**3C. Commerçants/Représentant du marché**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom et lieu du marché :** |  |
| **Coordonnées GPS du marché :** |  |
| **Type de marché** *(local / district / régional / urbain / camp)* |  |
| **Date de l’entretien:** |  |
| **Nom de l’enquêteur :** |  |

**Préparation**

Apres avoir rempli le tableau des articles et leurs prix, identifier quelques commerçants clés qui ont les magasins des tailles différentes qui vendent les articles requis (les détaillants, les grossistes etc.) s’ils existent.

Assurez-vous que vous parlez aussi aux femmes commerçantes, si elles existent au marché.

S’il ne s’agit pas d’une demande pour les matériaux de construction jusqu’à ce moment, il est possible que personne ne les vendent. Dans ce cas, discutez avec les commerçants leur capacité à commencer à stocker ces articles.

En plus, consultez un représentant du marché qui puisse vous donnez les informations générales par rapport au fonctionnement du marché. Essayez de parler avec plusieurs personnes pour que vous puissiez trianguler et vérifier les informations fournies.

**N.B : Il est probable qu’ils ne voudront pas discuter de leurs magasins et leurs commerces autour des autres commerçants ou clients donc essayez de trouver un endroit privé pour la discussion. S’ils ont beaucoup de clients ou leurs magasins sont ouvert, il sera difficile pour eux de se concentrer sur l’entretien car ils seront interrompu. Essayez alors de trouver une heure qui convient aux commerçants, ou soit revenir à une heure qui leurs conviendront, si nécessaire.**

**INTRODUCTION**

Bonjour, je m’appelle ………………………………………………..et je travaille avec l’organisation non-gouvernementale, ……………………………………... Nous voudrions comprendre le marché ici dans votre communauté et voir comment il pourrait appuyer nos projets ; donc je voudrais en discuter avec vous. Est-ce que vous seriez disponible de me parler, soit maintenant soit à une heure qui vous convient ? Cette discussion ne prendra qu’environ une heure.

**Il faut aussi souligner que toute la discussion restera confidentielle et ne sera pas partagée avec d’autres personnes. Il est quand-même important de noter les noms des différents commerçants afin que vous puissiez les recontacter après, si nécessaire, et pour pouvoir identifier leurs magasins.**

Etes-vous d’accord de commencer notre entretien ? **Oui / Non**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom de l’informateur clé :** |  |
| **Fonction :** |  |
| **Type de marchandise vendue:** |  |
| **Type de commerce** *(petit détaillant, grossiste etc.)* |  |
| **No. de téléphone :** *(Ceci aide à trianguler les informations après)* |  |
| **Quel(s) genre(s) de document officielle avez-vous ?** *(permit, patente etc.)* |  |

|  |
| --- |
| 1. **Fonctionnement et la capacité du marché** |
| *Informations générales sur le marché*   1. Depuis quand ce marché est-il fonctionnel ? 2. D’où viennent vos clients ? Qui sont vos clients ? En moyen, combien de clients avez-vous par semaine? 3. Quels changements avez-vous observé au marché pendant les derniers 12 mois ? *(Par exemple, fréquentation, niveau d’activité, nombre de commerçants etc.)* 4. Quels sont les facteurs qui ont influencés ces changements ? 5. Quels changements avez-vous expérimenté dans votre magasin/boutique pendant les derniers 12 mois  (*expansion, réduction du nombre de clients, investissement important etc.)*? Quels sont les facteurs qui ont contribué à ce(s) changement(s) ? 6. Y a-t-il des groupes spécifiques pour lesquels l'accès au marché est interdit/impossible? Si oui, pour quelles raisons ? 7. Est-ce que votre magasin a été impacté par une crise/un choc pendant les derniers 12 mois ? Si oui, la quelle ? Comment ? 8. Est-ce qu’il y a une autorité du marché ou une association des commerçants ici ? Si oui, pourriez-vous décrire leur rôle ? 9. Pourriez-vous décrire le processus d’obtention de(s) permit(s) ou les documents officiels pour faire le commerce ? 10. Faites-vous face aux problèmes de sécurité au marché? Si oui, lesquels ? Quels types d’incidents avez-vous connu pendant les derniers 6 à 12 mois? 11. Y a-t-il de bonnes liaisons de transport entre le marché de votre communauté et d'autres marchés alternatifs? Si oui, Lesquels ? 12. Est-ce qu’il y a les lois ou les règles qui contrôlent aussi la chaine d’approvisionnement ?   *Son magasin ou boutique*   1. Est-ce que vous vendez ces matériaux de construction (*voir devis quantitatif fiche 1A,)* ?  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | | **Article et spécification technique** | **Oui/Non** | **Quantité en stock** | **Source de ces articles (ville/village/ fournisseur/foret etc.)** | **Est-ce que la source est écologiquement durable ?** | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  1. Ces matériaux, viennent-ils des sources qui sont écologiquement durables ? Quelles vérifications faites-vous pour vous assurer que c'est le cas ? 2. Sinon, quelles sont les difficultés pour obtenir des matériaux provenant d'une source durable?   *Si le commerçant ne vend pas (tous) ces articles ou les articles de la qualité requise*:   1. Est-ce que vous avez jamais vendu les matériaux de construction ? Si oui, pourquoi avez-vous décidé d'en arrêter ? 2. Est-ce que vous serez intéressé à commencer de stocker ces articles s’il y avait une demande ? Sinon, pourquoi? Y a-t-il les défis ou contraintes spécifiques auxquelles vous ferez face ? 3. En moyen, combien de clients avez-vous par mois qui achètent ces articles ? 4. Pourriez-vous savoir combien d’autres fournisseurs vendent ces articles au marché ? Sur le total de ventes de ces articles au marché, quel est votre part, en pourcentage ?   *L’Entreposage et sa capacité*   1. D’où approvisionnez-vous votre magasin ? Savez-vous la source de provenance de ces articles ? Quelle est la fréquence d’approvisionnement de ces articles? Combien de fournisseurs avez-vous pour ces articles? 2. Quel est le moyen de transport que vous utilisez pour approvisionner votre magasin/boutique? En moyenne, combien payez-vous le transport pour chaque approvisionnement ? 3. Combien de temps attendez-vous d’habitude pour approvisionner votre magasin/boutique après avoir soumis une commande ?   *Remplir le tableau ci-dessous avec les réponses aux questions suivantes pour tous les matériaux nécessaire pour la construction :*   1. Est-ce que vous pouvez facilement augmenter votre capacité d’article? Jusqu’à combien ? 2. Pourriez-vous augmenter votre capacité jusqu’à ……………………… (*si vous savez déjà la quantité requise).* 3. Si oui, combien de temps cela vous prendrez pour augmenter votre capacité ? 4. Quel impact aurait cette augmentation sur le prix des articles ?  |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Article** | **Unité** | **Capacité actuelle** | **Capacité potentielle (en unité)** | **Augmentation potentielle (%)** | **Délai nécessaire** | **Impact probable sur le prix** | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  | |  |  |  |  |  |  |  |  1. Si vous ne pouvez pas augmenter votre capacité, quelle serait la raison? Quel est le type d’appui que vous pourriez avoir besoin pour augmenter votre capacité? 2. Où se situent vos entrepôts ? Combien vous payez pour votre entreposage ? 3. Quelle est la capacité que vous avez en entrepôts ? 4. Avez-vous l’accès au crédit ? Si oui, combien ? Auprès de qui ? Quels sont les termes pour demander, accéder et rembourser ce crédit ?   *N.B. Faites attention et vérifiez que leurs réponses aux questions concernant leur capacité d’augmenter leur stock sont réalistes et comparez les réponses à la disponibilité du crédit. Il est possible qu’ils gonflent leur capacité s’ils pensent qu’ils seraient un avantage pour eux. Quelqu’un qui est un petit détaillant maintenant ne pourra pas probablement augmenter plusieurs fois sa capacité de s’approvisionner et en entrepôts.*   1. Est-ce que vous aviez des problèmes d’approvisionnement par le passé? Si oui, pourquoi ? Et comment l’avez-vous résolu ? 2. S’il y avait une augmentation de la demande pour les matériaux de construction, pensez-vous que vous et les autres commerçants pourraient le combler ? Si non, pourquoi? 3. Si non, pensez-vous qu’il y a d’autres commerçants qui pourraient venir pour combler la demande ? Si oui, D’où viendront-ils? |
| 1. **Marché du travail** |
| 1. Utilisez-vous jamais les journaliers dans votre magasin/boutique ?   *Si oui :*   1. Pour quel travail spécifique ? Avec quelle fréquence ? 2. Combien payez-vous pour la main d’œuvre journalier au marché? 3. Trouvez-vous facilement la main d’œuvre pour vous aider en cas de besoin pendant toute l’année? Sinon, pourquoi ? 4. D’où viennent les travailleurs ? 5. Quels règles, informelles ou formelles, faut-il suivre au marché pour engager les journaliers ? |
| 1. **Options des modalités** |
| 1. Est-ce que vous avez l’expérience de travailler avec une organisation humanitaire avant ? Si oui, dans quel secteur ? Quel type de programme? Quel volume/quantité de marchandise avez-vous vendu ? 2. Est-ce que vous avez l’expérience avec les interventions monétaires, (*où les bénéficiaires reçoivent soit l’argent soit les coupons pour acheter les biens, au lieu de recevoir directement les biens en nature*) ? Si oui, comment avez-vous appréciez ce type de programme ? 3. Est-ce que vous êtes intéressé à participer à ce type de programme dans l’avenir ? Sinon, pourquoi ? |
| 1. **Risques sécuritaires** |
| 1. Quelles sont les risques sécuritaires et de protection qui existent dans la zone ? 2. Quel impact a-t-il sur votre magasin ? Comment mitigez-vous les risques ? |
| 1. **Mécanismes de transfert et fournisseurs de services financiers** |
| 1. Quels services financiers existent-ils dans ce marché ? *(banque, agence de transfert, transfert d’argent mobil, etc.)* 2. Quels services financiers utilisez-vous pour transférer l’argent, payer vos biens, recevoir l’argent ou accéder au crédit ? Pourquoi ce(s) service(s)? |