

**ETUDE DES SYSTEMES DE MARCHES EN SITUATION D'URGENCE**

**RIZ IMPORTE, FARINE DE MANIOC ET EAU POTABLE**

**AXE BERTOUA-GAROUA BOULAI,**

**CAMEROUN, FRONTIERE RCA**



**JANVIER 2015**

Méthodologie EMMA-Emergency Market Mapping Analysis

Hélène Juillard

## Table des matières

Abréviations et Acronymes.....	3
Section 1: Résumé exécutif.....	4
Section 2: Contexte.....	9
1. Contexte humanitaire.....	9
2. Méthodologie.....	11
3. Limites de l'exercice.....	12
Section 3: Systèmes de marché critique, questions et moment de l'analyse.....	12
Section 4: Population cible et analyse des besoins.....	13
1. Profil de la population cible.....	13
2. Calendrier saisonnier et zones de moyens d'existence.....	16
3. Analyse du gap.....	17
Section 5: Les systèmes de marché: cartes et analyse.....	20
1. Le système du marché du riz importé.....	20
a. Les principaux acteurs.....	20
b. Cartes du marché du riz importé.....	24
c. Réponses aux questions clés de l'analyse.....	27
2. Le système du marché de la farine de manioc.....	28
a. Les principaux acteurs.....	28
b. Cartes du marché de la farine de manioc.....	30
c. Réponses aux questions clés de l'analyse.....	33
3. Le système du marché de l'eau.....	34
a. Les principaux acteurs.....	35
b. Cartes du marché de l'eau potable.....	37
c. Réponses aux questions clés de l'analyse.....	42
Section 6: Faisabilité des Transferts Monétaires.....	43
1. Acceptation sociale des TM.....	43
2. Agents et mécanismes de paiement.....	44
Section 7: Principales recommandations et conclusion.....	45
1. Logique de réponse.....	45
2. Options de Réponse.....	45
Annexes.....	49
1. Les 10 étapes d'EMMA.....	49
2. Termes de référence.....	50
3. Liste des Participants.....	56
4. Liste des Informateurs clés rencontrés.....	57
5. Outils de collecte de données utilisés.....	58
a. Questionnaire détaillant/producteur/grossiste manioc.....	58
b. Questionnaire marché de l'eau.....	61
c. Questionnaire ménage.....	62
d. Focus group ménage.....	67

## ABREVIATIONS ET ACRONYMES

EHA	Eau Hygiène et Assainissement
EMMA	Emergency Market Mapping and Analysis
HCR	Haut-Commissariat aux Réfugiés
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PMH	Pompe à Motricité Humaine
RCA	République Centrafricaine
SAME	Sécurité Alimentaire et Moyens d'existence
SI	Solidarités International
TM	Transfer Monétaire
VAM	Vulnerability Analysis and Mapping

## SECTION 1: RESUME EXECUTIF

**Contexte-** Depuis décembre 2013 la crise en Centrafrique a provoqué la fuite en masse de civils. Selon le HCR, on comptait en février 2015 plus de 440 000 déplacés internes et près de 200 000 réfugiés dans les pays limitrophes. Le Cameroun est le pays accueillant le plus gros contingent de réfugiés centrafricains avec près de 245 000<sup>1</sup> réfugiés centrafricains. Dans le département du Lom et Djérem où intervient SI, 37 000 réfugiés ont été enregistrés auprès du HCR depuis décembre 2014, s'ajoutant aux 31 000 réfugiés arrivés entre 2005 et 2012. Cette arrivée massive de réfugiés engendre des tensions entre communautés hôtes et réfugiés concernant l'accès aux ressources en eau, à la nourriture et aux moyens d'existence.

SI travaille sur la zone de Garoua Boulai depuis août 2014 et met en œuvre des activités dans les domaines de l'eau, l'hygiène et l'assainissement et des abris sur l'axe Ndokayo – Garoua Boulai. SI souhaite compléter son approche par un volet moyens d'existence et sécurité alimentaire et a lancé un diagnostic des besoins en décembre 2014. Cette étude de marché s'inscrit dans cette volonté de mieux appréhender le contexte en matière de sécurité alimentaire et moyens d'existence.

**Objectifs-** Les objectifs de l'étude de marché étaient de a) développer une analyse de référence pour trois systèmes de marchés critiques sur la zone de Garoua Boulai, b) comprendre l'impact de l'arrivée massive des réfugiés centrafricains depuis janvier 2014 sur ces mêmes systèmes de marché et c) déterminer les modalités d'interventions de SI en réponse à la crise afin de couvrir les besoins prioritaires des populations réfugiées nouvellement arrivées et des populations hôtes.

**Méthodologie-** La méthodologie EMMA<sup>2</sup> (Emergency Market Mapping Analysis) a été choisie pour mettre en œuvre cet exercice. EMMA est un outil d'analyse de marché post-crise permettant d'appréhender des systèmes de marché critiques et de définir des options de réponses d'urgence tenant compte des marchés. L'étude s'est déroulée entre le 12 et le 24 janvier 2015 sur l'axe Garoua Boulai-Bertoua et a réuni 19 personnes membres de 4 organisations humanitaires actives sur la zone (PU-AMI, CRF, MSF et SI). L'étude a démarré par trois jours de formation en salle, suivie de 6 jours de collecte de données et de 2 journées d'analyse. Au cours de ces 6 jours de collecte de données, 54 questionnaires commerçants, 75 questionnaires ménages et 22 groupes de discussion réunissant 366 personnes ont été administrés. La collecte de données primaires s'est faite à travers plusieurs méthodologie : questionnaires ménages, entretiens individuels, observations sur les marchés, etc.

**Systèmes de marchés critiques-** Trois systèmes de marchés critiques ont été sélectionnés : le riz importé, la farine de manioc et l'eau, en fonction des critères de a) besoins les plus urgents ou les plus significatifs, b) systèmes de marché les plus affectés, c) mandat de SI, d) faisabilité de la réponse, e) saisonnalité et timing, f) réponse des autres agences. Afin d'évaluer la fonctionnalité des marchés et l'impact de la crise, une période de référence et une période de crise ont été définies. S'agissant de l'année de référence, l'année 2013 a été choisie car il s'agit d'une année stable, sans événement météorologique important, avant l'arrivée des réfugiés. 2014 (voir 2015 quand le moment de l'analyse se situe en janvier) a été choisie comme année de crise. Le moment de l'analyse a été choisi par système de marché critique en tenant compte de la saisonnalité.

---

<sup>1</sup> UNHCR, rapport de situation de crise, 6 février 2015

<sup>2</sup> <http://emma-toolkit.org>

**Questions clés de l'analyse-** À la suite de la sélection des trois systèmes de marché critiques, chaque équipe a déterminé les questions d'analyse auxquelles l'étude de chaque marché a vocation à répondre.

- Le système de marché de la farine de manioc/ du riz importé/ de l'eau potable a-t-il la capacité d'absorber la demande des populations cibles et hôtes?
- Quel est l'impact de la saisonnalité sur le prix et sur l'offre de la farine de manioc et de l'eau?
- Quel est l'impact de la crise sur le système de marché du riz importé?
- Quelle est la couverture des besoins en eau et le type de points d'eau disponibles?
- Quelles sont les contraintes en matière de stockage et d'accès à l'eau potable pour les populations cibles?
- Quelles actions d'appui au système de marché du manioc pourraient être mises en place pour augmenter l'offre au cours de l'année?
- Quelle est la préférence des populations cibles en matière d'aide (espèce, coupon, aide en nature)?

Les principaux résultats et recommandations sont les suivants :

#### **Système du riz importé-**

- La crise a entraîné une baisse de plus de 75% de la demande en riz importé sur la zone. Cette baisse de la demande est principalement liée à a) l'arrêt des exportations à destination de la RCA qui représentait la majorité de la demande sur la zone et b) les distributions en nature de rations de riz sur la zone et de l'autre côté de la frontière en RCA.
- Cette forte baisse de la demande impacte également les opportunités de travail non-qualifié liées à la logistique entourant les livraisons dont vivent les ménages les plus pauvres dans les centres urbains de Garoua Boulai et Bertoua.
- Le marché du riz est bien intégré et le nombre d'acteurs a peu changé depuis la crise. Les acteurs existant font face au choc lié à la diminution drastique des échanges avec la RCA, principalement grâce à la diversification des produits proposés. Le prolongement de cette situation risque cependant de perturber durablement la chaîne de marché du riz importé à moyen terme. L'impact de la crise a donc porté sur la demande et n'a pas impacté l'offre. Cependant l'offre pourrait être impactée si la situation actuelle devait se poursuivre.
- Le marché du riz importé a la capacité d'absorber une augmentation de la demande et de répondre à la demande de la population cible et des populations hôtes vivant sur la zone.

#### **Système de la farine de manioc-**

- La demande en manioc est forte toute l'année, le manioc étant la nourriture de base préférée des communautés hôtes et d'une grande partie des ménages réfugiés. Cependant au moment où l'offre est faible (et donc où le prix du manioc élevé), en saison des pluies, les ménages se tournent vers le riz, dont le prix ne varie pas au cours de l'année.
- Suite à la crise, l'offre est restée relativement stable sur la zone, mais la demande a fortement augmenté du fait de l'arrivée massive des réfugiés.

- Les acteurs du marché ont changé tout comme les chaînes d'approvisionnement : le manioc camerounais qui était exporté en RCA est maintenant vendu sur le marché local. Comme pour le riz, les exportations vers la RCA se sont arrêtées. La frontière reste ouverte, mais la demande est inexistante et les problèmes de sécurité en RCA expliquent cet arrêt. En outre, le manioc de RCA qui était auparavant vendu en RCA est maintenant vendu au Cameroun.
- L'offre actuelle en manioc n'est que peu extensible et dépend fortement de la production sur la zone. Le marché du manioc est intégré sur la zone mais pas au niveau national comme peut l'être celui du riz. Cela est notamment dû à la faiblesse de l'offre par rapport à la demande et à la mauvaise qualité du manioc, qui ne peut donc pas être conservé et donc transporté. Il est possible que les prochaines productions sur la zone soient réduites car les petits producteurs de la zone frontalière ne peuvent accéder à leurs champs du fait de l'insécurité. Une partie des récoltes a également été détruites par les ruminants accompagnants les réfugiés.
- Actuellement le système du marché du manioc a la capacité d'absorber la demande de la population cible et des populations hôtes vivant sur la zone mais il conviendra de suivre la production de manioc lors des prochaines saisons agricoles.

#### **Système de l'eau potable-**

- Suite à la crise, l'offre est restée relativement stable sur la zone, mais la demande a fortement augmenté du fait de l'arrivée massive des réfugiés.
- Le prix de l'eau reste stable tout au long de l'année, y compris pendant la période d'étiage.
- Au niveau de GB et de Betare, les points d'eau sont principalement des forages, publics ou privés. Ces forages sont équipés de PMH, ce qui limite le débit et donc l'offre. Ils sont répartis de façon aléatoire dans la ville.
- A Garoua Boulai l'offre ne permet pas de satisfaire la demande actuelle. A Betare, si l'offre semble être en mesure de couvrir la demande, il conviendra, comme à GB de vérifier la qualité de l'offre via des tests bactériologiques.
- Il semble y avoir un problème d'accès au marché de l'eau par les réfugiés à Betare.
- Les ménages réfugiés ne disposent pas de récipients dédiés au stockage de l'eau et utilisent les mêmes récipients pour le transport et le stockage. En outre, ces récipients ne sont pas disponibles au niveau ménage en quantité suffisante.

#### **Faisabilité des transferts monétaires-**

L'utilisation des TM dans la zone n'est pas développée, aucun projet n'est actuellement en cours utilisant cette modalité et aucun projet passé connu n'a utilisé cette modalité. L'aide dans la zone est entièrement distribuée en nature aussi bien dans le domaine de la sécurité alimentaire que dans le domaine de l'eau, hygiène et assainissement. La préférence en matière d'aide n'est pas homogène au sein des différents groupes cibles : si les groupes de femmes et d'hommes jeunes ont exprimé une préférence pour de l'aide sous forme de TM, les hommes plus âgés, qui sont également ceux qui ont le plus d'influence au sein de la communauté, semblent eux en faveur de l'aide en nature. Dans tous les cas, les personnes interrogées ont exprimé une peur vis à vis de l'aide en TM, et craignent que l'aide sous forme de TM couvre leurs besoins alimentaires sur une période moins longue que l'aide en nature. Les craintes exprimées n'étaient pas d'ordre sécuritaire et ne concernaient pas non

plus l'accès aux agents de paiement. Il existe sur la zone des agences spécialisées dans le transfert d'argent auxquelles les groupes cibles peuvent avoir accès via leurs cartes de réfugiés. En outre, les commerçants de la zone semblent favorables à une collaboration avec SI pour la mise en place d'un système de coupons.

#### Options de réponse-

- La réponse de SI dans la zone ainsi que celle des principaux acteurs de l'aide, et notamment du PAM, doit tenir compte des marchés locaux.
- La chaîne du marché du riz importé a été affectée dans la zone, principalement du fait d'une baisse de la demande en RCA et, dans une moindre mesure, d'une baisse de la demande locale du fait des distributions en nature. Le problème est un problème de demande, pas d'offre. La réponse de SI en sécurité alimentaire pourra donc s'appuyer sur le marché local du riz et SI pourra mener un plaidoyer auprès du PAM pour que les rations de riz distribuées soit à minima achetées en local.
- La chaîne du marché du manioc a également été affectée : le volume de l'offre est resté similaire mais ses sources ont profondément changé ; le Cameroun exportait son manioc vers la RCA et c'est maintenant l'inverse qui se produit. La demande a fortement augmenté en local et a baissé s'agissant des exportations. Le problème est un problème de demande, les ménages n'ayant pas la capacité d'accéder à leur nourriture préférée : le manioc, et un problème d'offre, notamment en termes de qualité. L'action de SI pourra donc s'attacher à améliorer la qualité et la quantité de l'offre tout en appuyant la demande en parallèle.
- En matière de sécurité alimentaire, l'axe de réponse sera d'assurer, à travers une réponse tenant compte des marchés locaux, une couverture des besoins appropriée, en adéquation avec les préférences des populations et une augmentation et une amélioration de l'offre en manioc.
- La chaîne du marché de l'eau a elle aussi été affectée par la crise, principalement du fait d'une augmentation très forte de la demande. Le marché de l'eau n'a pas la capacité de couvrir la demande actuelle et l'action de SI pourra consister à augmenter l'offre.
- En matière d'accès à l'eau potable, l'axe de réponse consistera à augmenter l'offre et la capacité de stockage au niveau des ménages et d'assurer un accès à l'eau pour l'ensemble des groupes cibles.
- Il est recommandé d'explorer l'utilisation des TM mais dans un premier temps à une petite échelle, afin de créer un précédent qui pourra servir à dissiper les craintes d'une population cible peu habituée à l'utilisation de TM.

#### Activités pour la réponse-

- Partage des résultats avec le PAM et plaidoyer pour que les rations alimentaires soit à minima achetée en local ;
- Pilote hors site de Gado pour une ration distribuée à travers une combinaison de modalités: en nature via l'achat local pour les céréales (riz et manioc) et via le TM pour le reste de la ration ;

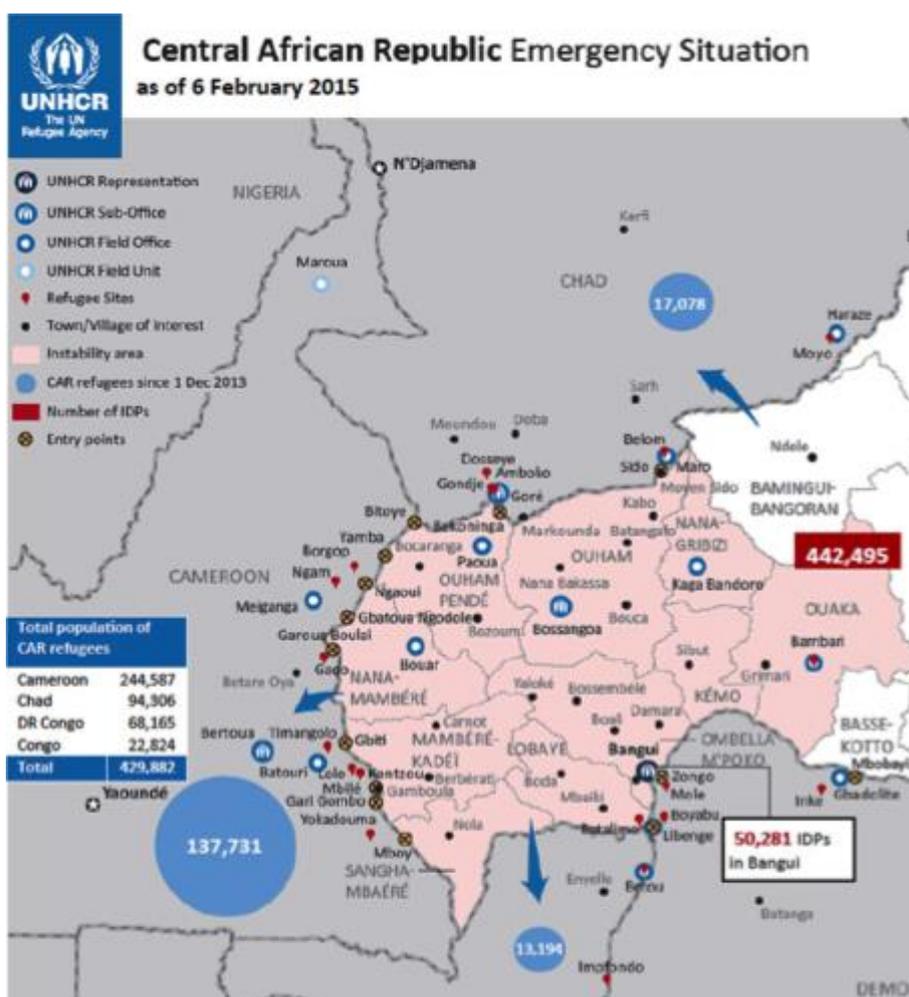
- Etude EMMA sur les systèmes de marché du lait et de la viande (axe Bertoua-GB; population cible: FEA, <5 ans) ;
- Augmentation de la production en manioc via la distribution en nature d'intrants et la vulgarisation agricole ;
- Amélioration de l'offre en manioc via la vulgarisation de techniques de séchage et de nettoyage ;
- Motorisation des points d'eau à Garoua Boulai et Betaré Oya;
- Etude hydrogéologique pour la zone Bertoua-GB ;
- Appui aux détaillants en eau via la formation de groupements de détaillants pour l'amélioration des techniques de transport par charrette à bras (pousse) ;
- Amélioration de l'accès à l'eau pour les réfugiés (notamment à Betare) via des vouchers à échanger auprès des détaillants de la ville
- Distribution de bidon de stockage en nature au niveau ménage

## SECTION 2: CONTEXTE

### 1. CONTEXTE HUMANITAIRE

Depuis les 5 et 6 décembre 2013, la RCA connaît une situation d'urgence. La crise a débuté en décembre 2012 lorsque la Séléka, une coalition armée menée par des groupes majoritairement musulmans du Nord-Est du pays, a entamé une campagne aboutissant à la prise de la capitale, Bangui, par un coup d'État le 24 mars 2013. L'incapacité du nouveau pouvoir à rétablir la sécurité dans le pays a progressivement fait sombrer la RCA dans le chaos. Le 5 décembre 2013, une vague d'attaques Anti-Balakas (milice à majorité chrétienne) a secoué la capitale, Bangui, puis s'est étendue dans le reste du pays. Ces attaques ont été suivies d'exactions à caractère intercommunautaire dans plusieurs quartiers de Bangui et dans plusieurs villes notamment à l'ouest de la RCA. Le pays a alors vu la multiplication des affrontements entre civils sur une base interconfessionnelle<sup>3</sup>.

La crise a provoqué la fuite en masse de civils. Selon le HCR, on comptait, en février 2015 plus de 440 000 déplacés internes dont 50 000 dans la capitale, Bangui, et près de 200 000 réfugiés dans les pays limitrophes.



<sup>3</sup> ACAP, Analyse des besoins de crise, février 2014.

Le Cameroun est le pays accueillant le plus gros contingent de réfugiés centrafricains avec près de 138 000 réfugiés arrivés depuis le 1er décembre 2013, ce chiffre s'ajoutant aux 107 000 réfugiés précédemment arrivés entre 2005 et 2012. Au total, le Cameroun accueille donc près de 245 000<sup>4</sup> réfugiés centrafricains.

Dans le département du Lom et Djérem où intervient SI, 37 000 réfugiés ont été enregistrés auprès du HCR depuis décembre 2013, s'ajoutant aux 31 000 réfugiés arrivés entre 2005 et 2012. L'arrivée de nouveaux réfugiés a entraîné une augmentation de 10% de la population totale (estimée à 290 000 personnes)<sup>5</sup> en quelques mois sur 2014 et de 20% sur 10 ans si l'on prend en compte les anciens réfugiés arrivés depuis 2005.

Cette arrivée massive de réfugiés engendre des tensions entre communautés hôtes et réfugiés concernant l'accès aux ressources en eau, à la nourriture et aux moyens d'existence. En juillet 2014, la prévalence de l'insécurité alimentaire globale (modérée et sévère) était de 34,4 % chez les ménages réfugiés dont 4,3% étaient en insécurité alimentaire sévère. Chez les ménages de populations hôtes, 15,5 % sont en insécurité alimentaire avec moins d'un pourcent (0,5 %) en insécurité alimentaire sévère<sup>6</sup>. Ces chiffres sont à comparer avec ceux de juillet 2013<sup>7</sup> où chez les ménages de populations hôtes, 6 % étaient en insécurité alimentaire modéré et aucun en insécurité alimentaire sévère. Chez les ménages réfugiés arrivés depuis le 1<sup>er</sup> décembre 2013, 37% étaient en insécurité alimentaire modérée et 8% en Insécurité Alimentaire Sévère.

On note donc une amélioration de la situation des nouveaux réfugiés que l'on peut supposer être due au renforcement de l'aide humanitaire sur la zone et en parallèle une dégradation de la situation des communautés hôtes, qui peut s'expliquer par une forte compétition pour l'accès aux ressources et par le fait que les communautés hôtes sont largement exclues des programmes d'aide humanitaire. Il en résulte des tensions entre communautés hôtes et réfugiés, comme mentionné dans le présent rapport.

La majorité de l'aide humanitaire en matière d'accès à la nourriture consiste à distribuer des rations alimentaires en nature par le PAM. Environ un ménage sur trois (34,7%) dépendant principalement de l'assistance alimentaire est en insécurité alimentaire.

Au niveau des marchés, la crise centrafricaine a entraîné une forte diminution des échanges commerciaux entre Garoua-Boulai (ville frontière) et les villes de l'axe allant à Bangui. De plus, les distributions en nature ne favorisent pas la reprise des activités des grossistes et détaillants. La diminution des échanges commerciaux a probablement un impact sur les opportunités d'emploi à Garoua Boulai alors même que l'arrivée de nombreux réfugiés augmente la main d'œuvre disponible sur le marché du travail.

SI travaille sur la zone de Garoua Boulai depuis août 2014. A la suite d'un diagnostic qui a eu lieu du 20 juin au 6 juillet 2014 et au vu des besoins humanitaires, SI a lancé en priorité des activités de réponse aux urgences ciblant des activités eau, hygiène et assainissement sur l'axe Ndokayo –

---

<sup>4</sup> UNHCR, rapport de situation de crise, 6 février 2015

<sup>5</sup> Projection basée sur l'annuaire statistique du Cameroun 2013. INS.

<sup>6</sup> PAM. Juillet 2014. *Rapid Food Security assessment of central refugees & host community household in the east & Adamaoua regions of Cameroon*. 35 p

<sup>7</sup> PAM, HCR, Gouvernement du Cameroun, 2013. *Evaluation de l'assistance humanitaire et de la situation des réfugiés centrafricains vivant au Cameroun*. 33p

Garoua Boulai. L'intervention de SI s'est ensuite peu à peu élargie pour intégrer la composante abris avec la construction d'abris semi-durables sur le site de Gado 2. Enfin, SI souhaite compléter son approche par un volet Moyens d'Existence. En décembre 2014, SI a lancé un diagnostic en sécurité alimentaire. L'enquête EMMA présentée dans ce rapport, participe à améliorer la connaissance en matière de sécurité alimentaire / moyens d'existence.

## 2. METHODOLOGIE

La méthodologie EMMA<sup>8</sup> (Emergency Market Mapping Analysis) est un outil d'analyse de marché post-crise permettant d'appréhender des systèmes de marché critiques et de définir des options de réponses d'urgence tenant compte des marchés. Cette méthodologie a été choisie par SI comme étant la plus appropriée et efficace pour comprendre l'impact de la crise centrafricaine et déterminer une réponse.

L'étude a suivi les 10 étapes clés d'EMMA<sup>9</sup>, tout en adaptant la méthodologie au contexte et au temps disponible. Les principes de l'EMMA sont fondés sur l'ignorance optimale et le degré d'imprécision approprié : la quantité de données et de détails requis pour produire des résultats suffisants, dans une période de temps limitée, est gardée à son minimum. La méthodologie est itérative et fondée sur le principe du « good enough » ou « suffisamment bien ». Elle repose sur la collecte de données qualitatives et quantitative.

Les objectifs de l'étude de marché étaient de a) développer une analyse de référence pour trois systèmes de marché critiques sur la zone de Garoua Boulai, b) comprendre l'impact de l'arrivée massive des réfugiés centrafricains depuis janvier 2014 sur ces mêmes systèmes de marché et c) déterminer les modalités d'interventions de SI en réponse à la crise afin de couvrir les besoins prioritaires des populations réfugiées nouvellement arrivées et des populations hôtes (y compris les réfugiés arrivés depuis 2005). Voir les termes de référence détaillés en Annexe 2.

L'étude de marché a concerné l'axe Garoua Boulai-Bertoua car a) cet axe est un des grands axes commerciaux du pays, desservant notamment la RCA, b) peu de données sont actuellement disponible sur la zone et c) il fait partie de la zone d'intervention actuelle de SI. Cette étude fait suite à un diagnostic en matière de sécurité alimentaire et moyen d'existence mené par le référent technique SAME de SI entre le 12 et le 20 décembre 2014. De nombreuses données du rapport, notamment s'agissant du profil des ménages, sont issues de ce diagnostic.

L'étude de marché s'est déroulée pendant 2 semaines entre le 12 et le 24 janvier 2015. 19 personnes membres de 4 organisations humanitaires actives sur la zone (PU-AMI, CRF, MSF et SI) ont participé à l'exercice. Voir en Annexe 3 la liste détaillée des participants. L'étude a été facilitée au global par Hélène JUILLARD et par un Team Leader pour chacun des trois marchés critiques sélectionnés : Mohammed BOWOU JATOUM, Cédric FIOEKOU et Blaise HAMIDOU. L'étude a démarré par trois jours de formation en salle, suivie de 6 jours de collecte de données et de 2 journées d'analyse. Au cours de ces 6 jours de collecte de données, 54 questionnaires commerçants, 75 questionnaires ménages et 22 groupes de discussion réunissant 366 personnes ont été administrés. La collecte de données primaires s'est faite à travers plusieurs méthodologie :

---

<sup>8</sup> <http://emma-toolkit.org>

<sup>9</sup> Voir en Annexe 1 les 10 étapes clés d'EMMA

questionnaires ménages, entretiens individuels, observations sur les marchés, etc. Voir la liste détaillée des informateurs clés en Annexe 4.

### 3. LIMITES DE L'EXERCICE

**Étendue de la zone géographique** : l'axe à étudier, Bertoua-Garoua Boulai, de plus de 300km, couvre une zone géographique très vaste. Il a donc fallu prioriser certaines zones probables d'intervention de SI, notamment s'agissant des questionnaires ménages. Là encore, comme pour l'analyse de la réponse, les TL et la facilitatrice ont orienté la collecte de données en fonction de la zone d'intervention probable de SI (Garoua Boulai, Ndokayo, Gado) sans que cette zone n'ait été définie a priori par l'équipe de management dans le pays.

**Manque de données secondaires** : Très peu de documentation existe concernant la zone : profil des réfugiés et des communautés hôtes, habitudes alimentaires, besoins prioritaires, etc. L'étude s'est donc principalement appuyée sur la collecte de données primaires, pour laquelle un temps limité était imparti (6 jours), sur le diagnostic SAME de SI et sur la connaissance de la zone des participants.

Malgré ces limites, les conclusions de l'exercice devraient pouvoir contribuer de façon significative à la définition de la réponse de SI et dans une moindre mesure des autres acteurs sur la zone en matière de sécurité alimentaire et d'accès à l'eau.

## SECTION 3: SYSTEMES DE MARCHÉ CRITIQUE, QUESTIONS ET MOMENT DE L'ANALYSE

La sélection des marchés critiques a été faite par les participants au cours du deuxième jour de l'étude. Les critères de sélection choisis ont été:

- Les besoins les plus urgents ou les plus significatifs;
- Les systèmes de marché les plus affectés;
- Le mandat de l'organisation;
- La faisabilité de la réponse;
- Saisonnalité et timing;
- La réponse des autres agences.

Chaque marché présélectionné (farine de manioc, viande de bœuf, riz, savon, eau, service de santé, éducation primaire, élevage de gros bétail) a été classé selon les critères ci-dessus. **Trois marchés critiques ont été choisis: le riz importé, la farine de manioc et l'eau.**

La farine de manioc et le riz importé constituent l'élément de base de l'alimentation des populations hôtes et réfugiés. En outre, le PAM distribue régulièrement du riz en nature dans les rations alimentaires. Les chocs affectant ces deux systèmes de marché auront probablement un impact sur le marché local en général. L'eau potable constitue un des besoins clés des populations hôtes et réfugiés et un des secteurs d'expertise de SI.

A la suite de la sélection des trois systèmes de marché critique, chaque équipe a déterminé **les questions d'analyse** auxquelles l'étude de chaque marché a vocation à répondre.

- Le système de marché de la farine de manioc/ du riz importé/ de l'eau potable a-t-il la capacité d'absorber la demande des populations cibles et hôtes?
- Quel est l'impact de la saisonnalité sur le prix et sur l'offre de la farine de manioc et de l'eau?
- Quel est l'impact de la crise sur le système de marché du riz importé?
- Quelle est la couverture des besoins en eau et le type de points d'eau disponibles?
- Quelles sont les contraintes en matière de stockage et d'accès à l'eau potable pour les populations cibles?
- Quelles actions d'appui au système de marché du manioc pourraient être mises en place pour augmenter l'offre au cours de l'année?
- Quelle est la préférence des populations cibles en matière d'aide (espèce, coupon, aide en nature)?

Afin d'évaluer la fonctionnalité des marchés et l'impact de la crise, la méthodologie EMMA requiert une comparaison entre une **période de référence et une période de crise**. S'agissant de l'année de référence, l'année 2013 a été choisie car il s'agit d'une année stable, sans événement météorologique important, avant l'arrivée des réfugiés. 2014 (voir 2015 quand le moment de l'analyse se situe en janvier) a été choisie comme année de crise. S'agissant du moment de l'analyse, pour le système du marché du manioc, deux moments ont été choisis : janvier (période de forte disponibilité du manioc) et août (période où il y a le moins de manioc sur le marché). Pour le système du manioc, il y a donc 2 périodes de référence : janvier 2013 et août 2013 et 2 périodes de crise : août 2014 et janvier 2015.

Pour le système du riz importé, le moment choisi de l'analyse est août, ce qui correspond à un des mois de la période d'hivernage, période de l'année où la demande en riz est la plus forte. Pour le système de riz importé l'analyse portera donc sur une comparaison entre août 2013 et août 2014.

Pour le système de l'eau potable, le moment de l'analyse est janvier, ce qui correspond à un des mois de la période d'étiage, période où la disponibilité en eau est la plus faible. L'analyse pour le système du marché de l'eau portera donc sur la comparaison entre janvier 2013 et janvier 2015.

## **SECTION 4: POPULATION CIBLE ET ANALYSE DES BESOINS**

### **1. PROFIL DE LA POPULATION CIBLE**

Pour cette étude, la population cible définie est de 65 000 personnes vivant sur la zone Garoua Boulai-Bertoua. Parmi ces 65 000 personnes se trouvent les 37 000 réfugiés nouvellement arrivés sur la zone de Garoua Boulai- Bertoua et les ménages hôtes vulnérables soit 28 000 personnes. Pour cette étude, l'insécurité alimentaire a été utilisée comme un proxy indicateur de la vulnérabilité. Parmi ces 28 000 personnes, on compte des anciens réfugiés (arrivés avant le 1<sup>er</sup> décembre 2013) et des communautés hôtes.

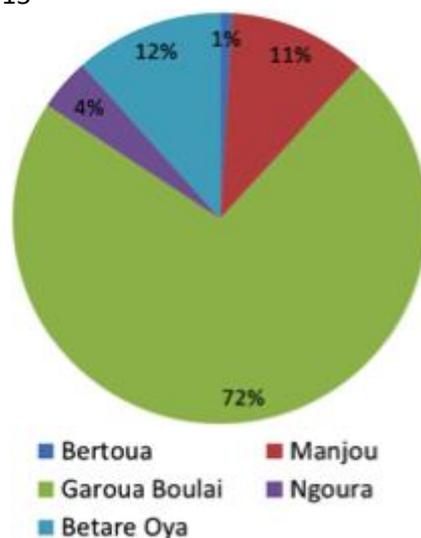


Figure 1 Répartition par arrondissement des nouveaux réfugiés (UNHCR; 31/12/14)

### Les nouveaux réfugiés

La majeure partie des réfugiés est composée d'éleveurs transhumants Fulbés venus de milieux ruraux de l'ouest de la RCA<sup>10</sup> fuyant les exactions de groupes armés. Une autre partie des réfugiés sont des commerçants/travailleurs de villes secondaires de RCA: Boali, Bouar, Bossemptele, Carnot, voire Bangui. Il s'agit majoritairement d'anciens éleveurs ou commerçants qui ont perdu tout ou partie de leur capital lors de leur départ: les commerçants qui ont vu leur stock pillé, les éleveurs n'ont pas tous pu sauver leurs cheptels. Les ménages les mieux lotis sont ceux qui ont réussi à emmener avec eux un capital (animaux ou trésorerie) ce qui leur permet de relancer une activité économique (principalement petits commerces) au Cameroun.

Ces réfugiés sont répartis sur 11 localités dans 6 arrondissements du département (voir ci-dessus Figure 1). **4 localités accueillent 98% des nouveaux réfugiés :**

- 11% à Manjou dans l'arrondissement du même nom
- 51% et 26% respectivement à Gado Badzere (site) et Garoua Boulai dans l'arrondissement du même nom
- 10% des réfugiés à Ndokayo dans l'arrondissement de Betaré Oya.

Cette concentration de réfugiés constitue une source de tensions avec les communautés locales, notamment en ce qui concerne l'exploitation des ressources naturelles : bois de chauffe et raphia pour les plus pauvres, terres de pâturages et cas de dévastation pour les plus aisés. Si Manjou et Garoua Boulai sont des centres urbains de taille conséquente, Ndokayo et surtout Gado constitue des zones de fortes tensions car l'arrivée de nouveaux réfugiés représentent une augmentation significative de la population.

Le profil (genre et âges) des réfugiés sur le site de Gado est présenté ci-dessous, Figure 2. Les résultats peuvent partiellement être extrapolés aux réfugiés hors site.

<sup>10</sup> Préfectures de Nana-Mambéré (Bouar), Mambéré-Kadéï (Berbérati), Ombella-M'Poko (Bimbo), Sangha-Mbaéré (Nola), Lobaye (Mbaïki)

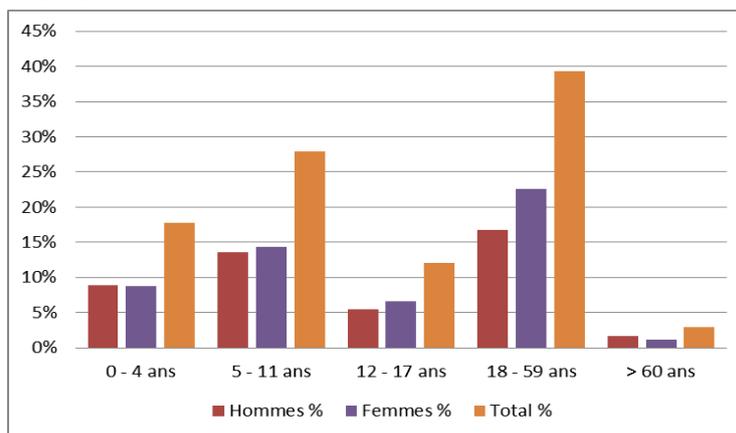


Figure 2 Répartition (genre et âge) des réfugiés sur les sites de Gado I et II (UNHCR; 31/12/14)

Il y a un différentiel important au niveau des membres actifs des ménages avec 23% des réfugiés recensés comme femmes de 18 à 59 ans contre 17% pour les hommes dans la même catégorie d'âge. Outre les cas de polygamie, cela semble indiquer qu'un grand nombre de ménages sont dirigés par des femmes. D'après le PAM<sup>11</sup>, ces ménages sont plus à risque d'insécurité alimentaire. En effet, 89% des ménages dirigés par des femmes dépendent de l'aide humanitaire comme principale source de revenus. Au moment de l'étude cependant, l'ensemble des ménages arrivés depuis moins d'un an était fortement dépendant de l'aide humanitaire. Les principales sources de revenus des réfugiés nouvellement arrivés sont la collecte de bois de chauffage et de raphia, la fabrication de briques et le travail journalier (main d'œuvre agricole, bouvier, ONGs). Ces sources de revenus sont précaires car aléatoires. Plus la part des revenus issus de ces sources est grande, plus le ménage est vulnérable à l'insécurité alimentaire. En outre les ménages ayant le moins bon ratio actif/inactifs sont pénalisés dans la rentabilité des activités de collecte de ressources naturelles et autres opportunités de travail journalier. Parmi les ménages vivant dans les camps, quasi 100% des revenus sont affectés à l'achat de nourriture sur les marchés locaux.

Depuis leur arrivée la principale source d'alimentation est la distribution en nature des rations alimentaires du PAM. Le contenu de ces rations fluctuent : maïs grain, riz maïs aussi sorgho ce qui ne correspond pas aux habitudes alimentaires des réfugiés. De plus, on constate un arrêt de la consommation de viande et de lait dû à la perte de cheptel, alors que ces aliments constituaient la base de l'alimentation avec le manioc.

### Anciens réfugiés

Ce sont principalement des éleveurs transhumants *fulbés* venus de milieux ruraux de l'ouest de RCA qui pratiquaient marginalement l'agriculture (maïs et manioc). Ils ont fui l'insécurité et sont arrivés progressivement dans la zone entre 2005 et 2012 avec un pic en 2007/2008. D'après le HCR il y avait au 31 décembre 2014, 31 000 anciens réfugiés présents sur le Lom-et-Djérem. Ils sont répartis sur 31 localités situées sur 4 arrondissements. 4 localités accueillent environ 40% des réfugiés (7% à Manjou, 23% à Garoua Boulai, 12 et 8% respectivement à Ndokayo et Zembe Borongo dans l'arrondissement de Betaré Oya). L'arrivée progressive de ces anciens réfugiés n'a pas donné lieu à la

<sup>11</sup> PAM. Juillet 2014. *Rapid Food Security assessment of central refugees & host community household in the east & Adamaoua regions of Cameroon*. 35 p.

création de site. Ils se sont installés progressivement en fonction des affinités et liens de parentés avec des éleveurs camerounais, créant des nouveaux quartiers au sein des villages d'accueil.

D'après les enquêtes ménages, l'impact de la crise sur les ménages anciens réfugiés et sur les ménages de la communauté hôte est similaire, ils seront donc assimilés aux ménages de la communauté dans ce rapport.

### Population hôte

La population hôte vulnérable à l'insécurité alimentaire est estimée selon le PAM<sup>12</sup> à 28 000 personnes sur l'axe Bertoua – Garoua Boulai. Les principaux moyens d'existence varient entre les zones urbaines et rurales:

En milieu urbain (principalement Garoua Boulai et Mandjou), les moyens d'existence principaux sont : le commerce (détaillants et semi-grossiste de petite taille) et l'exportation vers la RCA; le travail non qualifié (moto taxi, manœuvre, journalier, commerce de rue) et le salariat privé et public.

En milieu rural, les moyens d'existence s'orientent vers l'agriculture vivrière comme principale source de revenus et de nourriture (manioc, maïs, igname, arachide...)<sup>13</sup>, l'élevage, le petit commerce, l'orpaillage en fonction des localités (Betaré Oya, Giwa ...) et les petits métiers: collecte de bois, de raphia, briques, travailleurs journaliers...

La catégorisation socio-économique se fait selon la surface cultivée, le nombre de bovins, le ratio membre actif/taille du ménage, la part des sources de revenus issus des produits de la collecte et du travail journalier, le type d'habitation (briques, pailles).

Les populations hôtes dépendent principalement des marchés pour l'achat des biens alimentaires. Au niveau des habitudes alimentaires, le manioc et le riz se complètent au titre de la céréale de base. Le riz représente une alternative lorsque la disponibilité en manioc et autres tubercules locaux est faible, durant la saison des pluies. C'est pourquoi, la consommation en riz augmente au fur et à mesure que la saison des pluies avance. Malgré cette saisonnalité de consommation, les prix du riz restent stables tout au long de l'année.

## 2. CALENDRIER SAISONNIER ET ZONES DE MOYENS D'EXISTENCE

Le climat de la zone est considéré comme tropical de savane<sup>14</sup> caractérisé par une saison sèche allant de mi-octobre à mi-mars et une saison des pluies s'accroissant graduellement de mi-mars à mi-octobre.

Les principales cultures sont le manioc en cycle long ou cours et autres tubercules. Le pic de travail est situé au moment des travaux de défrichage et de billonnage. Cette période correspond aussi aux pics de dépenses des ménages agricoles. On constate d'autre part que les transhumances sur courtes distance amène les animaux loin des villages en saison sèche et proche des villages en saison des pluies et culturales, augmentant les risques de dévastations et de conflit agro-pastoraux.

---

<sup>12</sup>15% des ménages hôtes sont en Insécurité Alimentaire Modérée. PAM, op cité2014.

<sup>13</sup> Les surfaces moyennes sont de l'ordre 0,25 à 0,5 ha par ménage. En cas de participation à un Groupe d'Intérêt Communautaire (GIC), un ménage peut ajouter 0,5 ha à 1 ha supplémentaire.

<sup>14</sup> Selon la classification de Köppen-Geiger, le climat est de type Aw

### Calendrier saisonnier du riz

	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc
Saison	Sèche			Pluie							Sèche	
Disponibilité manioc	+	+	+				-	-		+	+	+
Prix du manioc	-	-	-				+	+	+		-	-
Consommation de riz				+	+	+	++	++	++			

### Calendrier saisonnier du manioc

	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc
Saison	Sèche			Pluie							Sèche	
Achat des intrants												
Bouturage												
Récolte												
Vente des récoltes principales												
Prix du manioc	-	-	-					+	+	+	-	-
Volume des échanges	+	+	+					-	-		+	+
Niveau d'opportunité d'emploi	Faible							Elevé			Faible	

### Calendrier saisonnier de l'eau

	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Déc
Saison	Sèche			Pluie							Sèche	
Etiage												
Prix élevé												
Demande en eau potable	+	++	++	++	++	++	-	-	-	-	+	+
Maladies hydriques	+	++	++	++	++	++	-	-	-	-	+	+
Files d'attente au niveau des points d'eau	+	++	++	++	++	++	-	-	-	-	+	+

## 3. ANALYSE DU GAP

L'analyse du gap est un des trois axes principaux d'une étude EMMA avec l'analyse des marchés et de la réponse. L'analyse du gap permet de faire la somme des différentes sources possibles pour le système de marché étudié (propre production, achat sur les marchés, dons, aide humanitaire, etc.) et de comparer cette disponibilité avec le besoin des ménages pour ce bien.

Pour calculer le besoin, les indicateurs SPHERE ont été utilisés : 15L d'eau par personne par jour et 400 grammes de céréales par personne par jour.

Si l'on considère 14 339 ménages à GB et 1 663 à Bétare et l'indicateur SPHERE de 15L d'eau par personne et par jour, la demande actuelle est de 1 075 m<sup>3</sup> par jour à GB et de 124,7 m<sup>3</sup> d'eau à Bétare. L'offre actuelle est de 220 m<sup>3</sup> d'eau à GB pour les seuls points d'eau public et de 170m<sup>3</sup> d'eau à Bétare. A Garoua Boulai l'offre ne permet donc pas de satisfaire la demande actuelle. A

Betare, si l'offre semble être en mesure de couvrir la demande, il conviendra, comme à GB de vérifier la qualité de l'offre via des tests bactériologiques.

Bien considéré	Groupe cible	Nb de ménage dans le besoin	Besoins des ménages	Autre aide reçue	Gap total	Durée probable du gap	Préférences pour l'aide
Eau potable	Réfugiés et population hôte	14 339 ménages à Garoua Boulai et 1 663 à Betaré	15l/pers/j (cf. Sphère) soit 1 075 m <sup>3</sup> /jour à Garoua Boulai et 124,7m <sup>3</sup> /jour à Betaré	40m <sup>3</sup> /jour (20m <sup>3</sup> par ASOL et 20 par SI)	À GB : 3l/pers/j soit 855m <sup>3</sup> /jour A Betare : 0 gap, surplus de 45,3m <sup>3</sup> /jour	5 mois	Nature
Riz	Hôtes vulnérables arrondissement de GB et Betaré Oya	2 400 <sup>15</sup> ménages (12 000 pers)	143t <sup>16</sup> /mois	0	143t/mois	3 mois (Juin à Aout)	Manioc ou riz en nature ou Mixte coupon/nature
Riz	Ancien réfugiés vulnérables arrondissement de GB et Betaré Oya	110 ménages (550 pers.) <sup>17</sup>	6t/mois	Distribution du PAM en maïs ou riz voire Sorgho pour les PBS	0	12 mois	Manioc ou riz en nature ou Mixte coupon/nature
Riz	Nouveau réfugiés arrondissement de GB et Betaré Oya	2 000 ménages (14 000 pers) <sup>18</sup>	170t/mois	Distribution du PAM en Maïs ou riz voire Sorgho	0	12 mois	Manioc ou riz en nature ou Mixte coupon/nature
Manioc	Hôtes vulnérables sur axe GB-Bertoua	5 600 ménages (28 000 pers)	333t/mois <sup>19</sup>	0	333t/mois	3 mois (Juin à Aout)	nature/PTM
Manioc	Ancien réfugiés vulnérables sur axe GB-Bertoua	320 ménages (1 600 pers)	20t/mois	0	20t/mois	12 mois	nature/PTM
Manioc	Nouveau réfugiés sur axe GB-Bertoua	5 300 ménages (37 049 pers)	445t/mois	0	445t/mois	12 mois	nature/PTM

Ce calcul du gap est basé sur l'hypothèse que s'ils avaient le choix, les ménages choisiraient de consommer à 100% du manioc plutôt que du riz pendant la saison sèche et 100% du riz pendant la

<sup>15</sup> Sur la base de 12% de la population hôtes des arrondissements de GB et Betare en insécurité alimentaire, et sur la base de 5 personnes par ménage

<sup>16</sup> Sur la base de 400g de riz par personne par jour

<sup>17</sup> Liste PBS du HCR des arrondissements GB et Bétaré Oya et sur la base de 5 personnes par ménage

<sup>18</sup> Sur la base de 100% des ménages réfugiés ayant besoin d'une assistance alimentaire. Chiffres HCR des nouveaux réfugiés des arrondissements GB et Bétaré Oya. Moyenne de 7 personnes par ménages

<sup>19</sup> Sur la base de 400g de riz par personne par jour

saison des pluies. Cette hypothèse est simpliste mais permet d'étudier la capacité du marché au moment où la demande est la plus forte.

Le gap en eau observé à Garoua Boulaï est calculé sur le nombre d'ouvrage public opérationnel au moment de l'enquête et le volume distribué par les ONG via le Water Trucking. Il ne tient pas compte du volume d'eau prélevé par les usagers au niveau des points d'eau privés et des sources publics aménagées ou non.

## SECTION 5: LES SYSTEMES DE MARCHÉ: CARTES ET ANALYSE

Les informations obtenues fournissent une vision des systèmes clés de marché en période de référence (janvier et/ou août 2013 selon le système de marché critique) et en période de crise (janvier 2015 et/ou août 2014). Les outils de collecte de données sont disponibles en Annexe 5.

Les cartes comprennent 3 zones : a) l'environnement, qui couvre les normes et les règles formelles ou non régissant le système de marché, b) la chaîne de marché couvrant l'ensemble des acteurs du marché du producteur au consommateur et c) les services couvrant les infrastructures et services permettant à la chaîne de marché de fonctionner efficacement. Les cartes ci-dessous montrent l'interaction entre les différents facteurs environnementaux, les différents acteurs de la chaîne et les services. Les chiffres fournis sont ceux issus de la collecte de données, ils doivent être considérés comme des fourchettes plutôt que comme des résultats exacts.

### 1. LE SYSTEME DU MARCHÉ DU RIZ IMPORTE

L'étude s'intéresse principalement au système de marché permettant d'alimenter les arrondissements de Garoua Boulai et de Betaré Oya. Ces conclusions sont cependant applicables a minima pour les autres arrondissements de l'axe Bertoua – Garoua Boulai : Bertoua, Manjou, Ngoura. Ces derniers étant plus proches de la capitale régionale, les marchés sont mieux approvisionnés avec un plus grand nombre d'acteurs, on peut donc supposer que le fonctionnement de la chaîne de marché du riz importé sera au moins aussi bon à Bertoua, Manjoua et Ngoura qu'à Garoua Boulai.

Il n'y a pas d'acteurs spécialisés dans le seul commerce de riz importé. L'ensemble des acteurs de la chaîne, de l'importateur aux détaillants fait commerce du riz entre autres produits agro-alimentaires (huile, savon, sucre, farine, etc.). Une partie des conclusions de ce rapport peut donc être extrapolée à d'autres produits importés/manufacturés distribués par les principaux importateurs/distributeurs.

#### a. Les principaux acteurs

##### L'État

Le Cameroun est extrêmement dépendant de l'importation de riz pour satisfaire sa demande interne. Au cours des 10 dernières années, les importations de riz blanchi au Cameroun ont plus que doublé passant de 175 000 tonnes en 1998 à 480 000 tonnes en 2009.

Une stratégie nationale de développement de la riziculture au Cameroun<sup>20</sup> a été promulguée en 2009 pour limiter cette dépendance externe, avec le soutien de la coopération japonaise. Cette stratégie vise à renforcer la production locale et prévoit un contrôle accru de la qualité du riz importé. Cependant la demande locale est telle que l'importation de riz pour la consommation au Cameroun est exonérée de TVA, contrairement au riz importé et destinée à la réexportation vers la RCA, le Tchad et le Nord Nigéria. Cette situation a créé quelques affaires de fraude à la TVA, les importateurs faisant passer du riz destiné à la réexportation pour du riz local afin d'augmenter leurs bénéfices.

---

<sup>20</sup> [http://www.jica.go.jp/english/our\\_work/thematic\\_issues/agricultural/pdf/cameroon\\_fr.pdf](http://www.jica.go.jp/english/our_work/thematic_issues/agricultural/pdf/cameroon_fr.pdf)

Il existe depuis une dizaine d'années une norme camerounaise sur le riz (la norme NC 92), élaborée et homologuée par l'Agence des Normes et de la Qualité (ANOR) qui est aussi chargée de certifier la conformité des produits avant leur autorisation de mise en vente sur le marché camerounais. Cette agence ne semble pas disposer de moyens suffisant pour remplir l'ensemble de ces objectifs.

D'autre part, l'importation de riz est soumise à une autorisation, une licence, à des règles de qualité ou de conditionnement, ou à des formalités particulières. Art. 51 du Code des Douanes CEMAC. Les normes d'importations sont définies par la Note de Service N°107/MINEFI/DD6 portant contrôle des normes à l'importation. Toute importation est conditionnée par la présentation avant enlèvement du Bureau des Douanes d'un Certificat de Conformité. La non-conformité de ces marchandises à la norme y afférente donne droit à leur réexportation ou à leur destruction à la charge de l'importateur. L'estampillage et le marquage sont obligatoires pour les produits pouvant concurrencer les produits locaux.

### **Importateur**

La SOACAM est le principal importateur de riz dans le pays. Cette entreprise importe et distribue de nombreux produits issus de l'industrie agro-alimentaire à travers un réseau composé de 9 agences régionales réparties à travers les 10 régions du Cameroun<sup>21</sup>. La SOACAM possède un bureau à Douala en charge de gérer les importations pour ses filiales régionales. Il ne faut pas plus de 2 à 3 jours pour que les marchandises arrivent de Douala à Bertoua. En effet, la route Douala – Yaoundé – Bertoua – Garoua Boulai est sûre et en parfait état : c'est par cette voie que transite la majeure partie des importations centrafricaines et tchadienne.

Au niveau de Bertoua, la SOACAM se trouve dans une situation de quasi-monopole sur le marché du riz importé. Celle-ci ouvre des lignes de crédit aux grossistes et semi-grossistes camerounais basés à Garoua Boulai (au Nord vers Bouar) et Kenzou/Batouri (au sud vers Berberati) orienté vers l'export en RCA<sup>22</sup>, soit auprès de semi-grossistes ruraux et de Bertoua orientés vers le marché local.

La SOACAM Bertoua pratique la vente à termes à grande échelle et conserve jusqu'à 6 mois de stock de sécurité en riz<sup>23</sup>, soit environ 18 000 t. Le commerce en farine de blé et riz représente plus de 50% de son chiffre d'affaire.

Suite à crise en RCA, la demande s'est effondrée et les exports vers la RCA ont été interrompus. Les flux sont passés de 4 000 t/mois principalement à destination de Garoua Boulai et Kenzou pour l'export à 1 000 t/mois orienté vers le marché local et les semi-grossistes de Bertoua et des axes allant vers Garoua Boulai et Kenzou. Il s'agit donc d'une réduction de 75% des flux de riz sur la zone.

### **Grossistes**

Les grossistes de la zone possèdent leurs propres flottes de camion et rayonnent entre Douala/Yaoundé, Bertoua/Garoua Boulai/Bangui, N'Gaoundéré/Kousséri/N'Djamena.

Il n'y a que deux grossistes basés à Garoua Boulai. Ils s'approvisionnent auprès de la SOACAM soit à Bertoua, soit directement à Douala. Pour des raisons pratiques, toutes leurs commandes sont facturées à la SOACAM Bertoua. Il faut une journée depuis Bertoua et 3 jours depuis Douala pour

---

<sup>21</sup> Cette entreprise a des contrats de quasi-exclusivité pour la distribution de produits de la marque Azur fabriqués au Cameroun (huile, savon, détergents...) et importe de nombreux biens alimentaires (Riz, Farine,...)

<sup>22</sup> La SOACAM ne vend pas ses produits directement auprès des grossistes de RCA

<sup>23</sup> Les ventes de riz représentent plus de 50% de son activité

acheminer le riz (ou tout autre produit SOACAM) jusqu'à Garoua Boulai. Le choix entre les deux se fait selon la disponibilité de riz à Bertoua mais surtout en fonction du positionnement de la flotte des grossistes afin d'effectuer le minimum de voyage à vide.

Les principaux clients de grossistes de Garoua Boulai sont les grossistes de Bangui, les semi-grossistes de l'axe Nord vers N'Gaoundéré (où la SOACAM a une filiale régionale), les semi-grossistes de Garoua-Boulai et les semi-grossistes ruraux de l'axe Bertoua – Garoua Boulai. Depuis la crise, les exportations de riz vers la RCA sont au point mort et la dernière commande de riz datant de plus de 10 mois n'est toujours pas écoulee. Leurs volumes de vente sont passés de près de 1 700t/mois (1 100t pour le plus gros grossiste de GB et 600t pour le second) à 300 - 350t/mois soit une réduction de 80%. Ils tentent aujourd'hui de se diversifier en suivant les demandes du marché local, notamment en se réorientant vers le ciment.

Ces grossistes à l'image de la SOACAM ne sont pas spécialisés dans le domaine du riz mais sur les produits agro-alimentaires avec pour principales marchandises, la farine et le riz. Ils disposent d'une grande capacité de stockage.

L'accès au crédit, le stockage ou la capacité de transport de ces grossistes n'ont pas été affectés par la crise et **ils sont donc actuellement en mesure d'augmenter leur offre en riz importé très rapidement pour revenir à minima au niveau pré-crise.**

#### **Semi-grossistes urbains**

Les semi-grossistes urbains diffèrent des grossistes par leur capacité de stockage et leur flotte de camions plus limités. Avant la crise, les volumes de transaction mensuelle étaient estimés entre 30 et 60 t par mois. Ces semi-grossistes, qui sont entre 7 et 10, ont pignon sur rue dans le marché central de Garoua-Boulai. Ils se fournissent en priorité auprès de la SOACAM à Bertoua, et dans une moindre mesure auprès de la SOACAM de Douala. En cas d'urgence, ils peuvent également se fournir auprès d'un des deux grossistes de la ville. La durée d'approvisionnement varie entre quelques heures à 3 jours maximum, si l'approvisionnement vient directement de Douala.

60 à 70% de leur flux était destiné avant la crise aux semi-grossistes des villes secondaires de RCA (Bouar, Bossemptele, Carnot, Baoro etc.), leurs autres clients sont les détaillants de Garoua Boulai, les semi-grossistes et détaillants ruraux des axes allant vers Bertoua et N'Gaoundéré ainsi que les populations les mieux lotis, pouvant acheter du riz au sac.

Depuis la crise et l'arrêt des exportations vers la RCA, les flux ont baissé entre 50 et 80%. Les approvisionnements en direct à la SOACAM Bertoua ont été remplacé par des achats (dans une moindre de mesure) auprès des grossistes de Garoua Boulai pour répondre à des commandes urgentes. En réponse à la crise, les semi-grossistes ont augmenté leurs ventes au détail pour écouler leur stock et, comme les grossistes, ils priorisent d'autres produits de leurs catalogues tels que le ciment.

Comme pour les grossistes, l'accès au crédit, le stockage ou la capacité de transport de ces semi-grossistes urbains n'ont pas été affectés par la crise et **ils sont donc actuellement en mesure d'augmenter leur offre en riz importé très rapidement pour revenir à minima au niveau pré-crise.**

#### **Semi-grossistes ruraux**

Ils sont une dizaine le long de l'axe GB-Bertoua, principalement dans les gros villages (avec un marché hebdomadaire) tels que Ndokayo, Betaré Oya et Gado depuis l'ouverture du camp. Leurs

capacités de stockage sont limitées et leurs flux ne vont pas au-delà des 2 à 3 t/mois par commerçant.

Ils s'approvisionnent principalement chez les semi grossistes urbains. Les plus actifs et les plus proches de Bertoua, s'approvisionnent également chez les grossistes ou directement à la SOACAM Bertoua. Leurs principaux clients sont (i) les détaillants des villes secondaires, (ii) vendeurs de « brousse » ravitaillant les petits villages éloignés de la route et (iii) les consommateurs locaux à qui ils peuvent vendre le sac au kilo.

Depuis la crise et ce malgré l'arrivée de nombreux réfugiés sur la zone, la demande en riz n'a pas augmenté et a même baissé légèrement. Cela s'explique par le fait que l'aide du PAM soit distribuée en nature. La revente du riz par certains ménages réfugiés (bien que dans un pourcentage relativement moins élevé que pour le maïs ou le sorgho) directement aux populations hôtes et à certains détaillants/semi-grossistes ruraux perturbe les chemins d'approvisionnement habituels et contribue à faire baisser la demande sur la zone. Il n'a pas été possible d'obtenir une estimation du volume de revente du riz distribué au vu de la sensibilité de cette information. Néanmoins de nombreux sacs de riz siglés PAM ont pu être observés sur les marchés de la zone.

Ces commerçants ont donc limité leurs achats de riz importés et se sont réorientés vers d'autres produits. Ils n'ont pas eu de problèmes de stock non-écoulés au même niveau que les grossistes et semi-grossistes car leur capacité de stockage est moindre.

L'accès au crédit, le stockage ou la capacité de transport de ces semi-grossistes ruraux n'ont pas été affectés par la crise et **ils sont donc actuellement en mesure d'augmenter leur offre en riz importé pour revenir à minima au niveau pré-crise**. Cependant au vu de leur capacité de stockage limitée, ils ont besoin de plus de temps que les grossistes ou semi-grossistes urbains pour augmenter leur offre.

### Détaillants

Ils sont évalués à une cinquantaine en milieu rural et près de 80-90 dans les zones urbaines de Garoua Boulai et Betaré Oya. Leurs principaux clients sont les ménages de la population hôte. Avant la crise, ils s'approvisionnaient principalement auprès des semi-grossistes. Depuis la crise, ils s'approvisionnent principalement auprès des réfugiés qui revendent leur ration PAM, reçue soit au Cameroun (pour les zones rurales) soit auprès des déplacés centrafricains qui traversent la frontière pour revendre leur ration aux détaillants de GB.

Avant la crise, leur flux était de 10 à 15 sacs de 50 kg par mois, ce chiffre est passé à 3 ou 4 après la crise. Cette baisse s'explique par la revente par les réfugiés aux ménages hôtes d'une partie des sacs de riz du PAM reçus au Cameroun (pour les ménages hôtes habitant dans les zones rurales) ou en RCA (pour les ménages hôtes habitant à Garoua Boulai) et par conséquent une baisse de la demande.

Ces commerçants ont été les moins touchés parmi les acteurs du système de marché du riz car le riz ne représente pas un pourcentage conséquent de leurs chiffres d'affaires. Suite à la crise, ils ont réorienté leur approvisionnement, auparavant auprès des semi-grossistes, vers les réfugiés qui revendent.

Les détaillants sont très flexibles, ils disposent de très peu de stocks et de capacité de stockage et travaillent en flux tendus. En cas d'opportunité et d'assurance de vente, ils pourraient très facilement retrouver leur niveau d'offre pré-crise.

### **Consommateurs- Groupes cibles**

Il s'agit des nouveaux réfugiés, anciens réfugiés PBS et une partie des ménages hôtes vulnérables à l'insécurité alimentaire. Cette population est évaluée à 26 500 personnes réparties comme suit :

- ✓ 12 000 personnes hôtes qui peuvent acheter auprès des réfugiés du riz de qualité à bas prix.
- ✓ 550 anciens réfugiés PBS qui bénéficient d'une aide alimentaire en nature
- ✓ 14 000 nouveaux réfugiés qui bénéficient d'une aide alimentaire en nature

Au sein des ménages réfugiés, on note une augmentation de la quantité de riz consommé (de 7 à 12 kg par semaine à 15 à 50 kg) du fait des distributions en nature du PAM. Il existe un marché du riz à l'intérieur du site de Gado où le prix est moins cher qu'à l'extérieur du camp (entre 200 et 300 CFA par kg à l'intérieur du camp et entre 300 et 400 par kg à l'extérieur).

Le prix du riz n'est pas soumis à la saisonnalité. En outre, la crise ne semble pas avoir eu d'impact significatif sur le prix du riz qui reste stable (entre 300 et 500 Francs CFA par kg avant et après la crise). Le prix du riz varie par contre en fonction de la qualité du riz (entre 14 500 et 18 500 le sac de 50kg en fonction de sa qualité et de sa provenance). Cette variation est répercutée sur la vente au détail.

L'achat de riz par les ménages se fait en cash, ils n'ont pas accès au crédit. Le groupe cible a facilement accès aux différents marchés locaux.

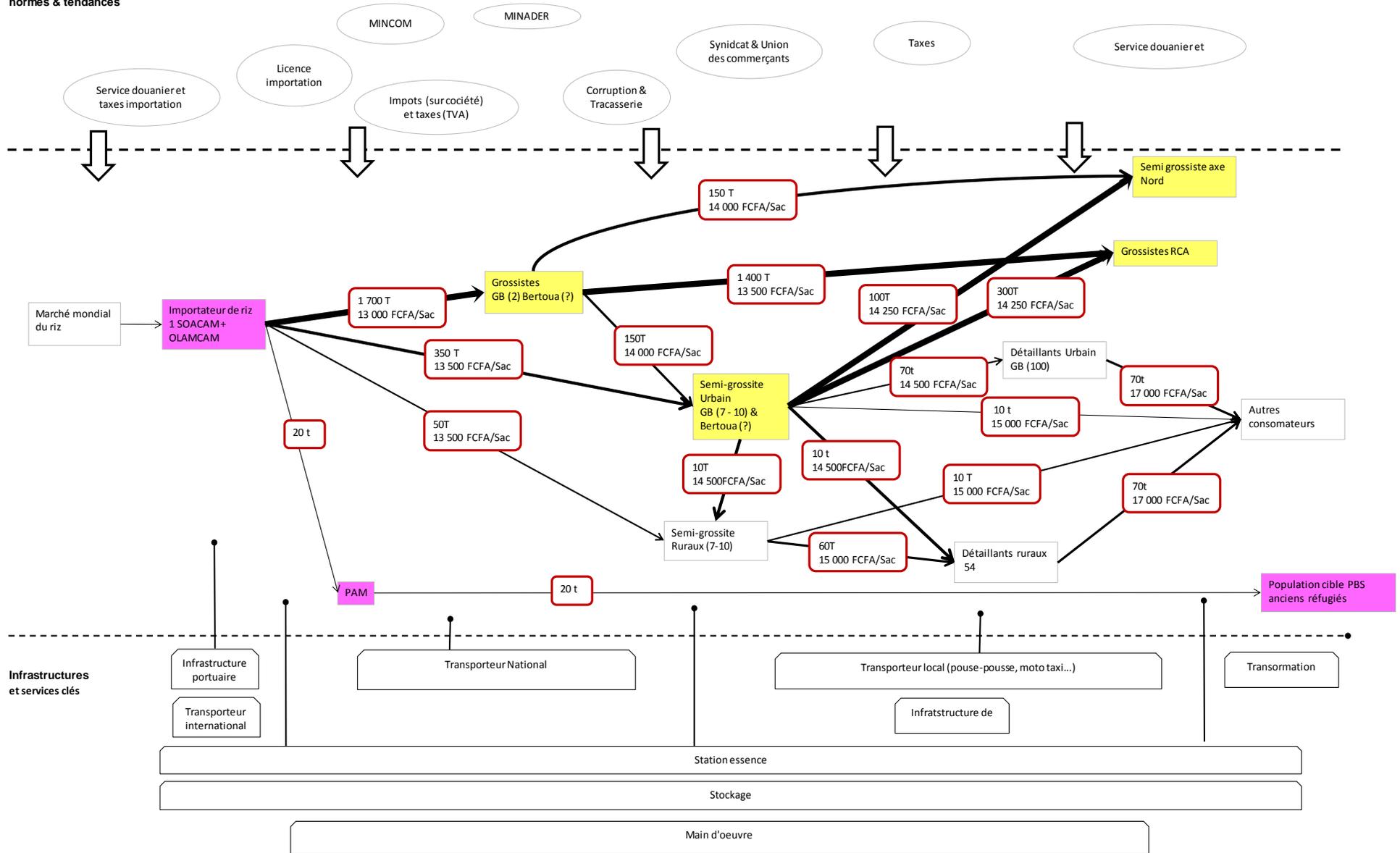
### **Autres consommateurs (hors groupe cible)**

Les habitudes alimentaires des ménages hôtes n'ont pas fondamentalement changé depuis la crise. Le riz représente toujours la céréale de base lors des périodes d'hivernage quand la disponibilité en manioc est faible. Les sources d'approvisionnement ont cependant changé car les ménages hôtes peuvent aussi s'approvisionner directement auprès des ménages réfugiés pour un prix très bas. A titre d'exemple, un sac de riz vendu normalement à 15 000 FCFA est vendu par les réfugiés à 10 000 FCFA, voire 8 000 FCFA s'il vient de RCA. Ce flux reste a priori marginal, et les réfugiés vendent principalement aux détaillants, mais il est difficile à quantifier du fait de la sensibilité de l'information.

## **b. Cartes du marché du riz importé**

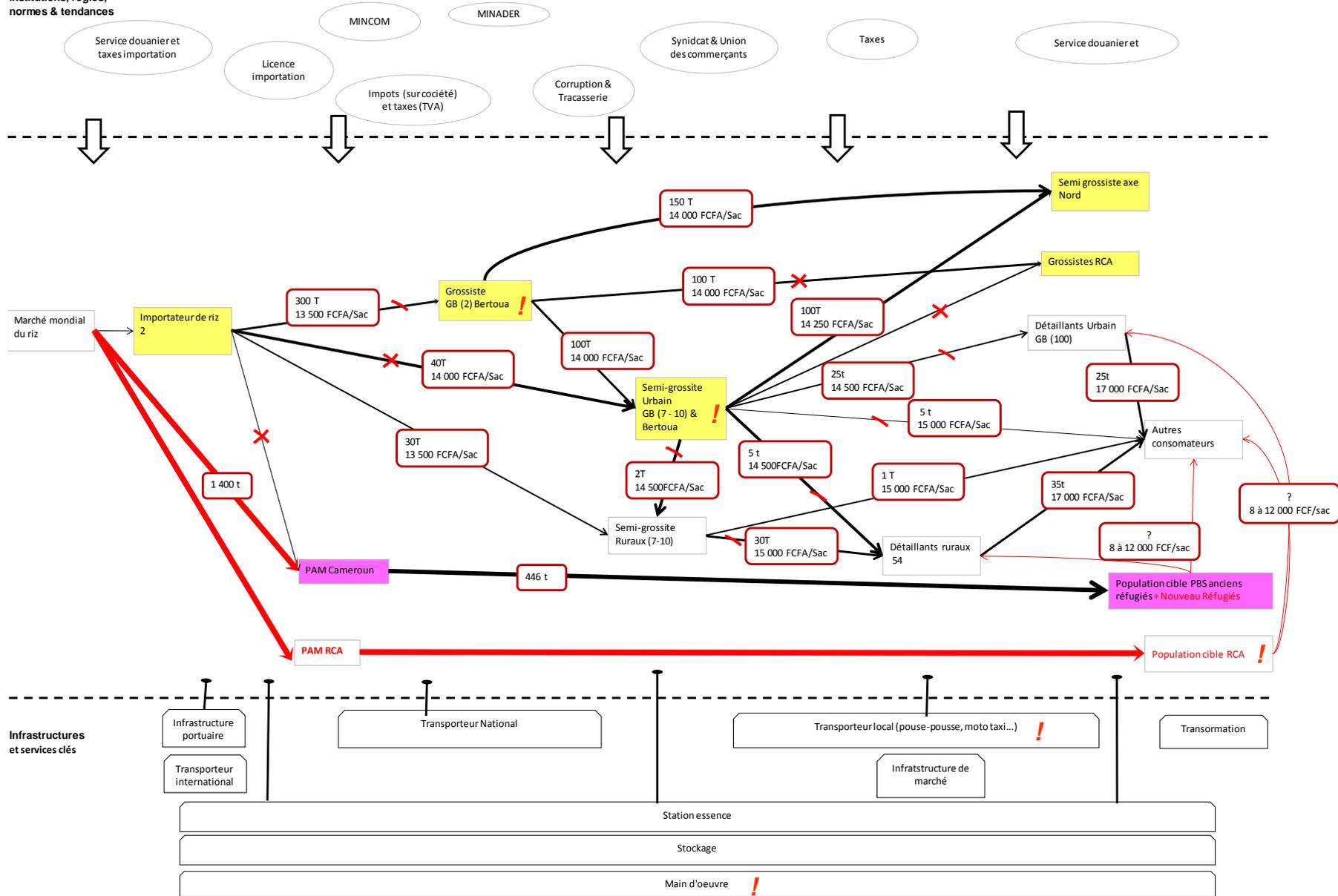
### Carte de référence

L'environnement du marché:  
institutions, règles,  
normes & tendances



Carte post choc

L'environnement du marché:  
institutions, règles,  
normes & tendances



### c. Réponses aux questions clés de l'analyse

#### Quel est l'impact de la crise sur le système de marché du riz importé?

La crise a entraîné une baisse de plus de 75% de la demande en riz importé sur la zone. Avant la crise la demande était de 2 000 t par mois après la crise 340 t. Cette baisse de la demande est principalement liée à l'arrêt des exportations à destination de la RCA qui représentait la majorité de la demande sur la zone: 1 700t sur les 2 000t étaient vouées à l'export vers la RCA avant la crise; après la crise 100t sur les 340 sont destinées à l'export. Les grossistes de RCA qui s'approvisionnaient auprès des grossistes et semi-grossistes urbains sont partis en exil et/ou ont perdu leurs capitaux et leurs clients. Les distributions du PAM en RCA entraînent aussi une baisse de la demande de l'autre côté de la frontière. Ainsi une partie non-quantifiée du riz distribué aux déplacés en RCA se retrouve à très bas prix sur les marchés de Garoua Boulai. Ce phénomène est équivalent avec les distributions de riz côté Cameroun où une partie des réfugiés revend directement une partie de leurs rations aux petits détaillants et aux populations hôtes pour diversifier leur régime alimentaire (s'acheter de la viande), acheter des céréales plus adaptées (du manioc) ou couvrir d'autres besoins (produits d'hygiène, de cuisine, etc.)

Cette diminution des tonnages impacte également les opportunités de travail non-qualifié liées à la logistique entourant les livraisons: déchargement, chargement, transport sur courte distance dont vivent les ménages les plus pauvres dans les centres urbains de Garoua Boulai et Bertoua.

Le marché du riz est bien intégré, il y a peu de variation des prix le long de la chaîne et les prix ne sont pas soumis à la saisonnalité. Le nombre d'acteurs a peu changé depuis la crise. Les acteurs existant ont réussi à faire face au choc lié à la diminution drastique des échanges avec la RCA, principalement grâce à la diversification des produits proposés. Le prolongement de cette situation risque cependant de perturber durablement la chaîne de marché du riz importé à moyen terme. **L'impact de la crise a donc porté sur la demande et n'a pas impacté l'offre. Cependant l'offre pourrait être impactée si la situation actuelle devait se poursuivre.**

#### Le système de marché du riz importé a-t-il la capacité d'absorber la demande des populations cibles et hôtes?

A l'heure actuelle le marché du riz a la capacité d'offrir, tout au long de l'année, a minima 2 000t de riz importé par mois (le même volume qu'avant la crise). Les volumes offerts sur la zone n'étaient avant la crise pas destinés au marché local mais à l'exportation, il faudra donc s'assurer de l'adhésion des commerçants locaux à une vente en local, mais cela est présumé. L'étude n'a pas permis de déterminer la capacité d'expansion du marché au-delà de sa capacité pré-crise.

Le marché a donc la capacité d'absorber une augmentation de la demande, inclus les besoins couverts par les distributions en nature. De plus, ce calcul se base sur une consommation journalière en céréales basée à 100% sur le riz des autres consommateurs alors que le manioc reste la nourriture préférée des ménages avec pouvoir d'achat. La demande potentielle utilisée pour ce calcul est de 1600t pour l'ensemble de la population des arrondissements de Garoua Boulai et Betaré Oya (y inclus 320t pour les ménages cibles).

Si le marché a la capacité de répondre aux besoins pour l'ensemble des populations réfugiés, la configuration de leurs lieux de résidence (50% en site à Gado dans une localité avec deux grossistes ruraux et seulement 5 détaillants) ne permet d'imaginer d'assurer que le marché pourra absorber la

demande sur cette localité. Sur les autres localités, le nombre de commerçants permettra de répondre à la demande.

Cette assertion se base sur l'hypothèse que :

- les échanges avec la RCA resteront faibles jusqu'au retour des réfugiés dans leur zone d'origine ou la fin des distributions en nature en RCA. Une coordination sera nécessaire entre les agences humanitaires des deux pays sur le sujet.
- La disponibilité en manioc permet aux populations hôtes de diversifier leurs habitudes alimentaires.
- Il n'y ait pas de restriction aux importations de riz en provenance d'Asie (Vietnam, Thaïlande, Inde, etc.)

## **2. LE SYSTEME DU MARCHÉ DE LA FARINE DE MANIOC**

### **a. Les principaux acteurs**

#### **Producteur**

L'est du Cameroun est une des premières régions productrices du pays. Au sein de cette région cependant, le département du Lom & Djérem, dont Garoua Boulai fait partie, n'est pas une zone majeure de production de manioc, mais plutôt un bassin moyen, selon les statistiques du Ministère de l'agriculture et du développement rural.

La production globale sur la zone a augmenté : de 9500t par an avant la crise à 10500t par an après la crise. Cette augmentation de la production est en phase avec la politique agricole du gouvernement qui encourage la production de manioc et le regroupement de producteurs en Groupement d'Intérêt Commun (GIC). Les producteurs peuvent être répartis en deux catégories : les grands producteurs, dont la culture est mécanisée et qui exploitent plus de 10 hectares de champs et les petits producteurs dont la surface agricole est moindre et qui généralement travaillent à la main. Sur la zone, on estime à 85 le nombre de grands producteurs. Ce chiffre n'a pas évolué du fait de la crise.

Au niveau de GB, cependant, la perception des informateurs interrogés est que la production en manioc a baissé. En effet, du fait de la crise, nombre de petits producteurs locaux qui vendaient directement une partie de leur production sur le marché de GB ne peuvent plus accéder à leurs champs du fait de l'insécurité. Les champs qui restent accessibles ont en partie été détruits par le bétail accompagnant les réfugiés arrivant de RCA.

Depuis la crise et du fait de la baisse de la demande en RCA et de l'augmentation en parallèle de la demande au Cameroun, des producteurs centrafricains viennent vendre leur production au Cameroun. Les petits producteurs centrafricains vendent directement leur manioc sur le marché de Garoua Boulai. Ce manioc passe la frontière de façon non officielle, il est donc difficile d'en estimer le volume exact. Cependant, d'après les entretiens réalisés, sur le marché de GB, en situation de référence, 70% du manioc vendu venait du Cameroun, en situation de crise 70% vient de RCA. Il faut noter que cette situation est particulière à la ville de GB, frontière avec la RCA. Les grands producteurs vendent leur production à des grossistes camerounais. Il n'a pas été possible cependant de chiffrer le volume de ces échanges.

### Grossiste

En 2015 il y a environ 11 grossistes sur la zone, ce chiffre a légèrement augmenté depuis la crise. En effet en 2013, on comptait environ 9 grossistes sur la zone. Si le nombre de grossistes a augmenté, le volume vendu par chacun a diminué passant d'environ 9700 à 8800 cuvettes de 15L de farine de manioc par mois et par grossiste.

Les grossistes camerounais s'approvisionnent auprès des producteurs de la zone. Depuis la crise, ils s'approvisionnent également auprès des producteurs centrafricains pour environ 45% de leur stock. Avant la crise ils revendaient aux grossistes centrafricains pour 35%, aux semi-grossistes pour 10% et aux détaillants pour 15%. Depuis la crise, les transactions avec la Centrafrique se sont arrêtées du fait d'une baisse de la demande et de l'offre (les commerçants étant partis ou ayant perdu leurs capitaux) en RCA. Le volume de transaction a peu baissé pour les grossistes car les ventes se sont réorientées vers le marché local où la demande a augmenté du fait de l'arrivée massive des réfugiés.

Les grossistes doivent payer une licence d'exploitation ou impôt libératoire de 5000 CFA par trimestre. De plus, à chaque voyage à travers la frontière, les grossistes doivent payer un certificat d'origine de 2000 CFA.

La capacité de stockage des grossistes est de 40 tonnes soit 400 sacs de 100 Kg (environ 250 Litres). Les grossistes estiment avoir la capacité d'augmenter leur offre d'environ 10 % de leur capacité de stockage total sous un délai de 15 jours.

### Semi Grossiste

Il y a actuellement 41 semi-grossistes sur la zone, alors qu'avant la crise il y en avait 39. Le volume vendu par chacun a diminué passant d'environ 1400 à 1300 cuvettes de 15L de farine de manioc par mois par semi-grossiste.

Les semi-grossistes s'approvisionnent soit auprès des grossistes camerounais pour 80% soit directement auprès des producteurs pour 20%. L'achat se fait à terme auprès des grossistes, alors que les producteurs préfèrent être payés comptant. Depuis la crise, outre les sources d'approvisionnement traditionnel, les semi-grossistes s'approvisionnent également auprès des grossistes centrafricains pour 30% de leur volume. Ces achats se font cash. Les semi-grossistes vendent sur les marchés aux détaillants (paiement à terme) et aux particuliers (paiement comptant).

La capacité de stockage des semi-grossistes est de 5 à 8 tonnes soit 50 à 80 sacs de 100 Kg (environ 250 Litres). Les semi-grossistes estiment avoir la capacité d'augmenter leur offre de plus ou moins 20 % de leur capacité de stockage total sous un délai d'une semaine.

### Détaillants

Les détaillants s'approvisionnent soit auprès des grossistes et semi-grossistes directement présents sur le marché ce jour-là, soit directement dans les villages auprès des producteurs. Le choix du fournisseur va dépendre de l'endroit où habite le détaillant (en zone rurale ou urbaine) et du nombre de clients sur le marché ce jour-là. Les détaillants n'ont pas de stock, ni de capacité de stockage. Ils achètent le manioc (cossette ou farine) à terme auprès des grossistes et des semi-grossistes, alors que les producteurs préfèrent être payés comptant. Avant la crise ils vendaient entre 40 et 50 cuvette de 15L par jour, après la crise, ce chiffre est de 35. Les détaillants vendent indistinctement aux ménages hôtes et au ménage réfugiés.

Le nombre de détaillants a augmenté suite à la crise, de 342 à 530, car nombre de petits producteurs locaux qui vendaient une partie de leur production sur le marché de GB ont arrêté leur production et ont réorienté leurs activités vers de la vente au détail. Sur tous les marchés de l'axe GB-Bertoua, les commerçants paient une taxe communale pour l'emplacement de vente d'un montant de 100 CFA par jour.

### **Consommateurs**

Le manioc est l'aliment de base des consommateurs de la zone, du fait de l'arrivée massive de réfugiés sur la zone, la demande en manioc a fortement augmenté. Les groupes cibles recevant une ration du PAM en nature revendent une partie de cette ration pour accéder à de la farine de manioc.

### **Groupes cibles**

Le manioc était l'aliment de base des réfugiés et reste l'aliment de préférence. Suite à la crise, la quantité de manioc consommé a fortement diminué : de 2 à 3 cuvettes pour un ménage de 6 personnes avant la crise à 0 à 1 cuvette après la crise. Le manioc est souvent acheté non moulu et porté au moulin pour 125 à 200 la cuvette. Lorsque le ménage n'a pas les moyens de payer pour le moulin, le manioc est pilé à la maison, mais cette solution n'est pas la préférée des populations réfugiées ou hôtes.

Le prix du manioc est soumis à la saisonnalité : de 1800 CFA la cuvette de 15L en période sèche à 2500 CFA en saison des pluies. Le prix du manioc a également augmenté de plus de 30% suite à la crise de 2500 CFA la cuvette de 15L en période sèche à 3300 CFA en saison des pluies.

L'achat de manioc se fait en cash, les ménages n'ont pas accès au crédit. Les groupes cibles accèdent au manioc sur les marchés auprès des détaillants et des producteurs détaillants.

### **Consommateur- Autres**

La crise n'a pas eu d'impact significatif sur la consommation de manioc pour les ménages dont les revenus n'ont pas été affectés.

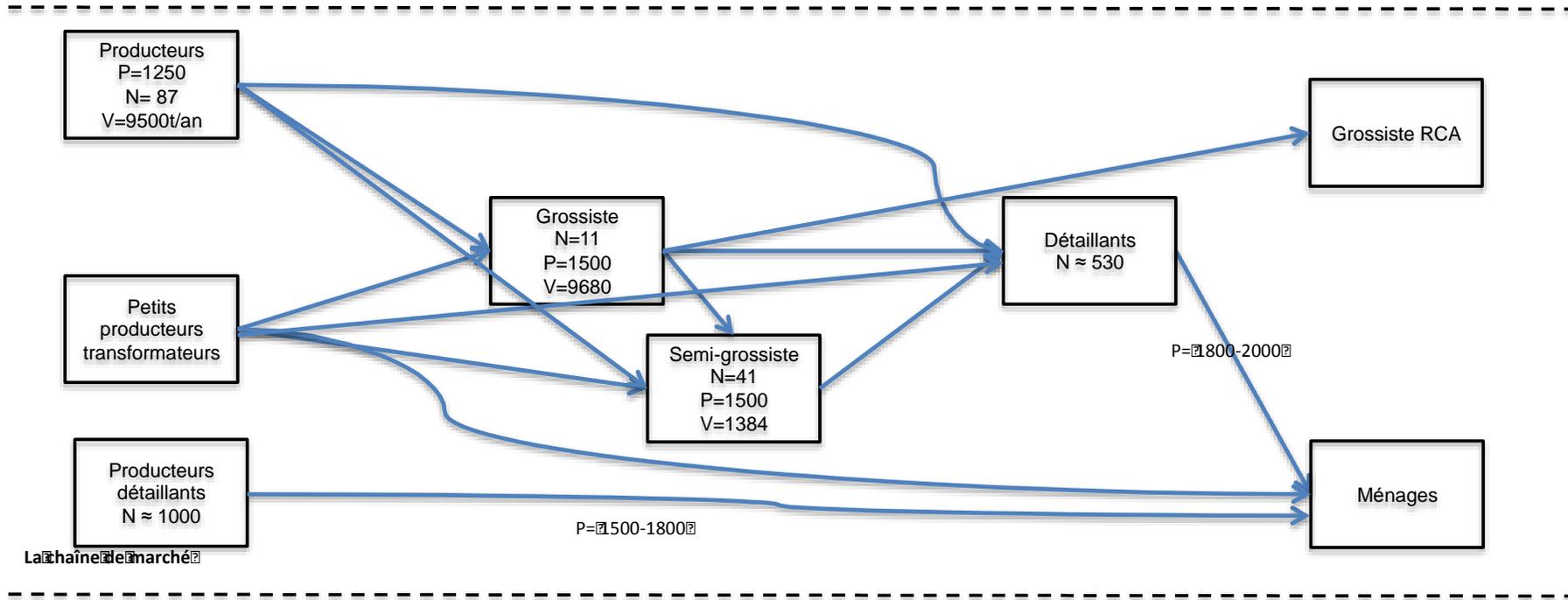
Les sources d'approvisionnement du manioc sont les mêmes pour les ménages qui ne produisaient pas de manioc avant la crise: détaillants ou semi-grossistes sur les marchés locaux. Les ménages de GB qui produisaient du manioc avant la crise ont en majorité arrêté leur production du fait de l'insécurité, les champs où le manioc était cultivé se trouvent principalement vers la frontière.

## **b. Cartes du marché de la farine de manioc**

NB : Seules deux cartes ont été dessinées pour le mois de janvier 2013/janvier 2015. Les cartes du mois d'août présentent les mêmes caractéristiques, sauf en terme de prix ce qui est détaillé dans le narratif ci-dessus.

Environnement du marché

Carte de référence - an 2013  
Farine de manioc  
Volume exprimé en fût de 15L  
(sauf mention contraire)  
Prix exprimé en CFA



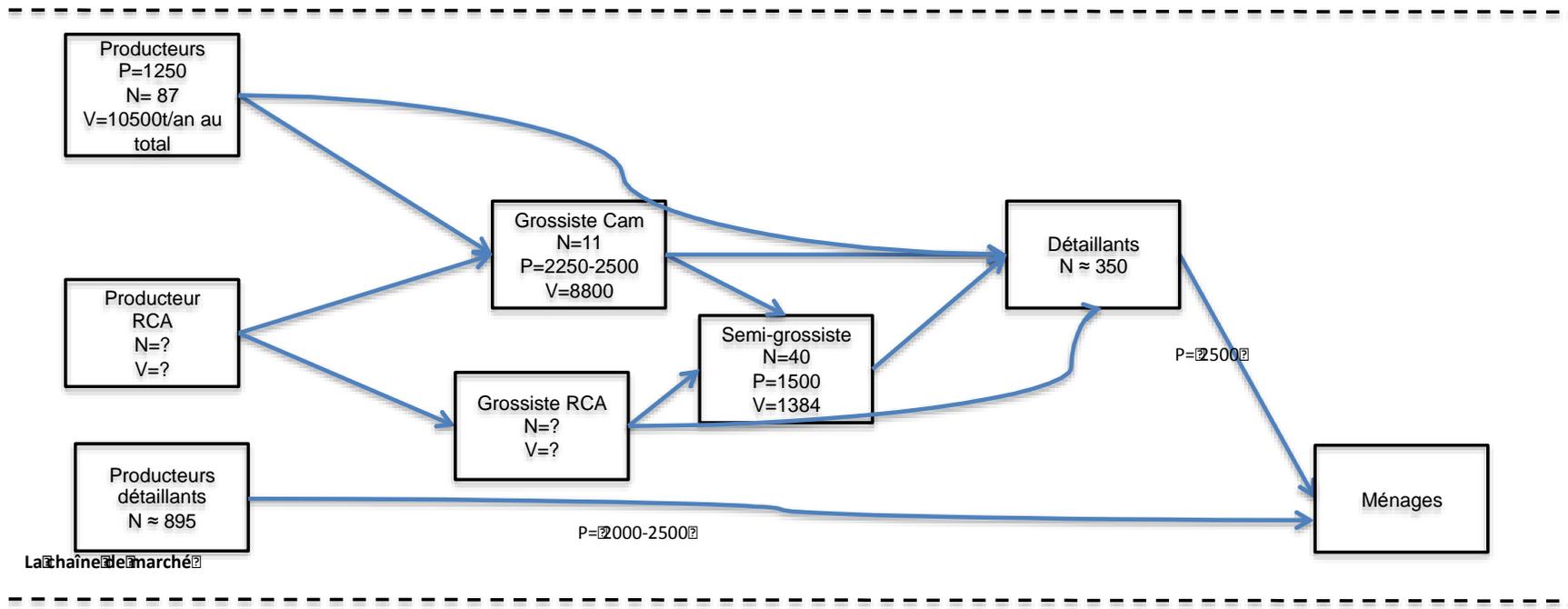
La chaîne de marché



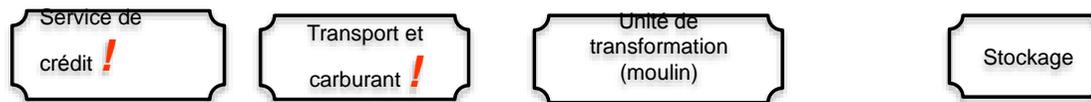
Environnement du marché



Carte d'urgence-Jan 2015  
 Farine de manioc  
 Volume exprimé en cuvette de 15L  
 (sauf mention contraire)  
 Prix exprimé en CFA



La chaîne de marché



Infrastructures clés, intrants et services

### c. Réponses aux questions clés de l'analyse

#### Quel est l'impact de la saisonnalité sur le prix et sur l'offre de la farine de manioc?

Dans la zone, le manioc est récolté à deux périodes au cours de l'année : entre mars et avril et entre novembre et décembre. La vente des récoltes principales se fait immédiatement et les plus forts volumes de transactions se déroulent entre novembre et mars/avril. Cela s'explique par le fait que le stockage est limité au niveau des producteurs. En outre, les techniques de séchage du manioc utilisées n'étant pas optimales, le manioc se conserve mal et ne pourrait donc pas être stocké pendant une longue durée. Il faut noter que si le manioc ne se stocke pas bien une fois récolté, il peut être stocké dans le sol pendant au moins deux ans pour le manioc amer. Cependant au vu de la forte demande dans la zone, cette pratique semble peu utilisée.

Cette période, qui correspond à la saison sèche, est également celle où le prix du manioc est le plus bas. A l'inverse, la saison des pluies d'avril/mai à octobre correspond à une période où la disponibilité en manioc diminue. Le prix du manioc atteint son pic en juillet et août car il ne peut plus être séché avant transformation. Sur les marchés, le manioc est vendu environ 1800 CFA la cuvette de 15L en période de forte disponibilité, entre novembre et mars. Lors du pic des prix, entre juillet et août, la cuvette de 15L s'échange à 2500 CFA, soit une hausse de près de 40% du prix.

La demande en manioc est forte toute l'année, le manioc étant la nourriture de base préférée des communautés hôtes et d'une grande partie des ménages réfugiés. Cependant au moment où le prix du manioc est élevé les ménages se tournent vers le riz, dont le prix ne varie pas au cours de l'année. La période de faible consommation de manioc (juillet/août) correspond donc à la période où la consommation de riz est la plus importante.

S'agissant de l'offre, on constate une diminution de l'offre en manioc pendant la saison pluvieuse et surtout au mois d'août. Lors de la saison pluvieuse, la transformation du manioc par rouissage et séchage prend beaucoup plus de temps que lors de la saison sèche à cause de l'humidité ambiante. C'est à cette période que le prix du manioc augmente.

	Jan	Fev	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil	Aout	Sept	Oct	Nov	Dec
Saison	Sèche			Pluie						Sèche		
Achat des intrants												
Bouturage												
Récolte												
Vente des récoltes principales												
Prix du manioc	-	-	-				+	+	+		-	-
Volume des échanges	+	+	+				-	-			+	+
Niveau d'opportunité d'emploi	Faible						Elevé				Faible	

#### Quel est l'impact de la crise sur le système de marché du manioc ?

Suite à la crise, l'offre est restée relativement stable sur la zone, mais les acteurs du marché ont changé tout comme les chaînes d'approvisionnement. La demande, a fortement augmenté du fait de l'arrivée massive des réfugiés. Les réfugiés dédient quasiment 100% de leur revenu à l'achat de nourriture, a priori, d'après les enquêtes ménages surtout pour de la viande. Cependant, ils revendent une partie de la ration du PAM reçue en nature pour pouvoir acquérir du manioc. Il n'a pas été possible de quantifier les volumes de riz et de maïs revendus par les réfugiés du fait de la sensibilité de cette information, mais des sacs du PAM ont été observés sur l'ensemble des marchés

de la zone. Lors des entretiens avec les commerçants vendant ces mêmes sacs, ils ont déclaré se les procurer directement auprès des réfugiés.

S'agissant de l'impact sur les acteurs et les chaînes d'approvisionnement : le manioc camerounais qui était exporté en RCA est maintenant vendu sur le marché local. Comme pour le riz, les exportations vers la RCA se sont arrêtées. La frontière reste ouverte, mais la demande est inexistante et les problèmes de sécurité en RCA expliquent cet arrêt. En outre, le manioc de RCA qui était auparavant vendu en RCA est maintenant vendu au Cameroun. Cette importation vers le Cameroun se fait soit de façon officielle via le bureau de douane, soit, pour les petits producteurs centrafricains en passant le manioc en contrebande.

L'offre actuelle en manioc n'est que peu extensible et dépend fortement de la production sur la zone. Le marché du manioc est intégré sur la zone mais pas au niveau national comme peut l'être celui du riz. Cela est notamment dû à la faiblesse de l'offre par rapport à la demande et à la mauvaise qualité du manioc, qui ne peut donc pas être conservé et donc transporté. Il est possible que les prochaines productions sur la zone soient réduites car les petits producteurs de la zone frontalière ne peuvent accéder à leurs champs du fait de l'insécurité. Une partie des récoltes a également été détruites par les ruminants accompagnant les réfugiés.

### **Le système de marché de la farine de manioc a-t-il la capacité d'absorber la demande des populations cibles et hôtes?**

Actuellement le système du marché du manioc a la capacité d'absorber la demande. Il est possible de conclure que la production de 9700 t a la capacité de couvrir le besoin estimé, selon l'analyse du gap à 900t/mois. En outre ce calcul se base sur une estimation de consommation de manioc à 100% durant la saison sèche. Il est probable qu'à certaines périodes, notamment durant la saison des pluies, les ménages consomment de préférence du riz plutôt que du manioc. En outre, même pendant le reste de l'année, on peut supposer que les populations consomment du riz en complément du manioc.

Si le marché a la capacité de répondre aux besoins de l'ensemble de la population, la forte concentration de réfugiés, notamment à Gado, fait que dans cette zone, le marché local n'aura pas la capacité de répondre à l'ensemble de la demande.

En outre, l'offre actuelle dépend en partie de sources d'approvisionnement instables (venues de RCA). Si la demande reprend en RCA, il est fort probable que le marché local n'aura plus la capacité de couvrir la demande.

### **3. LE SYSTEME DU MARCHE DE L'EAU**

S'agissant du système du marché de l'eau, 2 zones urbaines ont été sélectionnées : Garoua Boulai et Betaré Oya. Il n'existe en effet pas de marché de l'eau en zone rurale. Il convient de noter que si GB et Betaré Oya sont considérés, dans ce rapport, comme des zones urbaines elles sont, d'un point de vue administratif considérées comme des zones rurales depuis la réforme sur la décentralisation de 2004. Voici un extrait du texte : « Conformément à la Loi de Décentralisation (Loi n° 2004/017 du 22 juillet 2004) inscrite dans la Constitution de 1996, depuis 2004, l'alimentation en eau potable des populations rurales est concernée par le transfert des compétences de l'État déléguées vers les Collectivités Territoriales Décentralisées (CTD). Cette volonté politique illustrée par la promulgation de lois entre 1998 et 2009 ne verra son application concrète qu'en 2009-2010 par :

- le lancement du Programme National de Développement Participatif (PNDP) dont la composante 2 vise le « renforcement de l'institution communale dans le processus de décentralisation ». Le MINEE (Ministère de l'eau et de l'énergie) apporte donc un soutien technique et le PNDP (Programme national de Développement participatif) un appui structurel aux communes, notamment en finançant des infrastructures et des postes d'agents communaux de développement.
- le décret 2010/0239/PM du 26 février 2010 « fixant modalité d'exercice de certaines compétences transférées aux communes en matière d'alimentation en eau potable dans les zones non couvertes par le réseau de distribution de l'eau concédé par l'Etat ».

### a. Les principaux acteurs

#### Producteur d'eau

A Garoua Boulai et à Betare, l'eau distribuée au niveau des forages est puisée dans un sous-sol peu productif. D'après les premières constatations faites par l'équipe EHA de SI, le sous-sol en place est d'origine métamorphique datant probablement de l'ère primaire. Cette typologie est caractérisée par un socle granitique et une arène granitique plus ou moins dégradée, avec des horizons d'accumulations d'argile imperméable. Ce type de sous-sol ne comporte pas d'aquifère (phréatique ou non), il s'agit un système de failles (plus ou moins grandes) alimentées par infiltration des eaux de pluies. Ainsi les forages, pour être de grande capacité, devront être installés convenablement sur une faille du réseau principal. Les succès sont rares, et les débits d'exploitation de ces captages sont régulièrement inférieurs à 1,5m<sup>3</sup>/Heure. Lors de l'étude aucun test bactériologique n'a été réalisé. Les usagers ont une bonne perception de la qualité de l'eau, cependant, les analyses de la qualité bactériologique de l'eau réalisée par SI en 2014, montre souvent que les ouvrages (forages et puits) sont contaminés par des coliformes fécaux. Les forages publics sont quasiment tous équipés d'une pompe manuelle, ce qui fait que leur débit n'excède pas 10m<sup>3</sup> par jour et par point d'eau. L'eau est en général pompée entre 6h30 et 18h par les usagers eux-mêmes. Les forages sont répartis inégalement dans la ville de Betaré Oya et dans celle de GB. Les capacités de stockage au niveau des forages sont inexistantes.

#### Forage public

Le nombre de forage public était de 6 à Betaré Oya et de 15 à GB avant la crise, en janvier 2013. En janvier 2015, on compte 7 forages à Betaré Oya et 18 à GB. Ces forages sont tous fonctionnels et utilisés. Cette augmentation de l'offre n'est pas liée à la crise mais plutôt au développement prévu du nombre de points d'eau public à Betaré Oya et GB.

Si l'offre a légèrement augmenté, la demande elle, a explosé du fait de l'arrivée massive des réfugiés. Avant la crise, les forages publics servaient les détaillants et les ménages, depuis la crise ils servent les ONG et dans une moindre mesure les détaillants et les ménages hôtes. Les ménages de la communauté hôte qui en ont la possibilité financière, préfèrent maintenant s'approvisionner chez les détaillants plutôt qu'aux forages publics à cause de l'attente trop longue. Les ONGs distribuant de l'eau à GB s'approvisionnent à 2 forages publics, dont 1 sur Garoua Boulai. L'ONG local ASOLS (Afrique Solidarité Suisse) prélève environ 20 m<sup>3</sup> d'eau par jour sur le forage dit « Télécêtre » à Garoua Boulai pour approvisionner le site de transit de l'OIM, tandis que SI approvisionne le Site de transit du HCR de Garoua Boulai via une station de pompage installée à Gado Badzéré qui alimente en priorité les réfugiés installés sur les sites de Gado 1 et 2. Il est à noter que l'eau distribuée bénéficie aussi aux populations autochtones et réfugiées installées dans les mêmes quartiers que les

sites de transit. Le bidon de 20L est vendu 25 F CFA au niveau du forage. Le prix du bidon reste stable tout au long de l'année et n'a pas été affecté par la crise. Ce prix est destiné à couvrir les frais de maintenance du point d'eau.

La construction de forage public est placée sous la responsabilité de la commune que ce soit à Betaré Oya ou à GB.

### **Forage privé**

En janvier 2013, on comptait 7 forages privés à Betaré Oya et 10 en janvier 2015. Comme pour les forages publics, cette augmentation de l'offre n'est pas liée à la crise mais plutôt au développement de l'offre en eau du à l'augmentation régulière du nombre d'habitants dans la zone. Il n'a pas été possible de recenser l'ensemble des forages privés de GB car la commune ne disposait pas de ces chiffres.

Comme au niveau des points d'eau publics, la demande a explosé du fait de l'arrivée massive des réfugiés. Avant la crise, les forages privés servaient les détaillants, les anciens réfugiés et les ménages autochtones. Mais depuis la crise de 2014, ils servent à la fois tant les anciens réfugiés que les nouveaux ainsi que les populations hôtes. Les ONG ne s'approvisionnent pas sur les forages privés. Les détaillants préfèrent s'approvisionner aux forages privés car certains d'entre eux, contrairement aux forages publics, sont motorisés.

Lors de l'enquête, il n'est pas ressorti que les sources d'eau aménagées consistaient une source d'eau importante, elles n'ont donc pas été intégrées ici.

### **ONG**

PU-AMI intervient à Betaré Oya et à Garoua Boulai dans le cadre d'un programme EUROPAID, qui vient en appui à la municipalité pour la mise en pratique de la loi sur la décentralisation de la gestion des ouvrages hydrauliques. Ce projet n'est plus dans sa phase de construction de nouveaux ouvrages, mais de soutien aux collectivités et de suivi des activités. A Betaré Oya, aucune ONG n'est active en matière de distribution d'eau potable. A Garoua Boulai, ASOL est intervenu jusqu'à fin décembre 2014 par la réhabilitation de points d'eau à Garoua Boulai et aussi en appui au site de transit géré par OIM, pour les réfugiés d'un pays tiers fuyant la RCA. Les activités de SI sont concentrées sur le site de transit géré par le HCR, hormis pour la construction de 2 points d'eau en dehors de ce site, sur le CES Bilingue (Collège d'Enseignement Secondaire) et sur le quartier d'accueil du site de transit du HCR. A l'heure actuelle, SI maintient des activités de Water Trucking avec pour stratégie de sortie la construction de 2 points d'eau (un sur le site et un dans le quartier d'accueil) pour obtenir une disponibilité de l'eau (20m3/jours) équivalente au volume distribué quotidiennement par camion. L'arrêt du Water Trucking sur Garoua Boulai par SI est prévu pour avril 2015.

### **Détaillant**

A Garoua Boulai, on compte environ 125 détaillants contre 92 en janvier 2013. A Betaré Oya, une augmentation similaire de l'ordre de 35/40% a eu lieu et il y a maintenant 70 détaillants contre 50 avant la crise. Les détaillants s'approvisionnent aux forages de la ville, de préférence aux forages privés. Ils revendent leurs bidons de 25L aux ménages de la localité au prix de 100 F CFA le bidon. Ce prix reste stable tout au long de l'année et n'a pas été impacté par la crise. Cette augmentation du nombre de détaillants s'explique par une augmentation de la demande au niveau des ménages et une légère augmentation de l'offre au niveau des forages. Le chiffre d'affaire de chaque détaillant

est resté stable à 2 400 CFA/jours, puisque même si l'offre (le nombre de détaillant) a augmenté, la demande a aussi augmenté en parallèle.

Les détaillants ne disposent pas de capacité de stockage, et paient l'eau comptant au niveau du forage. La capacité de transport des détaillants varie entre Betaré Oya et GB, alors même qu'ils utilisent le même type de pousse, seule, la technique d'entreposage sur le pousse diffère. A Betaré Oya un détaillant peut transporter 17 bidons par trajet alors qu'à GB il n'en transporte que 8 à 10. Dans 75% des cas environ, le détaillant n'est pas propriétaire de son pousse, il le loue au tarif de 1 000 CFA par jour.

### **Population hôte et ancien réfugié**

La quantité d'eau consommée a peu évolué (entre 10 et 35 litres d'eau par personne et par jour) mais les sources d'eau ont évolué. A GB, la proportion de ménages dépendants des détaillants en eau a augmenté du fait des files d'attente plus longues au niveau des forages. A Gado, la communauté hôte a également accès aux points d'eau gratuits mis en place par les ONG.

La capacité de stockage au niveau des ménages est extrêmement variable selon le niveau socio-économique du ménage. Au cours de l'enquête, un ménage de 5 personnes disposait de l'équivalent de 4 à 10 bidons de 20L.

### **Nouveau réfugié**

A GB les nouveaux réfugiés accèdent à l'eau via la distribution d'eau gratuite par les ONG. A Betaré, il n'y a pas de distribution par les ONG, et durant l'enquête, des problèmes d'accès aux points d'eau publics et privés par les réfugiés ont été rapportés. Cette information devrait être confirmée plus avant, mais paraît plausible dans un contexte de compétition pour l'accès aux ressources.

Pour les réfugiés vivant à GB mais aussi ceux vivant à Gado, l'accès à l'eau est quasi inchangé du fait de la crise, on peut même noter une légère augmentation du volume d'eau consommé par personne par jour après la crise.

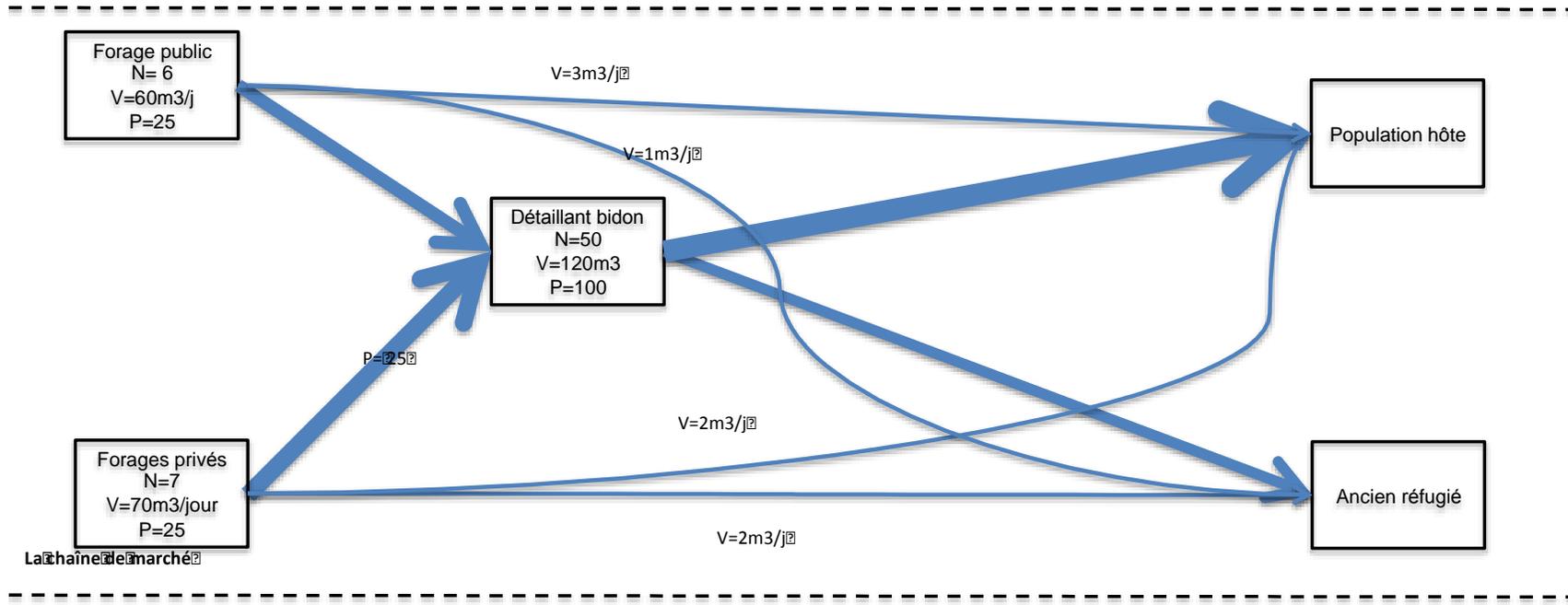
Aucun des ménages réfugiés rencontrés n'achètent d'eau auprès des détaillants.

Les ménages réfugiés ne disposent pas de récipients dédiés au stockage de l'eau et utilisent les mêmes récipients pour le transport et le stockage. En outre, ces récipients ne sont pas disponibles au niveau ménage en quantité suffisante. Un ménage de 7 personnes dispose en moyenne de 3 à 4 bidons de 20 L.

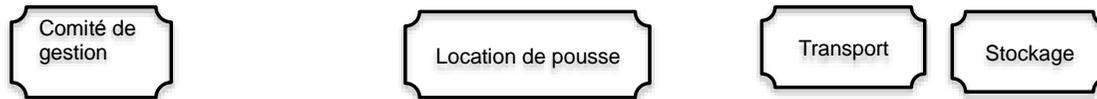
## **b. Cartes du marché de l'eau potable**

Environnement du marché

Carte de référence - Jan 2013  
Eau potable - Betare  
Volume exprimé en bidon de 20L  
(sauf indication contraire)  
Prix exprimé en FCFA



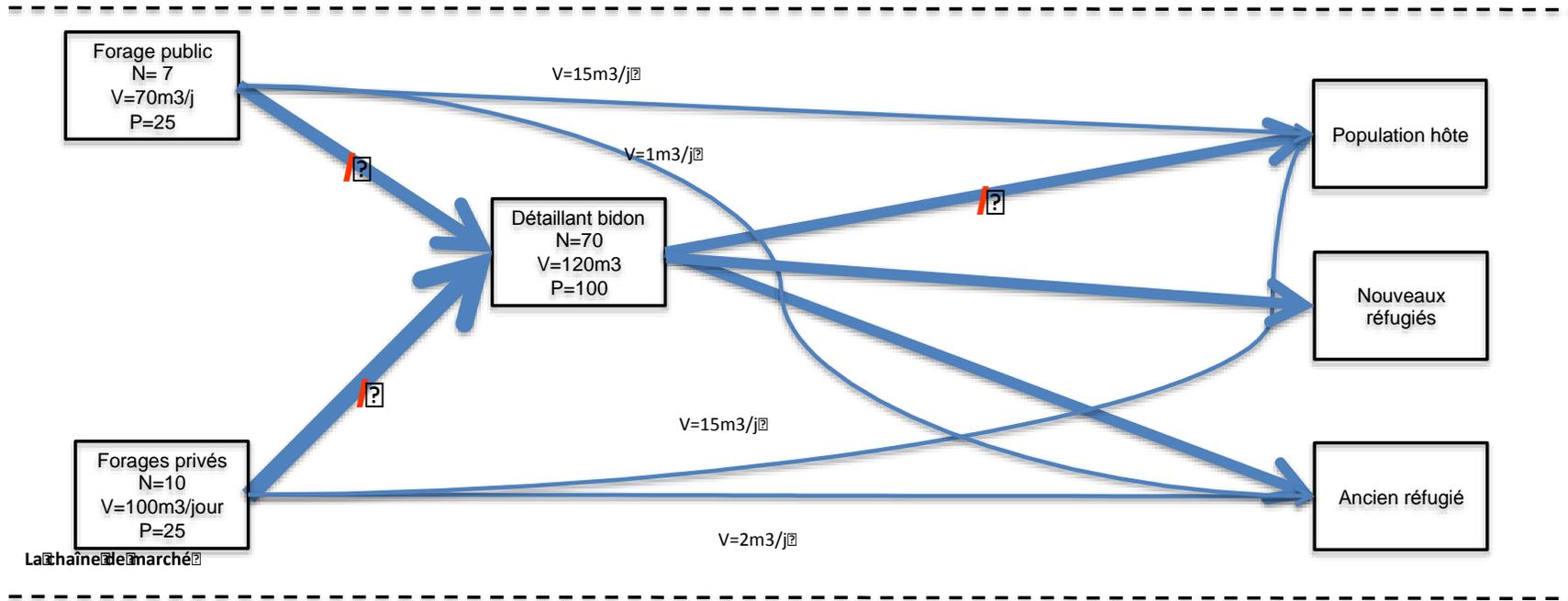
La chaîne de marché



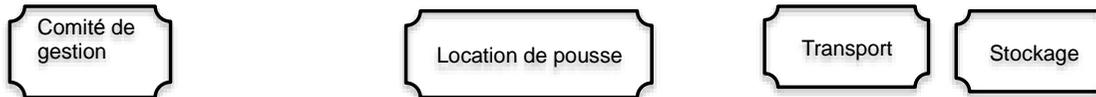
Infrastructures clés, Intrants et Services

Environnement et Marché

Carte d'urgence - Jan 2015  
Eau potable - Betare  
Volume exprimé en bidon de 20L  
(sauf mention contraire)  
Prix exprimé en FCFA



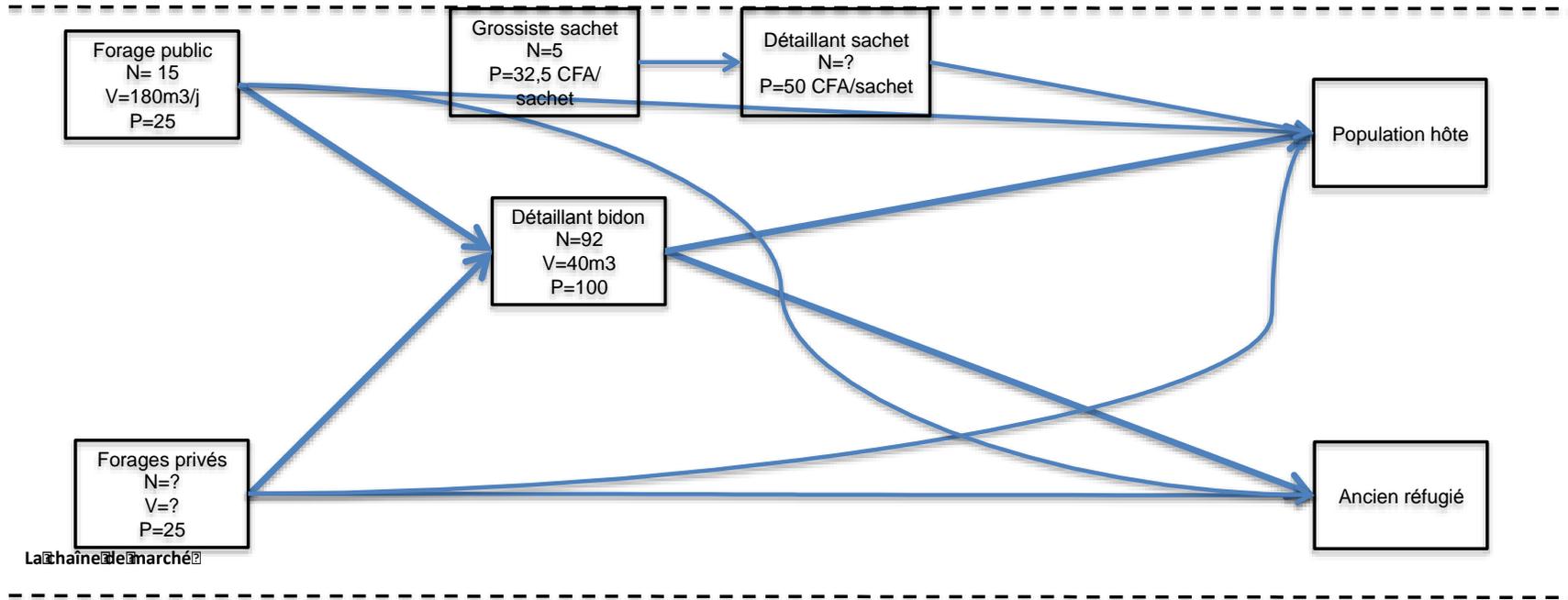
La chaîne de marché



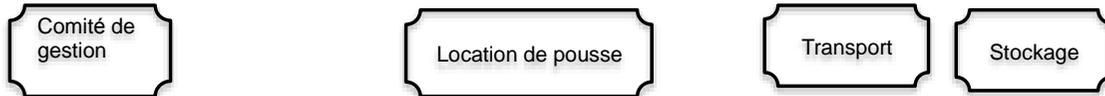
Infrastructures clés, intrants et services

Environnement du marché

Carte de référence - Jan 2013  
 Eau potable - Garoua Boulai  
 Volume exprimé en bidon de 20L  
 (sauf mention contraire)  
 Prix exprimé en CFA



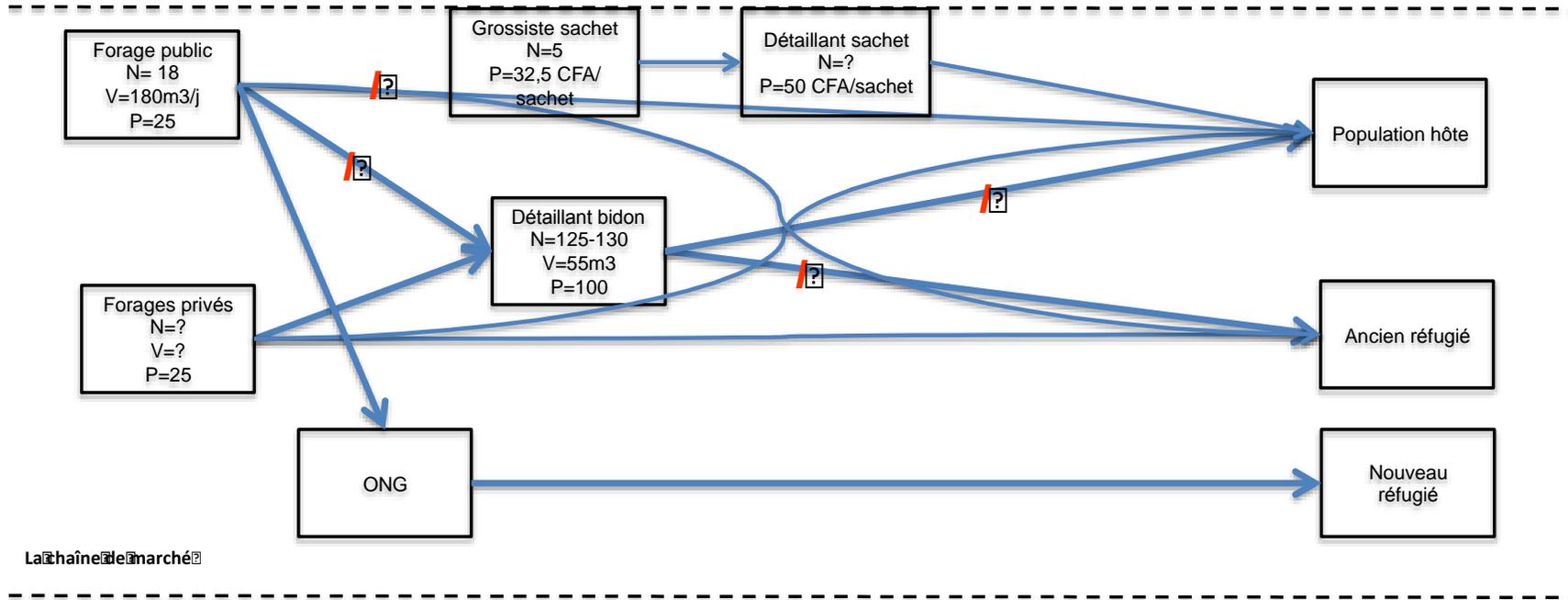
La chaîne de marché



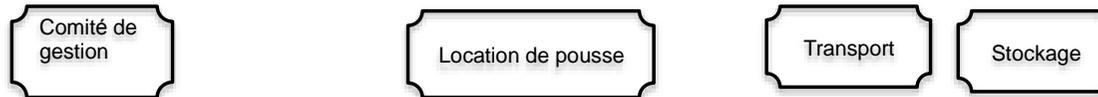
Infrastructures clés, intrants et services

Environnement et Marché

Carte d'urgence-Jan 2015  
 Eau potable-Garoua-Boulai  
 Volume exprimé en bidon de 20L  
 (sauf mention contraire)  
 Prix exprimé en CFA



Chaîne de Marché



Infrastructures clés, Intrants et Services

### **c. Réponses aux questions clés de l'analyse**

#### **Quel est l'impact de la saisonnalité sur le prix et sur l'offre de l'eau?**

Le prix de l'eau reste stable tout au long de l'année, y compris pendant la période d'étiage. Le bidon de 20L est vendu 25 F CFA au niveau des forages publics et entre 10 et 25 F CFA aux forages privés (25 F CFA la plupart du temps). Au niveau des détaillants, le bidon est vendu 100 F CFA, que ce soit à GB ou à Betare.

Au niveau de l'offre, la saison des pluies a un impact non-négligeable puisque la population récupère l'eau de pluie pour les usages domestiques. Mais comme il s'agit d'un besoin que l'on peut qualifier de vital, la part de la demande en eau potable pour la consommation reste stable et les prix aussi.

#### **Quelle est la couverture des besoins en eau et le type de points d'eau disponibles?**

Au niveau de GB et de Betare, les points d'eau sont principalement des forages, publics ou privés. Ces forages sont équipés de PMH (Pompes à Motricité Humaine). Ils sont répartis de façon aléatoire dans la ville.

#### **Le système de marché de l'eau potable a-t-il la capacité d'absorber la demande des populations cibles et hôtes?**

Les calculs de volume ont été faits en prenant une moyenne de production d'eau de 10m<sup>3</sup> par forage équipé d'une PMH et par jour. Ce chiffre variera en fonction du débit spécifique de chaque point d'eau.

Si l'on considère 14 339 ménages à GB et 1 663 à Bétare et l'indicateur SPHERE de 15L d'eau par personne et par jour, la demande actuelle est de 1 075 m<sup>3</sup> par jour à GB et de 124,7 m<sup>3</sup> d'eau à Betare. L'offre actuelle est de 220 m<sup>3</sup> d'eau à GB pour les seuls points d'eau public et de 170m<sup>3</sup> d'eau à Betare. A Garoua Boulai l'offre ne permet donc pas de satisfaire la demande actuelle. A Betare, si l'offre semble être en mesure de couvrir la demande, il conviendra, comme à GB de vérifier la qualité de l'offre via des tests bactériologiques.

#### **Quelles sont les contraintes en matière de stockage et d'accès à l'eau potable pour les populations cibles?**

A GB les nouveaux réfugiés accèdent à l'eau via la distribution d'eau gratuite par les ONG. A Betare, il n'y a pas de distribution par les ONG, et durant l'enquête, des problèmes d'accès aux points d'eau publics et privés par les réfugiés ont été rapportés. Cette information devrait être confirmée plus avant, mais paraît plausible dans un contexte de compétition pour l'accès aux ressources.

Les ménages réfugiés ne disposent pas de récipients dédiés au stockage de l'eau et utilisent les mêmes récipients pour le transport et le stockage. En outre, ces récipients ne sont pas disponibles au niveau ménage en quantité suffisante. Un ménage de 7 personnes dispose en moyenne de 3 à 4 bidons de 20 L.

## SECTION 6: FAISABILITE DES TRANSFERTS MONETAIRES

Les TM peuvent être une modalité efficace et pertinente pour mettre en place des réponses humanitaires et couvrir les besoins variés d'une population affectée par une crise, à condition que a) les TM soient socialement acceptés (par la communauté et par les autorités), b) un mécanisme de paiement fiable soit accessible de façon sûre pour l'ensemble de la population cible et pour les équipes de SI, c) les marchés soient fonctionnels et accessibles.

L'étude de la faisabilité des TM n'est pas en soit pas un des objectifs d'une étude EMMA, cependant certaines informations en ce sens ont été collectées lors de l'étude et sont donc restituées dans ce chapitre. La fonctionnalité et l'accessibilité des marchés sont étudiées en détails ci-dessus et ne seront donc pas répétées.

### 1. ACCEPTATION SOCIALE DES TM

Dans la zone de l'étude, l'économie est monétisée et les populations aussi bien hôtes que réfugiées sont habituées à effectuer leurs transactions avec de l'argent. Il n'y a pas de dispositions légales particulières au Cameroun qui empêcheraient l'utilisation de TM, cependant l'acceptation des TM par les autorités de la zone n'a pas été évaluée au cours de l'étude.

L'utilisation des TM dans la zone n'est pas développée, aucun projet n'est actuellement en cours utilisant cette modalité et aucun projet passé connu n'a utilisé cette modalité. L'aide dans la zone est entièrement distribuée en nature aussi bien dans le domaine de la sécurité alimentaire que dans le domaine de l'eau, hygiène et assainissement.

Lors de 22 groupes de discussion réunissant 366 personnes, la préférence en matière d'aide a été discutée. Les résultats sont mitigés et non homogènes. Les groupes de femmes semblent avoir une préférence pour l'aide sous forme de TM, elles ont mis en avant la possibilité de choisir leur nourriture préférée, de couvrir d'autres besoins. Au sein des groupes d'hommes, ils semblent que les hommes plus jeunes, et ceux venant d'une zone urbaine préfèrent l'aide sous forme de TM. Les hommes plus âgés, qui sont également ceux qui ont le plus d'influence au sein de la communauté, semblent eux en faveur de l'aide en nature. Dans tous les cas, les personnes interrogées ont exprimé une peur vis à vis de l'aide en TM, et craignent que l'aide sous forme de TM couvre leurs besoins alimentaires sur une période moins longue que l'aide en nature. Les craintes exprimées n'étaient pas d'ordre sécuritaire et ne concernaient pas non plus l'accès aux agents de paiement.

Au sein des ménages, l'utilisation des ressources en argent est généralement décidée par l'homme alors que l'utilisation des ressources en nature (riz, etc.) est en général décidée par la femme. Les ménages réfugiés comptent de nombreux ménages polygames ; la définition du ménage et le choix du membre du ménage à qui distribuer un potentiel transfert devra donc se faire soigneusement en impliquant la communauté bénéficiaire dans ce choix.

Si une réponse utilisant des transferts monétaires est mise en œuvre, il est donc recommandé de commencer avec un petit nombre de ménage et de prévoir une communication importante, claire et continue avec les ménages bénéficiaires. L'aspect redevabilité devra être important en s'assurant de la mise en place d'un mécanisme de plainte accessible de façon confidentielle par l'ensemble des ménages ciblés.

## 2. AGENTS ET MECANISMES DE PAIEMENT

Le **transfert d'argent par téléphone portable** démarre tout juste sur la zone, MTN Mobile Money vient d'ouvrir une première antenne à GB, qui ne compte pour le moment qu'un seul comptoir. Ce service existe au Cameroun depuis 2 ans. Il est accessible via une carte SIM standard. L'ouverture du compte est gratuite, tout comme les dépôts d'argent sur le compte. Un montant maximum de 500 000 CFA peut être envoyé à chaque transfert. Les frais de service sont répartis entre l'expéditeur (qui paie des frais de transfert allant de 10 à 400 F CFA si l'envoi se fait vers un autre abonné MTN et de 150 à 3500 F CFA si l'envoi se fait vers un abonné non MTN) et le receveur qui paie des frais de retrait allant de 100 F CFA à 3 000 F CFA.

Alors même que le réseau est plutôt stable et couvre une grande partie de la zone et que l'accès à un téléphone portable ne semble pas être un frein pour les communautés (résultat FGD), il n'est pas recommandé d'utiliser ce système au vu du faible nombre d'agences.

Un système non officiel de transfert via téléphone mobile se pratique via les call box, avec des frais de service très élevés (jusqu'à 15/20%), négociés au cas par cas. Il consiste à envoyer du crédit téléphonique à une personne, qui va donc « revendre » ce crédit à une call box.

Dans la zone, les banques ne sont présentes que dans les centres urbains et ne sont donc pas appropriées. Il existe, en revanche, un réseau bien développé **d'agences spécialisées dans les transferts d'argent**, présentes dans tous les petits centres urbains. Les deux principaux réseaux d'agence sont Express Exchange (utilisant le réseau Money Gram) et Express Union. De plus, il existe un autre opérateur à Betaré Oya, EMI MONEY, qui n'a pas été visité. Express Union dispose de 3 agences à GB et d'une agence à Betaré Oya. Chaque agence de GB effectue environ 300 transactions par jour et l'agence visitée (vers le marché) dispose de 3 guichets. Les frais de service sont payés uniquement par l'expéditeur et coûtent entre 400 et 800 F CFA selon le montant du transfert. Il n'y a pas de montant maximum par transfert. L'envoi et la réception d'argent ne nécessitent pas l'ouverture d'un compte. Express Union collabore actuellement avec MSF pour le paiement du salaire de leurs agents et serait intéressé pour une collaboration avec SI.

Pour accéder aux services des agences de transfert d'argent, le bénéficiaire du transfert doit disposer d'un document d'identité. Les cartes d'identité et les cartes de réfugiés délivrées par le HCR sont des documents valides acceptés par l'agence de transfert. Les réfugiés disposent quasiment tous d'une carte d'enregistrement délivrée par le HCR. L'accès à ce mécanisme de paiement, ne semble donc pas poser de problème. Il faut cependant noter, qu'a priori certaines cartes de réfugiés sont arrivées à expiration et n'ont pas encore été renouvelées par le HCR, il conviendra donc de a) suivre le processus de renouvellement avec le HCR et b) confirmer avec l'agence de transfert qu'une carte de réfugiée, même périmée, peut être considérée comme un document d'identité valable.

Si les agences de paiement semblent être une solution envisageable, une évaluation détaillée de leur capacité sera cependant nécessaire une fois les options de réponse décidées.

Les **commerçants** de la zone, interrogés à propos de leur volonté de collaborer avec SI, ont tous exprimé un intérêt en sens. Ils ont également été réceptif au système de coupon et semble intéressés par une collaboration en ce sens. Au vu de la nouveauté d'un tel mécanisme dans la zone, il conviendra d'assurer une bonne communication et formation des commerçants si un tel mécanisme devait être utilisé. En outre, comme pour tous les projets utilisant des coupons, la

sécurisation de ces derniers devra être assurée par SI afin d'éviter les risques de duplication et d'utilisation frauduleuse.

## **SECTION 7: PRINCIPALES RECOMMANDATIONS ET CONCLUSION**

### **1. LOGIQUE DE REPONSE**

La réponse de SI dans la zone ainsi que celle des principaux acteurs de l'aide, et notamment du PAM, doit tenir compte des marchés locaux.

La chaîne du marché du riz importé a été affectée dans la zone, principalement du fait d'une baisse de la demande en RCA et, dans une moindre mesure, d'une baisse de la demande locale du fait des distributions en nature. Le problème est un problème de demande, pas d'offre. La réponse de SI en sécurité alimentaire pourra donc s'appuyer sur le marché local du riz et SI pourra mener un plaidoyer auprès du PAM pour que les rations de riz distribuées soit a minima achetées en local. La chaîne du marché du manioc a également été affectée : le volume de l'offre est resté similaire mais ses sources ont profondément changé ; le Cameroun exportait son manioc vers la RCA et c'est maintenant l'inverse qui se produit. La demande a fortement augmenté en local et a baissé s'agissant des exportations. Le problème est un problème de demande, les ménages n'ayant pas la capacité d'accéder à leur nourriture préférée : le manioc, et un problème d'offre, notamment en termes de qualité. L'action de SI pourra donc s'attacher à améliorer la qualité et la quantité de l'offre tout en appuyant la demande en parallèle.

La chaîne du marché de l'eau a elle aussi été affectée par la crise, principalement du fait d'une augmentation très forte de la demande. Le marché de l'eau n'a pas la capacité de couvrir la demande actuelle et l'action de SI pourra consister à augmenter l'offre.

### **2. OPTIONS DE REPONSE**

Au vu de la configuration du marché, il est possible d'extrapoler les résultats du riz aux arrondissements de Bertoua et Manjou où le nombre de grossistes et de détaillants permet de se montrer très optimiste quant à la capacité du marché à répondre à la demande.

Pour toutes les réponses s'appuyant sur les marchés, il conviendra de mettre en place un système de suivi des marchés en parallèle à la mise en œuvre des activités. Le secteur des abris n'a pas été explicitement couvert par l'étude. Cependant au vu des compétences acquises par les équipes et des probables interventions futures de SI, il est recommandé d'explorer la pertinence d'une étude de marché pour couvrir les besoins en matière d'abri en site et hors site (exp: systèmes de marché de la brique, du raphia, du bois)

Objectifs	Activités	Modalités	Types et nombre de bénéficiaires	Zone	Timing	Hypothèse
<b>Apporter une couverture des besoins appropriée en adéquation avec les préférences des bénéficiaires</b>	Plaidoyer pour l'utilisation de PTM ou a minima d'achat local pour les activités en sécurité alimentaire sur la zone.	Nature	HCR/PAM	Axe Bertoua - Garoua Boulai	Mi-Février 2015	- Acceptance autorités locales
	Projet Pilote de PTM	PTM/Nature	- 14 500 nouveaux réfugiés - 536 ancien réfugiés PBS	Commune de Garoua Boulai et Betaré Oya	Avril-Mai 2015	- Acceptance autorités locales
	Etude EMMA sur le marché de la viande et du Lait	Nature	Nouveaux réfugiés FEA et enfants - 5 ans	Axe Bertoua - Garoua Boulai	Avril-Mai 2015	
<b>Augmenter l'offre locale en manioc</b>	Distribution Intrants aux petits producteurs de manioc (boutures, protection des parcelles sensibilisations...)	Nature, voire PTM	Petits producteur, GIC, Services étatiques de vulgarisation, Nouveaux réfugiés ayant accès aux terres	Axe Bertoua - Garoua Boulai	Période de bouturage/plantation: - Mars/Avril 2015 pour manioc cycle long - Octobre/Novembre 2016 pour manioc cycle court	- Disponibilité en manioc sur le marché local - Accès aux terres et connaissance de la culture de manioc pour les ménages nouveaux réfugiés - Sécurité pour la zone Garoua Boulai - Ndokayo
	Support à l'amélioration de la qualité du manioc produit (vulgarisation, support au séchage, rouissage, épluchage...)	Nature	Petits producteur, GIC, Services étatiques de vulgarisation, Nouveaux réfugiés ayant accès aux terres	Axe Bertoua - Garoua Boulai	Période de récolte: - Mars/Avril 2015 pour manioc cycle long - Octobre/Novembre 2016 pour manioc cycle court	
<b>Augmenter l'offre en eau potable</b>	Motorisation de 25 points d'eau publics sur GB et Betaré Oya	Nature	L'ensemble de la population de Betaré et GB	Betaré Oya et Garoua Boulai	Avant la saison des pluies	- Accord de la Mairie

	Appui aux détaillants via la formation de groupements	Nature	200 détaillants	Betaré Oya et Garoua Boulai	Avril-Septembre 2015	- Volonté des détaillants
	Etude hydrogéologique pour la zone Bertoua-GB	Nature	Potentiellement l'ensemble de la population de la zone Ministère de l'Eau et Energie	Bertoua-Garoua Boulai	Avril-Mai 2015	- Bonne coordination avec Ministère de l'eau et de l'énergie
<b>Assurer l'accès à l'eau pour tous</b>	Amélioration de l'accès à l'eau pour les réfugiés	Coupons	Réfugiés à Betaré Oya	Betaré Oya	Jusqu'à ce que l'offre ait augmentée à Betaré Oya via la motorisation des pompes (ce qui diminuera a priori les tensions)	- Accord des détaillants
<b>Augmenter la capacité de stockage au niveau ménage</b>	Distribution de bidons de stockage aux ménages réfugiés	Nature (bidon pas dispo sur le marché local)	Ménages nouveaux réfugiés	Axe Bertoua - Garoua Boulai	Mars/avril 2015	



## ANNEXES

### 1. LES 10 ETAPES D'EMMA

Le processus EMMA peut être exprimé en 10 étapes, couvrant la séquence des activités à mettre en place. EMMA suit cependant une logique itérative. Dans la pratique les différentes étapes se chevauchent, et souvent il sera nécessaire de revenir à une étape précédente pour parfaire la compréhension d'un système de marché.

1. Préparation indispensable	Recherche contextuelle; arrivée; consultation avec les collègues; besoins et priorités des populations cibles
2. Sélection du marché	Sélection des marchés clés; identification des questions clés d'analyse de chaque système de marché
3. Analyse préliminaire	Production de profils initiaux, calendriers saisonniers, carte des marchés; identification des informateurs clés et des leaders.
4. Préparation du travail de terrain	Définition de l'agenda de terrain; mise en place des entretiens: questionnaire et data base
5. Activités et entretiens sur le terrain	Méthodologie d'entretien; travail de terrain: qui, où, quand.
6. Cartographie et système de marché	Analyse des données et finalisation des cartes, calendriers saisonniers, etc.
7. Analyse des besoins	Comparaison des profils économiques des ménages, analyse des besoins prioritaires, accès et besoins non couverts.
8. Analyse du système de marché	Analyse de l'impact sur la disponibilité, l'offre et la demande, capacité du système de marché à réagir.
9. Analyse de la réponse	Exploration des options de réponse, cash et autre type d'intervention; recommandations pour la réponse
10. Communication des résultats	Consultation avec les collègues; présentation des conclusions à une plus large audience

## 2. TERMES DE REFERENCE

### Présentation de Solidarités

#### En général

Solidarités International (SI) est une association d'aide humanitaire internationale qui, depuis plus de 30 ans, porte secours aux populations victimes de conflit armés et de catastrophes naturelles en répondant aux besoins vitaux –boire, manger, s'abriter.

Particulièrement engagé dans le combat contre les maladies liées à l'eau insalubre, première cause de mortalité au monde, SI met en œuvre par ses interventions une expertise dans le domaine de l'accès à l'eau potable, l'assainissement et la promotion de l'hygiène, mais également dans ceux, essentiels, de la sécurité alimentaire et la construction d'abris.

Les programmes de SI sont mis en œuvre par 160 expatriés et près de 2 180 employés et cadres locaux travaillant en équipe, pour plus de 4,6 millions de personnes aidées (chiffres 2012). Le volume de l'association était de 64M€ en 2013.

Aujourd'hui, SI met en œuvre 18 missions dans 17 pays : Haïti, Sud-Soudan, RD Congo, Tchad, République Centrafricaine, Kenya, Somalie, Afghanistan, Pakistan, Syrie, Thaïlande, Myanmar, Bangladesh, Philippines, Mauritanie, Mali, Niger et Cameroun.

#### Au Cameroun :

Entre le 20 juin et le 6 juillet 2014, SOLIDARITES INTERNATIONAL (SI) a réalisé une mission exploratoire dans la région de l'Est du Cameroun, afin d'évaluer les besoins des réfugiés centrafricains vivant dans les camps et dans les communautés hôtes. Les besoins, et les gaps, à couvrir se sont avérés nombreux, aussi, SI décida d'ouvrir une mission au Cameroun et de démarrer des activités de réponse aux urgences immédiatement. La mission de SI au Cameroun est donc opérationnelle depuis le début du mois d'août 2014. Actuellement, les équipes de SI mettent en œuvre un projet en Eau, Hygiène et Assainissement (EHA) sous financement du HCR.

Le projet a pour objectif de venir en aide à 21 906 réfugiés centrafricains résidant actuellement dans la région de l'Est, et répartis comme suit : 18 090 réfugiés dans le camp de Gado I et II, 316 réfugiés dans le site de transit de Garoua Boulai, 1 500 personnes dans le village de Ndokayo, 1 000 personnes dans le village de Gado et 1 000 personnes dans la ville de Garoua Boulai. Les principales activités sont les suivantes :

- ✓ Approvisionnement en eau par *Water Trucking* sur le site de Gado
- ✓ Réalisation de forages sur le site de Gado et dans les villages de Gado, Ndokayo et Garoua Boulai
- ✓ Construction de latrines et douches familiales partagées, et latrines scolaires
- ✓ Construction d'aires de lavage
- ✓ Mise en place de système de collecte/gestion des déchets
- ✓ Promotion de l'hygiène à travers la formation de sensibilisateurs communautaires

## Présentation du contexte

Au 17 août 2014, 126 353 réfugiés centrafricains sont enregistrés au Cameroun. Parmi eux, 57 382 vivent dans les 'sites' gérés par le HCR et 62 268 vivent hors site, dans des communautés hôtes situées principalement en zone rurale, mais aussi en zone urbaine, comme dans la ville de Garoua Boulai. Jusqu'à présent, la réponse humanitaire s'est très largement concentrée sur les sites tandis que peu d'actions ont été menées pour les réfugiés hors site. De plus, très peu d'information et d'analyses ont été produites sur la situation des réfugiés hors site. Celle-ci demeure donc méconnue, en particulier pour les réfugiés vivant en zone urbaine. La majorité des réfugiés centrafricains au Cameroun sont des Peuls Mbororo, traditionnellement éleveur nomades. Une partie des réfugiés est cependant constituée de commerçants (une population plutôt citadine).

La ville de Garoua Boulai dépend quasi-exclusivement du commerce avec la RCA. La ville constitue un point de passage majeur sur la route reliant le port de Douala à la capitale centrafricaine, Bangui. Elle se situe sur l'un des axes les plus empruntés car il s'agit d'une route goudronnée en parfait état, du moins sur la portion camerounaise. Garoua Boulai a donc été très fortement impactée par la crise centrafricaine. Aujourd'hui, le commerce avec la RCA s'est très fortement ralenti en raison de l'insécurité (les camions se font plus rares et circulent en convoi) mais surtout parce que les débouchés pour les commerçants de Garoua Boulai étaient principalement des échoppes tenues par des musulmans dans les grandes villes de RCA (Bangui, etc.). Ces échoppes ont pour la plupart fermé, soit en raison des pillages, soit parce que leurs propriétaires ont fui, ou pire, ont été assassinés.

Les commerçants de Garoua Boulai sont donc confrontés à une double difficulté : à l'heure où le commerce avec la RCA diminue fortement, la ville de Garoua Boulai accueille plusieurs milliers de réfugiés (8368 selon le Sous-Préfet), et certains font concurrence aux commerçants camerounais.

Les réfugiés, qu'ils vivent dans les sites ou hors site, reçoivent une assistance exclusivement en nature ('in kind'), que ce soit pour l'aide alimentaire, les biens de première nécessité ou les produits d'hygiène. Or, cette assistance s'avère insuffisante, à plusieurs égards :

- ✓ **Aide alimentaire** : les réfugiés enregistrés reçoivent les rations alimentaires du PAM (distribuées par la croix rouge camerounaise). Ces rations sont souvent incomplètes (absence de sel et de sucre par exemple) et les produits distribués (riz ou maïs) ne correspondent pas forcément aux habitudes alimentaires des populations (les Mbororos ayant plutôt l'habitude de consommer le manioc amère). Enfin, par définition, ces rations ne répondent qu'à une partie des besoins alimentaires et ne contiennent ni produits frais, ni viande, etc.
- ✓ **Les Biens Non-Alimentaires (BNA)** ne sont pas distribués de manière régulière et les réfugiés vivant hors site n'en bénéficient pas tous.

## Objectifs

### Diagnostic Sécurité Alimentaire et Moyens d'Existence :

L'objectif est de collecter des données de base sur la situation en sécurité alimentaire et les moyens d'existence sur l'axe Bertoua – Garoua Boulai (les villages restant à identifier).

Il s'agira plus précisément de :

- ✓ Réaliser un diagnostic rapide des conditions de vie des populations dans les villages ciblés
- ✓ Identifier les risques et les vulnérabilités auxquels sont exposées les populations

- ✓ Analyser les réponses possibles
- ✓ Décrire les niveaux de vulnérabilité et poser des critères d'intervention
- ✓ Définir une stratégie d'intervention
- ✓ Définir les marchés qui feront l'objet de l'étude EMMA

#### **Etude EMMA :**

Il s'agira de réaliser une analyse de marché afin de comprendre le fonctionnement, les acteurs et les déterminants de ces marchés, l'impact des chocs et les réponses appropriées (aide en nature, programme de transfert monétaire, soutien du marché, plaidoyer).

**L'objectif global de cette étude de marché est de déterminer la pertinence d'une approche basée sur les marchés pour répondre aux besoins essentiels des ménages affectés par la crise centrafricaine.**

L'analyse de marché sera précédée d'une formation ayant pour objectif de former les équipes chargées de mener l'enquête à bien.

Cette étude fera suite à un diagnostic SAME qui aura préalablement défini les besoins principaux des populations affectées et identifié des systèmes marchés critiques.

Les **objectifs spécifiques** de l'étude sont les suivants :

- ✓ Renforcer la capacité du personnel humanitaire sur l'analyse de marché
- ✓ Comprendre l'impact de la crise centrafricaine et de l'arrivée de réfugiés sur les marchés de la zone d'intervention de Solidarités International.
- ✓ Identifier la capacité des marchés clés à absorber une augmentation de la demande,
- ✓ Identifier des alternatives à la distribution directe de certains biens essentiels et définir une stratégie d'intervention opérationnelle (types et modalités de transfert, budget, organigramme opérationnel...)

#### **Méthodologie**

##### **Diagnostic SAME :**

- ✓ **Sources secondaires :**
  - *Collecte d'informations et analyse des données : études, questionnaires, entretiens, rapports effectués sur la zone du diagnostic.*
  - *Lien étroit avec les agences des Nations Unies, les ONG locales et internationales, les communautés, les autorités et les futurs bénéficiaires de l'opération.*
  - *La prise en compte des politiques nationales, la coordination avec les acteurs locaux, nationaux et internationaux œuvrant dans les zones ciblées et la participation des populations pressenties comme futurs bénéficiaires à la définition des solutions à apporter sont trois éléments essentiels à la réalisation d'un bon diagnostic.*
- ✓ **Sources primaires :**
  - *Diagnostic sur le terrain : visite dans les ménages, Focus Group Discussion, observation*
  - *Identification des principaux besoins SAME*
- ✓ **Analyse des données, rédaction du rapport de diagnostic (et proposition d'intervention, si pertinent)**

- ✓ **Débriefing** : *Le type de débriefing et le public doivent être précisés ici, par exemple : autorités locales, populations, équipe base/coordination, Personnel du siège SI, bailleurs, clusters régionaux/nationaux...*

*Tous les diagnostics doivent s'achever sur un débriefing à chaud afin que les résultats et les recommandations puissent être discutés sur la mission.*

#### **Diagnostic EMMA :**

La méthodologie devra inclure au minimum :

- ✓ Temps de rencontre avec d'autres partenaires (clusters, ONG,...)
- ✓ Formation des équipes
- ✓ Temps de présentation des résultats aux parties prenantes

La méthodologie repose sur le tool kit EMMA (disponible sur <http://emma-toolkit.org>) en 10 étapes.

#### **Documents attendus**

##### **Diagnostic SAME :**

- ✓ Rédaction d'un rapport intégrant :
  - **1 résumé exécutif** (3-4 pages max)
  - **1 rapport narratif** (max 30 pages)
  - **1 tableau récapitulatif avec les principales conclusions et recommandations en termes de stratégie opérationnelle** (séparer le court, moyen et long terme).
  - **Les annexes techniques** : Contiendront les détails techniques de l'évaluation, ainsi que les termes de référence, les modèles de questionnaires, check list et canevas d'entretiens, éventuels tableaux ou graphiques, les références et autres sources, personnes et institutions contactées), un arbre à problème, une présentation Power Point des résultats

Un rapport préliminaire sera fourni 10 jours après la fin de la mission terrain et une version finale **15** jours

##### **Etude EMMA :**

- ✓ Guide de Formation sur la méthodologie EMMA pour l'équipe des enquêteurs;
- ✓ Rédaction d'un rapport, qui devra inclure :
  - Un résumé exécutif (3-4 pages max)
  - **1 rapport narratif** (entre 20 et 30 pages), incluant des recommandations opérationnelles (définition précises des activités, un budget et un organigramme opérationnel).
  - Carte des marchés clés sélectionnés en situation « normale » et situation « de crise » accompagné d'une note détaillant les critères de sélection considérés.
  - Calendrier saisonnier des marchés clés
  - Information sur les groupes et ménages affectés par l'insécurité alimentaire
  - Une analyse des différentes options de réponses et leurs contraintes inhérentes

- Conclusions et recommandations clés sur les interventions mais également sur des mécanismes de suivi des marchés pour identifier des signes d'alerte précoce et améliorer l'analyse des options de réponses
- Les annexes techniques (TdR, fiches d'entretiens, questionnaires, liste de personnes enquêtées, etc.), qui détaillent les différentes étapes de l'évaluation et se focalisent sur l'analyse et les recommandations.
- ✓ Si pertinent, l'élaboration d'une note d'intention d'opération en français au format HCR avec les annexes nécessaires dans le cadre d'un projet pilote de transfert monétaire. Ce travail s'effectuera en collaboration très étroite avec l'équipe de SI au Cameroun.

Un rapport et proposition préliminaires seront fournis 5 jours après la fin de la mission terrain et une version finale 5 jours après les retours de SI.

Le rapport sera présenté par le lead EMMA à la fin de l'exercice et sera partagé avec la communauté humanitaire au Cameroun à travers le cluster sécurité alimentaire.

### Durée et dates

Le diagnostic SAME aura lieu en décembre 2014 et l'étude EMMA devra se dérouler début janvier 2015 pour une durée de 15 jours sur le terrain plus une semaine de rédaction.

Le consultant s'engage à intégrer dans son planning un temps de briefing sur le terrain ainsi qu'à un débriefing sur base et en coordination. Dans la mesure du possible, un débriefing au siège doit aussi être incorporé au planning.

### Planning :

Tâche	Jour														
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
<b>Diagnostic SAME</b>															
Collecte de données secondaires															
Collecte de données sur le terrain															
Rédaction rapport de diagnostic															
<b>Etude EMMA</b>															
Formation des équipes															
Collecte de données sur le terrain															
Rédaction rapport															

### Budget

- ✓ 20 000 USD

### Procédures et logistique

- ✓ Le(s) consultant(s) sera(ont) hébergé(s) dans la Guest House de SI à Garoua Boulai.
- ✓ Le consultant sera soumis aux règles de sécurité de la base.
- ✓ L'exploitation des données et du rapport ne pourront être diffusées qu'avec l'accord de SI.

- ✓ Un ordinateur sera mis à disposition de l'évaluateur à Garoua Boulai pour l'ensemble de sa mission. Il disposera également d'un téléphone, d'une connexion à internet et d'une imprimante.
- ✓ Le consultant aura un véhicule à sa disposition pour toute la durée de sa mission
- ✓ Une équipe de 10 à 15 enquêteurs seront mis à disposition

Aucune donnée ne pourra être utilisée par le Consultant concernant cette étude sans l'autorisation écrite de SOLIDARITES INTERNATIONAL pour une durée de 5 ans. Le Consultant agissant en tant que prestataire, veillera à se présenter en tant que tel pour tous les entretiens tenus dans le cadre de la consultance.

Le Consultant s'engage à respecter immédiatement toute instruction sécuritaire spécifique venant de SI et basée sur son analyse sécuritaire et sa connaissance de la zone et des acteurs de celle-ci. En cas d'incident rencontré dans le cadre de la consultance, le Consultant s'engage à contacter le plus rapidement possible SOLIDARITES INTERNATIONAL.

### Profil recherché

- ✓ **Formation et qualification** : Socio-économiste ou agroéconomiste, diplôme en économie rurale ou du développement
- ✓ **Expérience professionnelle générale** :
  - expérience avérée dans la conduite d'étude EMMA et de diagnostic en moyens d'existence
  - Connaissance du milieu humanitaire et des contextes de réfugiés
  - Expérience dans la mise en œuvre de PTM
- ✓ **Qualités requises** :
  - Forte capacité en formation et animation de groupes, bon sens relationnel
  - Connaissance de l'est du Cameroun et du contexte de la frontière RCA/Cameroun est un plus
  - Respect des us et coutumes locales
  - Respect des règles sécuritaires
- ✓ **Langues** :
  - Français courant et qualités rédactionnelles en français impératives.
  - Foulfouldé ou Gbaya appréciés

### Bibliographie / sources secondaires

Nous recommandons à l'évaluateur de se familiariser avec les documents suivants :

- ✓ Données statistiques mensuelles du HCR (les plus récentes)
- ✓ Rapport de mission exploratoire, volet sécurité alimentaire, Région de l'Est, Alexandre VIGOT, 8 juillet 2014

### Contacts utiles

- ✓ Desk : Charline COATE, Responsable Programme, ccoate@solidarites.org, Tél : +33 1 76 21 86 11
- ✓ Référent Technique : Cédric Fioekou, Référent Sécurité Alimentaire & Moyens d'Existence, cfioekou@solidarites.org, Tel : +33.(0).1.76.21.86.53
- ✓ Chef de Mission : [cdm@solidarites-cameroun.org](mailto:cdm@solidarites-cameroun.org)

### 3. LISTE DES PARTICIPANTS

Liste des participants- Étude EMMA Garoua Boulai- 13 au 24 janvier 2015				
Helene Juillard		EMMA lead	675864759	<a href="mailto:helene@hjconsult.org">helene@hjconsult.org</a>
<b>Groupe 1</b>	<b>Organisation</b>	<b>Position</b>	<b>Phone number</b>	<b>Email address</b>
Cedric FIOEKOU	SI	Team Leader	670519009	<a href="mailto:cfoekou@solidarites.org">cfoekou@solidarites.org</a>
André NGAMA	MSF			-
Soureya YOUSOUFA	SI			-
Mohamadou AWALOU	SI			-
Mairama Evelyne BABA	CRF			-
Abdouramane MOUSSA	MSF			-
<b>Groupe 2</b>	<b>Organisation</b>	<b>Position</b>	<b>Phone number</b>	<b>Email address</b>
Mohammed BOWOU JATOUM	SI	Team Leader	654127138	<a href="mailto:grb.ra.ph@solidarites-cameroun.org">grb.ra.ph@solidarites-cameroun.org</a>
Franckline DJIFACK	SI			<a href="mailto:fdjifack@yahoo.fr">fdjifack@yahoo.fr</a>
Faustin MABELE NGAWINGBALE	CRF			-
Anne Liliane DINAMY	PU-AMI			-
Adamou SALIHOU	CRF			-
Arsène Frédéric YENDO TCHORO	CRF			-
<b>Groupe 3</b>	<b>Organisation</b>	<b>Poste</b>	<b>Tel</b>	<b>Mail</b>
Blaise HAMIDOU	SI	Team Leader	699216425	<a href="mailto:grb.ra.watsan@solidarites-cameroun.org">grb.ra.watsan@solidarites-cameroun.org</a>
Gaston BEIDI	PU-AMI			-
Martine Sidonie NGO NEMBE	SI			-
Dieu-Beni GARBA				-
Ibrahim SHARFADINE MOUSSA	CFR			-
Youssoufa EL HADJ HAMADOU	SI			-

#### 4. LISTE DES INFORMATEURS CLES RENCONTRES

Nom	Position	Organisation	Email	Contact
1	Madom Lazare	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Bertoua	676 90 58 29
2	Mr Nde	Directeur	Francprix - Bertoua	222 24 24 26
3	Mr Dgombussue	Directeur	Fokou - Bertoua	679 70 24 93
4	Mr Hadamada	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Bertoua	677 96 23 22
5	Ms Cécile	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Bertoua	679 93 79 82
6	Mr Bododji	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Bertoua	677 61 53 50
7	El Hadji Awalou	Gérant	Grossiste Garoua Boulai	677 01 77 70
8	EL Hadji Ahmadou	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Garoua Boulai	673 86 77 70
9	Vitale batubilema	Coordinateur Logistique	PAM - Bertoua <a href="mailto:Vitale.batubilema@wfp.org">Vitale.batubilema@wfp.org</a>	656 32 75 69
10	El Hadji Iliassou	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Garoua Boulai Représentant des commerçants du marché	673 86 77 70
11	El Hadji Iliassou	Propriétaire		
12	El Hadji Bassoro	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Garoua Boulai	672 87 00 85
13	El Hadji Diallo	Propriétaire	Grossiste Garoua Boulai	699 00 31 73
14	Baba Bétaré	Délégué arrondissement & Responsable Police Phytosanitaire frontière	MINADER	696 92 46 44
15	El Hadji Lamine	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Garoua Boulai	699 38 92 76
16	El Hadji Iliassou	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Garoua Boulai	673 34 22 21
17	Mohaman Bello	Propriétaire	Semi-grossiste détaillants - Bertoua	675 59 07 56
18	Ibrahim Nana	Propriétaire	Semi-Grossiste/détaillants - Giwa	675 18 99 44
19	El Hadji Oumarou	Propriétaire	Semi-Grossiste/détaillants - Bétaré Oya	
20	Moussa Djoko	Propriétaire	Semi-Grossiste/détaillants - Ndokayo	674 18 57 46
21	Oumarou	Propriétaire	Semi-Grossiste/détaillants - Ndokayo	670 15 04 19
22	El Hadji Sali	Propriétaire	Semi-Grossiste/détaillants - Gado village	670 56 53 06
23	Mr Boubakar	Directeur d'agence Marché Central - Bertoua	SOACAM	677 11 21 72
24	Bobo Kassim	Directeur d'agence Dabaji - Bertoua	SOACAM	677 11 21 79
25	Mr Boubacari	Propriétaire	Détaillants - Garoua Boulai	678 45 77 18
26	Mr Boubakar	Propriétaire	Détaillants - Garoua Boulai	652 02 83 50
27	Mr Diallo	Propriétaire	Détaillants - Bétaré	678 35 81 24
28	Abdul Bai Abdurahmane	Propriétaire	Détaillants - Site Gado	650 45 34 09
29	Ahmadou Roufai	Propriétaire	Détaillants - Ndokayo	670 09 78 35
30	Moussa Issa	Propriétaire	Détaillants - Site Gado	672 53 11 41
31	Abdoulaié Hamadou	Propriétaire	Détaillants - Bétaré	676 12 00 64
32	Mr Baba	Propriétaire	Détaillants - Gado	
33	Mr Payant	Coordinateur Projet national de sécurité alin	MINADER	674 48 27 76
34	Viang Mekala	Sous-Préfet Garoua Boulai	Préfecture	670 51 94 19 / 675 84 46 91
35	Abirou Bouba	Représentant MTN Garoua Boulai	MTN	679 37 62 26
36	M. Bakam Edith Blake		Ministère Eau et Energie	675 09 52 43 / 695 32 00 00

## 5. OUTILS DE COLLECTE DE DONNEES UTILISES

### a. Questionnaire détaillant/producteur/grossiste manioc

**NB: Un questionnaire similaire a été utilisé pour le riz, il ne sera donc pas reproduit ici.**

#### Généralités

Date :	Camp/village :
Intervieweur(s)	1. 2. 3.
Nom interviewé :	Téléphone
Descriptif rapide du commerçant ( <i>type de produits, boutique/marché, autres caractéristiques :</i>	

#### Général

- Depuis combien de temps exercez-vous cette activité ?
- Depuis combien de temps êtes-vous installé sur ce marché ?
- Quels sont les différents services qui vous aident à mener à bien votre activité ?
- Quels sont les différentes normes/règlements qui régulent le commerce de manioc ?
- Comment avez-vous vécu l'arrivée de réfugiés de RCA
- Quels sont les 3 principaux problèmes aujourd'hui pour vous approvisionner en manioc ?
  - 
  - 
  -
- Comment résoudre ce problème immédiatement et à long terme ?
- Quelle est l'évolution générale de vos ventes entre janvier 2013 et janvier 2015 par semaine ?

Janvier 2013		Janvier 2015	
Volume	FCFA	Volume	FCFA

*Si changement pourquoi ?*

- Combien y a-t-il de concurrents/même type de commerçants ?

#### Approvisionnement

- Quand est le pic d'approvisionnement en manioc : En 2013 ? \_\_\_\_\_ En 2015 ?  
\_\_\_\_\_
- Type de : /Grossiste/Producteur/détaillant

	Fournisseur 1		Fournisseur 2		Fournisseur 3		Fournisseur 4	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Type de fournisseur (grossiste & semi, <b>individus...</b> )								
Location (lieu, ville...)								
Nom								
Téléphone								
Fréquence d'approvisionnement (semaine/Mois)								
Volume d'approvisionnement (Kg/MT) CUVETTE/ SAC								
Durée d'approvisionnement (jours/semaines)								
Prix unitaire (CFA/ <i>précisez l'unité</i> ) <i>cuvette/ sac</i>								
Mode de paiement (crédit, comptant)								
<i>Si crédit</i>								
Montant maximum (FCFA)								
% maximum du montant total								
Durée du crédit (semaine/mois)								

12. Quels sont les seuils de prix en fonction des saisons ?

**Stock manioc**

13. Quel est la taille de votre stock (surface) ? Demander à vérifier visuellement

14. Quel est le volume de votre stock actuel ? notamment en FCFA \_\_\_\_\_

### Vente

	Type de client 1		Type de client 2		Type de client 3		Type de client 4	
	2013	2015	2013	2015	2013	2015	2013	2015
Type de Client (ménage aisé, pauvres...)								
Provenance (lieu, ville...)								
Fréquence d'approvisionnement (semaine/Mois)								
Volume de vente (Kg/MT) cuvette / sac								
Prix de vente unitaire (CFA/précisez l'unité)								
Mode de paiement (crédit, comptant)								
<i>Si crédit</i>								
Montant maximum (FCFA)								
Durée du crédit (semaine/mois)								

15. En combien de temps écoutez-vous votre stock ? \_\_\_\_\_  
Jours/semaines
16. Quand est le pic de vente de manioc : En 2013 ? \_\_\_\_\_ En 2015 ? \_\_\_\_\_
17. Lorsque vos stocks sont vides, combien de temps pouvez-vous vous réapprovisionner ?
18. En cas d'augmentation, de la demande, seriez-vous capable d'augmenter vos volumes de vente ?  
Si oui, quelles stratégies mettriez-vous en place ?

### Postes de dépenses

19. Quels sont vos principaux postes de dépenses ?

	Cout unitaire	2013	2015
<b>Transport</b>			
<b>Préparation du champ</b>			
<b>Stockage</b>			
<b>Taxes</b>			
<b>Sécurisation du champ</b>			
<i>Transformation</i>			

Autres			
--------	--	--	--

## **b. Questionnaire marché de l'eau**

### **1- Points d'eau**

- Comment votre activité se porte-t-elle ?
- Quelles sont vos sources de financement?
- Quelle quantité d'eau distribuez-vous par jour ?
  - avant la crise
  - après la crise
- Combien de points d'eau aviez-vous ?
  - jusqu'en mars 2013 ?
  - entre mars 2013 jusqu'à mars 2014
- A combien vous revient le cout de la réalisation d'un point d'eau ?
- Quel est le prix d'un bidon de 20L d'eau potable?
- Pensez-vous que votre eau est de bonne qualité ?
  - si oui ?
  - si non ?
- comment votre point d'eau fonctionne-t-il?
- qui sont vos clients ?
  - avant
  - après
- comment la crise affecte-t-elle la demande de vos clients?
- y a-t-il des facteurs saisonniers qui influencent votre activité ?

### **2- détaillants**

- à combien vous revient un bidon de 20L au point d'eau ?
- à combien le revendez-vous auprès des ménages ?
- quel est l'impact de la crise sur votre activité ?
- les prix auprès de vos fournisseurs ont-ils changé depuis le début de la crise ?
  - si oui de combien ?
- combien de bidons de 20L écoutez-vous par jour ?
  - avant la crise
  - après la crise
- vos recettes ont-elles :
  - augmentées
  - diminuées ?
  - stable ?
- combien de porte- tout disposez-vous ?
- si oui à combien l'avez-vous acheté ?
- si non, à combien le louez-vous ?
- combien de bidons disposez-vous ?
- à combien vous revient un bidon de 20L vide ?
  - prix d'achat
  - prix de location
- qui sont vos clients ?
- combien de tours faites-vous par jour au point d'eau ?

- votre porte-tout prend combien de bidons ?
- êtes-vous satisfait de votre métier ?
  - oui pourquoi ?
  - non pourquoi ?

### 3- Utilisateurs

- Ou puisiez-vous l'eau :
- avant février 2013 ?
- et maintenant ?
- était-elle payante ou gratuite ?
- quels récipients utilisez-vous pour le transport et le stockage de l'eau?
- Comment les avez-vous acquis ?
- Les retrouve-t-on sur le marché local ?
- A quel prix ?
- Pensez-vous que l'eau que vous consommez est de bonne qualité ?
- Quelle quantité d'eau consommez-vous par jour ?
  - en saison sèche
  - en saisons des pluies
- est suffisante ?
- avez-vous les difficultés d'accès à l'eau potable ?
  - si oui, lesquelles ?
- à combien vous revient un bidon de 20L :
  - auprès du détaillant ?
  - directement au point d'eau ?
- varie-t-il en fonction des saisons ?
- ce prix a-t-il varié avec l'arrivée des réfugiés ?
  - si oui de combien ?

### c. Questionnaire ménage

Date de la collecte de données			
Camp/village			
Zone d'origine du ménage (avant le déplacement)			
Taille du ménage			
Intervieweur(s)	1. 2.		
Interviewé(s)	Nom	Rôle (Chef de ménage, etc.)	Tel

1. Avant la crise combien de cuvette de 15 L de manioc mangiez-vous par semaine?
2. Actuellement combien de cuvette de 15L de manioc mangez par semaine?
3. Avant la crise combien de kg de riz mangiez-vous par semaine?
4. Actuellement combien de kg de riz mangiez-vous par semaine?
5. Avant la crise, combien de litre d'eau de boisson utilisiez-vous par semaine ?
6. Actuellement combien de litre d'eau de boisson utilisez-vous par semaine ?

Manioc		Riz		Eau	
Référence	Urgence	Référence	Urgence	Référence	Urgence
Au plus ... Nb de fois par semaine	Au plus Nb de fois par semaine	Au plus Au moins	Au plus Au moins	Au plus Au moins	Au plus Au moins
Au moins... Nb de fois par semaine	Au moins Nb de fois par semaine				

7. Quelles sont vos principales sources de dépenses mensuelles?

Principales sources de dépenses	Situation de référence Jan/Fév. 2013 (montant et % des dépenses mensuelles)	Situation de crise Aujourd'hui (montant et % des dépenses mensuelles)
Nourriture		
Santé		
Eau		
Hygiène		
Abri		
Education		

Moyens d'existence (semence, etc.)		
Autres		

8. Quelles sont vos principales sources de revenus mensuels?

Principales sources de revenus	Qui reçoit le paiement?	Situation de référence	Situation de crise
		Jan/Fév. 2013 (montant et % du revenu mensuel)	Aujourd'hui (montant et % du revenu mensuel)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
<b>Montant total approximatif</b>			

9. Quelle quantité du manioc mangé dans votre ménage vient des sources suivantes et quel est son prix?

Source	Situation de référence (% et prix)		Situation de crise (% et prix)	
	Jan/Fév. 2013	Aout 2013	Jan/Fév. 2015	Aout 2014
Propre production				
Cadeau				
Détaillant hors du camp (précisez lequel)				
Détaillant à l'intérieur du camp				

Distribution en nature				
Gap				
Autre				

10. Comment parvenez-vous à moudre vos cossettes en farine de manioc ?

Quelle quantité faites-vous moudre chaque semaine ?

A quel prix ?

11. Quelle quantité du riz mangé dans votre ménage vient des sources suivantes et quel est son prix?

<b>Source</b>	<b>Situation de référence (% et prix) Aout 2013</b>	<b>Situation de crise (% et prix) Aout 2014</b>
Propre production		
Cadeau		
Détaillant hors du camp (précisez lequel)		
Détaillant à l'intérieur du camp		
Grossiste/semi-grossiste		
Distribution en nature		
Auprès des réfugiés		
Gap		
Autre		

12. Pour le riz et le manioc que vous achetez chaque semaine, achetez-vous cash ou à crédit?

13. Quelles sont vos principales sources d'eau et quel est son prix?

14. A quelle fréquence vous rendez vous au marché ?

De quel marché s'agit-il ?

15. Quelle quantité de l'eau utilisée dans votre ménage vient des sources suivantes et quel est son prix?

<b>Principales sources d'eau</b>	<b>Situation de référence (% et prix) Février 2013</b>	<b>Situation de crise (% et prix) Février 2015</b>
Puits privés		
Puits publics		
Détaillant d'eau		
ONG		
Gap		
Autre		

L'eau est-elle de bonne qualité ?

Quels récipients utilisez-vous pour le transport et le stockage de l'eau ?

Combien en avez-vous ?

Sont-ils disponibles sur le marché ?

A quel prix ?

### d. Focus group ménage

Date de la collecte de données		Nombre de participants	
Type de groupe homme femme	Facilitateurs:		

1. Connaissez-vous des systèmes de transfert d'argent qui fonctionnent (mobile money, via des commerçants, etc.) et qui soient facilement accessible à tout le monde?

Type de système de transfert d'argent	Notes sur l'accès (physique, coût du transport, sécurité sur la route, etc.)	De quoi a-t-on besoin pour accéder au service (documents, téléphone portable, etc.) les hommes et les femmes disposent-ils de ces documents?	Coût du service

2. Au sein des ménages, qui décide de l'utilisation des ressources et de l'argent?
3. Dans le cas de ménage polygame, la réponse ci-dessus change-t-elle?
4. Les hommes et les femmes utilisent-ils l'argent disponible de façon différente?
5. Actuellement recevez-vous de l'aide?  
Si oui, sous quelle forme (en nature, en cash?)  
Quelle serait la forme de l'aide idéale selon vous (coupons, espèce, nature)? Et pourquoi?  
Comment préféreriez-vous recevoir de l'argent? (mobile money, distribution directe, etc.)
6. Qui au sein du ménage devrait recevoir les espèces et pourquoi?
7. Et si le ménage est polygame?