

Displaced and Recent Returnee Households
Invite Recovery in Eastern DRC (DRIVE II)

Rapport d'Evaluation du Marché dans les Localités de Mweso et Kashuga



Lisa Bofwa entrain d'interviewer une vendeuse
de céréales dans le marché fe Mweso
Photo prise par Jacques NKwar le 16 octobre 2015

Par :

Kassoum Ouattara

Conseiller Technique - Marchés
Département de Réponse Humanitaire (HRD)
Catholic Relief Services (CRS)

Avec la contribution de :

Charles Bibuya

CRS RDC / Goma

Lisa Bofwa

CRS RDC / Goma

Jacques Nkwar

CRS RDC / Katanga

Alida Kamwami

Caritas Goma

Papy Okito

Caritas Goma

Carine Gassigwa

Caritas Goma

Octobre 2015

Sommaire

Introduction	Page 3
1. Objectifs de l'évaluation	Page 3
2. Méthodologie	Page 4
3. Résultats de l'évaluation	Page 5
3.1. Population Totale et Nombres de Déplacés	Page 5
3.2. Aliments et Articles Essentiels les plus demandés	Page 5
3.3. Fonctionnement du Marché	Page 7
3.3. Capacité des Vendeurs	Page 12
3.4. Principales Sources de Revenus des Déplacés	Page 12
3.5. Assistance Reçue par les Déplacées	Page 13
4. Analyse de la Réponse	Page 14
4.1. Options de Réponse Possibles	Page 14
4.2. Choix du Type de Réponse	Page 15
5. Recommandations	Page 17
Conclusion	Page 18

Introduction

A la demande de CRS RDC, Kassoum Ouattara, Conseiller Technique pour les Marchés au sein du Département de Réponse Humanitaire de CRS, a effectué, du 7 au 24 octobre 2015, une mission d'assistance technique au Nord Kivu en RDC. L'objectif général de la mission était de renforcer la capacité de l'équipe du projet DRIVE II dans la conduite des évaluations de marché, l'analyse et l'interprétation des résultats d'études de marché, l'analyse des options de réponse et le choix des modalités de transfert monétaire. Pour atteindre les objectifs de cette mission, Kassoum et l'équipe de CRS RDC / Goma ont convenu de la tenue d'une formation axée sur l'évaluation des marchés, la conduite d'une évaluation de marché, l'analyse et l'interprétation conjointes des résultats.

La formation sur l'évaluation des marchés a eu lieu du 12 au 14 octobre. Au cours de cette formation, Kassoum a développé « les concepts du marché », « l'évaluation des marchés », l'analyse des options de réponse et le choix des modalités de transfert monétaires. La formation théorique a abouti à la définition de la méthodologie d'évaluation de marché et la conception des outils d'évaluation. La phase terrain d'évaluation du marché a eu lieu du 15 au 18 octobre, principalement dans les localités de Mweso et Kashuga, dans le territoire de Masisi, Collectivité de Bashali, Groupements de Bashali / Mokoto dans la province du Nord Kivu. La phase analyse et interprétation des résultats a eu lieu du 19 au 21 octobre 2015.

Le présent rapport final d'évaluation du marché dans les localités de Mweso et Kashuga, présente les objectifs de l'évaluation, résume la méthodologie utilisée, rend compte des principaux résultats et propose des recommandations à l'endroit de l'équipe de gestion du projet.

1. Objectifs de l'évaluation

L'objectif général de cette évaluation du marché était de comprendre le fonctionnement du marché dans les localités de Mweso et Kashuga et d'évaluer la capacité du marché à répondre à une demande accrue qu'occasionnerait une intervention dans le cadre du projet DRIVE II.

Les objectifs spécifiques de l'évaluation sont les suivants :

- Déterminer les préférences alimentaires et non alimentaires des populations déplacées
- Evaluer la disponibilité des produits alimentaires et non alimentaires, notamment les produits fortement demandés par les déplacés
- Comprendre la chaîne d'approvisionnement des produits alimentaires et non alimentaires fortement demandés par les déplacés
- Se faire une idée du niveau de praticabilité des routes en lien surtout avec l'approvisionnement des marchés et l'écoulement des marchandises
- Evaluer le degré d'intégration des marchés de Mweso et Kashuga aux autres marchés de la région

- Déterminer le degré de concurrence dans ces marchés notamment pour les produits alimentaires et non alimentaires fortement demandés par les déplacés
- Avoir une idée de la tendance des prix de denrées alimentaires et articles essentiels
- Evaluer La capacité des commerçants locaux et environnants à faire face à une demande accrue de la demande qu'occasionnerait une intervention basée sur le marché dans ces localités
- Déterminer la forme d'intervention préférée par les populations cibles.
- Avoir une idée de la sécurité dans la zone afin de s'assurer de la faisabilité de telle ou telle modalité de transfert monétaire.

2. Méthodologie

La méthodologie d'évaluation du marché a consisté à :

- La **visite des marchés** : l'équipe d'évaluation a pu visiter les marchés de Mweso et Kashuga et parcourir les rues marchandes dans ces localités.
- L'interview des **Vendeurs** : l'équipe a interviewé 22 commerçants : 12 des vendeurs interviewés (54.5%) se considèrent semi-grossistes (ils vendent aussi bien en gros et qu'en détail), 10 vendeurs sont des détaillants (44.5%) et 3 sont des boutiquiers (13.6%).
- L'interview des **Ménages** : l'équipe a interviewé 60 personnes dont 57 femmes et 03 hommes. 66.7% des ménages des répondants (40 ménages) sont des déplacés et 31.7% (19 ménages) sont des résidents qui ne se sont pas déplacés.
- La conduite de **Focus Groups** avec les Femmes et les Hommes : l'équipe a conduit 3 Focus Groups dont 2 à Kashuga et 1 à Mweso. Au total, 26 personnes ont participé aux Focus Groups dont 15 Femmes et 11 Hommes. 1 des Focus Groups de Kashuga était avec les Femmes (8 femmes) et l'autre avec les Hommes (7 hommes). Le Focus Group de Mweso était mixte (7 femmes et 4 hommes).
- L'interview des **autorités locales** : l'équipe a interviewé le Secrétaire Général de la localité de Mweso. Il était accompagné du Président du bureau de la localité. Un membre de l'équipe a également interviewé le Chef de la localité de Kashuga.
- L'interview de **Leaders de Marchés** : l'équipe a interviewé l'Administrateur Général des Marchés de l'axe Mweso – Kashuga – Kalembé – Kalengu'e - Pinga - Bushimoro. Il était accompagné 1^{er} Conseiller et du Trésorier du Bureau du Marché de Mweso. Un membre de l'équipe a également interviewé les Présidents des Marchés de Kashuga et de Kalembé.

L'équipe avait prévu interviewé quelques **transporteurs**, mais la mobilité des transporteurs ne leur a permis de les interviewer.

3. Résultats de l'évaluation

Les résultats ci-dessous présentés sont issus de l'observation et des différentes consultations conduites lors de l'évaluation sur le terrain : focus groups, interviews des vendeurs, enquête ménages, interviews des responsables de marchés et interviews des autorités locales. Cette section décrit notamment les aliments et articles essentiels dont les déplacés ont le plus besoin, le fonctionnement du marché à travers l'intégration des marchés, la concurrence, la chaîne d'approvisionnement, la disponibilité des produits, la praticabilité des routes et les prix, la capacité des vendeurs, les sources de revenus des déplacés et l'assistance déjà reçue.

3.1. Population Totale et Nombres de Déplacés

Selon le Secrétaire Générale du bureau de la localité de Mweso, la population totale de la localité de Mweso s'élève à 46,500 habitants.

Malheureusement, l'équipe d'évaluation n'a pas pu obtenir la mise à jour des nombres de déplacés dans les localités de Mweso et Kashuga.

Il ressort toutefois de nos investigations qu'il n'y a pas de réfugiés dans la zone.

Il ressort également qu'il n'y a pratiquement pas de retournés parce que la population des localités concernées n'ont pas subi de troubles sécuritaires de nature à favoriser un déplacement massif de populations.

3.2. Aliments et Articles Essentiels les plus demandés

3.2.1. Aliments de base dans les localités de Mweso et Kashuga

Les aliments de base consommés par les populations de Mweso et Kashuga sont :

Céréales :

- Farine de Maïs
- Riz

Huile végétale

- Huile d'arachide
- Huile de palme

Tubercules

- Farine de manioc
- Haricot
- Pomme de terre

Légumes

- Chou
- Feuilles de manioc
- Amarante
- Epinard

Protéines animales

- Viande (pour ceux qui ont les moyens d'en acheter)
- Poisson (le poisson est rare et cher, pas à la portée de tous)

Selon les résultats de l'enquête ménage, les aliments de base de la population de la zone par ordre de priorité sont les suivants :

1. Manioc (farine principalement) : 90% des répondants
2. Feuilles de manioc : 88.3%
3. Haricot : 88.3%
4. Maïs (farine principalement) : 70%
5. Taro : 61.7%
6. Patate douce : 61.7%
7. Sucre : 61.7
8. Viande : 61.7
9. Pomme de terre : 55.0%
10. Riz : 51.7%
11. Amarantes : 50.0%
12. Poisson : 46.7%
13. Choux : 40.0%
14. Sorgho : 38.3 %

3.2.2. Aliments dont les Déplacés ont le plus besoin

Il ressort des focus groups des interviews des autorités des leaders locaux que les aliments de préférence des déplacés de Mweso et Kashuga, sur la base de leurs habitudes alimentaires, de la disponibilité des produits et de leur pouvoir d'achat, sont les suivants :

1. Farine de Manioc
2. Riz
3. Pomme de terre
4. Haricot
5. Feuilles de Manioc
6. Amarantes
7. Petits Poissons

L'enquête ménage révèle un ordre de priorité différent. A la question de savoir si on leur donnait \$40 US, qu'est-ce que les déplacés achèteraient en priorité :

1. Haricot : 96.7% des répondants achèteraient du haricot
2. Riz : 85.0%
3. Huile végétale : 65.0%
4. Pomme de terre : 46.7% Farine de maïs : 35.0%
5. Sel : 25%

L'ordre révélé par l'enquête ménages pourrait s'expliquer par le fait que les déplacés préféreraient acheter certains produits alimentaires dont ils n'ont pas habituellement accès.

Les Baundé préfèrent la farine de manioc (préparé sous forme de « fufu ») et le Riz. Les Hutu préfèrent le Haricot, la Pomme de terre et le Riz.

3.2.3. Articles Essentiels dont les Déplacés ont le plus besoin

Selon les focus groups et les autorités des leaders locaux, les articles essentiels dont les déplacés ont le plus besoin sont les suivants :

1. Ustensiles de Cuisine : casseroles, assiettes, gobelets
2. Bassins, bidons
3. Vêtements : pagnes pour les femmes, habits pour les enfants
4. Nattes et Matelas
5. Outils aratoires (houes, machettes, haches)
6. Couvertures

A la question de savoir si on leur donnait \$75 US, qu'est-ce que les déplacés achèteraient en priorité, l'enquête ménage révèle l'ordre de priorité suivant :

1. Casseroles ; 86.7%
2. Assiettes : 63.3%
3. Couvertures : 61.7%
4. Bidons : 56.7%
5. Matelas : 48.3%
6. Pagne Real : 36.7

3.3. Fonctionnement du Marché

3.3.1. Intégration des Marchés de Mweso et Kashuga

Les marchés de Mweso et Kashuga sont interconnectés avec les marchés suivants :

- Goma : 112 km de Kashuga ; 103 km de Mweso ;
- Kitshanga : 24 km de Kashuga ; 15 km de Mweso
- Kalembé : 9 km de Kashuga ; 18 km de Mweso
- Pinga : 45 km de Kashuga ; 54 km de Mweso

Les marchés de Mweso et Kashuga sont fortement intégrés aux marchés de Kitshanga, Goma et Kalembé.

Les marchés de Mweso et Kashuga semblent moins intégrés à celui de Pinga du fait du très mauvais état de la route et de l'insécurité sur le tronçon Kalembé - Pinga.

3.3.2. Concurrence du Marché

Selon l'Administrateur Général des Marchés de l'axe Mweso - Kashuga - Kalembé, Binga, il y a au total 348 vendeurs enregistrés qui fréquentent le marché de Mweso. Ce nombre comprend environ 20 semi-grossistes qui vendent en gros et en détail.

Nous n'avons pas pu obtenir les détails des nombres de vendeurs par catégorie de produits qui fréquentent les marchés de Mweso et Kashuga.

Le jour ordinaire, il y a très peu de commerçants à Mweso tout comme à Kashuga.

Il y a très peu de boutiques à Mweso. Beaucoup de boutiques proposent des vêtements prêt-à-porter. D'autres boutiques proposent des produits alimentaires et divers tels le savon, les piles, les torches, les produits cosmétiques. Les produits alimentaires comprennent généralement le riz, le sel, le soja, l'huile raffinée, le fromage, le pain, les œufs, les boissons minérales.

Quelques boutiques de Mweso vendent des articles essentiels qui sont importants pour les déplacés : les bassins, les bidons, les matelas et les ustensiles de cuisine tels les casseroles, les louches, assiettes, et les gobelets. Nous n'avons pas vu de nattes ou couvertures en vente dans les boutiques.

Les produits alimentaires de grande consommation tels la farine de manioc, la farine de maïs, le haricot, les pommes de terre, l'huile de palme, ne sont pas généralement vendus dans les boutiques. Toutefois, il y a des étalages sous forme de marché permanent ouvert qui proposent ces produits.

A Kashuga qui abrite le marché hebdomadaire le plus important de la zone, il y a très peu de boutiques ouvertes le jour ordinaire. On ne trouve pratiquement pas de vivres dans les quelques boutiques ouvertes le jour ordinaire.

En somme, il y a beaucoup de vendeurs qui vendent toutes sortes de produits les jours de marché de Mweso et Kashuga. Mais, les jours ordinaires, il y a très peu de vendeurs notamment ceux qui proposent les produits fortement demandés par les déplacés et les produits alimentaires vendus sont en quantités très réduites.

3.3.3. Disponibilité des Vivres et Articles Essentiels

En général, on trouve, sur l'aire de marché et les jours de marché hebdomadaires de Mweso et Kashuga, tous les produits alimentaires fortement demandés par les déplacés. Il s'agit de la farine de manioc, du haricot, de la pomme de terre, de l'huile végétale, de la farine de maïs, du chou et du sel. On y trouve également des produits moins prisés par les déplacés tels les graines de sorgho. Les déplacés n'achètent généralement pas les feuilles de manioc et les amarantes qui sont importantes dans leur alimentation.

Selon les résultats de l'enquête ménage, à la question « trouvez-vous habituellement chez votre fournisseur ou sur la place du marché ce dont vous avez besoin ? », 93.3% des répondants ont répondu « Oui ». Seulement 5.0% des répondants (3 répondants) ont répondu « Parfois » et 1 seul répondant a répondu « Non ».

Les produits alimentaires rares ou pas disponibles en quantité sur les marchés sont les suivants :

- *La Farine de Maïs* : c'est une denrée aimée des déplacés (5 participantes sur 8 au focus group des femmes de Kashuga préfèrent la farine de maïs à celle du manioc),

mais peu sur les marchés locaux de Mweso et Kashuga. De ce fait, le prix de la farine de maïs est élevé ce qui rend ce produit peu accessible par les déplacés. Le Maïs est produit localement mais la production est destinée en grande partie à l'exportation, ce qui explique sa rareté dans les marchés locaux. L'Administrateur Général des marchés de la zone explique que les commerçants de Goma viennent acheter la production pour amener à Goma.

- Le *Riz* : selon l'Administrateur Général des marchés de la zone, le riz n'est pas cultivé dans la zone. Il proviendrait de Goma et d'ailleurs, ce qui explique sa faible disponibilité dans les marchés locaux. Les participants au focus group Hommes de Kashuga expliquent que le Riz est aimé des populations, mais ne le trouvent en grande quantité.
- L'*Huile de Palme* : toujours selon l'Administrateur Général des marchés de la zone, l'huile de palme n'est pas produite localement, ce qui explique sa rareté dans les marchés locaux.
- Le *Haricot* : le haricot est également rare actuellement sur les marchés. Mais les participants expliquent peu disponibilité du haricot par le phénomène de saisonnalité. Selon eux, le haricot est disponible en quantité au cours de la période de récoltes, mais rare en période post-récolte qui correspondrait à l'actuelle période.
- La *Pomme de terre* : selon les participants au focus group mixte de Mweso, la pomme de terre est produite dans les villages environnants, mais est peu disponible dans les marchés. Toutefois, l'équipe d'évaluation a pu constater au marché de Mweso, la présence de la pomme de terre auprès de plusieurs vendeurs.

Tous les articles essentiels dont les déplacés ont le plus besoin sont disponibles aux marchés hebdomadaires de Mweso et Kashuga. Il s'agit des casseroles, assiettes, bassins, gobelets, bidons, matelas, nattes, vêtements/pagnes, couvertures et outils aratoires (houes, machettes, haches).

3.3.4. Chaîne d'Approvisionnement du Marché

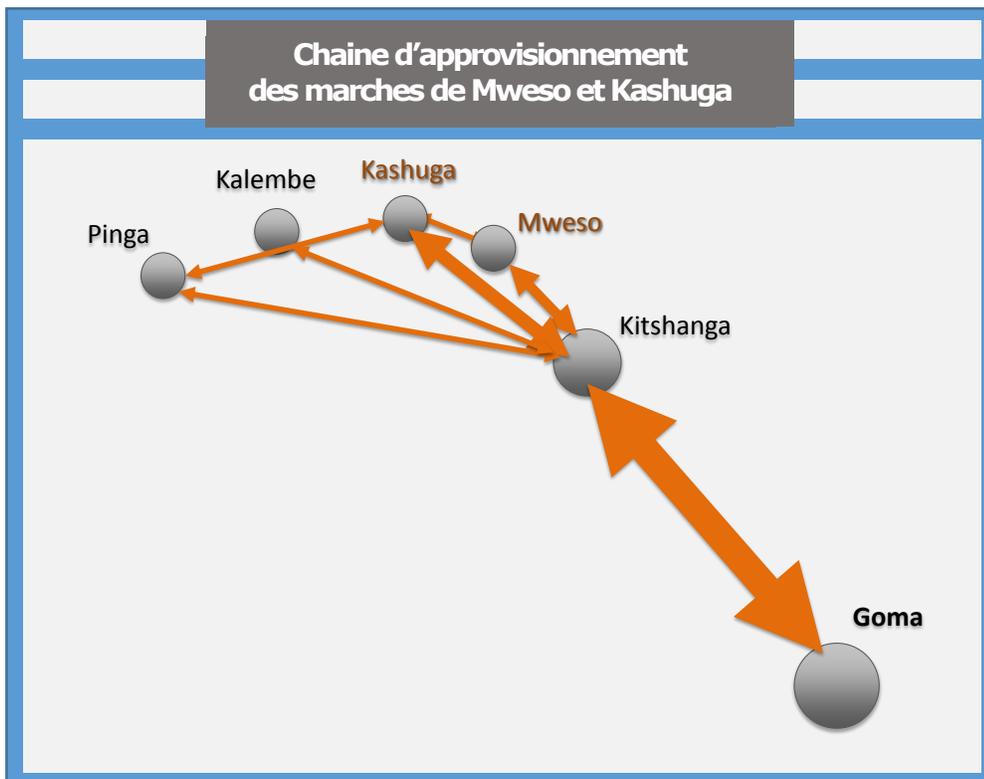
Etant donné que les marchés sont interconnectés, il y a évidemment des échanges de marchandises entre eux, dans un sens tout comme dans l'autre.

En général, les produits importés et/ou manufacturés proviennent de Goma, la capitale provinciale du Nord Kivu et sont acheminés directement vers les marchés importants de la zone qui sont Kitshanga, Kashuga, Mweso, Kalembé et Pinga. Mais, de Goma, certains produits transitent par des marchés de la localité tels Kitshanga avant de parvenir aux autres marchés comme ceux de Mweso et Kashuga.

Les produits locaux, en occurrence les denrées alimentaires produites localement (exemples ; haricot, pomme de terre, patate douce, taro, maïs), sont acheminés des villages vers les marchés locaux importants tels Kashuga, Mweso, Kalembé et Pinga et acheminés vers Goma, parfois via Kitshanga.

Certains produits locaux sont acheminés à Goma où ils sont transformés ; les produits finis sont ensuite acheminés et vendus dans les marchés à des prix plus élevés. Il s'agit par exemple du maïs dont la majeure partie de la production est vendue et acheminée vers Goma où les graines de maïs sont écrasées et la farine de maïs acheminée et

vendue dans les marchés locaux. De ce fait, ce produit est peu disponible dans les marchés locaux et il coûte cher pour les populations locales.



3.3.5. Praticabilité des Routes d'Accès aux Marchés

Selon le Secrétaire Général du Bureau de la localité de Mweso, toutes les routes d'accès au marché de Mweso sont en mauvais état.

Toutes les personnalités consultées s'accordent à dire que la route Goma – Kitshanga – Mweso – Kashuga est la meilleure route d'accès à ces deux marchés. Bien que cette voie soit caillouteuse et parsemée de nids de poule et de gros cailloux, elle est praticable toute saison.

De Kashuga à Kalembe, la route est moins bonne, mais elle est tout de même praticable.

De Kalembe à Pinga, la route est peu praticable.

En général, les routes sont praticables en toute saison bien qu'elles soient en mauvais état.

Le mauvais état des routes a des répercussions sur les coûts de transport. En exemple, selon le Secrétaire Général du Bureau de la localité de Mweso, le coût de transport de Mweso à Goma d'un sac de 100 kg de maïs est de \$10 US alors que le prix d'achat du même sac est de \$5 US, ce qui n'est pas logique. Il est évident que les coûts élevés de frais transport des marchandises a des effets sur les prix des produits.

3.3.6. Tendence des Prix

L'Administrateur général des marchés de la zone trouve que les prix sont restés stables au cours des 12 derniers mois. Toutefois, 81.7% des répondants à l'enquête ménage trouvent les prix des produits alimentaires plus élevés comparativement à l'année dernière à la même période. 10.0% des répondants jugent les prix stables en général et seulement 8.3% des répondants jugent les prix plus bas.

Pour les articles essentiels, 66.7% des répondants à l'enquête ménage trouvent les prix des produits alimentaires plus élevés comparativement à l'année dernière à la même période. 28.3% des répondants jugent les prix stables en général et seulement 5.0% des (3 répondants) jugent les prix plus bas

Les focus groups ont révélé que les prix ont augmenté pour certains produits alimentaires, restés stables pour des produits alimentaires précis et baissé pour quelques produits alimentaires. Le tableau suivant présente quelques prix actuels sur le marché et les prix des mêmes denrées l'année passée à la même période.

Denrée alimentaire	Unité de mesure	Prix à la même période de l'année passée en CDF		Prix actuel en CDF		Constat
		Mweso	Kashuga	Mweso	Kashuga	
Riz		200	250	200	200	Stable à Mweso Hausse à Kashuga
Pomme de terre		5,000	4,500	4,000	4,000	Baisse dans les 2 marchés
Arachide		200		150		Baisse à Mweso
Haricot		300	250	400	350	Hausse dans les 2 marchés
Farine de manioc		2,000	1,000	2,000	2,000	Stable à Mweso Hausse à Kashuga
Farine de Maïs		800		500		Baisse à Mweso (période de récolte)
Matelas		40,500		31,500		Baisse à Mweso
Pagne		11,000		11,000		Stable à Mweso

Au niveau des vivres, le prix du haricot a augmenté aussi bien à Mweso qu'à Kashuga.

Les prix de Riz et Farine de Manioc sont restés stables avec une hausse à Kashuga selon les participants aux focus groups.

Le prix de la Pomme de terre a baissé dans les deux marchés.

Le prix de l'arachide a baissé à Mweso.

Le prix de la Farine de Maïs a également baissé à Mweso.

Au niveau des articles essentiels, en général, les prix des ustensiles de cuisine sont restés stables.

Les prix de matelas ont baissé de \$10 à Mweso, de \$45 à \$35.

Selon les participants aux focus group Hommes de Kashuga, les prix des bidons ont également baissé.

Les prix des pagnes sont restés stables à Mweso à 11,000 CDF.

Les participants aux focus groups attribuent l'augmentation des prix de certains produits à l'arrivée massive de déplacés dans la zone et au changement du taux du dollar pour les certains produits provenant de Goma.

3.3. Capacité des Vendeurs

Les vendeurs locaux, y compris ceux des marchés environnants tels ceux de Kitshanga, Kalembé et Pinga, ont la capacité de répondre aux besoins du marché et à faire face à une demande accrue de la consommation dans la zone. En effet, 50% des vendeurs interviewés ont confirmé qu'il est leur arrive de vendre des produits à crédit à leur clients ; 36.4% des vendeurs disent qu'ils ont la possibilité de s'approvisionner à crédit auprès de leurs fournisseurs ; par contre seul un vendeur possède un compte bancaire ou d'institution financière.

La capacité des vendeurs de la zone à faire face à une demande a été illustrée par des mouvements de camions chargés d'articles essentiels en provenance principalement de Goma que l'équipe d'évaluation du marché a pu observer suite à l'annonce des foires dans la zone. Par ailleurs, les participants aux focus groups et aux interviews sont tous unanimes que les commerçants de la zone ont la capacité d'accroître leurs stocks suite à une demande accrue qu'occasionnerait une intervention ; ils ont affirmé que les commerçants avaient déjà commencé à constituer leurs stocks en vue des prochaines foires.

3.4. Principales Sources de Revenus des Déplacés

Les déplacés ont trois principales sources de revenus :

- *Travaux journaliers* : les travaux journaliers dans les champs de particuliers sont la principale activité génératrice de revenus des déplacés. Cette est pratiquée aussi bien par les femmes que par les hommes. Les travailleurs journaliers dans les champs sont payés 1,000 FC pour une parcelle de 5 m x 20 m soit 100 m². Un déplacé peut avoir en moyenne 3 jours de travail par semaine car il n'est pas évident de trouver du travail. Le travailleur journalier met généralement une journée pour achever une parcelle de 100 m². Si le travailleur journalier n'achève pas les 100 m² en une journée, il peut continuer le lendemain. Il est quasi impossible de faire plus qu'une parcelle en une journée.

- *Transport de marchandises* : les déplacés transportent des marchandises à l'intérieur de Mweso ou Kashuga pour se faire de l'argent. Les jours ordinaires, ils transportent un sac de Haricot à 50 FC si le lieu de la livraison n'est pas éloignée ; 100 FC le sac de Haricot si lieu de livraison est éloignée. Le jour du marché, ils transportent diverses marchandises à 100 FC ou 200 FC selon le commerçant et selon la nature de la marchandise.
- *Travaux champêtres* : les déplacés louent des champs pour cultiver. Ils paient en nature les frais de location : 2 sacs de Sorgho pour 1 ha ou 1 sac d'Haricot pour 1 ha.

4.5. Assistance Reçue par les Déplacés

A Mweso tout comme à Kashuga, les déplacés résidants dans les communautés d'accueil n'ont reçu aucune assistance humanitaire. Un seul déplacé

Seuls les déplacés résidants dans les camps de déplacés ont reçu de l'assistance humanitaire des ONG. Un seul participant dans le Focus Group Hommes de Kashuga reconnaît avoir déjà reçu de l'assistance de Caritas Goma qui a consisté à la distribution de moustiquaires imprégnés dans la paroisse.

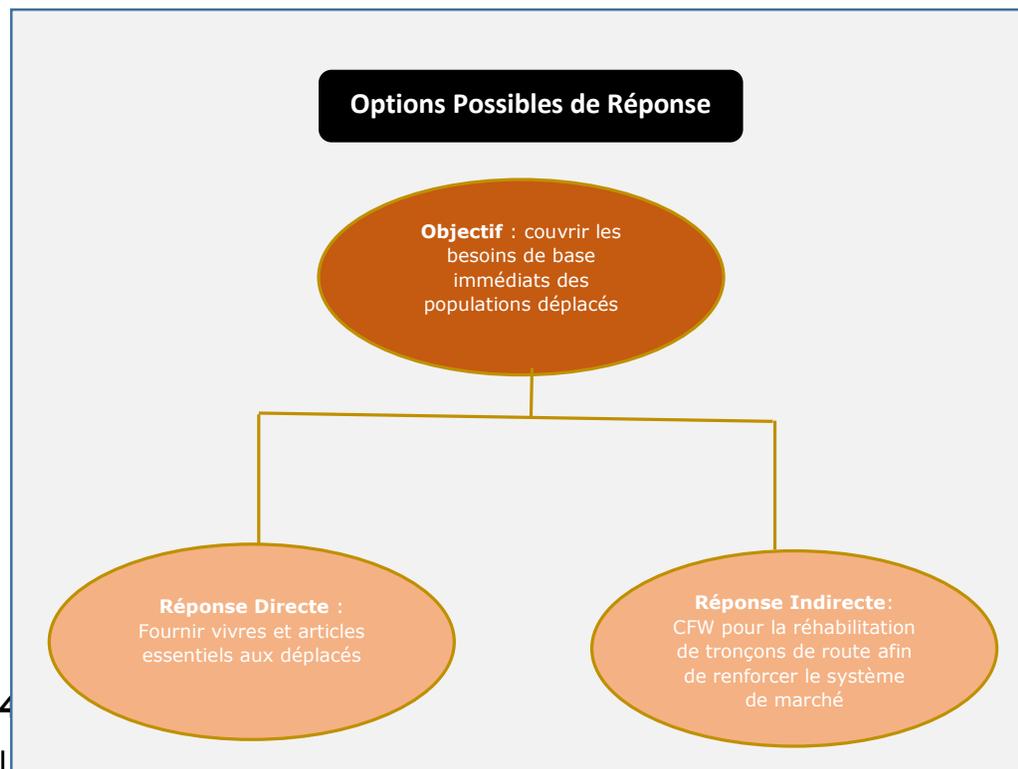
4. Analyse de la Réponse

4.1. Options de Réponse Possibles

Le projet devra répondre à l'objectif suivant : « couvrir les besoins de base immédiats des populations déplacés ». Pour atteindre cet objectif, deux options de réponse sont possibles :

- *Réponse directe* pour couvrir les besoins essentiels et immédiats, en vires et en articles essentiels, des déplacés.
- *Réponse indirecte* qui consistera à du cash for work pour la réhabilitation de tronçons de route afin de renforcer le système de marché. Les tronçons à réhabiliter en priorité sont : Kalembé – Pinga et Kashuga – Kalembé. La réhabilitation de ces tronçons améliorera la disponibilité du Riz et du Haricot dans les marchés de Mweso et Kashuga et permettra l'écoulement des produits en provenance de Mweso, Kashuga, Goma et Kitshanga vers les marchés de Kalembé et Pinga.

Le graphique ci-dessous schématise les deux options de réponse possibles.



- Distribution de denrées alimentaires et articles essentiels
- Transfert de cash
- Foires aux vivres et articles essentiels
- Coupons contre vivres et articles essentiels à échanger auprès de boutiques ciblées.

Le tableau ci-dessous décrit les avantages et désavantages de chaque type de réponse.

4.2. Choix du Type de Réponse

Nature de la Réponse	Avantages	Désavantages	Réponse Appropriée dans ce Contexte ?
Distribution de vivres et articles essentiels	<ul style="list-style-type: none"> • Les déplacés auront accès aux vivres et articles essentiels • La disponibilité sera augmentée • Les prix vont probablement baisser 	<ul style="list-style-type: none"> • La distribution en nature va perturber le fonctionnement normal du marché • La baisse des prix affectera négativement Les commerçants 	<p>NON parce que le marché fonctionne et les vendeurs ont la capacité de répondre à une demande accrue. Par conséquent, il n’y a aucune raison de distribuer les vivres et articles essentiels</p>
Transfert du cash	<ul style="list-style-type: none"> • Permettra d’accroître la capacité financière des déplacés • Libre choix aux déplacés parce que les besoins sont très diversifiés (vivres, légumes, condiments, articles essentiels divers) • Le bénéficiaire décide de quand acheter et peut donc attendre les jours de marchés où les denrées sont plus disponibles • Les bénéficiaires ont la possibilité de se rendre dans d’autres localités pour l’achat de leurs produits • Les vendeurs locaux y compris les petits vendeurs profiteront de l’intervention 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque d’inflation si un grand nombre de bénéficiaires servis à la fois • Risque d’insécurité pour les bénéficiaires • Possibilité d’utilisation du cash pour des besoins non prioritaires • Mobile transfert pas vulgarisée dans les localités de la zone • Pas de banques dans les localités de la zone 	<p>OUI ; le transfert de cash est préférable aux foires vu sous l’angle strict du marché : le risque d’inflation est plus faible et les bénéficiaires ont plus de flexibilité dans leurs choix.</p> <p>Toutefois, la sécurité des bénéficiaires et du personnel du projet constitue une source de préoccupation majeure.</p>
Foires aux vivres et articles essentiels	<ul style="list-style-type: none"> • Permettra d’accroître la capacité financière des déplacés • Libre choix aux déplacés lors des foires 	<ul style="list-style-type: none"> • Risque d’inflation si les marchandises fortement demandées par les bénéficiaires ne sont pas disponibles en grandes quantités • Risque d’inflation si les vendeurs proposant les marchandises de forte 	<p>OUI ; les foires sont appropriées même si le cash demeure la meilleure stratégie vu sous l’angle du marché. C’est l’option préférée des bénéficiaires</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Certains vendeurs locaux profiteront de l'intervention 	<p>demande ne sont pas en grande</p> <ul style="list-style-type: none"> • Risque d'inflation si un grand nombre de bénéficiaires servis le même jour • Le bénéficiaire ne décide pas de quand acheter ses produits ; il est obligé d'utiliser les coupons le même jour lors de la foire • Le bénéficiaire n'a pas la possibilité de se rendre dans d'autres localités pour l'achat de ses produits 	<p>pour des raisons sécurité.</p> <p>Toutefois, le personnel du projet devra travailler à minimiser les risques d'inflation liés à l'organisation des foires.</p>
<p>Coupons pour achat de vivres et articles essentiels dans les boutiques</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Permettra d'accroître la capacité financière des déplacés • Libre choix des produits autorisés par les déplacés • Certains vendeurs locaux profiteront de l'intervention • S'accommode avec le caractère répétitif de l'assistance alimentaire du projet • Pour l'achat de ses produits, le bénéficiaire dispose de plusieurs jours en fonction de la période de validité des coupons • Possibilité de cibler des commerçants hors de la localité des bénéficiaires 	<ul style="list-style-type: none"> • Nombre réduit de vendeurs proposant les vivres et articles fortement demandés par les bénéficiaires • Faible disponibilité de certains produits de forte demande dans les localités de la zone 	<p>NON : Cette stratégie de réponse n'est pas appropriée dans ce contexte du fait du nombre réduit de vendeurs permanents et de la faible disponibilité de certains produits</p>

Les deux modalités d'intervention appropriées dans la zone de Mweso et Kashuga sont le Cash et les Foires. Le cash est préférable aux foires vu sous l'angle strict du marché :

- Les bénéficiaires auront le libre choix des produits. Cet aspect est important étant donné que leurs besoins sont très diversifiés (céréales, légumineuses, tubercules, légumes et feuilles, condiments, pagnes et autres vêtements, ustensiles de cuisine, outils aratoires, matelas et nattes, etc.).
- Le bénéficiaire peut décider de quand acheter et peut donc attendre les jours de marchés où les denrées sont plus disponibles. Cette possibilité amoindrit les risques d'inflation.

- Les bénéficiaires ont la possibilité de se rendre dans d'autres localités pour l'achat de leurs produits. Cette possibilité amoindrit également les risques d'inflation.
- Les vendeurs locaux y compris les petits vendeurs profiteront en priorité de l'intervention.

Mais, dans cette zone, la sécurité des bénéficiaires et des agents de mise en œuvre du projet constitue une source de préoccupation majeure à considérer. D'ailleurs les bénéficiaires ne préfèrent pas cette option parce que le cash les expose à l'insécurité.

Les foires sont appropriées dans le contexte de Mweso et Kashuga. Mais les risques suivants sont associés avec l'organisation des foires dans la zone :

- Risque d'inflation pour les marchandises fortement demandées par les bénéficiaires et qui ne sont pas disponibles en grandes quantités. Il s'agit notamment de la Farine de Maïs et du Haricot.
- Risque d'inflation si les vendeurs proposant les marchandises de forte demande ne sont pas en grande nombre.
- Risque d'inflation si le nombre de bénéficiaires à servir en un jour est élevé.

L'équipe du projet devra donc travailler à minimiser les risques d'inflation liés à l'organisation de foires dans la zone.

5. Recommandations

R1. L'équipe d'évaluation recommande la poursuite des foires dans la zone de Mweso, Kashuga, Kaonge et Kalembé. Toutefois, le personnel de mise en œuvre des foires doit travailler davantage à minimiser les risques d'inflation surtout pour les produits de forte demande par les bénéficiaires.

R2. A la logique des termes du projet, nous recommandons une étude de marché avant toute intervention basée sur le marché (foires, cash, coupons boutiques) dans une autre zone du projet. L'équipe dirigeante du projet devra s'impliquer davantage dans la conduite des études de marché.

R3. Nous recommandons un atelier dans les prochaines semaines impliquant les personnes clés impliquées dans la mise en œuvre du projet pour définir le plan de suivi des prix sur la base de l'outil MARKit.

R4. Nous recommandons aussi de chaque fois commencer les foires dans une zone avec un nombre réduit de bénéficiaires, maximum 200 bénéficiaires, dans le but de réduire les risques d'inflation liés à la conduite des foires.

R5. Nous recommandons également une mise à jour de la liste des déplacés et la priorisation des déplacés les plus récents lors des interventions.

R6. En marge des interventions directes à l'endroit des déplacés, nous recommandons du cash for work pour la réhabilitation des tronçons de route Kashuga - Kalembé et Kalembé - Pinga. La réhabilitation de ces tronçons facilitera l'écoulement des produits tels le Riz et le Haricot vers Kashuga et Mweso et de ce fait la baisse des prix de ces denrées alimentaires.

Conclusion

La formation sur les marchés, la définition de la méthodologie d'évaluation, la conception des outils, l'évaluation de marché sur le terrain et l'interprétation des résultats ont certainement permis de renforcer la capacité du staff qui a participé à toutes les étapes du processus. Malgré le temps réduit consacré à la phase terrain, l'équipe a pu réunir les informations qui lui permettaient de répondre aux objectifs de l'évaluation. En effet, les résultats de l'étude révèlent que le marché fonctionne normalement en dépit des contraintes liées à la praticabilité et la sécurité sur certains tronçons de route. Les produits alimentaires et les articles essentiels dont les déplacés ont le plus besoin sont disponibles localement, surtout les jours de marché. Les commerçants de Mwesso, Kashuga et des localités environnantes ont la capacité de satisfaire une demande accrue qu'occasionnerait une intervention basée sur le marché.

Sur la base de l'analyse des options de réponse possibles dans le domaine de l'alimentation et des articles essentiels, il ressort clairement que la distribution en nature n'est pas option étant donné que le marché fonctionne et que les vendeurs ont la capacité d'accroître l'offre. Aussi, l'échange des coupons dans les boutiques contre des vivres et articles essentiels n'est pas une option car il y a peu de boutiques dans les villages qui vendent ces produits en grandes quantités. Le cash aurait été la meilleure option si l'insécurité n'était pas un souci majeur pour les populations déplacées. En effet, le risque d'inflation est paraît moindre avec le cash qu'avec les foires car les bénéficiaires ne sont pas obligés de dépenser l'argent le même jour et dans la même localité. Les foires sont moins flexibles comparativement au cash. Néanmoins, l'équipe d'évaluation recommande cette option dans ce contexte-ci au regard des préoccupations liées à la sécurité des bénéficiaires et du personnel de CRS et de Caritas. Toutefois, l'équipe de mise en œuvre du projet devra travailler à réduire autant que possible les risques d'inflation en faisant en sorte que les produits fortement demandés par les bénéficiaires soient disponibles en grandes quantités et que les commerçants qui vendent ces produits soient en grands nombres.