suivantes :

Donateurs	Type de financement*	Montant	Remarques
Fondation MAVVA	A	8,840\$	Financement 2019-2020 reçu pour la structuration de BlueSeed et récemment, financement du projet multi partenarial « AMP/NTZ » pour la période 2020-2022, au sein duquel BlueSeeds et NGB sont partenaires et en contact constants. Ce tarif correspond à 10% du salaire de Guillaume Le Port payé par la MAVVA sur la période du projet pour réaliser des activités avec NGB, ainsi que 20% du salaire d'une autre employée de BlueSeeds (Irene Morell) pendant 3 mois sur la période Octobre-Décembre 2019.
Notre Grand Bleu	A	3 missions (dont 2 avec 2 consultants) pour un montant total estimé à environ 1500\$	La confiance de NGB dans le support apporté par Vertigo Lab s'est matérialisée dans la couverture par l'association des frais de déplacements et de nourriture de Vertigo lors des missions de terrain à Monastir via un de leurs projets CEPF.

**Classez le type de financement comme :*

- A *Cofinancement de projet (d'autres donateurs ou votre organisation contribuent aux coûts directs de ce projet)*
- B *Effet de levier pour le bénéficiaire ou un partenaire (d'autres donateurs contribuent à votre organisation ou à une organisation partenaire en conséquence directe des succès de ce projet financé par le CEPF)*
- C *Effet de levier au niveau régional/du portefeuille (d'autres donateurs font des investissements importants dans une région en raison de l'investissement du CEPF ou des succès liés au projet)*

Commentaires/Recommandations supplémentaires

12. Utilisez cet espace pour fournir d'autres commentaires ou recommandations en lien avec votre projet ou le CEPF

Il y a en résumé deux points qui sont primordiaux lorsque l'on travaille sur le financement de la conservation :

- La gouvernance
- L'adaptation aux besoins exprimés par les acteurs accompagnés.

En effet, l'enjeu principal n'est pas de se dire que l'on a besoin d'argent, ou que l'on n'a pas assez d'argent, mais surtout de savoir (i) exactement ce qui doit être fait de cet argent (stratégie long terme et plan de financement) et (ii) quelles sources privilégier. Ce projet nous a montré que le facteur limitant pour répondre à ces questions financières n'était finalement pas la disponibilité de l'argent (qui peut toujours finir par se trouver d'une façon ou d'une autre) mais plutôt la structuration et les modes de gouvernance locaux qui permettront un usage pérenne et raisonné des sources de financement trouvées.

PARTIE IV : Impact au niveau du portefeuille et au niveau mondial

Le CEPF exige que chaque bénéficiaire fasse un rapport sur l'impact à la fin du projet. L'objectif de ce rapport est de réunir des données qui seront utiles pour le portefeuille et les indicateurs mondiaux du CEPF. Le CEPF va regrouper les données que vous transmettez avec des données d'autres bénéficiaires, pour déterminer l'impact global de son investissement. Les résultats complets du CEPF seront présentés dans notre rapport annuel et d'autres documents de communication.

Assurez-vous que les informations fournies concernent l'ensemble du projet, de la date de début à la date de fin du projet.

Contribution aux indicateurs du portefeuille

- 13. Si le CEPF a attribué un ou plusieurs indicateurs de portefeuille à votre projet pendant la phase de préparation de la proposition, veuillez les énumérer ci-dessous et mentionner la ou les contributions du projet au niveau de ces indicateurs.**

Indicateur	Description narrative
<i>1.2 : Coastal KBAs under improved management and number of hectares covered</i>	<p>L'appui de BlueSeeds à NGB sur (i) le modèle économique de l'association à long terme, (ii) son plan de financement, (iii) sa gestion interne (au travers des outils fournis, voir annexe 3) ont permis à l'association de renforcer sa structure et de se professionnaliser. Preuve en est le développement du projet de Nature Hub qui est à ce jour le plus gros projet développé par l'association. Les caractéristiques de ce projet montrent que NGB n'a plus seulement une vision au cas par cas des activités de conservation nécessaire dans sa zone, mais à une approche systémique sur les enjeux environnementaux à Monastir et à Kuriat.</p> <p>Le travail réalisé auprès de NGB a permis un renforcement des capacités de NGB sur plusieurs secteurs-clés (gestion, stratégie financière) qui vont, par extension, renforcer la gestion de la zone clé pour la biodiversité que sont les îles Kuriat (TUN31)</p>
<i>5.3: Cross-border networking relationship</i>	<p>Ce projet a permis de renforcer les liens entre BlueSeeds, société de conseil en environnement basée en France, et NGB. Ce partenariat, démarré en 2018, et qui se prolongera dans les années à venir, a clairement été renforcé grâce à ce projet CEPF (ainsi qu'à un autre projet CEPF dont NGB est bénéficiaire). Par exemple, en février 2021, il est prévu que BlueSeeds participe à la semaine du Grand Bleu organisé par NGB afin de fournir les mêmes formations (business plan, mécanismes de financement) aux partenaires tunisiens de NGB. Cette proposition de participation à la semaine du Grand Bleu n'aurait pas été faite par NGB sans les différentes missions réalisées par BlueSeeds durant ce projet.</p> <p>Ce projet a aussi montré rapidement l'importance de continuer le partenariat BlueSeeds/NGB après la fin dudit projet car certaines activités prendront plus de temps que prévues (voir composantes 4 et 5 plus haut), ce qui se matérialise notamment par le partenariat développé au sein du projet AMP/NTZ financé par la fondation MAVVA et dirigé par le WWF-Méditerranée, au sein duquel BlueSeeds et NGB vont collaborer sur différentes activités. Le projet CEPF a directement influencé le choix de la continuité du partenariat et des activités à mener conjointement.</p> <p>En outre, la formation réalisée par BlueSeeds en septembre 2019 auprès de plusieurs bénéficiaires tunisiens du CEPF a aussi joué un rôle (difficile à évaluer pour l'instant) dans le développement de réseau de partenariat futur.</p>

Contribution aux indicateurs mondiaux

Veillez indiquer tous les Indicateurs mondiaux (sections 16 à 23 ci-dessous) qui se rapportent à votre projet.

14. Gestion des Zones clés pour la biodiversité

Nombre d'hectares de Zones clés pour la biodiversité (ZCB) avec une gestion améliorée.

Veillez mentionner le nombre d'hectares dans des ZCB sous gestion améliorée grâce à l'investissement du CEPF. Parmi les exemples de gestion améliorée figurent, entre autres : l'augmentation des patrouilles, la réduction de l'intensification du piégeage, l'éradication des espèces invasives, la réduction de l'incidence des incendies et l'introduction de pratiques durables dans l'agriculture et la pêche. N'indiquez pas l'ensemble de la zone couverte par le projet – seulement le nombre d'hectares qui bénéficient d'une gestion améliorée.

Si vous avez indiqué qu'une partie ou la totalité d'une ZCB était nouvellement protégée pour l'indicateur intitulé « aires protégées » (section 17 ci-dessous), et que vous avez également amélioré sa gestion, vous devez indiquer le nombre d'hectares concerné à la fois pour cet indicateur et pour l'indicateur « aires protégées ».

Nom de la ZCB	Nombre d'hectares bénéficiant d'une gestion renforcée*	La ZCB est-elle Non protégée, Partiellement protégée ou Entièrement protégée ? Veillez sélectionner une réponse : NP/PP/EP

** Ne comptez pas plusieurs fois les mêmes hectares. Par exemple, si une amélioration a eu lieu sur 500 hectares du fait de la mise en œuvre d'un régime de lutte contre les incendies, et si, au cours de la deuxième année, une amélioration a porté sur 200 ha de la même zone de 500 hectares du fait de la suppression d'espèces invasives, le nombre total d'hectares ayant fait l'objet d'une gestion améliorée jusqu'à maintenant sera de 500.)*

15. Aires protégées

15a. Nombre d'hectares d'aires protégées créées et/ou étendues

Mentionnez le nombre d'hectares d'aires protégées qui ont été créées ou étendues en raison de l'investissement du CEPF.

Nom de l'Aire protégée (AP)*	Pays	Nombre d'hectares	Année de la déclaration légale ou de l'extension	Longitude**	Latitude**

** Si possible, veuillez fournir au CEPF un fichier « shapefile » de l'aire protégée.*

*** Indiquez la latitude et la longitude du centre du site, dans la mesure du possible, ou envoyez une carte ou un fichier « shapefile » (fichier de formes) au CEPF. Indiquez les coordonnées géographiques en degrés décimaux ; les latitudes de l'hémisphère sud et les longitudes de l'hémisphère ouest doivent être notées avec un signe moins (exemple : Latitude 38.123456 Longitude: -77.123456).*

15b. Gestion des aires protégées

S'il vous a été demandé de transmettre un Outil de suivi de l'efficacité de la gestion (METT), veuillez suivre les instructions ci-dessous. Si vous n'avez pas été invité à soumettre un METT, passez directement à la section 16.

Si vous souhaitez en savoir plus sur le suivi de l'efficacité de la gestion des aires protégées et sur l'outil de suivi, veuillez cliquer [ici](#).

Téléchargez le modèle METT que vous trouverez sur [cette page](#), puis travaillez avec les autorités des aires protégées pour le remplir. Veuillez-vous rendre sur le site Web Protected Planet [en cliquant ici](#) et recherchez votre aire protégée dans leur base de données pour saisir le code CMAP qui lui est associé. Ensuite, veuillez remplir le tableau suivant :

Code CMAP	Nom officiel de l'AP	Date du METT*	Score total METT

** Veuillez indiquer quand le METT a été rempli par les autorités du parc ou donnez l'estimation la plus précise possible si la date exacte est inconnue. Et veuillez ne fournir que des METT de moins de 12 mois.*

N'oubliez pas de soumettre le METT rempli en même temps que ce rapport.

16. Paysage de production

Veuillez mentionner le nombre d'hectares de paysages de production avec une gestion renforcée de la biodiversité en raison de l'investissement du CEPF. Un paysage de production est défini comme un paysage où l'on peut trouver de l'agriculture, de la foresterie ou une exploitation de produits naturels. Les paysages de production peuvent comprendre des ZCB et, par conséquent, les hectares comptabilisés sous l'indicateur « Gestion des ZCB » peuvent également être comptabilisés ici. On peut trouver par exemple parmi ces interventions la mise en œuvre de bonnes pratiques et de lignes directrices, la mise en place de programmes d'incitation, la certification de sites/produits certifiés, et l'introduction de réglementations d'exploitation durable.

Nombre d'hectares de paysages de production avec une gestion renforcée de la biodiversité.

Nom du paysage de production*	Nombre d'hectares**	Latitude**	Longitude**	Description de l'intervention

* Si le paysage de production n'a pas de nom, fournissez un court nom descriptif pour le paysage.

** Ne comptez pas plusieurs fois les mêmes hectares. Par exemple, si un renforcement a eu lieu pour 500 hectares du fait d'une certification au cours de la première année, et si, au cours de la deuxième année, un renforcement a porté sur 200 ha des mêmes 500 hectares du fait de nouvelles réglementations d'exploitation, le nombre total d'hectares ayant fait l'objet d'un renforcement jusqu'à maintenant sera de 500.)

*** Indiquez la latitude et la longitude du centre du site, dans la mesure du possible, ou envoyez une carte ou un fichier « shapefile » (fichier de formes) au CEPF. Indiquez les coordonnées géographiques en degrés décimaux ; les latitudes de l'hémisphère sud et les longitudes de l'hémisphère ouest doivent être notées avec un signe moins (exemple : Latitude 38.123456 Longitude: -77.123456).

17. Bénéficiaires

Le CEPF souhaite enregistrer deux types de bénéfices susceptibles d'être perçus par les individus : une formation structurée et un accroissement des revenus. Veuillez mentionner le nombre d'hommes et de femmes qui ont bénéficié de la formation structurée (par exemple dans la gestion financière, l'apiculture, l'horticulture) et/ou ont amélioré leurs revenus (par ex. via le tourisme, l'agriculture, la récolte/production de plantes médicinales, la pêche, l'artisanat) du fait de l'investissement du CEPF. Veuillez indiquer les résultats depuis le début du projet jusqu'à l'achèvement du projet.

17a. Nombre d'hommes et de femmes recevant une formation structurée.

Nombre d'hommes recevant une formation structurée*	Nombre de femmes recevant une formation structurée*
10	8

* Veuillez ne pas compter plusieurs fois la même personne. Par exemple, si 5 hommes ont reçu une formation structurée en apiculture et que 3 d'entre eux ont également reçu une formation structurée en gestion de projet, le nombre total d'hommes ayant bénéficié d'une formation structurée devra être de 5.

17b. Nombre d'hommes et de femmes bénéficiant d'avantages financiers.

Nombre d'hommes bénéficiant d'avantages financiers*	Nombre de femmes bénéficiant d'avantages financiers*
0	0

* Veuillez ne pas compter plusieurs fois la même personne. Par exemple, si 5 hommes ont reçu des bénéfices financiers grâce au tourisme et que 3 d'entre eux ont également bénéficié d'avantages financiers grâce à l'accroissement de leurs revenus de l'artisanat, le nombre total d'hommes ayant bénéficié d'avantages financiers devra être de 5.

18. Bénéfices pour les communautés

Le CEPF souhaite enregistrer les bénéfices reçus par les communautés, qui peuvent différer de ceux reçus par les individus car les bénéfices sont disponibles pour un groupe. Le CEPF souhaite également enregistrer, dans la mesure du possible, le nombre de personnes dans chaque communauté qui en bénéficient. Veuillez indiquer les caractéristiques des communautés, le type de bénéfices qui ont été reçus pendant le projet et le nombre d'hommes/garçons et de femmes/filles issus de ces communautés qui en ont bénéficié grâce à l'investissement du CEPF. Si les chiffres exacts ne sont pas connus, veuillez fournir une estimation.

18a. Veuillez fournir les informations pour toutes les communautés qui ont bénéficié du programme, depuis son lancement jusqu'à son achèvement.

Nom de la communauté	Caractéristiques de la communauté (marquer avec un x)							Type de bénéfice (marquer avec un x)							Nombre de bénéficiaires			
	Économie de subsistance	Petits propriétaires fonciers	Peuples autochtones/groupes ethniques	Pasteurs/peuples nomades	Migrants récents	Communautés urbaines	Autre*	Amélioration de l'accès à l'eau potable	Renforcement de la sécurité alimentaire	Amélioration de l'accès à l'énergie	Amélioration de l'accès aux services publics (par exemple, soins de santé, éducation)	Renforcement de la résilience aux changements climatiques	Amélioration du régime foncier	Amélioration de la reconnaissance des connaissances traditionnelles	Amélioration de la représentation et meilleure prise de décisions dans les instances/structures de	L'amélioration de l'accès aux services écosystémiques	Nombre d'hommes et de garçons bénéficiaires	Nombre de femmes et de filles bénéficiaires

* Si vous avez indiqué « Autre » pour décrire la caractéristique de la communauté, veuillez expliquer :

18b. Géolocalisation de chaque communauté

Indiquez la latitude et la longitude du centre de la communauté, dans la mesure du possible, ou téléchargez une carte ou un fichier « shapefile ». Indiquez les coordonnées géographiques en degrés décimaux ; les latitudes de l'hémisphère sud et les longitudes de l'hémisphère nord doivent être notées avec un signe moins (exemple : Latitude 38.123456 Longitude: -77.123456).

Nom de la communauté	Latitude	Longitude
...		

19. Politiques, lois et réglementations

Veillez mentionner les changements dans le nombre de lois, réglementations et politiques juridiquement contraignantes, avec des dispositions sur la conservation, qui ont été adoptées ou amendées grâce à l'investissement du CEPF. Les « lois et réglementations » concernent des règles ou ordonnances officielles imposées par une autorité. Toute loi, réglementation, décret ou ordonnance peut être incluse. Les « politiques » qui sont adoptées ou appliquées par un gouvernement, y compris par un secteur ou une faction d'un gouvernement, peuvent être mentionnées.

19a. Nom, champ d'application et sujet de la politique, de la loi ou de la réglementation qui a été amendée ou adoptée à la suite de votre projet

N°		Champ d'application (marquer avec un x)	Sujet(s) traité(s) (marquer avec un x)

	Nom de la loi, politique ou réglementation	Local	National	Régional/international	Agriculture	Climat	Gestion des écosystèmes	Éducation	Énergie	Pêches	Foresterie	Mines et carrières	Planification/Zonage	Pollution	Aires protégées	Protection des espèces	Tourisme	Transport	Commerce d'animaux	
1																				
2																				
...																				

19b. Pour chaque loi, politique ou réglementation énumérée ci-dessus, veuillez fournir les informations demandées selon le numéro attribué.

N°	Pays	Date d'adoption/ amendement (MM/JJ/AAAA)	Impact attendu	Action que vous avez effectuée pour réaliser ce changement
1				
2				
3				

20. Mécanisme de financement durable

Les mécanismes de financement durables génèrent des ressources financières à long terme (généralement sur cinq ans ou plus). Au nombre des exemples de mécanismes de financement durable figurent les fonds fiduciaires de conservation, les échanges dette-nature, les systèmes de paiement pour services écosystémiques (PSE), et d'autres revenus, droits ou régimes fiscaux qui génèrent un financement à long terme pour la conservation.

Il est demandé à tous les bénéficiaires (ou sous-bénéficiaires) du CEPF dont les activités de projet se rapportent à la création et/ou la mise en œuvre d'un mécanisme de financement durable de fournir des informations pour le mécanisme et les fonds qu'il a fournis à des projets de conservation pendant la durée du projet, à moins qu'un autre bénéficiaire impliqué dans le même mécanisme ait déjà été ou devrait être chargé de ce travail.

Le CEPF exige que tous les projets de mécanisme de financement durable fournissent les informations nécessaires à l'achèvement des projets.

20a. Détails sur le mécanisme

Remplissez ce tableau pour chacun des mécanismes sur lesquels vous avez travaillé pendant la mise en œuvre de votre projet.

N°	Nom du mécanisme de financement	Objectif du mécanisme*	Date de mise en place**	Description***	Pays
1	Droit d'entrée de l'écomusée	Mécanismes d'autofinancement permettant à NGB de diversifier ses sources (voir annexe 1). Si chacun de ces mécanismes pris un par un représente des montants peu élevés, leur intégration au sein d'une stratégie financière globale permet effectivement à l'association d'être plus résiliente financièrement	En cours, toutes doivent être opérationnelles d'ici fin 2022	Le Nature Hub comprendra un éco-musée permettant une sensibilisation à l'environnement marin, dont l'entrée sera payante.	Tunisie
2	Partenariat avec bateliers (intégration de l'éco-musée dans le circuit touristique de Kuriat)			Les bateliers qui emmènent les touristes sur la petite Kuriat intégreront dans leurs tickets l'entrée à l'éco-musée, afin de reverser une partie du montant à l'association	
3	Locations de salles du Nature Hub			Le Nature Hub permettra l'organisation de séminaires et	

				workshops pour des acteurs locaux et/ou de la conservation marine, moyennant un tarif de location de salle.	
4	Logement pour scientifiques et stagiaires			Des chambres pour les scientifiques venant réaliser leurs travaux sur les îles Kuriat seront disponibles à la location sur site.	
5	Location d'espaces de vente à des ONG partenaires			Des zones de vente de produits réalisés par des ONG partenaires locales seront disponibles via une location annuelle.	

* Veuillez donner une description succincte de la mission du mécanisme.

** Veuillez indiquer quand le mécanisme de financement durable a officiellement été créé. Si vous ne connaissez pas la date exacte, donnez la meilleure estimation possible.

*** Description, par ex : fonds fiduciaire, dotation, dispositif de PSE, système d'incitation, etc.

20b. Performance du mécanisme

Pour chaque mécanisme de financement énuméré ci-dessus, veuillez fournir les informations demandées selon le numéro attribué.

N°	Intervention de projet*	Montant en USD décaissé pour les projets de conservation**	Période examinée (MM/AAAA-MM/AAAA)***
1	Contribution à l'amorçage de la création d'un mécanisme	Encore mis en œuvre	
2			
3			
4			
5			

* Indiquez si la subvention du CEPF a contribué à créer un nouveau mécanisme (Créé un mécanisme) ou a contribué à soutenir un mécanisme existant (Soutenu un mécanisme existant) ou contribué à créer puis soutenir un nouveau mécanisme (Créé et soutenu un nouveau mécanisme).

*** Veuillez indiquer seulement le montant en USD décaissé pour les projets de conservation pendant la période de mise en œuvre de votre projet et en utilisant, le cas échéant, le taux de conversion le jour de votre rapport.*

**** Veuillez indiquer la période de mise en œuvre de votre projet ou la période examinée pour le montant que vous avez indiqué.*

N'oubliez pas de soumettre tout document pertinent pouvant justifier le montant indiqué ci-dessus.

21. Pratiques favorables à la biodiversité

Veuillez décrire les pratiques favorables à la biodiversité que les entreprises ont adoptées à la suite de l'investissement du CEPF. Une entreprise est définie comme une entité juridique constituée d'une association de personnes, qu'elles soient des personnes physiques, légales ou un mélange des deux, pour l'exploitation d'une entreprise commerciale ou industrielle. Si les entreprises prennent différentes formes, dans le cadre du CEPF, une entreprise est définie comme une entité commerciale à but lucratif. Une pratique respectueuse de la biodiversité est une pratique qui protège ou utilise la biodiversité de manière durable.

Nombre d'entreprises qui adoptent des pratiques respectueuses de la biodiversité

N°	Nom de l'entreprise	Description de la pratique respectueuse de la biodiversité adoptée pendant le projet
1		
2		
...		

22. Réseaux & Partenariats

Veuillez indiquer tous les nouveaux réseaux ou partenariats entre groupes de la société civile et avec d'autres secteurs que vous avez créés ou renforcés grâce à l'investissement du CEPF. Les réseaux/partenariats doivent apporter des bénéfices durables au-delà de la mise en œuvre immédiate du projet. Les réseaux/partenariats informels sont acceptables même s'ils n'ont pas de protocole d'accord ou un autre type de validation. Exemples de réseaux/partenariats : une alliance de pêcheurs pour promouvoir des pratiques de pêche durable, un réseau de journalistes spécialistes de l'environnement, un partenariat entre une ou plusieurs ONG avec un ou plusieurs partenaires du secteur privé pour améliorer la gestion de la biodiversité sur des terres privées, un groupe de travail spécialisé dans la conservation des reptiles. Veuillez ne pas utiliser cet onglet pour répertorier les partenaires de votre projet, à moins que certains d'entre eux ou tous ne fassent pas partie du réseau/partenariat décrit ci-dessus.

Nombre de réseaux et/ou partenariats créés et/ou renforcés

N°	Nom du réseau	Nom du partenariat	Année de création	Votre projet a-t-il créé ce réseau/partenariat ? O/N	Pays concerné(s)	Finalité
1	NGB-RET-Exploralis			Non. Une formation business plan et gestion interne était prévue auprès de NGB au sein du projet CEPF. A la demande du CEPF ? cette formation a été prodiguée en commun auprès de deux autres bénéficiaires tunisiens du CEPF ? le RET et exploralis.		

23. Questions de genre

Si vous avez été invité à soumettre un Outil de suivi de genre (GTT), veuillez suivre les instructions fournies dans le modèle de GTT sous format Excel. Si vous n'avez pas été invité à soumettre un GTT, passez directement à la partie V.

Si vous souhaitez en savoir plus sur la Politique du CEPF sur les questions de genre, veuillez cliquer [ici](#).

Téléchargez le modèle de GTT que vous trouverez sur [cette page](#), puis travaillez avec votre équipe pour le remplir. N'oubliez pas de transmettre le GTT rempli en même temps que ce rapport.

Partie V. Partage des informations et politique du CEPF

Le CEPF s'engage à assurer la transparence de ses activités et à aider les groupes de la société civile à partager leurs expériences, les enseignements tirés et les résultats. Les rapports d'achèvement final du projet sont mis à disposition sur notre site Web, www.cepf.net, et publiés dans notre bulletin d'information et d'autres communications.

Veuillez indiquer vos coordonnées complètes ci-dessous :

17. Nom :

18. Organisation :

19. Adresse de correspondance :

20. Numéro de téléphone :

21. Adresse e-mail :

Le Port Guillaume

BlueSeeds

87, quai des Queyries, 33100 BORDEAUX, France

+33767352013

guillaumeleport@bluseeds.org