

## ÉTAPE 4

# Préparation du travail de terrain



Crédit photo : Jim Holmes

4.  
Préparation  
de terrain

Le pont près de Lamno, dans la province d'Aceh, en Indonésie, a survécu depuis plus d'un an maintenant, fabriqué à la main par les villageois avec des cocotiers abattus par le tsunami.

L'étape 4 définit les questions, les plans d'entretien et les formats d'enregistrement des informations nécessaires pour les entretiens EMMA et les autres activités de terrain. Un mélange d'informations qualitatives et de données quantitatives sera recherché au moyen d'un travail sur le terrain rapide, informel et souvent réalisé dans la langue locale. Les entretiens EMMA doivent être prévus de manière à éviter toute rigidité et à faciliter la communication.

### **Avant le démarrage de l'étape 4, le leader EMMA aura**

- o dressé une liste préliminaire des sources d'information possibles (acteurs du marché, informateurs clés, emplacements) ;
- o acquis les techniques de base de l'entretien et la compréhension des objectifs d'EMMA, des outils et des concepts ;
- o dessiné les cartes préliminaires du système de marché (illustrant la situation de référence et des situations affectées par l'urgence).
- o élaboré les questions clés de l'analyse auxquelles EMMA cherche à répondre.

## 4.1 Vue d'ensemble de l'étape 4

### **Objectifs**

- Développer un programmes d'ensemble axé sur des interviews concernant le système de marché spécifique.
- Rédigez la structure de l'entretien pour chaque catégorie d'informateurs.
- Adapter les formulaires de réponse afin de faciliter la saisie des données quantitatives et qualitatives.
- Actualiser les techniques d'entretien et les compétences sur le terrain de l'équipe EMMA.

### **Activités**

*Sections 4.2 à 4.5 : Programme d'entretien*

- Identifiez les besoins d'information dans chaque volet d'EMMA
- Traduisez-les en questions de l'entretien, qui pouvant être utilisées dans le domaine

*Sections 4.6 à 4.7 : Questions spéciales durant le programme de travail sur le terrain*

- Genres, situations de conflit, transports et services financiers
- Questions de faisabilité de trésorerie

*Sections 4.8 à 4.9 : Préparation et répétition*

- Essai et test des formats d'entretien
- Préparation des fiches techniques

### **Principaux résultats**

- Entretien des structures et des questionnaires pour les différents types d'acteurs du marché et autres informateurs
- Fiches techniques pour enregistrer et compiler les données quantitatives

## 4.2 Programme du travail de terrain EMMA

Le programme de travail sur le terrain représente une liste des problèmes ou des questions auxquels l'équipe EMMA tente de répondre. Les systèmes de marché sont souvent assez complexes, comme vous l'avez peut-être déjà découvert dans l'exercice de cartographie préliminaire à l'étape 3. Il est donc essentiel que le programme de travail sur le terrain soit soigneusement planifié et aussi précis que possible, dans la mesure où votre connaissance de la situation le permet.

Le point de départ doit être constitué par les questions clés de l'analyse déjà rédigées au cours des étapes 2 et 3. Plus généralement, les équipes EMMA seront intéressées par des questions telles que :

- Les besoins d'urgence sont-ils susceptibles d'être mieux satisfaits par des interventions en espèces ou par des distributions en nature ?
- Le système de marché local a-t-il la capacité de répondre aux besoins urgents de la population cible touchée, si son pouvoir d'achat augmente (par exemple par une intervention monétaire ?

- Quel est l'impact probable de toute intervention en espèces ou en nature sur les marchés, y compris un risque élevé ou prolongé de distorsions des prix ?
  - Quelles sont les principales interventions susceptibles d'assurer plus de stabilité à long terme et de réhabiliter les systèmes de marché concernant les produits de première nécessité, alimentaires ou de consommation non alimentaires, ou encore les systèmes de marché qui fournissent des emplois ?
  - Comment faire en sorte que les interventions d'urgence soient conçues pour soutenir les interventions existantes à long terme et ne leur nuisent pas ?
  - Quels sont les indicateurs de marché clés devant être surveillés pendant toute la durée d'une intervention ?
- Comme le décrit le chapitre d'introduction (article 0.4), EMMA répartit ce programme d'enquête en trois volets :
1. *Analyse des besoins au niveau des personnes.* Comprendre la situation d'urgence, les besoins prioritaires et les préférences de la population cible. Cela replace également les besoins de ces ménages c'est-à-dire les besoins de ressources dans le contexte de leur profil économique et de leurs stratégies de subsistance.
  2. *Analyse du système de marché.* Ce volet porte sur la compréhension de chaque système de marché, en considérant sa capacité à jouer un rôle dans la réponse d'urgence et les contraintes qui lui sont propres. Ce volet permet de développer une carte et un profil de la situation d'avant la crise et d'explorer l'impact de l'urgence sur cette situation.
  3. *Volet analyse de la réponse.* Ce volet vise à explorer les différentes options et possibilités dont disposent les agences humanitaires. Il permet d'examiner la faisabilité respective de chaque option, les résultats probables, les bénéfices et les risques, avant d'aboutir à des recommandations d'action.
- Les sections suivantes examinent le programme de travail sur le terrain pour chacun de ces volets.

### 4.3 Programme d'analyse des besoins

Les objectifs de terrain, dans ce volet, sont essentiellement les suivants :

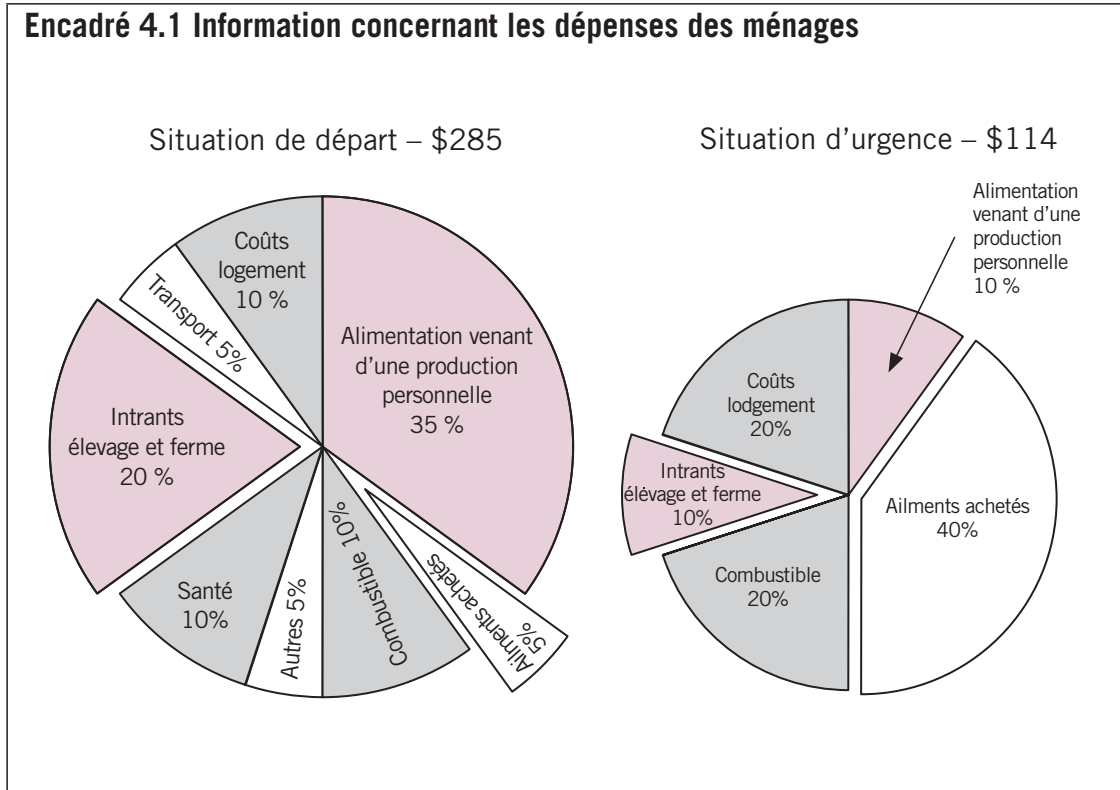
- vérifier votre compréhension des stratégies de subsistance et des facteurs saisonniers pour les femmes et les hommes des différents groupes cibles.
- confirmer et quantifier les besoins hautement prioritaires non satisfaits des ménages des groupe cible.
- examiner toute contrainte pesant sur les femmes et les hommes pour accéder aux marchés.
- enquêter sur les préférences en matière d'aide des différents groupes cibles.

Rappelez-vous, il ne s'agit pas ici d'une évaluation générale des besoins d'urgence, qui doit avoir eu lieu avant l'étape 2. Vous avez désormais choisi le système de marché à étudier. Votre programme doit mettre l'accent l'interaction de ces différents groupes cibles avec ce système de marché spécifique, la façon dont ils y accèdent et dont ils l'utilisent.

*Afin de donner tout leur sens aux besoins d'informations énumérés ci-après, il est essentiel d'étudier le processus décrit dans l'étape 7 et de comprendre comment cette information sera utilisée dans l'analyse des besoins.*

***Besoins d'information pour l'analyse des besoins***

- Quels sont les groupes et le nombre de personnes ayant eu accès normalement au système de marché ? Qui a été inclus et a été exclu ? Quels sont les coûts d'accès (transport par exemple) ?
- Y a-t-il des marchés dans lesquels il est plus facile aux femmes et aux hommes de cette zone de trouver les articles essentiels ? Comment les différents groupes cibles ont-ils physiquement accédé au système de marché ayant été affecté ?
- Quel a été l'impact de la crise dans les systèmes de revenus en termes de revenus, taux de salaire, quantité de travail, perte de revenus, et donc les effets sur le budget des ménages ? Quelle a été la différence entre les femmes et les hommes ?
- Quel a été l'impact de la crise dans les systèmes d'offre, en termes de réduction de la consommation ou de changement dans les dépenses des ménages ? Quelle a été la différence entre les femmes et les hommes ?
- Enfin, l'objectif idéal est d'être capable de réaliser des profils de revenus et de dépenses approximatifs, qui montrent comment les ménages, les femmes et les hommes s'adaptent à la situation d'urgence (encadré 4.1).
- Quels mécanismes d'adaptation les femmes et les hommes ont-ils mis en œuvre depuis la crise ?
- Les différents groupes cibles ont-ils une préférence marquée pour un certain type d'aide (aide en espèces ou en nature, par exemple), et pourquoi ?
- Quels autres facteurs influent ou sont susceptibles d'influer sur l'accès des différents groupes à ce système de marché (rôle du genre, distance des commerces, obstacles sociaux ou ethniques, par exemple) ?
- Y a-t-il des questions cruciales d'accessibilité qui doivent être prises en compte dans l'analyse de la situation ? En quoi cela affecte-t-il différemment les hommes des femmes ?



#### 4.4 Programme d'analyse du marché

Les objectifs de terrain essentiels, dans ce volet, sont les suivants :

- Étudier la structure et le comportement du système de marché avant la crise.
- Obtenir des données sur les volumes de production et d'échanges « normaux », les prix dans la situation d'avant la crise.
- Explorer l'impact de la crise sur les acteurs du marché, les infrastructures et les services pour comprendre leurs stratégies d'adaptation.
- Évaluer (quantifier) les volumes de production et les échanges, les stocks et les prix depuis le début de la crise.
- Identifier les contraintes actuelles et attendues sur la performance du système de marché dans un proche avenir.

Ce programme est au cœur du guide pratique EMMA et le distingue des autres outils d'évaluation humanitaires existants. Parce que les systèmes de marché sont souvent complexes et difficiles à comprendre dans leur totalité, les cartes des systèmes de marché sont essentielles pour déterminer les besoins d'informations les plus importants. Vous devez utiliser les cartes préliminaires comme un outil pour attirer l'attention sur les composantes du système de marché et les fonctionnalités qui sont les plus pertinentes pour la population cible. Ce doit être un processus itératif, car la sensibilisation de l'équipe EMMA aux aspects saillants du système peut être initialement faible. À mesure que votre compréhension du système se développe durant le travail de terrain (étape 5), vous pouvez avoir besoin de recentrer la liste des besoins d'information et de réviser les questions que vous poserez aux informateurs.

*Afin de donner tout leur sens aux besoins d'informations énumérés ci-après, il est essentiel d'étudier le processus d'analyse du marché décrit dans les étapes 6 et 8, pour comprendre comment cette information sera utilisée dans les étapes de cartographie et d'analyse.*

### ***Besoins d'information dans l'analyse du marché***

#### *Les acteurs de la chaîne de marché et leurs relations*

- Qui étaient les acteurs de la chaîne de marché et quels liens y a-t-il entre eux ? Quelles fonctions (rôles) les différents acteurs du marché ont-ils occupées dans la chaîne d'approvisionnement ?
- Combien sont en concurrence pour exercer une fonction spécifique à différents points du système ?
- Quel impact la crise a-t-elle eu sur des acteurs particuliers de la chaîne de marché et sur leurs relations ? Des fonctions spécifiques du système de marché ont-elles été affectées ?
- Qu'ont fait les commerçants ou les autres acteurs du marché pour faire face et répondre aux impacts mentionnés précédemment ? Pourquoi certains biens sont-ils disponibles ou non disponibles à leur avis ?

#### *Infrastructures, intrants et services*

- Quels sont les services et les infrastructures qui ont joué un rôle dans le soutien du marché (fournisseurs d'intrants, par exemple, informations sur le marché, le transport, le stockage, l'expertise technique, les services financiers, etc.) ?
- Quel impact la crise a-t-elle eu sur les services et les infrastructures qui normalement soutiennent le système de marché ?

#### *Institutions, règles, règlements et normes*

- Quelles sont les institutions, règles, réglementations, normes ayant joué un rôle important dans l'élaboration de l'environnement des entreprises pour ce système de marché, tant positivement que négativement ?
- Quel impact, positif ou négatif, la crise a-t-elle eu sur les institutions, règles, règlements et normes dans l'élaboration de l'environnement qui, habituellement, modèlent l'environnement des affaires dans ce système de marché ?

#### *Quantités et prix*

- Quels volumes / quantités seraient normalement échangés à cette période de l'année ?
- Quels prix, à divers points du système, comme l'importation, la vente en gros, la vente au détail, seraient « normaux » ?
- Comment ont évolué les stocks, les quantités disponibles et fournies, depuis le début de la crise ?
- Combien de temps faut-il aux commerçants pour commander ou pour se réapprovisionner en marchandises ?

Comment les prix ont-ils évolué à des moments clés, dans la chaîne d'approvisionnement ou dans la chaîne de valeur, depuis le début de la crise ?

- Les prix sont-ils comparables à ceux d'une année normale ? Par rapport aux prix paritaires à l'importation ?  
Quelle est la tendance ? Quels pronostics les gens font-ils en ce qui concerne l'évolution des prix à venir ?

### *Saisonnalité*

- Quelles transformations subit le commerce au cours de l'année, en relations avec les fêtes religieuses, la production, les conditions routières, les coûts de transport, le calendrier des cultures, etc.) ?
- Quand se produisent les variations saisonnières en termes d'accès, de prix, de variété et de quantités ?

### *Concurrence et pouvoir*

- Y a-t-il des fonctions ou des relations dans le système de marché qui sont normalement dominées par un ou deux commerçants seulement, de sorte que ceux-ci sont en mesure de contrôler les prix ? Ou bien les commerçants sont-ils en concurrence les uns avec les autres ?
- Dans quelle mesure les conséquences de la crise ont-elles sapé la concurrence ou créé des déséquilibres de pouvoir dans le système de marché ?

### *Intégration du marché*

- Où les commerçants achètent-ils généralement les marchandises introduites dans la région ? Y a-t-il normalement des échanges significatifs entre la région touchée par la crise et d'autres régions moins touchées ?
- Les fluctuations saisonnières des prix dans la région reflètent-elles normalement des fluctuations similaires sur le marché national ?
- Le marché local est-il facilement accessible par les fournisseurs et les acheteurs ?
- Dans quelle mesure les conséquences de la crise ont-elles réduit l'intégration avec les marchés voisins ?

## **4.5 Programme d'analyse de la réponse**

Les objectifs de terrain essentiels, dans ce volet, sont les suivants :

- Identifier les actions de soutien plausible pour aider rapidement à l'adaptation, à la relance, ou à une meilleure performance du système de marché.
- Recueillir toute autre information qui indique la faisabilité opérationnelle des différentes options de réponse proposées par les personnes interrogées.

*Afin de donner tout leur sens aux besoins d'informations énumérés ci-après, il est essentiel d'étudier le processus de réponse décrit à l'étape 9 pour comprendre comment cette information sera utilisée dans l'analyse de la réponse.*

### ***Besoins d'information dans l'analyse de la réponse***

- Quelles sont les principales contraintes pesant sur le rôle du système de marché dans une réponse d'urgence ?
- Quelles actions, immédiates, et à long terme, pourraient être décidées en vue de remédier à la situation ?
- Avec quelle rapidité ces interventions pourraient-elles être mises en œuvre, de façon pertinente ?
- Quelles ressources seraient nécessaires pour mettre en œuvre chaque approche ?
- Avec quelles structures existantes serait-il possible de travailler, à savoir les syndicats, associations, ONG, groupes locaux, organismes de prêt, réseaux locaux, agences gouvernementales, etc. ?
- Dans quelle mesure est-il possible dans la pratique, de répondre à chacune des options de soutien, en termes techniques, sociaux et politiques ?

## **4.6 Questions spécifiques à l'analyse du système de marché**

### ***Impacts sur certains acteurs du marché et sur leurs relations***

Recherchez les effets néfastes sur certains types d'entreprises dans la chaîne d'approvisionnement ou la chaîne de valeur. Évaluez principalement les impacts sur les liens d'affaires ou les relations commerciales qui causent la plus grande perturbation à l'ensemble du système, du point de vue de la population cible, tels que ménages, producteurs ou travailleurs.

La perte de leurs fonds de commerce, des locaux, des véhicules ou des stocks pour certains acteurs du marché, grossistes et propriétaires fonciers par exemple,, peut avoir affecté de manière particulièrement sévère le système de marché dans son ensemble. Faites attention aux combinaisons de problèmes : si, par exemple, les commerçants sont la principale source de crédit, la destruction des commerces peut doublement affecter les ménages .

### ***Zones économiques***

Lorsque vous quantifiez des volumes de production et d'échanges, il est essentiel de définir la zone économique à laquelle se réfèrent les données. La principale source d'approvisionnement peut être la zone d'urgence locale elle-même ou, plus largement, un district ou une région, voire le pays. La raison en est expliquée à l'étape 8.

Souvent, il n'y a pas de définition objective des limites de la « zone économique locale ». Toutefois, les commerçants locaux sont généralement en mesure de vous expliquer ce qu'ils considèrent comme leur territoire. Cela peut être déterminé par la géographie locale (une vallée, une île) ou par la zone économique d'un village ou d'une ville en particulier.

### ***Impacts sur les services et les infrastructures***

Renseignez-vous sur les dommages qu'ont subis les services essentiels, qui étaient importants pour la performance effective du système de marché dans la situation de référence : transports, communications, finances, santé animale. Notez ce qui s'est passé pour les prestataires de ces services, et les perspectives de reprise.



Considérez aussi toute infrastructure publique essentielle dont dépendait largement le système de marché dans la situation de référence : routes, voies navigables, ports et docks, réseaux téléphoniques et électriques, approvisionnement en eau, installations de stockage. Notez la manière dont ils ont été affectés et quelles en sont les perspectives de réhabilitation.

Prenez note des plans des gouvernements locaux ou nationaux, ou d'autres agences, susceptibles d'entreprendre la réhabilitation des infrastructures essentielles.

### **Services de transport**

Le transport n'est souvent pas considéré comme un besoin prioritaire dans une situation d'urgence, mais les services de transport jouent un rôle crucial dans le soutien des chaînes d'approvisionnement et des chaînes de valeur pour de nombreux systèmes différents du marché. Le transport compte, non seulement pour la circulation des produits alimentaires ou des chaînes d'approvisionnement mais aussi pour permettre aux personnes touchées de se déplacer sur les lieux de travail, ou de retrouver des membres de leur famille. Le caractère transversal du transport peut justifier qu'on le traite comme un système de marché à part entière dans l'enquête EMMA.

### **Services financiers**

Les services financiers sont toujours une question clé dans l'analyse des marchés. Bien que les services bancaires formels puissent être rares, il y a généralement des accords de crédit informels entre les acteurs du marché et les consommateurs, de la plupart des systèmes du marché. De tels accords informels sont facilement perturbés en cas de crise et souvent lents à se rétablir, en raison de l'interdépendance des acteurs tout au long de la chaîne de marché. Par exemple, un détaillant qui a perdu son magasin en raison d'une inondation peut être incapable de reconstituer ses stocks, car ses clients sont également incapables de rembourser les intrants qu'ils ont pris à crédit avant la crise. La situation sera encore pire si son grossiste souffre également d'un « effondrement du crédit ».

Les équipes EMMA doivent essayer de comprendre les relations financières entre les acteurs du marché, tout aussi pertinentes que la logistique physique de la production et du commerce. Parfois, ces relations sont bien adaptées à une réponse d'urgence immédiate et de grande envergure mettant en jeu des ressources financières (voir les sections 9.3 et 9.4). Voir les Normes minimales de redressement économique après une crise (SEEP Network, 2009).

### **Changements dans les institutions, règles et normes**

Enquêtez sur toutes les directives, réglementations, normes sociales ou pratiques commerciales qui ont une influence importante sur la façon dont le système de marché fonctionne, tant de manière positive que négative. La situation d'urgence peut avoir exposé l'importance de certains de ces facteurs ; ou encore elle peut avoir provoqué une modification des règles.

Les politiques gouvernementales et les réglementations peuvent être considérées comme ayant une influence notable sur la situation d'urgence, par exemple :

- les restrictions et les taxes sur la circulation et le commerce des cultures vivrières de base.
- les contraintes sur les activités économiques des réfugiés : emploi, propriété foncière, etc.

De telles politiques pourraient être la cible d'un lobbyisme sélectif de la part des agences humanitaires.

### ***Les rôles et les normes de genre***

Les normes sociales ou culturelles qui régissent la façon dont les différents groupes ou, distinctement, les femmes et les hommes, accèdent aux marchés, les utilisent ou participent à certaines formes d'emploi peuvent, dans un contexte d'urgence, devenir une cause de préoccupation humanitaire.

Les urgences ont des impacts différents sur les femmes et les hommes. Par exemple, la charge consistant à s'occuper de parents malades ou blessés peut empêcher les femmes de tirer parti des opportunités économiques en période de crise. La responsabilité de la recherche d'alimentation ou de carburant a tendance à retomber sur les femmes, ce qui signifie qu'elles disposent de moins de temps pour les activités économiques. L'insécurité comme la menace de la violence fondée sur le genre de la personne peut avoir un impact considérable sur la manière, le moment et le lieu où les femmes sont en mesure de participer aux systèmes du marché.

Il est essentiel d'inscrire ces facteurs dans la cartographie et l'analyse de marché.

### ***Répercussions de l'action humanitaire***

Ne négligez pas les répercussions que les actions humanitaires peuvent également avoir, maintenant ou dans un proche avenir, sur le système de marché, ni les répercussions futures des interventions planifiées pouvant être anticipées. Parfois, ces effets post-crise sont tout aussi significatifs que le choc de la crise initiale. Il peut être important d'inclure ce genre d'activités et leurs répercussions dans votre analyse. Par exemple :

- la distribution de vivres à grande échelle peut mener les commerçants et les détaillants à la faillite.
- Les programmes Argent contre travail (cash for work) peuvent réduire la disponibilité de la main-d'œuvre pour l'emploi local.

### ***Systèmes de marché dans les situations de conflit***

Les situations de conflit conduisent habituellement à des perturbations très profondes des règles et des normes qui permettent aux systèmes de marché de fonctionner efficacement. La violence ou la menace de violence, est fréquemment utilisée pour créer de nouvelles relations de pouvoir sur le marché, qui ont trait à des questions telles que « qui peut commercer avec qui, quand et où ? ». De nouveaux coûts de transaction sont imposés, par exemple à cause de barrages routiers visant à obtenir une rente. Parfois, des systèmes de marché parallèles émergent pour contrôler le commerce des biens lucratifs : ce peut être l'une des causes principales de conflit.

*Voir le Guide pratique EMMA pour en savoir plus sur les marchés et les conflits ; voir également Jaspars et Maxwell (2009), et le site web microLINKS dans l'encadré 1.2*

## 4.7 Faisabilité des programmes d'aide financière

L'un des objectifs d'EMMA est d'aider l'encadrement humanitaire à décider quand les interventions monétaires sont un élément approprié de la réponse d'urgence. Cette décision a un aspect analytique autant qu'opérationnel. Du point de vue de l'analyse du marché, dans les étapes 8 et 9, vous évalueriez la capacité du système de marché à répondre à la demande supplémentaire que les espèces devraient engendrer. D'un point de vue opérationnel, si un programme d'aide financière en espèces se présente comme une possibilité réelle, il est important d'inclure des questions (voir encadré 4.2) concernant leur faisabilité opérationnelle dans le programme EMMA sur le terrain.

### Encadré 4.2 Aspects « opérationnels » des programmes d'aide financière

#### *Besoins et préférences*

- Dans quelle mesure les femmes et les hommes dépendaient-ils des espèces avant la crise ?
- Quelles sont les stratégies des ménages pour faire face à l'insécurité alimentaire ou à l'insécurité des revenus ?
- Les populations affectées par la crise ont-elles une préférence pour l'aide en espèces ou en nature ?

#### *Les relations sociales (les déséquilibres de pouvoir au sein des ménages et de la communauté)*

- Les hommes et les femmes ont-ils des priorités différentes ?
- Comment est géré le contrôle des ressources au sein des ménages ?
- Quelles sont les différences au sein de la communauté en termes de contrôle des ressources ?
- Quel sera l'impact des distributions en espèces sur les divisions sociales et politiques existantes ?

#### *Politique*

- Quelle est la politique du gouvernement à propos de l'utilisation des interventions monétaires ?

#### *Sécurité et moyens de transfert*

- Quelles sont les options possibles pour remettre les espèces aux gens ?
- Les systèmes bancaires ou des mécanismes informels de transfert financier fonctionnent-ils ?
- Quels sont les risques que des prestations en espèces soient taxées ou confisquées par les élites ou saisies par les parties belligérantes ?
- Comment ces risques se comparent-ils avec les risques que posent les solutions alternatives en nature, ?

#### *Corruption*

- Quels sont les risques que les espèces soient détournées par les élites locales ou le personnel du projet ?
- Comment ces risques se comparent-ils avec les risques que posent les solutions alternatives en nature, ?
- Quelles sont les garanties permettant de minimiser ces risques ?

#### *Historique d'intervention*

- Des interventions monétaires ont-elles déjà été mises en œuvre dans la région ?
- Quel en fut le résultat ? Où y a-t-il eu des problèmes particuliers ? Quelles ont été les recommandations positives tirées de cette expérience ?

Source : Crete et Jaspars, 2006

## 4.8 Planification et préparation des entretiens

### ***Faire correspondre besoins d'information et sources***

Avant de concevoir les structures d'entretien et les questionnaires, il est essentiel de réfléchir aux différentes sources d'informations et de données que vous pourrez consulter à l'étape 5. Elles doivent être constituées d'une grande diversité de personnes : ménages cibles, petits commerçants, boutiquiers, employeurs, représentants du gouvernement, grossistes, agents d'import-export, personnel local des ONG, banquiers...

Pour chaque type de personne interrogée ou d'informateur, l'équipe EMMA doit tenir compte :

- du type d'informations (besoins, marché, réponse) que chaque informateur est le plus susceptible de fournir ;
- du temps disponible et, par conséquent, du nombre de questions que vous aurez l'occasion de poser ;
- de la langue et du style de questions appropriés à un individu ou à un groupe donné.

Gardez en mémoire les questions clés de l'analyse. Les programmes d'information énumérés ci-dessus sont très denses et il est généralement irréaliste d'essayer de couvrir toutes les questions. Vous devrez adapter les questions de votre entretien et vos méthodes en fonction de vos informateurs. En règle générale, il existe quatre catégories d'informateurs (voir encadré 4.3).

<b>Encadré 4.3 Catégories d'informateurs et style d'entretien</b>	
<i>Source d'information</i>	<i>Objectif et méthode d'interview</i>
<b>Groupes de ménages cibles</b> (femmes et hommes bénéficiaires finaux des interventions d'urgence)	Questionnaire semi-formel, étroitement ciblé sur les questions d'analyse des besoins. Utilisez des questions simples et directes dans la langue locale. Il peut être conduit individuellement ou en petits groupes. Durée : 20 à 30 minutes. Dans la mesure du possible, entretenez-vous avec les femmes et les hommes séparément.
<b>Acteurs du marché local dans les chaînes d'approvisionnement</b> (commerçants, petits commerçants, fournisseurs d'intrants, transporteurs)  <i>dans les chaînes de valeur</i> (employeurs, acheteurs, commerçants)	Entretien structuré, centré sur des questions d'analyse du marché et d'analyse des réponses les plus tangibles. Concentrez-vous sur des informations et des données pratiques concernant la chaîne de marché, les services et les intrants : prix, volumes, disponibilité, contraintes, stratégies d'adaptation. Inclure les conversations au bord de la route et les conversations dans des réunions. Utilisez des questions simples et directes dans la langue locale. Posez des questions ouvertes pour permettre des réponses qualitatives et obtenir des données quantitatives. Généralement en entretien individuel de 20-40 minutes.
<b>Les acteurs les plus importants du marché</b> (importateurs, grossistes, fabricants, transformateurs industriels, fournisseurs de services)	Entretien structuré, centré sur des questions d'analyse du marché et d'analyse des réponses plus stratégiques. Concentrez-vous sur des questions ouvertes des « vues d'ensemble » afin de comprendre le système dans son ensemble, en particulier les parts de marché, les tendances et la disponibilité. Entretien individuel de 30 minutes.
<b>Informateurs clés</b> (représentants du gouvernement, personnel des ONG, des chambres de commerce, consultants)	Entretien structuré, centré sur des questions visant l'ensemble du système à partir de tout le programme de travail sur le terrain, considérant en particulier des questions sur la politique, les règlements et les normes. Jusqu'à 60 minutes, en fonction de l'individu.

### **Grilles d'entretien et questionnaires**

Les grilles d'entretien et les questionnaires sont généralement plus efficaces lorsqu'ils sont préparés, testés et révisés au préalable. Lors de la préparation des questionnaires, utilisez des questions ouvertes et non techniques. En général, les questions qui encouragent les gens à réfléchir et à révéler des détails sont les meilleures. Éviter les « questions fermées », les « questions suggestives » qui invitent à un simple Oui ou Non et qui tendent tout simplement à faire confirmer par les gens vos propres hypothèses.

Les questionnaires fonctionnent généralement mieux lorsque les questions sont organisées et classées en catégories. Organisez vos questions pour qu'elles passent, de manière logique, d'un sujet à l'autre, ce qui permet à l'interviewé de rester concentré. Gardez à l'esprit les questions clés de l'analyse EMMA afin que l'entretien reste centré sur votre objectif principal.

Il vous faudra préparer des questionnaires spécifiquement dédiés au système de marché que vous étudiez. Vous aurez généralement besoin d'élaborer des questionnaires différents pour chaque catégorie d'interlocuteurs. Les encadrés 4.4 à 4.7 fournissent des exemples de questions. Toutefois, il est important de comprendre que dans la plupart des situations sur le terrain, les équipes EMMA ne disposant pas du temps suffisant pour couvrir autant de questions lors d'un entretien. L'art de faire des travaux sur le terrain de manière efficace en cas d'urgence réside dans le choix des questions à poser, en tenant compte des facteurs suivants :

- Le temps disponible pour des entretiens est n'est jamais idéal, surtout si les acteurs du marché et les fonctionnaires sont occupés.
- Des personnes peuvent être réticentes à fournir certains types d'informations et c'est compréhensible.
- La façon dont les questions sont formulées ou présentées doit tenir compte du type d'interlocuteur, de sa langue, de son éducation et de sa situation actuelle.
- Les questions les plus pertinentes à poser dépendront de ce que vous connaissez déjà.

Les équipes EMMA doivent donc se préparer à un ensemble flexible de questions ou de formats d'entretien pour chaque catégorie d'interlocuteurs. Ceci devra être quotidiennement examiné et révisé. Les outils évolueront à mesure que progressera le travail de terrain.

### ***Test du format de l'entretien et des questions***

Dans la mesure du possible, vous devez tester les grilles d'entretien et les questions au cours de la première semaine de travail avec EMMA, même si cela signifie une entrevue avec un petit nombre de commerçants situés en dehors de la zone de crise, afin que l'équipe ait l'occasion de réfléchir sur les résultats avant d'aller sur le terrain (voir aussi section 5.2). Cet exercice peut être intégré dans la formation des équipes locales EMMA et leur fournira aussi l'occasion de vérifier et de réviser leurs techniques d'entretien.

## 4.9 Exemples de questions

### Encadré 4.4 Exemples de questions pour les ménages cibles

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

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

#### La situation alimentaire actuelle

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

#### Articles non alimentaires essentiels ou services

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

#### Revenu et / ou situation actuelle d'emploi

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

**Réponse humanitaire**

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

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

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

**Vos clients / acheteurs**

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

**Crédit / dette**

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

**Vos fournisseurs**

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



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

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

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

**Vos concurrents (autres entreprises)**

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

**Diagnostics des infrastructures.**

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

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

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

##### *Acteurs du marché*

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

##### *Fournisseurs de services*

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

##### *Institutions, règles et normes*

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

##### *Performance de référence du système de marché*

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

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

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

**Situation affectée par l'urgence**

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

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

*Comment faites-vous face à l'urgence ?*

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

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

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

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

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

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

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

*Fournisseurs de services*

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

*Environnement des entreprises / institutions*

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

*Performance de référence du système de marché*

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

#### 4.10 Feuilles de collecte de données

Les méthodes d'enregistrement des informations recueillies lors des entretiens sont discutées à l'étape 5. Pour de nombreux praticiens EMMA, il s'agit d'un choix personnel. Cependant, quand il s'agit de données quantitatives, il est utile de préparer des feuilles de collecte de données standard. Celles-ci peuvent aider à garantir que les données sont systématiquement notées dans un format cohérent, afin qu'elles puissent être facilement comparées, rassemblées, ou utilisées d'une manière qui vous permette de mieux comprendre le marché.

Vous trouverez peut-être utile d'inclure un tableau de données sur la même feuille que le questionnaire d'entretien. Ceux-ci peuvent être transposés et les calculs effectués et consolidés ultérieurement, dans l'étape 6. Des modèles de ces feuilles peuvent être trouvés dans le manuel de référence EMMA sur CD-ROM.

#### **Profils de revenus et de dépenses des ménages**

Une fiche de données aussi simple que celle de l'encadré 4.8 peut être utilisée pour recueillir des renseignements sur les revenus des ménages. Un format similaire est approprié pour explorer comment les dépenses du ménage sont réparties.

<b>Encadré 4.8 Fiche technique relative au revenu du ménage - exemple</b>		
Principales sources de revenus y compris les aliments produits pour la consommation personnelle	Emplacement	Taille H / H
	Situation de référence	Situation d'urgence
1. La consommation de du maïs produit (production propre)	15 kg / semaine (Valeur estimée 6 \$)	Néant (pertes de récoltes)
2. Bénéfice de la vente du surplus de production de haricots	Somme forfaitaire 75 \$ (Plus de 12 semaines)	Néant (pertes de récoltes)
3. Les salaires pour un travail occasionnel dans les étangs de poisson	8 \$ / semaine	4 \$ / semaine
4. Fonds reçus du frère en capital	2 \$ / semaine	4 \$ / semaine
5. Prêt (avance) du propriétaire (par ex 10 semaines)	somme de 50 \$ jusqu'à juillet	Néant (propriétaire déplacé)
6. Programme gouvernemental Argent contre travail (cash-for work)	Néant	10 \$ / semaine
<i>Total approximatif</i>	<i>27 \$ / semaine</i>	<i>18 \$ / semaine</i>

#### **Données de l'analyse des besoins**

La fiche technique illustrée de l'encadré 4.9 est un moyen utile pour résumer l'analyse des « besoins » ou insuffisance, auquel un ménage est confronté dans l'attente de la prochaine récolte, dix semaines plus tard. La stratégie d'adaptation du ménage a été de réduire sa consommations de maïs de 15 à 8 kg par semaine ; mais ils fait face à une insuffisance de stocks d'environ 100 kg, ce qui représente 10 kg par semaine pendant dix semaines.

<b>Encadré 4.9 Fiche d'informations des « besoins » - exemple</b>			
	<i>Situation de référence</i>	<i>Situation d'urgence</i>	<i>Écart prévu dans les prochaines semaines</i>
<b>Exemple A : Maïs (aliment de base)</b>			
<i>Consommation du foyer</i>	15 kg / semaine	8 kg / semaine	10 kg / semaine pour la nourriture, pour les 10 semaines suivantes 50 kg de semences de maïs en mai
<i>Stocks du foyer</i>	150 kg de nourriture (= 10 semaines)	50 kg (= 3 semaines) pas de semences de maïs	
<b>Exemple B : Pêche côtière (travail occasionnel)</b>			
<i>Revenu du ménage</i>	8 \$ / semaine	4 \$ / semaine ( pas de transport vers la côte pour travailler)	15 \$ pour les tickets d'autobus
<b>Exemple C : Financement informel</b>			
<i>Revenu du ménage</i>	50 \$ forfaitaire (avril) Prêt du propriétaire	Néant(propriétaire déplacé)	5 \$ / semaine pendant 10 semaines -(Pour les intrants agricoles, les aliments)

### ***Données des petits commerçants / détaillants (dans un système de marché de fourniture)***

La feuille de données dans l'encadré 4.10 est un moyen utile de résumer l'impact de l'urgence sur un petit commerçant ou un détaillant local. Rappelez-vous que la compréhension de la tendance est tout aussi importante que d'obtenir des chiffres précis.

<b>Encadré 4.10 Fiche d'informations pour un commerçant / détaillant local - exemple</b>			
<i>Type d'acteur : magasin du village</i>		<i>Article : Haricots (détail)</i>	<i>Emplacement : Dhaizpur</i>
	<i>Référence</i>	<i>Urgence</i>	<i>Modification ou tendance</i>
<b>Volume des ventes</b> Kg / semaine	150 à 200	Octobre : 200 à 300 Novembre : 50 à 100	Les ventes ont atteint un sommet après le séisme, mais maintenant, ~ 30% normal
<b>Coûts des intrants</b> \$ / Kg	25 à 30 en gros + 6 pour le transport	Octobre : 70 Novembre : 50	Coûts initialement doublé mais revenant maintenant à la normale
<b>Prix de vente</b> \$ / Kg	40 à 45	Octobre : 90 Novembre : 55	Marges réduites au minimum
<b>Stocks détenus en kilo</b>	1 200	300	Stocks très bas, en cette période de l'année

**Données des producteurs (dans un système de marché de fourniture)**

Une fiche de données similaires (encadré 4.11) est utile pour résumer les expériences des producteurs locaux ou des agriculteurs.

<b>Encadré 4.11 Fiche d'informations pour un agriculteur / producteur local - exemple</b>			
Type d'acteur		Article	Emplacement
	<i>Référence</i>	<i>Urgence</i>	<i>Modification ou tendance</i>
<b>Production</b> kilo / mois			
<b>Ventes en</b> \$ / mois			
<b>Coûts des intrants</b> \$ / kilo			
<b>Gains nets</b> \$ / Mois			

**Données de l'employeur (dans un système de revenu du marché)**

Le type de fiche de données utilisée pour les producteurs ou les détaillants peut également être adapté aux employeurs dans les systèmes de revenu du marché (encadré 4.12).

<b>Encadré 4.12 Fiche d'informations pour un employeur local - exemple</b>			
Type d'acteur	Activité d'emploi		Emplacement
<i>Propriétaire d'un bateau de pêche</i>	<i>Pêche en mer</i>		<i>Modification ou tendance</i>
	<i>Situation de départ</i>	<i>Situation d'urgence</i>	<i>Modification ou tendance</i>
Emploi	36 hommes jours / semaine (6 personnes) ont eu 2 des 13 bateaux dans l'estuaire local (= 15%)	10 jours / semaine (5 jours x 2 personnes)	Perte d'un bateau et des membres de l'équipage ont été déplacés
Taux de salaires	1,50 à 2,00 généralement	2,20 à 2,60	Les salaires ont augmenté en raison de l'indisponibilité ou de la perte de l'équipage
Masse salariale	60 \$ / semaine	25 \$ / semaine	
Ventes	N'a pas voulu divulguer ces informations	N'a pas voulu divulguer ces informations	Les ventes ont chuté de plus de 50%



**Liste de contrôle pour l'étape 4**

- o Programme d'entretien pour l'analyse des besoins
- o Programme d'entretien pour l'analyse du système de marché
- o Programme d'entretien pour l'analyse des réponses
- o Prévion de trésorerie
- o Préparation des fiches techniques

