

4.9 Exemples de questions

Encadré 4.4 Exemples de questions pour les ménages cibles

Votre situation au cours de la dernière période « normale » (par exemple, la même saison, mais l'année dernière)

1. Quels ont été les principaux produits alimentaires (céréales, viande, poisson, huile et légumes) consommés dans votre foyer ?
2. Comment vous êtes-vous procuré ces denrées alimentaires de base ? (*production propre [agriculture, pêche, élevage], achats sur le marché, nourriture sauvage collectée, dons de la famille, travail troqué contre alimentation, aide alimentaire*)
3. Quels ont été les articles non alimentaires ou les services les plus indispensables utilisés dans votre foyer (*par exemple le transport, les prêts*) ?
4. Quelles ont été vos principales sources de revenus en espèces ou d'avantages en nature à cette époque de l'année ? (*Par exemple le travail salarié, la vente des récoltes ou du bétail, les activités de micro-entreprise, les envois de fonds*)

La situation alimentaire actuelle

5. Comment votre consommation des aliments de base est-elle affectée par la situation d'urgence ? Lesquels des aliments évoqués ci-dessus ont-ils été touchés ?
6. Quelle est l'ampleur du manque auquel vous faites maintenant face pour chacun de ces aliments de base ?
7. Dans chaque cas, de quelle manière la situation d'urgence affecte-t-elle votre consommation normale ? (*Par exemple, vos cultures ont été détruites, vos revenus ont diminué, les prix ont augmenté, la disponibilité est réduite sur le marché, il vous est impossible d'accéder au marché...*)

Articles non alimentaires essentiels ou services

8. Quels articles non alimentaires essentiels et services, utilisés normalement dans votre foyer ont été touchés par la situation d'urgence ?
9. Dans chaque cas, de quelle manière la situation d'urgence a-t-elle affecté votre consommation normale ?
(*Par exemple, vos cultures ont été détruites, vos revenus ont diminué, les prix ont augmenté, disponibilité est réduite sur le marché, il vous est impossible d'accéder au marché...*)
10. À quels autres besoins urgents, non alimentaires ou de services, faites-vous maintenant face du fait de la crise ?

Revenu et / ou situation actuelle d'emploi

11. Si vous vous appuyez normalement sur le travail occasionnel ou un emploi pour en tirer un revenu, veuillez décrire tout changement dans la quantité de travail que vous êtes aujourd'hui en mesure de trouver
12. Si vous comptez normalement sur la vente de vos propres produits (aliments, bétail, produits manufacturés) pour en tirer un revenu, merci de décrire tout changement dans la quantité que vous êtes en mesure de vendre et / ou le prix que vous en obtenez.
13. Dans chaque cas, dites-nous en quoi la situation d'urgence a une incidence sur votre salaire ou votre revenu normal. (*vous êtes incapable de travailler du fait de la crise, demande de main-d'œuvre réduite, demande de produits réduite, pas de transports pour aller travailler, niveaux de salaires réduits, prix de vente de vos produits réduits, modification dans la part du temps rémunéré et celle non rémunérée*) .

Réponse humanitaire

14. Comment vous-mêmes et votre famille vous adaptez-vous ? Quels changements vous et votre famille avez-vous dû introduire pour vous adapter à ces nouvelles épreuves ?
15. Combien d'agences sont-elles déjà intervenues pour remédier à la situation ? Quelles sont les activités offertes par le gouvernement ou des ONG pour vous aider à traverser cette période ?
16. Si vous receviez des espèces plutôt qu'une aide matérielle, quels types de produits ou de services achèteriez-vous en premier ? À quoi pourriez-vous dépenser cet argent ? Si vous aviez le choix, comment préféreriez-vous recevoir de l'aide pour les besoins non alimentaires de votre foyer ? (*distributions, aide en espèces*)

Encadré 4.5 Échantillons de questions pour les acteurs du marché local**Votre entreprise**

1. Comment votre entreprise se porte-t-elle ? Quel est l'impact de la crise sur votre entreprise ? Comment les commerçants et la communauté en général font-ils face à ces moments difficiles ?
2. Quels sont les produits / articles que vous vendez depuis le début de la crise ? Combien / en quelle quantité ?
3. Combien / quelle quantité vendez-vous normalement à cette époque de l'année ?
4. Quel est le niveau de votre stock ? Est-ce plus ou moins que la normale pour vous ?

Vos clients / acheteurs

5. Qui sont vos clients ? Qu'est-ce qui les caractérise ? (NB : « Client » désigne une personne qui vous achète, pas nécessairement l'utilisateur final)
6. Combien de clients avez-vous ces temps-ci ? (*Par exemple, nombre de transactions par semaine*)
7. Combien de ventes avez-vous effectuées à la même époque de l'année avant la crise ?
8. Comment la crise affecte-t-elle la demande de vos clients pour des produits/ articles particuliers ?
9. Quel est votre prix de vente actuel ? Quel était votre prix de vente l'année dernière ?

Crédit / dette

10. Avant la crise faisiez-vous normalement crédit à vos clients ?
11. Permettez-vous à tous vos clients de disposer d'un crédit aujourd'hui ?
12. Quelle somme vous est due, au total, par vos clients ? Combien cela représente-t-il de semaines de revenu ?
13. Avant la crise obteniez-vous du crédit auprès de vos fournisseurs ?
14. Êtes-vous toujours en mesure d'obtenir ce crédit
15. Combien devez-vous à vos fournisseurs ? Combien de semaines d'approvisionnement ?

Vos fournisseurs

16. Qui et où sont vos fournisseurs ?
17. Est-ce que cela a changé depuis le début de la crise ?
18. Y a-t-il des facteurs saisonniers influant sur les prix qui vous affectent lorsque vous achetez des intrants et des fournitures ?

19. Les prix de vos fournisseurs ont-ils changé depuis le début de la crise ? De combien ?
20. Si la demande de vos clients augmentait, à quelle vitesse pourriez-vous satisfaire :
a) la même quantité qu'avant ; b) le double de la quantité ; c) trois fois plus ?
21. Pensez-vous que vous auriez à payer plus cher qu'avant pour obtenir ces fournitures / intrants ?

Vos coûts professionnels (transport, stockage, loyers, etc.)

22. Quels sont les principaux coûts que vous engagez dans votre entreprise en dehors de vos achats ? (*Par exemple, transport, stockage, locaux, travail, licences*)
23. Quel est l'impact de la crise sur ces coûts ?

Vos concurrents (autres entreprises)

24. Combien d'autres entreprises (commerçants) vendent les mêmes produits / articles que vous dans la même zone locale ?
25. Quelle « part » estimez-vous avoir du marché total de la région que vous desservez ?
26. Y a-t-il des zones voisines qui ne reçoivent pas d'approvisionnement régulier du marché ? Si oui, pourquoi ?

Diagnostics des infrastructures.

27. Quels sont les principaux problèmes auxquels vous êtes confrontés pour faire des affaires aujourd'hui ?
28. Y a-t-il des restrictions sur l'endroit où vous pouvez déplacer les marchandises à vendre ou les biens à acheter ? Des réglementations du marché ? Lequel de ces problèmes est lié à l'impact de la crise ?
29. À votre avis, qu'est-ce qui pourrait être fait pour résoudre tous ces problèmes, en particulier ceux liés à l'impact de la crise ? Quelles sont les mesures potentielles immédiates et à long terme qui peuvent être prises pour remédier à la situation ?

Encadré 4.6 Exemples de questions pour les acteurs les plus importants du marché / les interlocuteurs clés

Situation de référence : la structure normale et le fonctionnement du système de marché

Acteurs du marché

1. Décrivez les étapes fonctionnelles et les personnes ou entreprises concernées par l'obtention de ce produit sur le marché, c'est-à-dire des producteurs, vendant par l'intermédiaire des commerçants et de ces intermédiaires vers les consommateurs.
2. Quelles sont les fonctions de chacune de ces personnes ou entreprises dans la chaîne ?
3. Quels sont, dans une année normale, les prix généralement payés dans toute la chaîne de marché, à cette époque de l'année ?

Fournisseurs de services

4. Y a-t-il des services importants fournis par d'autres entreprises qui soutiennent ou rendent cette chaîne de marché viable ? (*Par exemple les fournisseurs d'intrants, les services de transport, les installations de stockage, les communications, les services financiers*)
5. Y a-t-il des services importants fournis par d'autres entreprises qui soutiennent ou rendent cette chaîne de marché viable ? (*Par exemple facilités de crédit, réseaux d'électricité ou d'eau, places de marché*)

Institutions, règles et normes

6. Quelles lois, règles formelles, ou réglementations ont une grande influence (positive ou négative) sur le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement ?
7. Y a-t-il des pratiques informelles de douane, des habitudes et les pratiques qui façonnent les relations (par exemple, instaurer la confiance) entre les acteurs du marché ? (*Par exemple les douanes, à qui vendre ou à qui acheter*)

Performance de référence du système de marché

8. Quels sont les mois dont la demande est la plus forte, dans une année « classique » ? Et ceux dont la demande est la plus basse ?
9. Merci d'estimer la production totale combinée locale que vous et vos concurrents avez échangée la saison dernière (au niveau national et dans la région touchée par la crise).
10. Le prix de ce produit change-t-il en fonction de la saison ? A quelles périodes de l'année les prix sont-ils généralement les plus hauts et les plus bas ? Quels seraient les prix moyens à ce moment de l'année ?
11. Quelle est la valeur de stock généralement disponible dans une année normale ? (Décomposition du stock total et du stock dans les entrepôts et dépôts de l'arrière-pays.)
12. Qui achète normalement vos produits : les riches, la classe moyenne, les pauvres ? Pourriez-vous estimer combien chacun de ces ménages consomme habituellement par semaine ?

Ce marché est-il habituellement concurrentiel et généralement bien intégré ?

13. Y a-t-il des points dans la chaîne d'approvisionnement où un ou deux acteurs du marché (commerçants par exemple) sont capables de dominer ou de contrôler l'offre et pour autant de fixer le prix des marchandises ?
14. Le schéma des variations saisonnières des prix dans la zone touchée a-t-il tendance à se rapprocher du modèle dans d'autres régions ou dans la capitale (une fois les frais de transport pris en compte) ? Si non, pourquoi pensez-vous que les variations de prix saisonnières dans cette zone sont différentes dans d'autres zones ?

Situation affectée par l'urgence

Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté le fonctionnement du marché ?

15. Quels sont les impacts / changements qui sont apparus dans les voies d'approvisionnement du producteur au consommateur par l'intermédiaire d'un commerçant ?
16. Certains acteurs du marché ou des fonctions dans la chaîne de valeur ont-ils été particulièrement touchés ?
17. Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté les services professionnels importants mentionnés précédemment, les services publics importants, ou les infrastructures publiques ?
18. Quelle est la perte de marge dans les affaires en situation d'urgence ? Quels sont les coûts des entreprises qui augmentent et de combien ? (*Par exemple, carburants, stockage, acquisitions, travail, etc.*)
19. Vos ventes ont-elles augmenté ou diminué ? Si oui, pourquoi ?
20. Votre accès à la production locale a-t-il changé et si oui comment ?
21. L'urgence a-t-elle eu des conséquences sur votre capacité à importer ? (*Par exemple, des dommages aux ports, aux transports ferroviaires, routes, ou le manque de personnel douanier pour dédouaner les marchandises*)
22. Pour ce produit, les prix ont-ils augmenté, diminué ou sont-ils restés stables, par rapport à l'évolution normale à cette époque de l'année ? Précisez dans quelle mesure.
23. Quelle est la quantité en stock de ces produits actuellement disponible ? Décomposition du stock total et dans les entrepôts et dépôts de l'arrière-pays, en particulier dans la zone affectée par la catastrophe.)
24. Existe-t-il des groupes de consommateurs qui, aujourd'hui, ne peuvent acheter ces produits en raison des prix élevés ou du manque d'accès aux fournisseurs ?

Comment faites-vous face à l'urgence ?

25. Comment avez-vous adapté votre structure commerciale normale pour surmonter les difficultés causées par la situation d'urgence ?
26. Comment les autres acteurs de la chaîne de marché se sont-ils adaptés ? (*Par exemple les fournisseurs d'intrants, les transporteurs, les producteurs, etc.*)

Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté la concurrence ?

27. La situation d'urgence a-t-elle affecté la façon dont les fournitures et les prix sont contrôlés et, si oui, comment ? (*Par exemple en réduisant le nombre d'entreprises en activité, ou en limitant les options de transport*)
28. Pensez-vous que votre principal concurrent a assez de poids pour restreindre l'offre et faire monter les prix maintenant ?

Que se passerait-il si le pouvoir d'achat des ménages affectés était restauré ?

29. Si une plus grande demande dans la zone d'urgence était garantie, dans quelle mesure seriez-vous capable d'augmenter vos achats / votre volume d'affaire dans la région touchée ?
30. Où vous approvisionneriez-vous pour des achats supplémentaires si nécessaire ?
31. Quels facteurs seraient les plus susceptibles de limiter votre capacité à augmenter vos volumes d'affaires ?
32. Combien de temps vous faudrait-il à l'échelle de votre commerce pour satisfaire une demande accrue ?
33. Y aurait-il encore certains groupes de consommateurs qui seraient difficiles à fournir, par exemple en raison des risques élevés, de la faiblesse des infrastructures, des routes en mauvais état ?

Encadré 4.7 Exemples de questions pour les principaux employeurs**Situation de référence : la structure normale et le fonctionnement de ce système de marché***Acteurs de la chaîne de valeur*

1. Quelle est l'activité de votre entreprise, produit-elle des biens ou des services et quelles sont vos ressources ? Qui est impliqué dans la livraison de vos marchandises, etc. ? Quelles sont les fonctions de chacune des personnes ou entreprises dans la chaîne ?
2. Dans quelle mesure sont-elles en concurrence les unes avec les autres, ou avec l'offre des autres chaînes ?

Fournisseurs de services

3. Y a-t-il des services importants fournis par d'autres entreprises qui soutiennent ou rendent cette chaîne de marché viable ? (*par exemple les fournisseurs d'intrants, les services de transport, les installations de stockage, les communications, les services financiers*)
4. Y a-t-il des services importants fournis par le gouvernement / les autorités locales ou des infrastructures qui soutiennent cette chaîne de marché ou la rendent viable ? (*Par exemple facilités de crédit, les réseaux d'électricité et d'eau, les places de marché*)

Environnement des entreprises / institutions

5. Quelles lois, règles, ou réglementations ont une influence majeure (positive ou négative) sur le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement ?
6. Y a-t-il des pratiques informelles, des habitudes et qui façonnent les relations, par exemple, en instaurant la confiance entre les acteurs du marché ? Il s'agit par exemple de *savoir à qui vendre ou à qui acheter*.

Performance de référence du système de marché

7. Combien de personnes employez-vous normalement à cette époque de l'année ? Cela change-t-il avec les saisons ? D'où viennent vos travailleurs ? Pourcentage d'hommes / de femmes ?
8. Combien vos travailleurs gagnent-ils normalement ? Ont-ils d'autres avantages ?
9. Le profit varie-t-il selon la saison ? À quel moment de l'année employez-vous le plus grand / nombre de personnes / le plus petit ? Dans une année normale, combien d'employés travailleraient pour vous et quelles seraient vos profits ?
10. Qui achète normalement vos produits - les riches, la classe moyenne, les pauvres ? Pourriez-vous estimer combien chacun de ces ménages consomment habituellement par semaine ?

Ce marché est-il habituellement concurrentiel et généralement bien intégré ?

11. Avez-vous des concurrents ? Vous ou vos concurrents contrôlez-vous l'approvisionnement et donc fixez-vous le prix des marchandises / services ? Si oui, comment avez-vous / ont-ils établi et maintenu ce contrôle ?
12. Le schéma des variations saisonnières des prix dans la zone touchée a-t-il tendance à se rapprocher du modèle d'autres régions ou de la capitale (après prise en compte des frais de transport) ? Si non, pourquoi pensez-vous que les variations de prix saisonnières dans cette zone sont différentes de celles d'autres zones ?

Situation affectée par l'urgence*Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté le fonctionnement du marché ?*

13. Quels facteurs ont impacté et modifié votre capacité à rester en activité et à employer du personnel ?
14. Certains acteurs du marché ou certaines fonctions dans la chaîne de valeur ont-ils été particulièrement touchés ?
15. Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté les services professionnels importants ou les infrastructures publiques mentionnées ci-dessus ?
16. Quelle est la perte de marge dans les affaires en situation d'urgence ? Quels sont les coûts des entreprises qui augmentent (carburants, stockage, acquisitions, travail, etc.) et de combien ? Comment faites-vous face à l'urgence ?
17. Comment avez-vous adapté votre fonctionnement pour surmonter les difficultés causées par la situation d'urgence ?
18. Comment les autres acteurs de la chaîne de marché se sont-ils adaptés ? (Fournisseurs d'intrants, transporteurs, producteurs)

Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté la concurrence ?

19. La situation d'urgence a-t-elle eu une influence sur la concurrence dans votre secteur ? (Par exemple, certains ont-ils été plus sévèrement touchés par la catastrophe que votre entreprise ?)
20. Pensez-vous que vous ou vos concurrents ayez assez de poids pour limiter l'offre et faire monter les prix maintenant ?

Comment le marché se porte-t-il aujourd'hui ?

21. Vos ventes ont-elles augmenté ou diminué ? Si oui, pourquoi ?
22. Les prix de ce produit / service ont-ils augmenté, diminué ou sont-ils restés stables, par rapport à l'évolution normale à cette époque de l'année ? Précisez de combien.
23. Est-il exact que certains groupes de consommateurs ne peuvent aujourd'hui acheter ces produits / services en raison des prix élevés ou du manque d'accès aux fournisseurs ?

Que se passerait-il si le pouvoir d'achat de vos acheteurs était restauré et que vous puissiez continuer à employer du personnel ?

24. Si une plus grande demande pour vos produits / services dans la zone d'urgence était garantie, dans quelle mesure seriez-vous capable d'augmenter vos achats / votre volume d'affaires dans la région touchée ?
25. Vos employés sont-ils toujours disponibles et des matières premières sont-elles accessibles actuellement ?
26. Quels facteurs seraient les plus susceptibles de limiter votre capacité à augmenter vos volumes d'affaires ?