



*Manioc, arachide et sorgho dans le marché de Bossangoa, novembre.*

## **Etude rapide sur le marché et les moyens d'existence à Bossangoa et au long des axes**

NOVEMBRE 2014



## I. BACKGROUND ET BUT DE L'ETUDE

La population de Bossangoa et de ses axes a fait face à une importante insécurité depuis la Séléka a traversé la région à la fin de 2013. En plus de la perte importante de la vie, des bases de données CRS estiment que plus de trois quarts des maisons ont été soit pillées ou détruites. Selon les chiffres de CRS de Février, plus de 80% des familles le long des axes avait passé plusieurs mois se cachant dans leurs champs ou dans la brousse. Lors d'une évaluation rapide précédente sur la sécurité alimentaire et les marchés au mois de Mars, presque tous les villages étaient vides, car les gens vivaient encore dans la clandestinité dans leurs domaines. Depuis lors, les habitants de chaque village visité au cours de cette évaluation actuelle ont indiqué que « tout le monde » a retourné à leurs maisons de leurs champs, sauf ceux qui ont perdu leurs maisons et sont hébergés dans l'un des trois camps pour les déplacées sur les axes.

Selon une évaluation rapide de la sécurité alimentaire et de la sécurité du système de semences en Février 2014, plus de 75% des personnes sur les axes autour de Bossangoa compte habituellement sur une sorte de vente agricole pour leur revenu. Cela a été corroboré au cours de cette étude, comme notamment le manioc est une culture de la sécurité alimentaire clé dont une partie de la production est souvent vendue au cas de nécessité pour compléter le revenu familial.

La sécurité alimentaire et les moyens d'existence à Bossangoa et sur les axes demeurent fragiles; un rapport rapide CRS de la situation de la sécurité alimentaire en mai a noté que le temps prolongé que les gens ont passé loin des maisons en raison de l'insécurité et de la peur a perturbé considérablement la saison de la production agricole<sup>1</sup>, et donc les gens sont confrontés à des stocks beaucoup plus bas que d'habitude, même au cours de cette saison de la récolte, qui est le moment que cette évaluation a été réalisée. En effet, tandis que l'extérieur de la portée de cette évaluation, l'équipe d'évaluation estime que la saison de la faim viendra tôt encore cette année, même dans les premiers mois de 2015. Ce doit être surveillé, comme plus d'information est nécessaire.

En réponse de cette crise, le CRS a mené des activités de sécurité alimentaire à Bossangoa et le long de ses axes depuis Janvier 2014. Il s'agit notamment des distributions de 158 TM de semences de maïs et d'arachide pour plus de 8 000 ménages, plus les distributions de semences de légumes pour la consommation et la vente, ce qui était en cours au moment de cette évaluation.

Le but de cette évaluation est de suivre et mettre à jour les évaluations précédentes du marché et identifier les besoins aigus et à court terme pour les moyens d'existence et les marchés agricoles.

## II. MÉTHODOLOGIE

Entre le 1 novembre et le 6 novembre, CRS et Caritas personnel ont effectué des visites de marché dans à Bossangoa et à deux marchés hebdomadaires (Lere et Zere), qui comprenait des entrevues et discussions de groupe avec les acteurs suivants:

- entrevues avec les membres du comité de marché / Maire, à Bossangoa
- groupes de discussion avec Waly gara / intermédiaires de manioc, le maïs, l'arachide, et de courge, à Bossangoa
- entretiens avec des commerçants à petite échelle de manioc, le maïs, l'arachide, et les courges, à Bossangoa et sur deux axes

---

<sup>1</sup> Food Security Situation Report. CRS, May 2014.

- entretiens avec les transporteurs routiers à la fois à Bossangoa et sur une hache; Pousse-Pousse propriétaires et conducteurs de Bossangoa et sur deux axes, et une pousse-pousse producteur à Bossangoa; et les conducteurs de moto à Bossangoa et sur deux axes;
- entretien avec un propriétaire de hangar de stockage à la gare de Bossangoa.

Groupes de discussion supplémentaires inclus 4 discussions avec les jeunes et les femmes sur les moyens de subsistance non agricoles sur les axes Ouham Bac et Benzembe ; ces résultats sont inclus dans le rapport de groupes de discussion « Appreciative Inquiry ».

L'étude a été menée simultanément avec une sécurité alimentaire et l'étude des moyens de subsistance agricole composée de 14 discussions de groupe, permettant pour le partage de l'information.

Afin de comprendre le système de marché et les problèmes actuels, l'équipe d'évaluation a choisi d'utiliser une méthodologie basée sur l'EMMA pour la cartographie et l'analyse du système de marché, mais pour de multiples cultures et avec une composante de cartographie géographique. Les deux principales cultures sont le manioc et l'arachide. L'équipe a également étudié certains éléments des chaînes de maïs et la courge afin d'avoir une meilleure idée de la production agricole et le commerce en général. Voir Fig. 1 ci-dessous.

**Figure 1. Le choix des spéculations pour la cartographie des systèmes du marché**

Spéculation	Raison pour sélectionner
Manioc	Culture principale de la sécurité alimentaire
Arachide	Culture clé pour et la sécurité alimentaire et pour la vente ; FAO/ CRS ont distribué des semences d'arachide dans la zone en juin 2014
Mais (choix secondaire – pas de carte)	Culture pour et la sécurité alimentaire et la vente ; FAO/ CRS ont distribué des semences de maïs dans la zone en juin 2014
Courge (choix secondaire – pas de carte)	Culture de la sécurité alimentaire et plus pour la vente.

### III. RÉSULTATS.

#### A. Overview du marché Bossangoa

Dans la préfecture de Bossangoa, il y a un marché central de la ville de Bossangoa et les marchés secondaires sur les axes. Ceux-ci comprennent ceux dans la Fig. 2.

**Figure 2. Échantillon de marchés hebdomadaires locaux le long des axes Bossangoa**

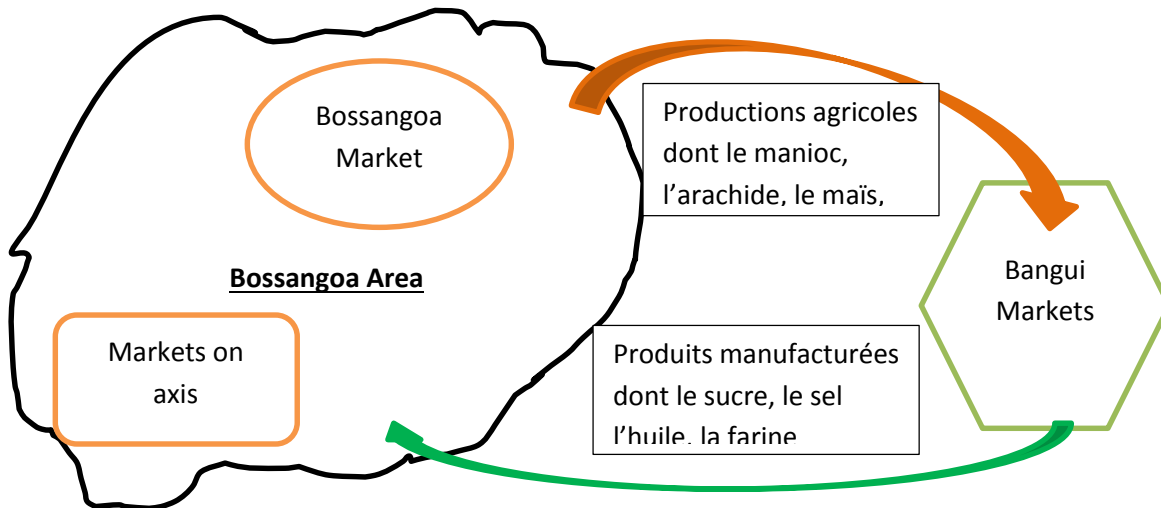
Marché local hebdomadaire	Jour
Benzembe	lundi
Lere	mardi
Kouki; Korom poko	mercredi
Gbade, Ndoramboli	Jeudi
Zere, Bowaye, Ouham-Bac	samedi
Wikamo	dimanche

Les marchés secondaires fournissent le principal marché de Bossangoa, qui fournit les marchés de Bangui; avant 2013, Bossangoa a également mené un commerce important avec les marchés du Nord (dont le Tchad) ainsi que le Cameroun.

Bossangoa fournit Bangui en produits agricoles principalement. Bangui, en retour, fournit Bossangoa avec des produits manufacturés tels que la farine de maïs, le sucre, le sel, l'huile, le savon et autres produits de "premières Necessites".

Vêtements, savon importé, et d'autres produits manufacturés proviennent de Bangui, ainsi que le Tchad et Cameroun. Dans le passé, les marchés aussi bien au Tchad ainsi que les marchés de Bangui ont joué un rôle essentiel dans la régulation du flux des échanges commerciaux en provenance et à Bossangoa et de ses axes. Comme le commerce au Tchad a été considérablement réduit depuis 2013, les marchés de Bangui jouent désormais le rôle le plus critique (voir la figure 3). En effet, les marchés de Bangui déterminent les prix des produits de Bossangoa.

**Figure 3. Flux de commerce Bangui → Bossangoa**



## B. Résultats et observations, par spéculation.

### 1. Manioc

**L'offre.** Le manioc est l'aliment le plus préféré par les Centrafricains, pour de nombreuses raisons. Toutes ses pièces peuvent être consommées par les humains (les feuilles et les tubercules) et les animaux (feuilles, tiges et épluchures de tubercules). Le manioc est aussi une culture très difficile de voler pendant les périodes d'insécurité, les racines sont difficiles à déterrer et emporter, et ne sont pas comestibles moins d'être transformées dans un processus de trempage et de séchage.

En raison de ses nombreux avantages, le manioc est cultivé par la majorité des producteurs de l'Afrique Centrale à travers le pays. Son cycle de croissance à long (en moyenne 12 mois en RCA)<sup>2</sup> et le calendrier de récolte relativement souple, signifie qu'il est disponible pour la consommation et la vente au presque ne importe quel moment de l'année. C'est donc une « culture de résilience »; en effet, cette enquête rapide du marché a confirmé les multiples avantages de manioc pour une population précaire.

<sup>2</sup> It appears that some families have planted long-term varieties that can remain in the fields untended for some months, while others grow short-term varieties. The assessment was not able to get other details about this.

Alors que la récolte de manioc a été négligée (nouveaux domaines non désherbés et petits plantés) et dans certains cas partiellement brûlé ou piétiné pendant la hauteur de l'insécurité en 2012-2013, la pléthore de fournisseurs de manioc sur les marchés sur les axes et à Bossangoa atteste le fait que récolter à vendre est encore possible. En fait, les ventes de manioc semblent être la principale source de revenus pour de nombreuses familles rurales (validées par le rapport d'enquête de l'agriculture « Appreciative Inquiry »), en dépit de la faiblesse des prix à la ferme.

Alors que l'offre est actuellement disponible, il y a des préoccupations que l'impact des surfaces cultivées plus petites pendant la saison 2013 ne se fera sentir l'année prochaine, en tant que les stocks plantés avant les crises sont perturbés et ceux plantés en 2014 ne sont pas encore à maturité. CRS a surveillé la production de manioc dans les derniers mois et devrait continuer à le faire.

**L'approvisionnement.** Le manioc sur le marché Bossangoa provient principalement de producteurs ou d'autres intermédiaires de l'un des axes. Voir « concurrence » ci-dessous pour plus de détails sur les acteurs et les services de la chaîne d'approvisionnement. L'équipe d'évaluation a été incapable d'identifier les axes qui représentent une production plus élevée que les autres axes.



Le marché à Bossangoa ville a relancé les activités un peu.

**La demande et des volumes.** Avant la crise, le manioc a été vendu principalement aux travailleurs du gouvernement (Fonctionnaires), les bergers Peuls et d'autres musulmans - en grande partie, les groupes de population qui n'ont pas leurs propres champs. Il y avait aussi une demande importante à Bangui. Actuellement, la chaîne d'approvisionnement face à d'importantes perturbations. Les principaux clients de Bossangoa se ne sont plus présents, depuis le dernier Peuls et les musulmans restant ont été chassés par force de la ville et des régions avoisinantes en Avril, et les fonctionnaires ou d'autres professionnels<sup>3</sup> ne sont pas retournés dans la région. Le pouvoir d'achat réduit et les prix alimentaires globaux élevés à Bangui ont également réduit la demande pour le manioc de Bossangoa.

**La concurrence et des acteurs du marché.** Plusieurs couches de producteurs et les commerçants ont facilité ce commerce à ces groupes de consommateurs clés:

**Producteurs-fournisseurs.** Producteurs-fournisseurs sortant de l'extérieur de la ville de Bossangoa et le long des axes vendent une partie de leur production, en général, de faire de petits montants de revenu. Avant la crise ils ont vendu généralement à des intermédiaires (grossistes) dans leurs marchés hebdomadaires locaux. On ne sait pas si le manioc vendu par les petits exploitants agricoles est l'excédent de production, une partie de leur récolte prévu spécifiquement pour la vente, ou si elle représente « les ventes de stress »; il est probable que ce peut être une combinaison des trois, en fonction de la famille de la ferme et leur situation actuelle. Ce serait un bon sujet pour étude en cours, afin de mieux comprendre la commercialisation du manioc pour les petits exploitants.

---

<sup>3</sup> It is not clear how many *fonctionnaires* there used to be, but this consumer group was cited by many respondents, so they were at least a visible consumer presence.

**Grossistes.** Pour ce rapport, « grossistes » incluent les personnes qui achètent en vrac ou de plusieurs producteurs-vendeurs, et qui vendent essentiellement en vrac (ce est à dire la plupart du temps aux autres vendeurs ou intermédiaires, ou aux particuliers qui achètent par le sac). Il existe trois grands types de grossistes:

- **grossistes sur place** qui sont basés à leurs marchés locaux, et facilitent les échanges entre les producteurs et les autres commerçants.
- **grossistes basés à Bossangoa** s’approvisionnent auprès d’autres grossistes ou directement auprès des producteurs. Il y a et les grands et les petits grossistes. Avant la crise, les grands grossistes prendraient transport par camion vers les marchés locaux pour acheter du manioc en vrac. En raison des coûts de transport élevés et leur pouvoir d’achat réduit, ils restent aujourd’hui essentiellement à Bossangoa et attendre pour les commerçants et les producteurs de venir à eux. Les petits grossistes utilisent les pousse-pousse ou vont à pied pour les petites quantités de 1-2 ngawi, selon la distance. Ces femmes aussi restent à Bossangoa actuellement, pour la plupart.
- **grossistes basés à Bangui** achètent directement des marchés hebdomadaires, ou d’autres grossistes à Bossangoa. Ce sont et des hommes et des femmes; ils continuent ce commerce que la sécurité le permet, mais il est fortement réduite.

**Détaillants.** La plupart des producteurs et des commerçants dans la région de Bossangoa agissent également en tant que détaillants, mais ce n’est souvent pas leur but principal. Le manioc à Bossangoa est souvent acheté par le ngawi.

Grossistes basés à Bossangoa rarement maintenant font le voyage vers les marchés hebdomadaires pour acheter du manioc, puisque les coûts du carburant sont élevés, leur propre pouvoir d’achat est réduit, et la demande est faible de toute façon. Cela contribue à la baisse des prix dans les marchés hebdomadaires, car il y a une surabondance de production et la demande réduite. En réponse, de nombreuses femmes productrices-vendeuses ont été contournent leurs propres marchés locaux, où elles trouvent les prix (500 CFA) trop faible, et donc elles voyagent à Bossangoa pour vendre leur manioc (750-1000 CFA / ngawi). Ce phénomène a conduit à une augmentation des ventes à petite échelle sur le marché Bossangoa, en dépit de la réduction significative des grossistes intermédiaires. Ces femmes font souvent le voyage à pied, jusqu’à 25 km dans chaque sens. Voir l’**Annexe C** pour une cartographie du système du marché manioc.

**Prix.** Les prix ont chuté de façon spectaculaire. Ils sont encore plus bas qu’ils ne l’étaient en Mars sur les axes, mais semblable aux prix de mars à Bossangoa.

**Figure 4. Prix de manioc, novembre 2012 v novembre 2014**

Prix/ ngawi	Avant la crise (2012)			Maintenant (nov 2014)		
	Axes	Bossangoa	Bangui	Axes	Bossangoa	Bangui
Prix d’achat	1500	2000	3500	500	750-1000	2500
Prix de vente (détail)				500-550		
Prix de vente (gros – Bgoa ou Bangui)		2500		750	800-1000	

## 2. Arachide

**L’offre.** L’arachide est une des cultures clés pour la sécurité alimentaire dans la région de Bossangoa, utilisés dans les sauces et la préparation des aliments de base. C’est aussi une source importante de revenus, car il est toujours en forte demande et vend à des prix assez élevés, à la fois décortiquée et en coquille. Zones de production élevés comprennent

Ouham Bac (Gbade), Nana Bakasa (Gbangayanga), ainsi que Paoua et Bouzoum dans la préfecture de l'Ouham Pende voisin. Les commerçants et les producteurs aussi ont rapporté des rendements de l'arachide dangereusement bas cette saison. Cela est dû probablement à une combinaison de plusieurs facteurs:

- stocks de semences insuffisantes (malgré les distributions de semences d'arachide en mai et Juin, même si en raison de problèmes de sécurité, les distributions CRS / FAO étaient en retard ou en petites quantités),
- une rupture des précipitations après la plantation en mai et
- les nématodes.

**L'approvisionnement.** Arachide diffère de manioc, car il n'est pas produit largement et en grandes quantités dans le voisinage immédiat de Bossangoa; à la place, il provient des zones de production plus élevées (Paoua et Bouzoum, comme indiqué ci-dessus) et porté à Bossangoa ou directement à Bangui. Avec la pénurie de transport par camion, certaines femmes ont noté que les pousse-pousse sont préférables qu'à vélos ou à pied, car elles peuvent transporter des quantités moyennes de produit, au moins pour le transport le long des axes.

**La demande et les volumes.** La demande reste forte pour l'arachide, mais les vendeurs déclarent que la production est faible cette année, et les fournitures sont donc faibles. Septembre à Novembre est habituellement la haute saison pour la production et le commerce d'arachide. Arachide peut être une culture de diversification et de rente clé pour les producteurs de la région de Bossangoa.

**La concurrence et les acteurs du marché.** Les acteurs de la chaîne d'approvisionnement d'arachide sont similaires que ceux du manioc, avec les différences suivantes:

**Producteurs-fournisseurs:** Il y a des producteurs-vendeurs sur place dans et autour de Bossangoa, mais la majorité de l'arachide traverse Bossangoa en venant des zones de production élevées.

**Grossistes:** Grossistes de Bangui et Bossangoa voyagent directement sur les zones à forte production d'acheter l'arachide pour la revente. Cela continue, mais à échelle réduite de manière significative, en fonction des disponibilités de transport, et l'insécurité.

Contrairement au manioc, il y a beaucoup moins de producteurs-vendeurs qui vendent leur produit que d'habitude. Il y a également beaucoup moins d'intermédiaires que pendant les années normales. Cependant, les vendeurs à Bossangoa ont noté qu'ils sont encore en mesure de vendre facilement leur produit, mais il faut quelques jours de plus pour vendre les mêmes quantités qu'auparavant; cela indique que, tandis que la demande est forte, le pouvoir d'achat reste faible. Voir l'**Annexe C** pour la cartographique du système de marché arachide.

**Prix.** Les prix sont en général plus élevés que les années normales, environ 10 000 CFA / ngawi à Bossangoa. Voir Fig. 5 ci-dessous. Car cette évaluation a été réalisée au cours de la haute saison de production, ces prix élevés sont effectivement trempés; commerçants signalés prix atteignant 16 000 CFA en Juillet et Août, qui est normalement un moment de forte demande et l'offre faible, mais les prix sont généralement beaucoup plus faibles.

Figure 5. Prix d'arachide, novembre 2012 v novembre 2014

Prix/ ngawi	Avant la crise (nov 2012)			Maintenant (nov 2014)		
	Axes	Bossangoa	Bangui	Axes	Bossangoa	Bangui
Prix d'achat	5000	7500		8000	10000	
Prix de vente (détail)					1000	
Prix de vente (gros – Bgoa ou Bangui)					10000-11000	

### 3. Toutes spéculations

**Transport.** Parmi les grands transporteurs 5-6, à base de Bossangoa qui servait autrefois Bossangoa, ses axes, et le commerce international, seulement une dépouille, et lui il a subi une réduction de la taille de flotte de 16 à 7 camions. Un autre transporteur est entré dans le marché, avec deux camions desservant l'axe Bossangoa-Bangui. En moyenne, 1-2 autres camions plus petits font le voyage vers et à partir de Bossangoa et de ses axes. Il y a encore un commerce limité au Cameroun (au moins 1 camion / mois de Bossangoa), et il y a les rapports des itinéraires indirects à destination et en provenance du Tchad, mais en quantités très limitées.

Les prix du carburant sont extrêmement élevés (entre 1500 à 2000 CFA / L, par rapport à 750 à 850 CFA avant la crise) et le carburant est acquis à grand risque. Gros camions paient entre 50 000 et 250 000 francs CFA (100-5000\$) sur les barrages routiers aux gendarmes, Anti-Balaka et péages réguliers entre Bossangoa et Bangui. Il y avait toujours des paiements nécessaires, à la fois formels et informels, le long de ces routes, mais les transporteurs signaler que les totaux n'ont jamais dépassé 50 000 CFA dans le passé. Les routes sont en très mauvais état, à la fois à Bangui et aux axes, car aucune des équipes de réparation sont venus, ce qui rend encore plus difficile le transport, même par camion; dans certains cas, sur les axes, ils empêchent même les pousse-pousses.



Les pousse-pousses sont des formes de transport très connus sur les axes..

Motos, pousse-pousse, et la marche à pieds restent les modes de transport les plus fréquemment utilisés, en raison des prix élevés du carburant, motos peuvent coûter jusqu'à 10.000 CFA aller-retour<sup>4</sup>, en fonction de la distance, ce qui est prohibitif pour les petits fournisseurs et est accessible dans les petites quantités par des fournisseurs de taille moyenne.

<sup>4</sup> 10.000 CFA pour traverser entre 10 et 20 km.



**Le stockage.** Le stockage est encore utilisé, bien que les négociants en général ne achètent pas en aussi grandes quantités, de réduire leurs risques, de sorte que les hangars de stockage ne sont pas à pleine capacité. Normalement, la saison sèche (actuelle) est une haute saison pour acheter des stocks, mais les approvisionnements sont nettement plus bas aujourd'hui. Voir ci-dessous Fig.6.

**Figure 6. Issus de stockage dans la zone de Bossangoa**

	<b>Avant la crise</b>	<b>Actuellement</b>
<b>Ménages</b>	Stockage au sein de ménage	Même
<b>Marchés hebdomadaires</b>	Au moins un marché hebdomadaire (Zere) avait un hangar de stockage (privé)	Ce hangar a été détruit au cours des événements. Les vendeurs n'achète plus en grandes quantités qui nécessite le stockage au marché hebdomadaire.
<b>Bossangoa</b>	3 hangars de stockage (privé) au marché central (50-100 CFA/ jour)  Hangars de stockage privé à la gare (100 CFA/ sac, temps indéfini)	2 hangars de stockage ont repris leur fonctionnement ; ce n'est pas clair s'ils sont privés ou s'ils sont gérés par les Anti-Balaka (100 CFA/ day)  Les hangars de stockage privés sont ouverts à la gare pendant ces derniers mois, mais ils ne sont pas rempli comme d'habitude pendant la saison sèche (même prix qu'avant, 100 CFA/ sac)

A la gare centrale à Bossangoa, les commerçants font le stock soit pour la période de soudure, ou en attendant le transport vers Bangui. Au moment de la visite de l'équipe, il y avait les commerçants – les personnes et leurs biens – qui avaient été en attente de deux semaines pour le transport à Bangui avec leurs produits.

**Epargne et crédit.** Beaucoup de commerçants, grandes ainsi que petites, avaient l'accès à une sorte de crédit, généralement de la part des grands acteurs au sein de leurs communautés. Pour la plupart, les gens n'offrent plus de crédit, bien que certaines personnes continuent de le faire. Pour les acteurs moyens ainsi que les petits exploitants, les tontines sont une partie importante de l'accès au financement, mais de nombreuses tontines sont actuellement non fonctionnelles comme une source de financement ou de crédit. Pour les femmes commerçantes d'une taille moyenne, une contribution «moyenne» en temps normal pourrait être jusqu'à 5.000 CFA / semaine; pour d'autres, les tontines peuvent être autour de 500 francs CFA / semaine. En raison du faible pouvoir d'achat (et peut-être un manque de confiance), les prix d'entrée sont actuellement prohibitifs. En de nombreuses occasions, les gens sont créatifs et ont évolué à des paiements hebdomadaires inférieurs, comme les contributions aussi bas que 200 CFA / semaine. D'autres utilisent leurs tontines uniquement comme un travail partagé, qui est une partie traditionnelle de certaines tontines

#### **IV. OBSERVATIONS GÉNÉRALES**

Sur tous les marchés et segments de marché, les gens continuent d'avoir très faible pouvoir d'achat: faible pouvoir d'achat est dû à une combinaison de facteurs.

- *Diminution de la demande pour le manioc.* Le manioc est critique pour l'auto consommation, mais est aussi traditionnellement l'une des principales sources de revenu consistant (bien que faible). Avec la baisse de la demande, les gens qui autrefois ont dépendu sur les ventes de manioc pour avoir de petit capital de garder leurs micro-entreprises ne sont plus en mesure d'acheter de nouveau des biens capitaux

Il y a quelques autres cultures de rente telles que le coton, qui peuvent revenir et serait extrêmement bienvenu dans les anciennes communautés productrices de coton. Deux saisons complètes se sont écoulées depuis la société cotonnière a payé les producteurs pour leur récolte. L'arachide, le courge et le sésame sont principales cultures de rente pour une grande partie de la population.

- *Diminution des liquidités.* Dans de nombreux cas, le cash ont été soit perdus, volés ou brûlés.
- *Pas d'accès au crédit.* La plupart des gens ne sont pas en mesure d'offrir plus de crédit, car ils ont peu de surplus. Tontines fonctionnent à peine, et ont des taux de cotisation beaucoup plus faibles, donc ils ne sont plus des sources de crédit importantes. Les gens qui ont toujours des ressources hésitent à offrir à d'autres, tels que le crédit, susceptibles de peur qu'ils ne seront pas remboursés.

**Il a été un lent retour de grossistes et de grands acteurs aux marchés.** Alors que le marché est encore très faible par rapport à la normale, il a augmenté de manière significative dans les volumes d'échanges et acteurs depuis Mars. Il y a un flux de cash beaucoup plus perçue. Il y a un sentiment général que la population restante devrait être en mesure de construire ses compétences et devenir intermédiaires et grossistes – mais il faudra beaucoup de soutien pour les vides à combler. N.B. Les équipes ont entendu « les chrétiens peuvent prendre les places des musulmans », et cet esprit de « nous contre eux » doivent être comprises et soigneusement naviguer, avec des perspectives de gestion des conflits rigoureuses.

**Les prix élevés des produits alimentaires et non-alimentaires persistent, mais les prix du manioc restent très faibles.** Les prix de l'arachide, le courge et autres produits restent élevés par rapport à la normale, mais les prix de manioc et de maïs restent bas – le manioc est inférieure à un tiers du prix normal. Avec la sortie de musulmans (et, à un degré, Fonctionnaires), combinée à une diminution critique dans les transports dans la région due à la fois à l'insécurité, la sortie des principaux transporteurs et les gros négociants, et la réduction du pouvoir d'achat à Bangui, la demande de manioc chuté de façon spectaculaire. Voir la Figure 7.

**Figure 7. Prix d'achat et de vente pour les cultures majeures au marché de Bossangoa \.**

Prix/ ngawi à Bossangoa	Avant la crise				Maintenant (nov 2014)			
	Manioc	Mais	Arachide	Courge	Manioc	Mais	Arachide	Courge
Prix d'achat	2000	4000	6000-7500		750-1000	750	10000	
Prix de vente (détail)						800	1000	
Prix de vente (gros)	2500	5000	6000-7500		800-1000	1000	10000	

**Transport est une contrainte majeure.** Grand transport est nécessaire d'évacuer le manioc de la région et aussi d'apporter des articles non alimentaires, mais l'insécurité, tracasserie le long des routes, et de mauvaises conditions routières ont entravé transport à grande échelle de revenir. Les transporteurs avec 1-2 camions sont pas disposés à prendre le risque de perdre leurs actifs principaux moyens d'existence.

**La structure de tontine existe, mais la plupart sont à peine fonctionnelle.** La plupart des gens parlent encore de leurs tontines, de sorte que les obligations sont encore fonctionnelles, mais les groupes eux-mêmes ne sont pas fonctionnels comme avant, pour la plupart.

## V. PERSPECTIVES/ RECOMMANDATIONS

La réponse CRS et Caritas devrait être fondée sur la stratégie suivante:

- 1) **Au niveau du système entier:** Plaidoyer et un examen plus approfondi pour adresser les blocages du marché pour tout le système;
- 2) **Au niveau intermédiaire:** Appui à reconstituer les actifs pour permettre aux groupes, les intermédiaires de marché, et les micro- / petites entreprises à reprendre les activités dès que la sécurité le permet, pour les revenus;
- 3) **Au niveau des ménages:** un soutien immédiat à accroître la production et le pouvoir d'achat pour leur subsistance.

Le tableau ci-dessous (Fig. 8) résume les recommandations des actions possibles, selon le niveau d'intervention. Ces recommandations sont basées sur les perspectives suivantes:

**Malgré un grand exode des acteurs clés du marché, de nombreux acteurs locaux (Waly de Gara, petits fournisseurs-producteurs, transporteurs) sont toujours en place.** Ils existent en plus petit nombre et avec des ressources et des actifs considérablement réduits, mais beaucoup sont capables de reprendre leurs activités à nouveau à une plus petite échelle, une fois les conditions de sécurité et de transport reviennent. Cela renforce la nécessité d'identifier les points de plaidoyer pour promouvoir le transport sécurisé au niveau du système. Cela peut aussi comprendre une aide aux transporteurs et les grands intermédiaires de marché pour les aider à intensifier leurs activités.

**Les tontines sont une opportunité.** Très peu de gens ont des économies/ l'épargne. Il y a encore des gens qui offrent du crédit à leurs voisins, mais les gens sont plus fermés à cela. Ce pourrait être l'occasion, de travailler avec des personnes qui pourraient avoir de crédit à offrir aux autres, que ce soit en nature ou en cash.

L'arachide et le courge (et peut-être sésame ou autres) peuvent être clé pour aider à faire sortir les gens de que la production de subsistance. Ces cultures peuvent aider les agriculteurs à diversifier aux autres produits qui sont déjà connues et produites dans la zone. **Le manioc sera probablement plus être aussi exigé comme elle l'a été dans le passé, à moins que les Peuls et les musulmans reviennent en nombre, ou jusqu'à ce que transport et de commerce reviennent,** qui peut prendre plusieurs années. Par conséquent, à moyen terme, il est nécessaire de la diversification.

**Le manioc est une culture clé pour la population, surtout la population pauvre, et pour la sécurité alimentaire et pour un revenu.** Les perturbations dans la chaîne de manioc ont eu des répercussions jusqu'aux pauvres agriculteurs qui ne peuvent plus dépendre sur la vente de manioc pour gagner un peu de revenu pour les achats de premières nécessité. Il s'agit donc une réponse dans le court terme pour inciter la production et la vente de manioc, à la fois pour relancer le marché au niveau du système (à travers l'appui aux Waly gara ou bien le transport) et pour aider les petits producteurs de manioc à gagner un petit revenu. Les achats locaux doivent être considérés dans le court terme pour aider la population à l'immédiat, mais ceci ne doit pas être une intervention à long-terme.

**Bossangoa est une zone productive, et les agriculteurs sont capables.** Si les agriculteurs sont fournis avec des semences et de l'enseignement technique de base, ils seront en mesure de produire des rendements décents, si le climat est bon pour l'agriculture. CRS études Précédent avec les groupes de discussion en Juillet / Août indiquent qu'il y a quand même certaines faiblesses techniques dans la production agricole, et pour le manioc et pour d'autres cultures vivrières.

**Figure 8. Recommandations spécifiques, selon l'urgence et échelle**

Echelle/ niveau	Issus clés – à l'immédiat	Issus clés – courte- ou moyen-terme	Activités	Notes/ Considérations spéciales
<b>Niveau : tout le système</b>		Transport	Plaidoyer à Bangui pour les couloirs de transport  Achats locaux de manioc – des ONGs ?	
		La diversification des cultures - réduire la dépendance sur le manioc pour les revenus	Focus (comme ci-dessous) sur les cultures de rente diversifiées – mais déjà connues et existantes – dans la région	Le manioc demeure une culture de la sécurité alimentaire critique, mais a été rendu sans importance comme source de revenu.
<b>Niveau : Producteurs de moyenne-taille et vulnérabilité/ intermédiaires aux marchés</b>		Amélioration de l'infrastructure de marché	Les transferts conditionnels (soit en espèces, coupons, ou en nature) pour la réhabilitation des marchés eux-mêmes; également des routes de desserte et ponts	Les discussions d'équipe (y compris avec l'OCHA, d'autres ONG, Caritas et SECC) sont en cours sur la faisabilité de cash, contre un transfert en nature actif  Si cash, peut être appropriée que dans petite échelle au départ
		Soutien aux Waly gara / intermédiaires de moyenne-taille moyennes	Certains type d'accès au crédit pour les Waly gara (Transporter peut fournir des crédits, si CRS soutient le transporteur?)  Une sorte de support de transport (accès aux pousse-pousse à travers structures tontines existantes?)	Considérez stratégie microprojets pour le transfert d'actifs  Explorez l'accès au crédit à travers les transporteurs (?)
		Appui au système de transport	Distribution ou des coupons pour pousse-pousse pour les groupes de tontine, ou pour des groupes de Waly gara?	Attention nécessaire sur le transfert des actifs à des groupes plutôt qu'aux individus, comme des actifs gérés groupe peut être difficile; plus d'info nécessaire
		Soutien aux	Dans le moyen terme: Formations sur les affaires et la gestion	L'analyse et la gestion des

		anciens grossistes/ grossistes qui ont repris leur travail	financière	conflits est essentielle ici, pour comprendre la dynamique de « chrétiens remplacement musulmans »
<b>Niveau : les petits producteurs très vulnérables/ petits acteurs du marché</b>	Production pour la consommation		Distribution de semences pour les cultures de la sécurité alimentaire: le maïs, le sorgho. Les semences de légumes pour la prochaine saison de culture de légumes; Couple avec les techniques de base de l'agriculture.	Planification avec la FAO devrait commencer le plus tôt possible; la planification du programme devrait débuter en Janvier
	Production pour le revenu		Distribution de semences pour les cultures de rente: l'arachide, le courge, le sésame. Légumes pour la prochaine saison de légumes appropriée; Couple avec la formation technique de l'agriculture, le soutien possible de marketing	Insistez sur les zones de potentiel élevé de production Focus sur les cultures de rente existants mais diversifiés
		Soutien aux petites Waly gara / intermédiaires	Une sorte de transfert d'actifs, de reconstituer immobilisations pour permettre à ces déviants positifs pour continuer leur commercialisation	Considérez stratégie microprojets pour le transfert d'actifs
	Pouvoir d'achat		Les transferts conditionnels cash à Bossangoa pour la réhabilitation du marché; transferts d'actifs conditionnels pour les routes, les ponts, d'autres infrastructures communautaires sur des axes	Comme ci-dessus: discussions sont en cours quant à la faisabilité du cash, contre un transfert d'actifs en nature
		Pouvoir d'achat	Groupes de crédit et épargne interne (SILC/ CECI en français)	Cela peut être commencé immédiatement, mais aura un impact à plus long terme. Il doit être surveillée comment SILC peut se appuyer sur les tontines existants, sans les remplacer.
		Reconstitution de petit élevage (petite échelle)	“Chaine de solidarité” pour petit élevage; intrants et services additionnels (voir le rapport « Appreciative Inquiry » pour l'agriculture)	Voir le rapport de FGD sur l'agriculture et les moyens de subsistance agricoles
<b>Spécifique groupe cible: les moyens d'existence de la jeunesse</b>		Reconstitution des biens capitaux	Transfert d'actifs/ biens capitaux pour permettre aux gens d'améliorer leurs entreprises qu'ils ont déjà renouvelées avec un minimum de moyens  Envisager de négocier avec les membres de la communauté pour donner accès au crédit à d'autres (?), Peut-être en collaboration avec SECC et leurs petites subventions	Considérez stratégie microprojets pour le transfert d'actifs.  Peut inclure la menuiserie, vélo / moto réparation, soudure, réparation de l'électronique, de

			communautaires par le biais de comités de cohésion sociale	couture, d'autre part. Lien avec SECC et activités de cohésion sociale
		Formation vocationnelle	La formation professionnelle pour les jeunes déjà engagés dans une sorte d'entreprise, pour les aider à professionnaliser	Envisager des formations professionnelles pour les autres jeunes ainsi, mais il faut se assurer qu'il ya un apprentissage ainsi que la demande de la vocation - besoins enquête et pensée supplémentaire

## ANNEXES

### Annexe A. Tableau de données : Marche de Léré (et de façon générale sur tous les marchés des axes), par spéculation

#### Manioc

Marchés		Lere		Bossangoa		Bangui		Observation
Evènement		Avant	Maintenant	Avant	Maintenant	Avant	Maintenant	
Prix (F CFA)		1500	500	2000	750	3500	2500	Chute du prix à Bangui qui régule les prix à Bossangoa et indirectement sur les petites marches sur les axes. La chute des prix est dû à la perte du pouvoir d'achat des bangouais
Vendeurs	Types	productrices	productrices	- Grandes commerçantes de Bossangoa - Commerçants de Bangui	1. Productrices 2. Petites commerçantes de Bossangoa		Grandes commerçantes de Bossangoa	
	Nbre	Nombreuses	30 à 40					
	Quantités (Ngawi)	16 à 20	10					-
	Stockage	Parents dans le village	Parents dans le village			-	-	Pour l'instant au vu des flux de produits le stockage n'est un facteur bloquant ou susceptible de jouer un rôle de catalyseur
Acheteurs	Types (provenance)	Bangui (Grossistes), Bossangoa (Grossistes) et locaux	Bossangoa (Grossistes) et locaux			-	-	Les acheteurs de Bossangoa sont les Le sentiment d'insécurité et
	Nbre					-	-	
	Quantités (Ngawi)	15 a 25 sacs	10 sacs	Plus de 10 (gare routière)	5 (gare routière)	-	-	
	Stockage					-	-	

Prix Transport	Véhicules	1000/sac	1500 à 2000/sac	-	-	-	-	-
	Moto		8000 à 10000 pour la journée	-	-	-	-	De plus en plus utilise (location journalière par les petites commerçantes)
	Pousse-pousse		1000/sac	-	-	-	-	Prix de vente à 60000F (de plus en plus utilisée par les petites commerçantes)
Nbre Transport	Véhicules	6 à 7	3 (2 land cruiser et 1 petit camion)	-	-	-	-	-
	Moto			-	-	-	-	Substitution aux véhicules
	Pousse-pousse			-	-	-	-	Substitution aux véhicules

## Arachide

		Paoua et Bozoum		Bossangoa		Bangui		Observation
Evènement		Avant	Maintenant	Avant	Maintenant	Avant	Maintenant	
Prix (F CFA)		2000 A 2500			10000 a 11000		4000	Achat plus a Paoua et Bozoum. Les 3 lieux essentiels de production pour Bossangoa :
Vendeurs	Types	Producteurs/co mmercants	Commercants					
	Nbre							
	Quantités (Ngawi)	50 sacs						-
	Stockage					-	-	
Ac	Types (provenance)					-	-	



## Courges

				Bossangoa		Bangui		Observation
Evènement		Avant	Maintenant	Avant	Maintenant	Avant	Maintenant	
Prix (F CFA)		1000	1500 a 2000	2500 a 2750	2000		4000	Il y a d'autre lieux de vente qui sont de Yaloke, Berbarati, Bouar
Vendeurs	Types	Producteurs						
	Nbre							
	Quantités (Ngawi)							-
	Stockage					-	-	
Acheteurs	Types (provenance)					-	-	
	Nbre					-	-	
	Quantités (Ngawi)					-	-	
						-	-	
Prix Transport	Véhicules			-	-	-	-	-
	Moto			-	-	-	-	
	Pousse-pousse			-	-	-	-	
Nbre Transport	Véhicules			-	-	-	-	-
	Moto			-	-	-	-	
	Pousse-pousse			-	-	-	-	

## Annexe B. Cartographie rapide des systèmes de marché

### i. Cartographie du système de marché manioc, avant la crise

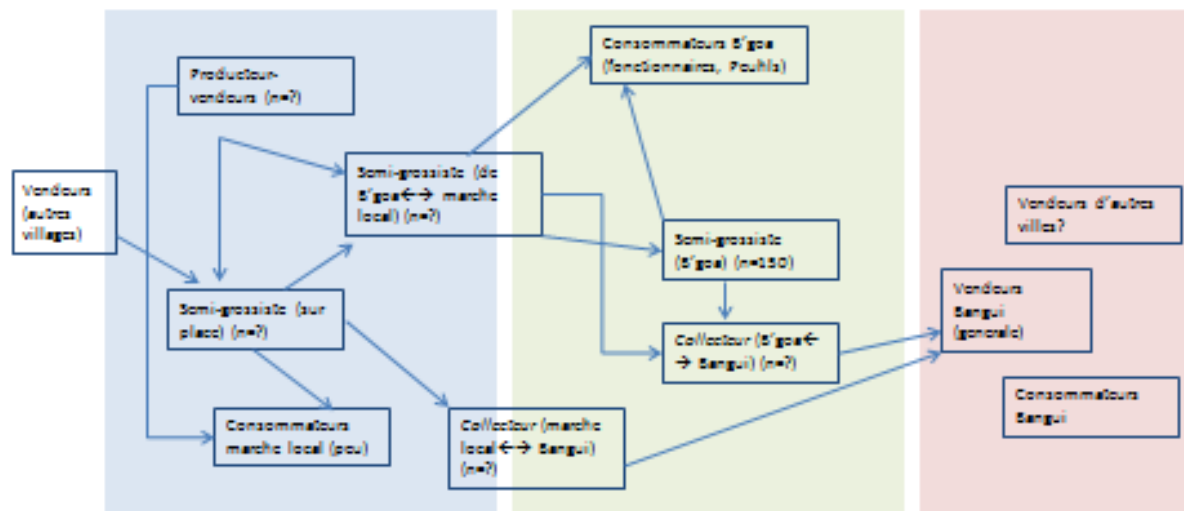
#### Manioc – avant la crise

Culture vivrière, et un peu pour le revenu – la production d'abord – on ne cultive pas de surplus

Manque de bonnes techniques agricoles

Taxes sur la route

Manque de services financiers formelles



Pousse-pousse

Motos

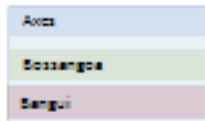
Credit

Pouvoir d'achat

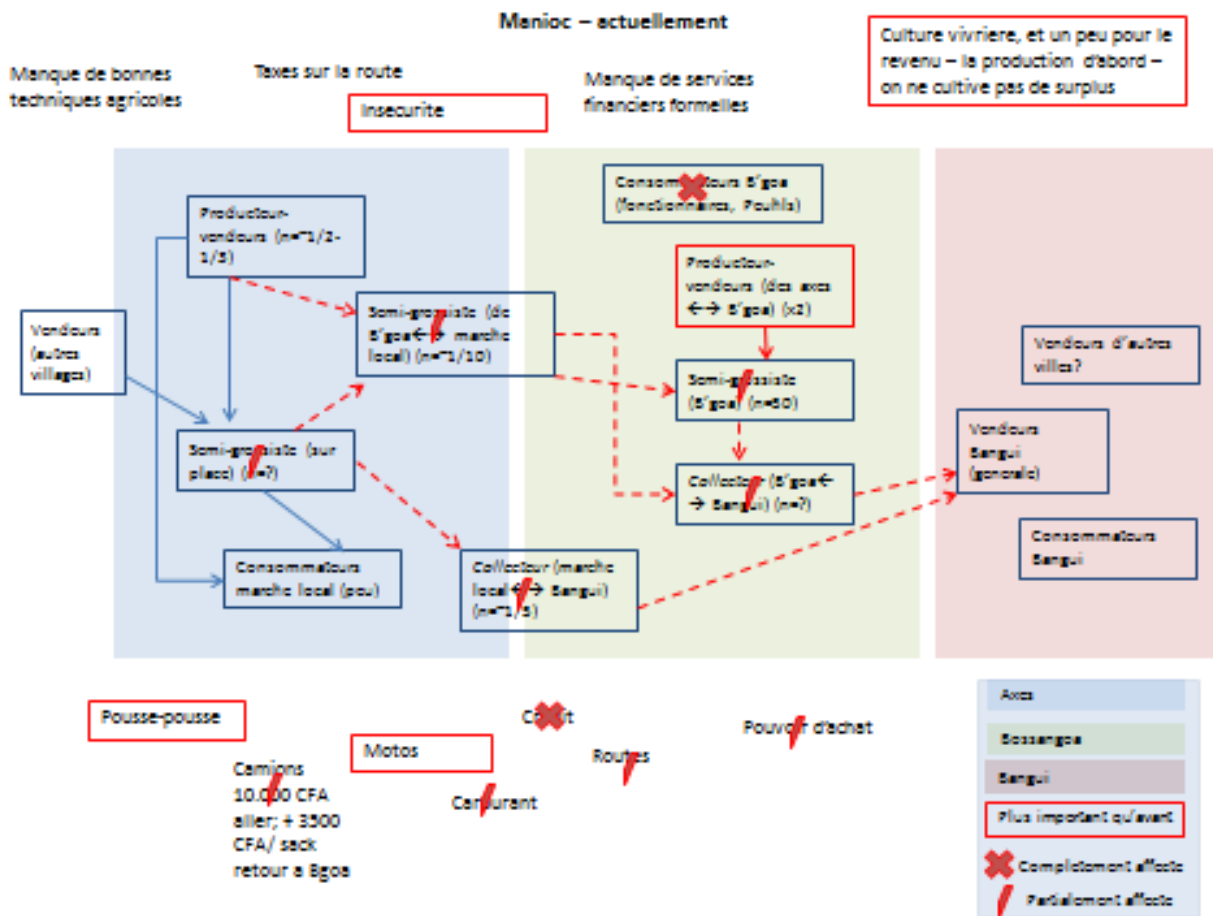
Camions  
10.000 CFA  
aller; + 3500  
CFA/ sack  
retour à S'gaa

Carburant

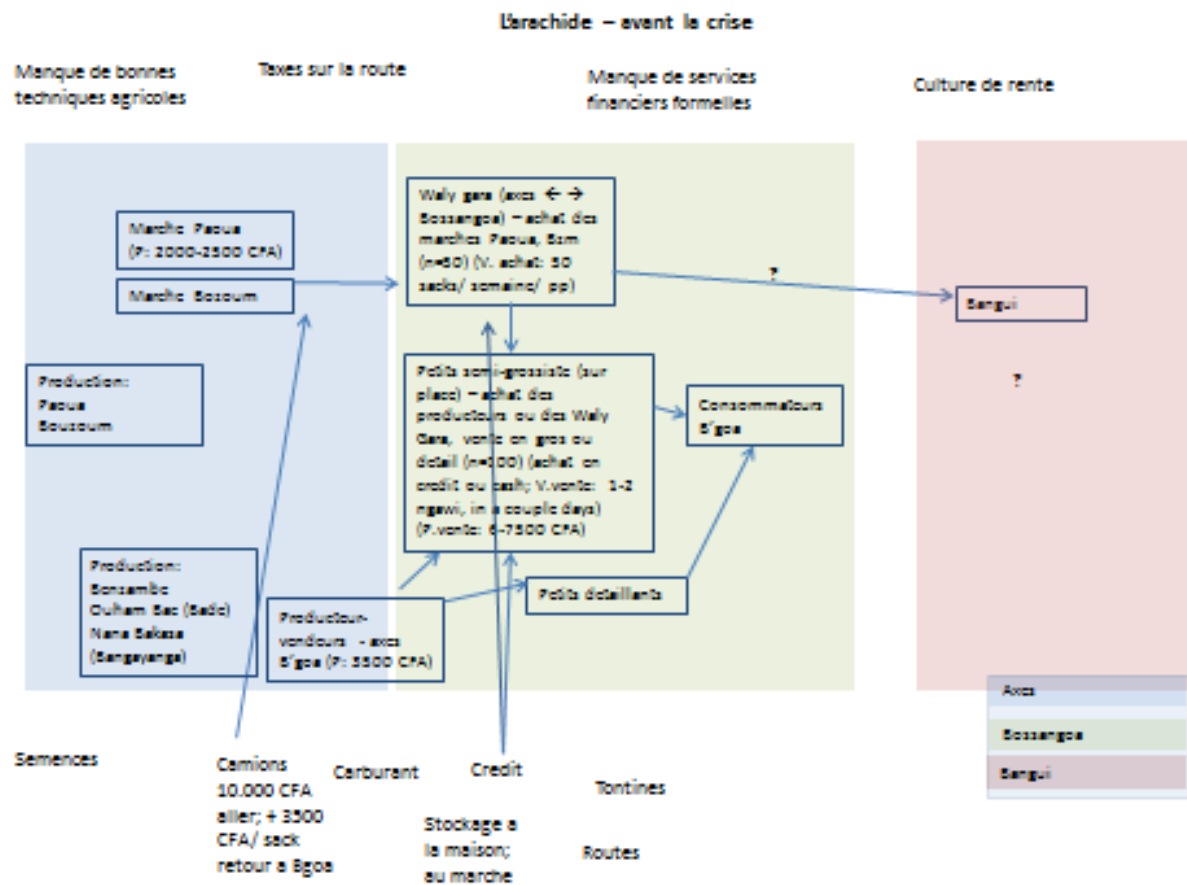
Routes



ii. Cartographie du système de marché manioc, actuellement



### iii. Cartographie du système de marché arachide, avant la crise



iv. Cartographie du système de marché arachide, actuellement

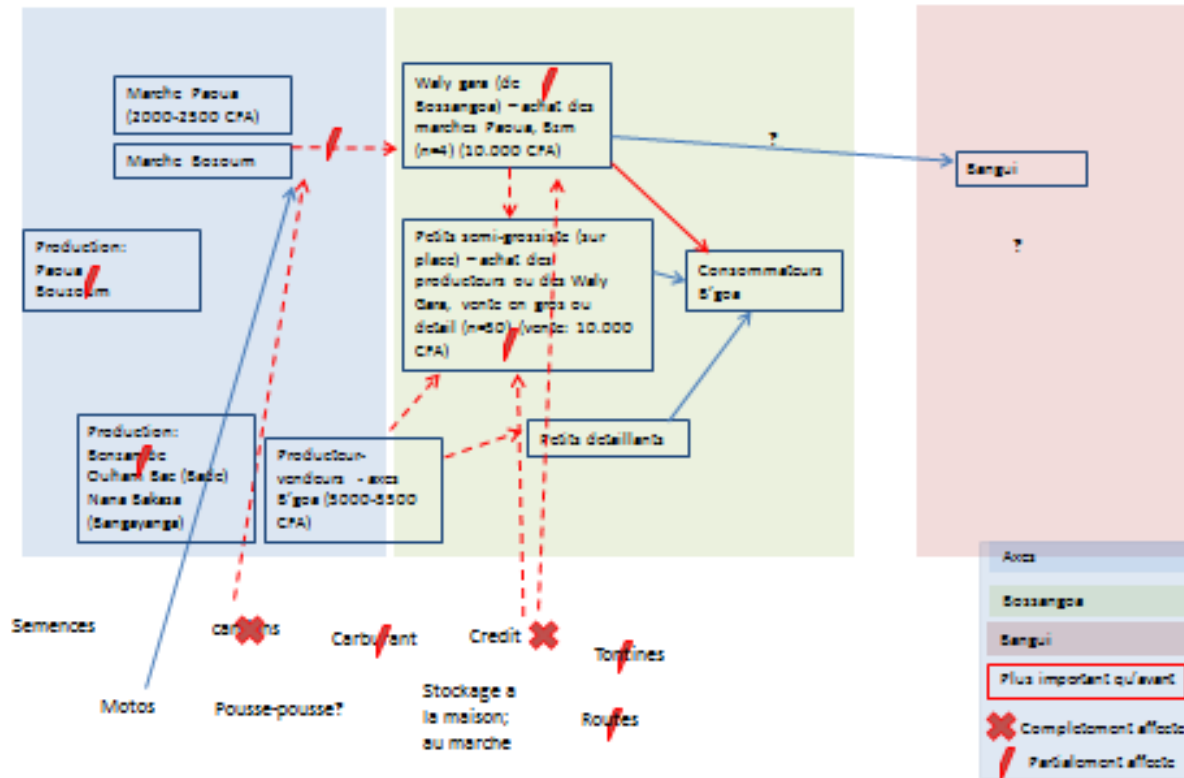
L'arachide – actuellement

Manque de bonnes techniques agricoles

Taxes sur la route!

Manque de services financiers formelles

Culture de rente





**A. Caractéristiques Générales du marché (personnes clés – grand commerçant, président du comité de gestion du marché, autorités locales, Waly Gara, Koly Gara)**

Objectif: Identifier les tendances générales sur la fonctionnalité du marché (i.e. produits vendus, quantité et types des vendeurs, niveau de demande, prix et contraintes générales.

NB : Les Seleka sont entrés dans Bossangoa à partir du 21 mars 2013. La date de référence est donc avant et après crise est donc **le 21 mars 2013**

<i>Nom de l'enquêteur(s):</i>		<i>Date de l'entretien:</i>	
-------------------------------	--	-----------------------------	--

**I. LES DONNEES DEMOGRAPHIQUES (INTERVIEWEE)**

<i>Nom:</i>		<i>Sexe:</i>	
<i>Age (approx):</i>		<i>Rôle dans la communauté :</i>	
<i>Ville/village d'origine :</i>		<i>Nom du marché :</i>	
<i>Autres observations :</i>			

**Questions guides pour les personnes clés du marché:**

1. Type des produits:
  - a. Cites les principaux produits disponibles sur le marché actuellement ?
    - i. Produits agricoles :
    - ii. Produits agricoles transformés :
    - iii. Produits non agricole :
  - b. Comment est-ce que cela est différent de la norme (avant mars 2013), pendant cette période de l'année ?

2. Prix:
  - a. En générale, comment sont les prix des produits comparés aux prix normaux pendant cette période de l'année (jour/semaine) ?
  - b. Est-ce qu'il y a des produits pour lesquels le prix a beaucoup augmenté ?
  - c. Beaucoup baissé ?
3. L'offre:  
oui, pourquoi ?
  - a. Est-ce qu'il y a des carences des produits ou des produits difficiles à trouver? Si
  - b. Est-ce qu'il y a des surplus de produits ? Si oui, lesquels et pourquoi ?
4. Clientèle:  
marché ?
  - a. En générale, de quel distance est-ce les gens se déplacent pour arriver à ce
  - b. Cela a toujours été ainsi pendant cette période l'année ?
  - c. Si non Pourquoi? (marché fermé, insécurité sur les routes, carences des produits? etc.)
5. Vendeurs:  
(mars 2013) ?
  - a. Y-at-il eu une variation du nombre de vendeurs compare à celui d'avant crise
  - b. Des nouveaux vendeurs sont-ils entrés dans le marché ? Qui sont-ils et que vendent-ils ?
  - c. Quels sont les possibilités pour d'autres vendeurs d'entrer dans le marché ? Quel appui auront-ils besoin pour le faire ?
  - d. Y-at-il des vendeurs de leurs propres productions agricoles ? Et pour quels produits ? Ce nombre a-t-il varie depuis la crise ?
  - e. Y-at-il des groupements qui vendent leur propres productions ?

## B. Enquête vendeurs – novembre 2014

Section I : Détails de base		
Axe	Nom du Commerçant (e)	Nom d'enquêteur
Village	Sexe :(1=Homme 2=Femme)	Date de l'enquête :
Nom du marché	Age :	

Section II : Caractéristiques générales du commerçant		
Appartenance à un groupement ou une Association des commerçants :	1 2	<b>Encercler l'un des chiffres</b>
Si OUI : Nom du groupement		
Activité du groupement ou de l'association		
Quand avez-vous démarré votre affaire ?		
A quels types d'activité commerciale Exercer- vous ?	1	Achat aux commerçants, vente aux consommateurs (= détaillant)
	2	Achat aux commerçants, vente aux commerçants (= grossiste)
	3	Achat aux producteurs, vente aux consommateurs (=détaillant)
	4	Achat aux producteurs, vente aux commerçant (=collecteurs)
	5	Autre (Préciser)
Quels sont les produits que vous vendez?		Manoic      Mais      Sorgho      Courge      Autre

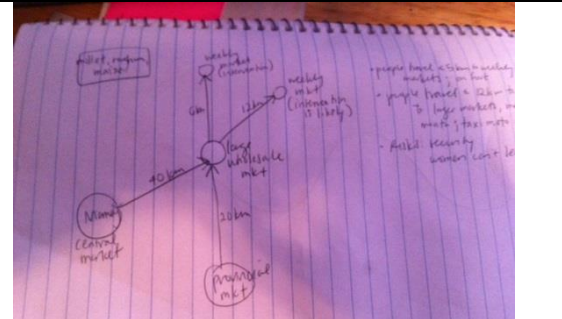
Section III : Caractéristiques de la spéculation				
		Avant la crise	Actuellement	Observations
<b>Concurrence</b>	Combien de vendeurs de votre taille sont dans le marché ?			
<b>Prix</b>	Prix d'achat ( <i>si applicable</i> )			
	Prix de vente			
<b>Demande</b>	Quelles quantités tu as achetés <u>cette semaine</u> ?			



	Quelles quantités tu as vendus <u>cette semaine</u> ?			
		Avant la crise	Actuellement	Observations
	Qui sont les clients?			
<b>Sources d'approvisionnement</b>	Lieu			
	Personnes/ qui			
<b>Services financiers</b>	Crédit ou autre ?			
<b>Transport</b>	Type			
	Coûts			
<b>Stocks</b>	Lieu			
	Cout			
<b>Contraintes/ opportunités</b>				

**Section IV : La chaine des acteurs**

Acteurs/ liens de la chaine – qui fait quoi ?  
 Coûts  
 Lieux  
 Nombre d'acteurs  
 Quantités



### C. 1. Entretien : Vendeur qui ne vend plus

Objectif: Entretenir les vendeurs qui ne vendent plus dans ce marché depuis quelques mois pour identifier les barrières au rentré dans le marché encore.

Nom de l'enquêteur(s):		Date de l'entretien:	
------------------------	--	----------------------	--

<b>I. LES DONNEES DEMOGRAPHIQUES (INTERVIEWEE)</b>			
Nom:		Sexe:	Age (approx):
Ville/village d'origine :		Nom du marché :	
Taille du ménage			
Nbre d'enfants de <5ans de sexe	M _____ F _____	Nbre d'adultes de 18 à 59 ans de sexe :	M _____ F _____
Nbre d'enfants de 5 à 17 ans de sexe	M _____ F _____	Nbre de personnes âgées de > 59 ans :	M _____, F : _____
Appartenance à un groupement [1] ou une Association des commerçants [2] ? (Encercler)		Denrée enquêtée (encercler) • Manioc • Mais • Arachide • Courge	
Nom de groupement/ association		Mission de groupement/ association	

### Questions guides pour les vendeurs qui ont abandonné le marché :

1. Quel type d'activités commerciales avez-vous mené ?
2. Qui sont tes clients principaux ?
3. Quand est-ce que vous avez arrêté vos activités/quitté le marché ?

4. Pourquoi est-ce que vous avez fermé votre activité /quitté le marché ?
  
5. Quels sont les barrières principales pour recommencer votre activité ? (c-à-dire la sécurité, le transport, manque de capitaux, entrepôt, intrants, etc) ? De ceux, lequel sont prioritaire ? (ou bien classer ces barrières en termes d'importance s'il y en a plusieurs).
  
6. Si la demande existe pour les biens/services que vous fournissiez, qu'est-ce qu'il vous faut retourner vendre dans le marché ?
  
7. Dans le passé, est-ce que vous avez accédé aux services financiers formel ou informel (crédit et épargne) ? Si oui, où et comment ?

### C. 2. Entretien : Nouvel entrant au marché

But: Faire les entretiens avec les vendeurs qui sont des nouveaux entrants dans le marché. Le but c'est d'identifier qui sont-ils, comment ont-ils lancé leurs entreprises; quel manque (demande en produits de biens de consommations non satisfait) ont-ils tentés de combler à travers leurs businesses; quels défis ont-ils surmonté ? des problèmes de protection/ conflit, sécurité, etc.

<i>Nom de l'enquêteur(s):</i>		<i>Date de l'entretien:</i>	
-------------------------------	--	-----------------------------	--

<b>I. LES DONNEES DEMOGRAPHIQUES (INTERVIEWEE)</b>			
<i>Nom:</i>		<i>Sexe:</i>	<i>Age (approx):</i>
<i>Ville/village d'origine :</i>		<i>Nom du marché :</i>	
<i>Taille du ménage</i>			
<i>Nbre d'enfants de &lt;5ans de sexe</i>	<i>M</i> _____ <i>F</i> _____	<i>Nbre d'adultes de 18 à 59 ans de sexe :</i>	<i>M</i> _____ <i>F</i> _____
<i>Nbre d'enfants de 5 à 17 ans de sexe</i>	<i>M</i> _____ <i>F</i> _____	<i>Nbre de personnes âgées de &gt; 59 ans :</i>	<i>M</i> _____, <i>F</i> : _____
<i>Appartenance à un groupement [1] ou une Association des commerçants [2] ? (Encercler)</i>		<i>Denrée enquêtée (encercler)</i>	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Manioc      •Mais</li> <li>• Arachide    •Courge</li> </ul>	
<i>Nom de groupement/ association</i>		<i>Mission de groupement/ association</i>	

### Questions guides pour les nouveaux vendeurs sur le marché :

1. Dans type d'activité commerciale êtes-vous engagé ?
  
2. Depuis quel mois est-ce que vous avez commencé votre activité de commerce ?
  
3. Comment avez-vous trouvé l'idée de faire ce genre de commerce?

4. D'où avez-vous trouvé l'argent/ biens nécessaire pour le lancer?
  
5. Qui faisait cette activité avant la crise ? Est-ce qu'ils continuent ? Oui, Non et si non pourquoi ?
  
6. Qui sont vos consommateurs/ clients le plus importants ?
  
7. Quelle est votre vision pour votre activité commerciale? (augmenter ? diversification ? rester la même ?)
  
8. Quels sont les plus grands défis pour votre entreprise? (i.e. sécurité, transport, manque de finances, stockage, intrants, etc)? Lequel est le plus grand défi ?
  
9. Est-ce que vous avez l'accès aux services financiers informels (crédit, épargne) ? Si oui, où et comment ?

#### D. Moyens d'existence et l'emploi (hors d'agriculture) – guide enquête ouverte – Bossangoa

Enumérateur: Groupes séparées des femmes, hommes, jeunes ; ou bien les informateurs clés. Très ouvert.

##### Les anciens emplois/ métiers/activités

1. Quels étaient les activités pour [les femmes, jeunes, hommes] dans cette communauté avant la crise ?  
[Creuser : à part la production agricole]
2. Est-ce que les gens sont toujours en activité?
  - a. Oui ? Non ?
  - b. Sinon Pourquoi?
  - c. Si oui :
    - i. Est-ce dans les mêmes activités ?
      1. Oui Non
      2. Si oui comment ont-ils fait pour maintenir la même activité ?
    3. Si non dire la nouvelle activité et comment ont-ils fait pour reprendre cette activité
3. Quelles connaissances étaient nécessaires pour mener ces métiers/ emplois?
  - a. Quels capitaux, intrants ou biens?
  - b. Quelles sont les contraintes plus importantes qui empêchent ce travail ?
4. Comment ces activités sont-elles changés depuis la crise?  
*Creuser:*
  - a. La demande reste la même?
  - b. Est-ce que les niveaux de revenus sont la même?
  - c. Est-ce que les connaissances restent la même ?
  - d. Est-ce que les gens ont toujours les connaissances nécessaires?
  - e. Comment on peut avoir accès aux intrants/ biens nécessaires pour ces métiers/ emplois/activités?

### Autres métiers/activités possibles

5. Est-ce que vous voyez des activités/métiers dans les autres villages qui sont intéressants?
6. Est-ce qu'il y a des services/activités qui manquent dans le village actuellement, que vous voulez avoir ? Pourquoi ça manque ? Est-ce qu'il y a la demande pour ces choses?
7. Qu'est-ce qu'il faut pour que les gens puissent faire ces genre de métiers/ activités?  
Creuser:
  - a. Connaissances de base? Accès aux informations sur les activités rentables du marché?
  - b. Liens aux acheteurs ? Accès au crédit ? Accès aux matériels?

### Ressources actuels dans la communauté

8. Est-ce qu'il y a actuellement des gens maintenant dans la communauté qui n'ont pas de travail mais qui ont les connaissances qui peuvent aider la communauté?

*Creuser: Alphabete/numerate; Santé; Agronomes; Vétérinaires; Travail de constructions; Autre*

### Rôle des jeunes

9. Qu'est-ce qu'il faut pour engager les jeunes dans les activités et les lesquelles?

### Autres

10. Autres choses à dire sur les activités génératrices de revenu?