

PROGRAMMATION AXÉE SUR LES MARCHÉS (MBP)

De quoi s'agit-il ?



Marchés

Quoi

Pourquoi

Types

Comment

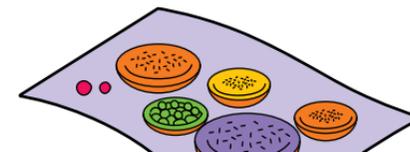
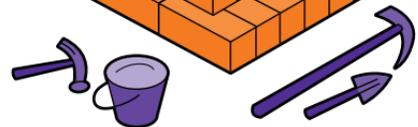
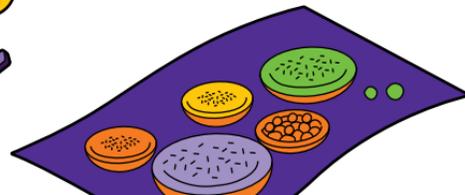
Termes
clés

Études
de cas

Qu'est-ce qu'un marché ?

Avant, pendant et après une crise, dans le monde entier, les communautés achètent et vendent. Les marchés sont les lieux où les personnes qui achètent et vendent se rencontrent pour échanger des biens et services. Ils ne doivent pas forcément être physiques (on peut par exemple réaliser des achats en ligne) mais il doit y avoir au moins deux vendeurs/ euses pour que le marché soit sain.

Les communautés et les marchés sont en relation constante.



SERVICES

Octroi de crédits, travaux journaliers, confection de vêtements, etc.

BIENS

Eau, denrées alimentaires (par ex. riz, blé), matériaux de construction, combustible, etc.

Marchés

Quoi

Pourquoi

Types

Comment

Termes clés

Études de cas

Qu'est-ce que la MBP ?

La programmation axée sur les marchés (MBP), dans le cadre du travail d'Oxfam, signifie que nous prenons toujours en compte les marchés existants, via des évaluations, des analyses et la programmation, à toutes les phases d'une intervention et dans tous les secteurs techniques.



Chez Oxfam, nous pensons que les programmes axés sur les marchés peuvent :

- ✓ **Coûter moins cher et avoir des résultats plus rapides** en se basant sur les chaînes d'approvisionnement, les capacités et les réseaux de marchés existants
- ✓ **Offrir plus de choix et préserver la dignité** des populations
- ✓ Contribuer à la **réhabilitation des marchés et à la reprise économique**
- ✓ Encourager la **mobilisation de la communauté** en reliant les parties prenantes locales aux besoins exprimés par la communauté
- ✓ Créer un lien avec le **secteur privé** pour promouvoir l'innovation
- ✓ Aborder les questions des **dynamiques de pouvoir** et des inégalités dans le cadre de l'achat et de la vente

Pourquoi utiliser la MBP ?

La programmation axée sur les marchés (MBP) est également ancrée dans notre engagement à prendre les initiatives nécessaires afin de ne pas nuire à autrui par inadvertance dans le cadre de notre travail.

Cela signifie que lorsque nous cherchons à fournir de l'aide à une communauté, nous devons prendre en compte les comportements et pratiques qui ont cours (comment ses membres dépensent leur argent et vendent des biens), sans pour autant les perturber.



Exemple :

Juste après une catastrophe, comme un tremblement de terre ou un ouragan, les marchés reviennent souvent à la normale et permettent d'acheter et de vendre des biens et services avant que les organisations humanitaires ne puissent venir en aide à la population. Si les organisations ne comprennent pas cette dynamique et ignorent les marchés locaux, elles peuvent sans le vouloir exacerber les souffrances de la communauté.

COMPORTEMENT NORMAL DU MARCHÉ

Marché

Vente au détail
Vente en gros
Agriculture
Importation



Ménages affectés



POTENTIELLE INTERVENTION D'URGENCE

Articles d'aide



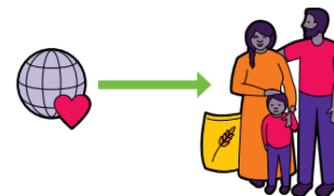
Une approche axée sur les marchés peut utiliser, soutenir et/ou développer les marchés.

| | | |
|---------------|---|--|
| UTILISATION | EXEMPLE 1 Transferts monétaires à usages multiples aux communautés affectées | EXEMPLE 2 Achat local de dalles pour latrines dans le cadre d'un programme WASH |
| SOUTIEN | Subventions aux vendeurs/euses de riz pour soutenir la distribution alimentaire | Aide à l'ouverture de comptes bancaires et à la réception de paiements numériques pour les entreprises fournissant des éclairages solaires |
| DÉVELOPPEMENT | Renforcement des capacités et planification financière pour les coopératives vendant des légumes frais de la région | Soutien à la création d'entreprises de fabrication et de vente de savon pour des groupes de femmes |

Définitions

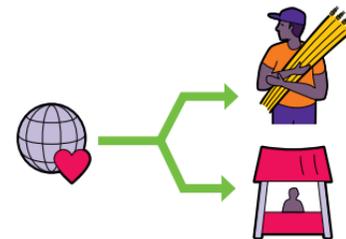
RECOURS AUX MARCHÉS

Achat et/ou vente via les marchés existants toujours fonctionnels, pour assister les populations affectées



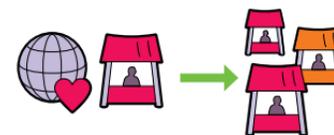
SOUTIEN AUX MARCHÉS

Actions pour remettre en marche les chaînes d'approvisionnement et services essentiels et aider les acteurs/trices du marché à se remettre après le choc si les marchés ont été interrompus par une crise



DÉVELOPPEMENT DES MARCHÉS

Actions à plus long terme pour transformer un système de marché



Marchés

Quoi

Pourquoi

Types

Comment

Termes clés

Études de cas

Comment Oxfam met-elle cela en pratique ?

Nous souhaitons développer une compréhension complète et continue du statu quo dans les communautés auprès desquelles nous œuvrons.



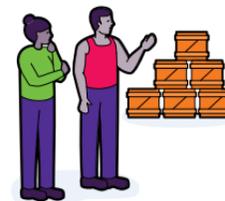
POSEZ-VOUS LA QUESTION SUIVANTE :

Comment les marchés fonctionnent-ils et comment les individus les utilisent-ils à chaque étape d'une urgence ?

Exemples

AVANT UNE CRISE

Vérifier les capacités de stockage et les stocks des commerçant-e-s



PENDANT UNE CRISE

Évaluer la disponibilité d'articles critiques (denrées alimentaires ou eau, par exemple) en local



APRÈS UNE CRISE

Déterminer quelle assistance est requise pour la reprise des marchés agricoles



Pour cela, il est utile de comprendre :



L'accès aux marchés



La fonctionnalité des marchés

Marchés

Quoi

Pourquoi

Types

Comment

Termes clés

Études de cas

Termes clés



Accès aux marchés



Fonctionnalité du marché

POSEZ-VOUS LA QUESTION SUIVANTE :

Avez-vous discuté avec des commerçant-e-s ?

Qu'en est-il des prix ?

Nous oublions très souvent d'écouter les commerçant-e-s dans notre travail. Parlez des sujets suivants avec les commerçant-e-s et membres de la communauté :

ACCÈS

- ✓ **Physique** Les marchés sont-ils accessibles pour tout le monde en toute sécurité ? Les routes et ponts sont-ils intacts ?
- ✓ **Financier** Les biens sont-ils abordables ? Les prix des transports vers les marchés sont-ils trop élevés ?
- ✓ **Social** Des personnes de tous genres et milieux et de toutes ethnies et religions ont-elles accès aux marchés ?

FONCTIONNALITÉ

- ✓ **Prix** Sont-ils normaux/élevés/bas ?
- ✓ **Commerçant-e-s** Y en a-t-il assez ? Quelles-sont leurs capacités ?
- ✓ **Règles** Les marchés sont-ils affectés par des règles ou des changements externes ?
- ✓ **Biens et services** Des biens et services de qualité sont-ils disponibles en quantités suffisantes ? Y a-t-il des problèmes sur les chaînes d'approvisionnement ?

Zimbabwe

Développement de marchés de biens non alimentaires et d'hygiène



1 LE CONTEXTE

Les ménages des zones urbaines de la capitale, Harare, faisaient face à une pénurie d'eau propre et salubre et à des épidémies répétées de maladies d'origine hydrique comme le choléra.

2 L'ANALYSE DE MARCHÉ

Une évaluation des marchés et des besoins a révélé que des produits chimiques essentiels de traitement de l'eau des ménages pouvaient être vendus sur les marchés locaux. Même si les finances des ménages leur permettaient d'acheter ces produits, ils décidaient de ne pas le faire. Cela créait une faible demande, et les commerçant-e-s ne renouvelaient donc pas leurs stocks.

3 LA SOLUTION OFFERTE PAR LA MBP

Oxfam a **utilisé** le marché local en offrant des coupons aux ménages, qui pouvaient les échanger contre des produits de traitement de l'eau fabriqués localement. Le marché a également été **développé** par une offre « Un produit gratuit pour un acheté », qui permettait aux magasins locaux et au personnel de promotion de l'hygiène d'orienter les préférences d'achat des ménages.

Soudan du Sud

Coupons pour canoës



1 LE CONTEXTE

Au Soudan du Sud, les populations avaient fui un conflit et l'insécurité alimentaire et vivaient sur des îles isolées en zone marécageuse, en attente d'aide humanitaire.

2 L'ANALYSE DE MARCHÉ

Oxfam a analysé les besoins et les marchés. Les membres des communautés avaient besoin de moyens de transport pour quitter leurs îles afin de se rendre aux distributions alimentaires ou d'obtenir des traitements médicaux. La zone comptait de nombreux canoéristes, qui avaient besoin de client-e-s.

3 LA SOLUTION OFFERTE PAR LA MBP

Oxfam a conçu un système de coupons pour l'**utilisation** du marché local de services de transports par canoë, afin d'aider les populations à quitter les îles. Nous avons également **aidé** les canoéristes à se former, une initiative qui leur a permis de voir leurs revenus augmenter.

Marchés

Quoi

Pourquoi

Types

Comment

Termes clés

Études de cas



OXFAM

Pour en savoir plus sur la programmation axée sur
les marchés (MBP) à Oxfam ou pour obtenir
des conseils, rendez-vous sur
www.oxfam.org.uk/markets

