Outil 9 de l’ERM – Canevas pour les discussions avec les commerçants (grossistes/détaillants)

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **A. Détails de l’évaluation** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nom de l’enquêteur | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Date de l’entretien | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nom du marché | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Type de marché  *(Par exemple local/de district/régional/urbain)* | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Fréquence des jours de marché  *(Par exemple quotidien/hebdomadaire/mensuel)* | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Produits de base clés d’intérêt  *(Notez les produits de base clés à évaluer)* | | | | | | | | | | | | | | | Quantité des produits de base nécessaires et fréquence à laquelle ils sont nécessaires  *(Notez les quantités respectives que vous avez déterminées à l’étape 1)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 4. | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Observations relatives au trajet vers le marché  *(Temps nécessaire, obstacles, flux commerciaux observés, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom et fonction de la personne interrogée**  ***(notez son rôle, si sa fonction n’est pas claire)*** | | | **Nom de l’entreprise** | | | | | | | | | | | **Type de commerçant**  ***(détaillant/grossiste)*** | | | | | | | | | | **Type de produit(s) de base vendu(s)** | | | | | | | | | | **Téléphone** | | | | | | | **Inscrit**  **(OUI ou NON)** | | |
|  | | |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |  | | | | | | |  | | |
| Où et comment les commerçants s’inscrivent-ils ? | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **B. Stocks (référez-vous aux cartes du système de marché, mettez-les à jour/actualisez-les si nécessaire)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q1 : Où vous procurez-vous habituellement les produits de base clés ?  *(Pour chaque produit de base clé sélectionné à l’étape A, notez les emplacements, fournisseurs, et coordonnées. Veuillez noter que le commerçant peut ne pas offrir la totalité des produits de base évalués.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Emplacement du (des) fournisseur(s)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Nom du (des) fournisseur(s)** | | | | | | | | | | | | | | | **Coordonnées** | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| Q2 : Où conservez-vous généralement votre stock ?  *(Notez le(s) type(s) et emplacement(s) du stockage)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q3 : Votre stockage a-t-il subi les effets du choc récent, et si oui, dans quelle mesure ?  *(Notez la réponse, demandez dans quelle mesure le stock a été touché et notez l’explication)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q4 : Quelles sont les quantités de produits de base clés que vous avez actuellement en stock et quelle est la différence avec les quantités que vous stockez habituellement à cette époque de l’année ?  *(Notez la réponse pour chaque produit de base clé ; assurez-vous de noter l’unité, et notez la raison de la différence de stock. Veuillez noter que le commerçant ne stocke peut-être pas chacun des quatre produits de base clés.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Quantité en stock actuellement** | | | | | | | | | | | | | | | **Quantité en stock habituellement** | | | | | | | | | | | | | **Raison de cette différence (le cas échéant)** | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | |
| Q5 : Êtes-vous toujours en mesure d’obtenir les produits de base clés auprès de vos sources habituelles depuis le choc récent ?  *(Notez OUI ou NON pour chacun des produits de base et si la réponse est NON, demandez POURQUOI et notez l’explication)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **OUI/NON** | | | | | | | | | **Explication (en l’absence de produit)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q6 : Combien de fois vous réapprovisionniez-vous en produits de base clés avant le choc, et cela a-t-il désormais changé ? Quelles quantités de produits de base clés achetiez-vous à chaque fois avant le choc, et est-ce toujours le cas ?  *(Notez les réponses pour chaque produit de base clé avant et après le choc. Pour la fréquence, notez si elle est/était quotidienne, hebdomadaire, mensuelle, etc. ; pour la quantité, notez l’unité – par exemple kilos, sacs, caisses, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | **Fréquence de restockage** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Quantité remise en stock à chaque fois** | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Avant le choc** | | | | | | | | | | | | | **Maintenant** | | | | | | | | | **Avant le choc** | | | | | | | | | | | | **Maintenant** | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | |
| Q7 : Existe-t-il d’autres fournisseurs fiables auxquels vous pouvez acheter les produits de base clés ?  *(Notez OUI ou NON pour chaque produit de base clé, si la réponse est OUI, demandez À QUI et OÙ et notez la réponse)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | **OUI/NON** | | | | | | | **Si oui, de qui s’agit-il ? *(Notez les coordonnées si possible)*** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Où *(emplacement)*** | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| Q8 : Combien de commerçants de votre « taille » approvisionnent ce marché ?  *(Notez le nombre de commerçants. Si le commerçant semble bien renseigné, demandez-lui le nombre de petits/gros commerçants.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **C. Évolutivité du stock (référez-vous aux cartes du système de marché, mettez-les à jour/actualisez-les si nécessaire)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q9 : Si la demande de produits de base clés devait augmenter, combien de temps vous faudrait-il pour obtenir des stocks supplémentaires en vue de répondre à cette demande ?  *(Notez le nombre de jours, semaines ou mois. Assurez-vous de noter l’unité de mesure.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | **Temps nécessaire pour répondre** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Si la demande augmente de 50 %** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Si la demande augmente de 100 %** | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q10 : Pourriez-vous faire appel à vos fournisseurs actuels pour obtenir un approvisionnement supplémentaire en produits de base clés ?  *(Pour chaque produit de base clé, notez la réponse et si la réponse est NON, demandez POURQUOI)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **OUI/NON** | | | | | | | | | | | **Explication** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q11 : Pourriez-vous faire appel à d’autres fournisseurs pour obtenir un approvisionnement supplémentaire en produits de base clés ?  *(Pour chaque produit de base clé, notez la réponse)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | **OUI/NON** | | | | | | | | | | **Coordonnées du fournisseur alternatif (si connues)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q12 : Quels sont les trois principaux facteurs qui peuvent entraver l’augmentation de votre offre de produits de base clés ?  *(Notez les trois facteurs pour chacun des produits de base clés par ordre d’importance)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Facteurs qui entravent l’augmentation de l’offre** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q13 : Comment ces facteurs pourraient-ils être réglés (mentionnés à la question 12 ci-dessus) ?  *(Notez les réponses pour chaque facteur qui entrave l’augmentation de l’offre)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Facteurs qui entravent l’augmentation de l’offre** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q14 : Dans quelle mesure pensez-vous que le prix que vous devez payer changerait si vous deviez augmenter la quantité de produits de base clés que vous commandez à vos fournisseurs, et pourquoi ?  *(Pour chacun des produits de base clés, notez la réponse (AUGMENTATION, DIMINUTION, AUCUN CHANGEMENT), en précisant si possible l’ampleur du changement, et notez la raison)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | **Augmentation** | | | | | | | | | | | | | **Baisse** | | | | | | | | | **Pas de changement** | | | | | | | | | | | | **Explication** | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | | |
| **D. Accès aux crédits et fourniture de crédits (référez-vous aux cartes du système de marché, mettez-les à jour/actualisez-les si nécessaire)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q15 : Avant le choc, faisiez-vous crédit à vos clients ? À combien de clients et sous quelles conditions ?  *(Notez le pourcentage de clients auxquels un crédit a été accordé, pour combien de temps et selon quels critères)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **% des clients auxquels un crédit est accordé** | **À quelle échéance le crédit doit-il être remboursé ?** | | | | | | | | | | | | | | **Critères pour l’obtention d’un crédit** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q16 : Faites-vous encore crédit à des clients maintenant, après le choc ? À combien de clients et sous quelles conditions ?  *(Notez le pourcentage de clients auxquels un crédit a été accordé, pour combien de temps et selon quels critères)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **% des clients auxquels un crédit est accordé** | **À quelle échéance le crédit doit-il être remboursé ?** | | | | | | | | | | | | | | **Critères pour l’obtention d’un crédit** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q17 : Selon vos estimations, combien d’argent vos clients vous doivent-ils aujourd’hui ?  *(Notez la réponse et indiquez la monnaie)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| Q18 : Vos fournisseurs vous faisaient-ils crédit avant le choc, et pour quel montant ?  *(Notez le montant et la monnaie, la durée du crédit généralement accordé, et les critères d’obtention d’un crédit)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nombre ou pourcentage de fournisseurs faisant crédit** | **À quelle échéance le crédit doit-il être remboursé ?** | | | | | | | | | | | | | | **Critères pour l’obtention d’un crédit** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q19 : Vos fournisseurs vous font-ils encore crédit maintenant, après le choc ?  *(Notez le montant et la monnaie, la durée et les critères d’obtention d’un crédit)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nombre ou pourcentage de fournisseurs faisant crédit** | **À quelle échéance le crédit doit-il être remboursé ?** | | | | | | | | | | | | | | **Critères pour l’obtention d’un crédit** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q20 : Combien d’argent devez-vous à vos fournisseurs aujourd’hui ?  *(Notez la réponse et indiquez la monnaie)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| **E. Comportement des clients** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q21 : Les clients achètent-ils plus ou moins de produits de base clés depuis le choc ? En quelles quantités approximativement ?  *(Pour chaque produit de base clé, notez la différence de quantité de produits de base clés achetée – indiquez l’unité, par exemple tasses, kilos, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Même** | | | | | | | | | **Plus** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Moins** | | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | |
| Q22 : Pourquoi pensez-vous que la demande de vos clients a changé comme décrit ci-dessus ?  *(Pour chaque produit de base clé, notez l’explication)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q23 : Vos clients ont-ils demandé d’autres produits de base depuis le choc ? Lesquels ?  *(Notez la réponse et si la réponse est OUI, demandez pour quels produits la demande a augmenté)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q24 : Pourquoi demandent-ils maintenant ces produits de base?  *(Pour chaque nouveau produit demandé, notez l’explication)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q25 : La demande de crédit a-t-elle changé depuis le choc ?  *(Cherchez à savoir si plus de clients veulent des crédits maintenant, et si le montant du crédit demandé par les clients a changé ; si possible, quantifiez la variation sous forme de nombre ou de pourcentage ; recoupez les informations avec les réponses apportées à l’étape relative aux crédits)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **La demande de crédits** | | | | | | | | **a augmenté/a diminué/est restée la même**  ***(le cas échéant, précisez dans quelle mesure elle a changé)*** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Pourquoi ?** | | | | | | | | | | | | |
| Le nombre de clients demandant un crédit a-t-il changé ? | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| Le montant du crédit que les clients demandent a-t-il changé ? | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |
| **F. Variations de prix** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q26 : Dans quelle mesure les prix que vous payez pour acheter les produits de base clés auprès de vos fournisseurs ont-ils évolué depuis le choc ?  *(Pour chaque produit, notez le prix d’achat actuel, le prix avant le choc, et le prix à cette période l’année dernière)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Unité** | | | | | | | | **Prix actuel** | | | | | | | | | | | | | | | | **Prix avant le choc** | | | | | | | | | | | | **Prix de l’année dernière** | | | | | | |
|  |  | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
| Q27 : Si les prix auxquels vous payez les produits de base clés à vos fournisseurs ont changé depuis le choc (Q26), dites pourquoi.  *(Notez l’explication pour chaque produit de base clé dont le prix a changé)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | **Explication de l’évolution du prix d’achat** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q28 : Avez-vous modifié les prix auxquels vous facturez les produits de base clés depuis le choc ?  *(Pour chaque produit, notez le prix actuel de vente, le prix avant le choc, et le prix à cette période l’année dernière)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Unité** | | | | | | | | **Prix actuel** | | | | | | | | | | | | | | | | **Prix avant le choc** | | | | | | | | | | | | **Prix de l’année dernière** | | | | | | |
|  |  | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | | |
| Q29 : Si, depuis le choc, vous avez modifié les prix auxquels vous facturez les produits de base clés (Q28), dites pourquoi.  *(Notez l’explication pour chaque produit de base clé dont le prix a changé)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q30 : Dans quelle mesure le prix de vente de chaque produit de base clé a-t-il varié au cours d’une année (saisonnalité) ?  *(Notez pour chaque produit et par mois si les prix sont généralement élevés, normaux ou bas)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | **Jan.** | | | **Fév.** | | | | **Mars** | | | | | | **Avril** | | | **Mai** | | | **Juin** | | | **Juil.** | | | | **Août** | | | | | **Sept.** | | | **Oct.** | | | | **Nov.** | **Déc.** |
|  | | | |  | | |  | | | |  | | | | | |  | | |  | | |  | | |  | | | |  | | | | |  | | |  | | | |  |  |
| **G. Le groupe d’informateurs/de discussion était-il de qualité ?**  **(Notez les observations après l’entretien)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |