Outil 8 de l’ERM – Discussion avec des représentants du marché ou des informateurs clés

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **A. Détails de l’évaluation** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nom de l’enquêteur | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Date de l’entretien | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nom du marché | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Coordonnées GPS 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 pour l’évaluation *(Notez les produits de base clés à évaluer)* | | | | | | | Quantités de produits de base nécessaires dans la région *(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.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Coordonnées de la personne interrogée/de l’informateur | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom et fonction  (expliquez son rôle, si sa fonction n’est pas claire)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | **Téléphone** | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | |
| **B. Impact physique du choc sur le marché** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q1 : Dans quelle mesure l’infrastructure du marché a-t-elle été touchée ? *(L’infrastructure comprend les bâtiments (stands, boutiques, salles de stockage, etc.), et les routes ou voies d’accès (vers, depuis ou à travers le marché) (Cochez la case correspondante)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Totalement endommagée** | | | | **Fortement endommagée** | | | | | | | | | **Légèrement endommagée** | | | | | | | | | **Non endommagée  (*allez à Q3*)** | | | | | |
|  | | | |  | | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | | | | | |
| Q2 : Pouvez-vous décrire le type de dommages et les effets qu’ils ont eus sur le marché ? *(Notez les réponses et les explications)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q3 : Les commerçants sont-ils en mesure de poursuivre leurs activités comme d’habitude ? *(Notez la réponse et si la réponse est NON, demandez pourquoi ils ne sont pas en mesure de le faire)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **C. Demande du marché** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q4 : D’où viennent les gens qui viennent sur le marché ? *(Par exemple, communautés, villages, villes, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Avant le choc** | | | | | | | | | | | | | **Après le choc** | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | |
| Q5 : Dans quelle mesure le nombre de personnes fréquentant le marché a-t-il varié depuis le choc ? *(Si le nombre a varié, essayez d’estimer la variation en pourcentage)* | | | | | | | **Diminution de** | | | | | | | | **Pas de changement** | | | | | | | | **Augmentation de** | | | | |
|  | | | | | | | |  | | | | | | | |  | | | | |
| Q6 : Pouvez-vous expliquer pourquoi plus/moins de gens fréquentent le marché depuis le choc ? *(Notez l’explication. Suggestions possibles : accès physique, d’autres marchés détruits, sécurité, etc.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q7 : La demande en produits de base clés a-t-elle varié depuis le choc ? *(Notez la réponse pour chacun des produits de base clés sélectionnés à l’étape A, et – le cas échéant – demandez pourquoi la demande a varié)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | **Variation de la demande ? (Oui/Non)** | | | | | **Explication** | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **D. Offre du marché** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q8 : Dans quelle mesure le nombre de grossistes approvisionnant le marché en produits de base clés a-t-il varié depuis le choc ? *(Notez dans quelle mesure le nombre a varié pour chacun des produits de base clés sélectionnés à l’étape A)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | | | | | **Nombre avant le choc** | | | | | | | | | | | | **Nombre après le choc** | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Q9 : Le nombre de détaillants approvisionnant le marché en produits de base clés a-t-il varié depuis le choc ? *(Notez dans quelle mesure le nombre a varié pour chacun des produits de base clés sélectionnés à l’étape A)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | | | | | **Nombre avant le choc** | | | | | | | | | | | | **Nombre après le choc** | | | | | |
|  | | | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |  | | | | | |
| Q10 : Le marché fournit-il toujours la même quantité, une quantité moindre ou une plus grande quantité de produits de base clés depuis le choc ? *(Notez les noms des produits, déterminez la variation pour chacun des produits évalués et cochez la case correspondante)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | | **Offre actuelle par rapport à l’offre avant le choc** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Égale à l’offre avant le choc** | | | | | **Plus de la moitié de l’offre avant le choc** | | | | | **La moitié de l’offre avant le choc** | | | | | **Moins de la moitié de l’offre avant le choc** | | | | **Pas d’offre** | |
|  | | | | | | |  | | | | |  | | | | |  | | | | |  | | | |  | |
| Q11 : D’où provenaient les produits de base clés avant le choc, et d’où proviennent-ils depuis le choc ? *(Notez d’où chacun des produits de base clés sélectionnés à l’étape A provenait avant le choc, et d’où il provient maintenant si cela a changé)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | | | | | **Source(s) avant le choc** | | | | | | | | | | | | | **Source(s) après le choc** | | | | | | | |
|  | | | | | | |  | | | | | | | | | | | | |  | | | | | | | |
| Q12 : De quelle manière le choc a-t-il touché les commerçants sur le marché ? *(Notez les réponses. Possibilités : baisse de la demande, pas d’approvisionnement, infrastructures endommagées, hausse des prix, problèmes de transport, problèmes de sécurité. Demandez une explication de la réponse.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **E. Contraintes du marché et capacité de réaction du marché** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q13 : Si les ménages recevaient de l’argent, les commerçants pourraient-ils leur fournir les produits de base clés ? *(Indiquez si oui, la plupart du temps, difficilement, non, ou ne sait pas pour chaque produit selon la réponse donnée, et demandez pourquoi. Notez l’explication pour chaque produit.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | | **Les commerçants peuvent-ils fournir ce produit (la plupart du temps, difficilement, non, ne sait pas) ?** | | | | | | **Explication** | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q14 : Quels sont les trois principaux facteurs qui rendent difficile la poursuite des activités habituelles des grossistes à ce moment précis ? *(Notez les réponses par ordre d’importance. Distinguez la taille des grossistes au besoin.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q15 : Quels sont les trois principaux facteurs qui rendent difficile la poursuite des activités habituelles des commerçants à ce moment précis ? *(Notez les réponses par ordre d’importance. Distinguez la taille des détaillants au besoin.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q16 : Comment l’offre de produits de base clés pourrait-elle être soutenue pour améliorer la situation actuelle ? *(Notez ce qui serait nécessaire et pour combien de temps)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q17 : Des chocs similaires se sont-ils produits dans le passé, et si oui, dans quelle mesure ont-ils touché le marché ? *(Notez l’événement, la date à laquelle il a eu lieu, comparez-le au choc actuel, et indiquez combien de temps il a fallu aux marchés pour s’en remettre)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **F. Cartographie des flux de marchandises et des chaînes d’approvisionnement (à n’effectuer que si vous êtes en présence d’un bon informateur et si vous disposez de suffisamment de temps)** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q18 : Pouvez-vous nous aider à dessiner une carte qui montre d’où proviennent les produits de base disponibles dans votre marché ? *(Utilisez la copie de la carte géographique pour indiquer les flux respectifs de marchandises)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q19 : Pouvez-vous nous aider à vérifier et à compléter des cartes de système de marché pour chacun des produits de base clés ? *(Utilisez l’outil 4, et des feuilles séparées par produit, essayez d’obtenir des estimations du nombre de commerçants, des volumes d’échanges et des prix)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **G. Informations relatives aux prix** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q20 : Dans quelle mesure le prix de chaque produit de base clé varie-t-il habituellement durant l’année (selon les saisons) ? *(Notez pour chaque produit et pour chaque mois si les prix sont généralement élevés (E), normaux (N) ou bas (B))* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | **Janvier** | | | | **Février** | **Mars** | | **Avril** | | | **Mai** | | | **Juin** | | **Juillet** | | | **Août** | | **Sept.** | | | **Octobre** | **Nov.** | | **Déc.** |
|  |  | | | |  |  | |  | | |  | | |  | |  | | |  | |  | | |  |  | |  |
| Q21 : Quelle a été l’évolution des prix des produits de base clés depuis le choc ? *(Notez la réponse pour chaque produit, si votre informateur peut indiquer la variation de prix réelle, notez-la)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Nom du produit de base** | | **Le prix a augmenté** | | | | | | **Le prix n’a pas varié** | | | | | | | | **Le prix a diminué** | | | | | | | | **Ne sait pas** | | | |
|  | |  | | | | | |  | | | | | | | |  | | | | | | | |  | | | |
| Q22 : Des produits de base clés en particulier ont-ils connu de grandes variations de prix ? Pour quelle raison selon vous ? *(Notez les produits, demandez quelle a été la variation de prix, et demandez pourquoi. Notez que cela peut s’appliquer à un produit non sélectionné l’étape A.)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **H. Coordonnées, commentaires et observations** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q23 : Pouvez-vous penser à des gens qui pourraient nous aider à avoir une meilleure compréhension du marché ? *(Demandez les noms, coordonnées, et aidez à organiser des réunions)* | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Détaillants :  Grossistes (ne doivent pas nécessairement être présents sur le marché) :  Autorités, associations, etc. :  Autres : | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Q24 : Observations et commentaires supplémentaires | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |