



Impact de l'intensification de la crise de déplacement sur les marchés de Goma et leur accessibilité par les PDI sur site

Mai 2024 | République démocratique du Congo

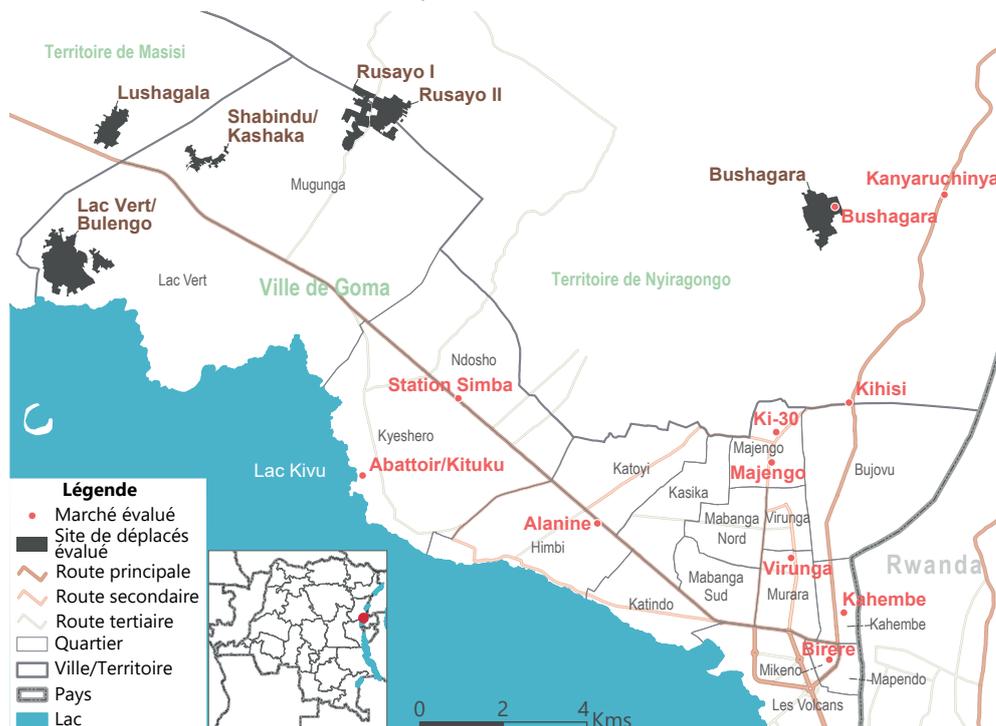
Messages clés

- **L'abordabilité des prix des produits et les risques de violence** sont les barrières principales entravant l'accès aux marchés pour les personnes déplacées internes (PDI). Malgré que plus d'un quart des PDI interrogés citaient la violence, presque la moitié des PDI faisaient le choix de se rendre sur **un marché éloigné pour les articles non-alimentaires**.
- Selon les PDI interrogés, les **articles d'eau, hygiène et assainissement (EHA) et les articles ménagers essentiels (AME)** étaient les plus difficiles à trouver sur les marchés. **Les moustiquaires** étaient l'article du panier minimum de dépenses (MEB) que les PDI avaient le plus de mal à se procurer.
- Les commerçants ont rapporté **ne pas être inclus dans les programmes de réponse**, car les acteurs humanitaires ne les considéraient pas comme vulnérables. Selon eux, leur intégration dans les programmes pourrait leur permettre d'éviter la faillite, alors qu'ils étaient exposés à des variations du taux de change, ainsi qu'à des pertes liées au conflit.

Justification de l'évaluation

La situation des marchés et la pression exercée sur ceux-ci depuis l'augmentation du nombre d'arrivées de personnes déplacées dans la ville de Goma étaient peu connues par les différents acteurs de réponse. En particulier, il était nécessaire d'évaluer plus en profondeur l'évolution de la demande, des prix et de la disponibilité des produits sur les marchés les plus fréquentés par les PDI, ainsi que les capacités de réapprovisionnement des commerçants. En outre, peu de documentation existait à propos du niveau de fonctionnalité des marchés et les barrières d'accès à ces marchés pour les PDI.

Carte 1 : Sites et marchés couverts par l'étude



Contexte

La situation à l'Est de la République démocratique du Congo (RDC) s'est dégradée de manière conséquente depuis janvier 2024. Le conflit en cours depuis le printemps 2022 entre les forces gouvernementales congolaises et leurs alliés d'une part, et les groupes armés d'autre part, s'est intensifié et a provoqué [une vague de déplacements majeure](#) aux alentours de Goma, capitale du Nord-Kivu.

Méthodologie

Deux évaluations ont été conduites par REACH pour pallier ce manque d'information. D'une part, une enquête représentative a été menée auprès de 417 PDI dans 6 sites de déplacés du territoire de Goma du 16 au 22 avril 2024. Une deuxième enquête a été menée du 29 avril au 2 mai 2024 auprès de 500 commerçants de 11 marchés accessibles identifiés dans la première phase, avec une composante qualitative (28 entretiens). Des informations supplémentaires sont disponibles en [page 7](#).

Identification des marchés les plus fréquentés par les PDI sur site

Marchés où les PDI se rendaient pour les biens de première nécessité¹

Top 3 des marchés les plus fréquentés pour l'achat de biens de première nécessité : (417 réponses)

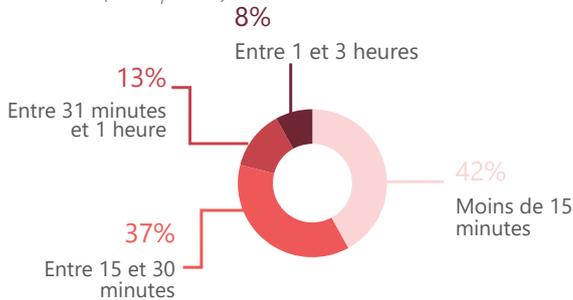


Top 3 des raisons guidant le choix des marchés fréquentés pour l'achat de biens de première nécessité : (417 réponses, question à choix multiples, 3 réponses maximum)



Les raisons justifiant le choix d'un marché pour l'achat de biens de première nécessité étaient similaires entre les différents sites.

Temps de marche moyen pour atteindre les marchés les plus fréquentés pour l'achat de biens de première nécessité : (417 réponses)



Marchés où certains PDI se rendaient pour les produits non-alimentaires seulement²

Top 3 des marchés les plus fréquentés pour les produits non-alimentaires seulement : (196 réponses)



53%

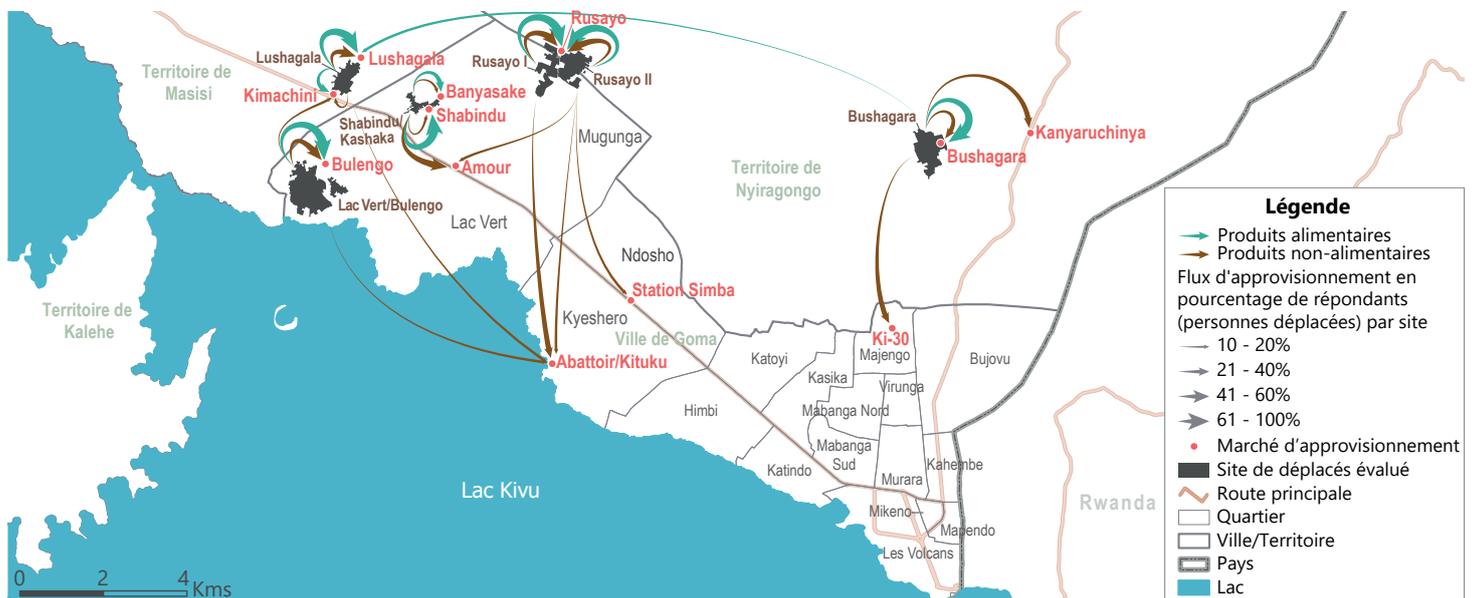
des répondants avaient recours au même marché pour les produits alimentaires et non-alimentaires.

Top 3 des raisons guidant le choix des marchés pour les produits non-alimentaires seulement, par site³: (Question à choix multiples, 3 réponses maximum)

	Bushagara (N=38)	Rusayo I (N=25)	Rusayo II (N=34)
1	Variété des produits: 22	Variété des produits: 15	Qualité des produits: 22
2	Qualité des produits: 21	Qualité des produits: 13	Disponibilité des produits: 21
3	Prix moins élevés: 20	Disponibilité des produits: 12	Prix moins élevés: 18
	Lushagala (N=22)	Shabindu/Kashaka (N=46)	Lac Vert/Bulengo (N=31)
1	Disponibilité des produits: 11	Variété des produits: 36	Prix moins élevés: 23
2	Prix moins élevés: 10	Qualité des produits: 22	Disponibilité des produits: 21
3	Qualité des produits: 10	Disponibilité des produits: 21	Variété des produits: 13

Selon la grande majorité (74%) des PDI interrogés ayant rapporté se rendre dans un marché différent pour les produits non-alimentaires (136/196) ont déclaré devoir marcher plus d'une heure pour pouvoir se réapprovisionner en produits non-alimentaires. Il semble que ces PDI étaient enclins à se rendre sur des **marchés plus éloignés** où la **variété des produits était plus importante et/ou où les produits étaient de meilleure qualité**.

Carte 2 : Principaux marchés où se rendent les PDI, par site³



¹ Les réponses regroupées sous les biens de premières nécessité concernent les produits alimentaires, ainsi que les réponses des répondants ayant déclaré se rendre sur le même marché pour les produits non-alimentaires.

² Sont considérés ici les PDI ayant rapporté se rendre dans des marchés différents pour les produits non-alimentaires.

³ Les marchés rapportés par moins de 10% des répondants dans chacun des sites ne sont pas représentés.

Carte 3 : Marchés où les PDI se rendent ponctuellement pour s'approvisionner (N=189¹)



Identification des barrières entravant l'accès des PDI aux marchés et l'activité des commerçants

PDI sur site

Top 3 des barrières les plus rapportées pour accéder aux marchés pour les produits de première nécessité, par site² : (417 réponses, 3 réponses maximum)

	Bushagara (N=61)	Rusayo I (N=71)	Rusayo II (N=72)
1	Qualité insuffisante 34%	Violence, harcèlement, vols 37%	Prix trop élevés 43%
2	Prix trop élevés 31%	Prix trop élevés 34%	Violence, harcèlement, vols 36%
3	Aucune barrière 26%	Pénuries 21%	Qualité insuffisante 29%
	Lushagala (N=72)	Shabindu/Kashaka (N=71)	Lac Vert/Bulengo (N=70)
1	Violence, harcèlement, vols 42%	Prix trop élevés 45%	Prix trop élevés 44%
2	Prix trop élevés 36%	Pénuries 27%	Qualité insuffisante 26%
3	Qualité insuffisante 25%	Aucune barrière 25%	Aucune barrière 19%

Top 3 des articles les plus difficiles à se procurer sur les marchés^{2,3} : (417 réponses, 3 réponses maximum)

	Bushagara (N=61)	Rusayo I (N=71)	Rusayo II (N=72)
1	Moustiquaire 66%	Moustiquaire 46%	Moustiquaire 57%
2	Bandes hygiéniques 54%	Pagne 38%	Pagne 53%
3	Pagne 54%	Bidon 28%	Bandes hygiéniques 50%
	Lushagala (N=72)	Shabindu/Kashaka (N=71)	Lac Vert/Bulengo (N=70)
1	Moustiquaire 54%	Moustiquaire 54%	Pagne 29%
2	Bidon 43%	Pagne 52%	Aucun 27%
3	Natte 31%	Bidon 45%	Moustiquaire 27%

¹ Les marchés rapportés par moins de 10% des répondants dans chacun des sites ne sont pas représentés. En outre, 189 personnes ont répondu qu'ils fréquentaient ponctuellement d'autres marchés.

² Question à choix multiples.

³ Seuls les articles du MEB figuraient parmi les options de réponse.

⁴ Sont considérés ici les PDI ayant rapporté se rendre dans des marchés différents pour les produits non-alimentaires.

82%

des PDI interrogés ont rapporté une forte hausse des prix au cours des 30 jours précédant la collecte de données.

Top 3 des barrières les plus citées pour accéder aux marchés pour les produits non-alimentaires^{2,4} : (196 réponses, 3 réponses maximum)



Top 3 des barrières les plus citées pour accéder aux marchés ponctuellement fréquentés par les PDI² : (189 réponses, 3 réponses maximum)

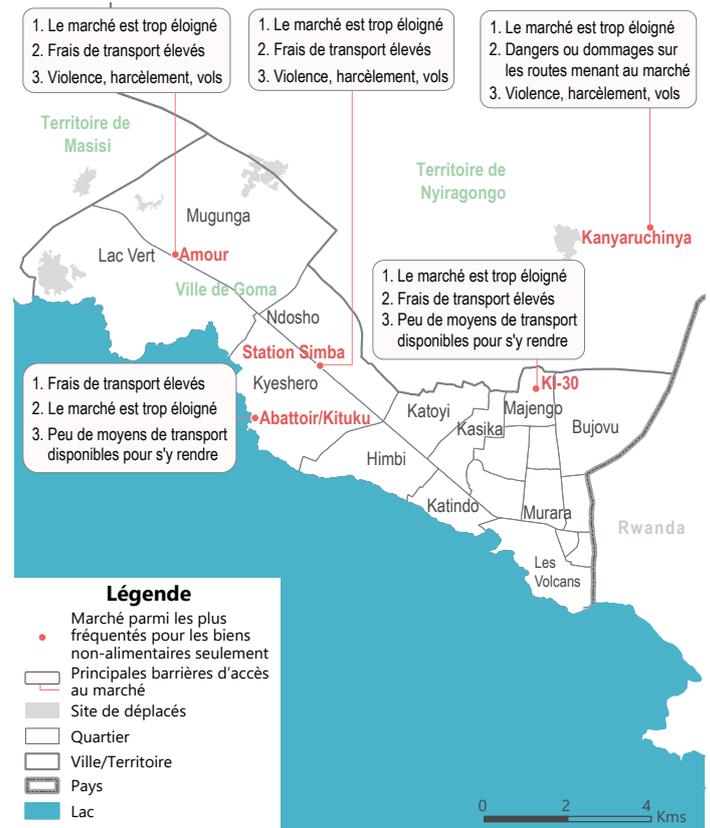


En outre, **47%** des PDI interrogés (189/417) ont rapporté devoir se rendre ponctuellement dans d'autres marchés pour s'approvisionner. Si pour la majorité de ces marchés les barrières étaient physiques (distance, transports, etc) et financières, des **barrières sécuritaires**, notamment un risque de violence, harcèlement et vols, ont été mentionnées à Rusayo II (10/29) et à Shabindu/Kashaka (9/41).

Carte 4 : Top 3 des barrières les plus rapportées par les PDI interrogés pour accéder aux marchés pour s'approvisionner en produits de première nécessité, par marché¹



Carte 5 : Top 3 des barrières les plus rapportées par les PDI interrogés pour accéder aux marchés pour s'approvisionner en produits non-alimentaires, par marché^{1,2}



Commerçants

Top 3 des barrières sécuritaires rapportées par les commerçants, par marché : (472 réponses, plusieurs réponses possibles)

	Abattoir/Kituku (N=59)		Alanine (N=84)		Birere (N=54)		Virunga (N=40)	
1	Aucune	56%	Aucune	63%	Aucune	50%	Aucune	69%
2	Peur de vol	44%	Peur de vol	36%	Peur de vol	50%	Peur de vol	33%
3	Routes non sécurisées	3%	Peur de pillage	4%	Routes non sécurisées	6%	N/A	/
	Ki-30 (N=50)		Kihisi (N=41)		Majengo (N=34)		Station Simba (N=42)	
1	Aucune	94%	Peur de vol	56%	Aucune	50%	Peur de vol	71%
2	Peur de vol	6%	Aucune	41%	Peur de vol	47%	Peur de pillage	38%
3	N/A	/	Routes non sécurisées	15%	Peur de pillage	6%	Couvre-feu	33%
	Bushagara (N=19)		Kahembe (N=26)		Kanyaruchinya (N=15)			
1	Aucune	16	Peur de vol	15	Peur de pillage	8		
2	Peur de vol	3	Aucune	11	Peur de vol	5		
3	Peur du harcèlement	2	Peur de pillage	3	Couvre-feu/Aucune	3		

Au cours des 30 jours précédant la collecte de données, **97%** des commerçants ont rapporté qu'aucun groupe de personnes n'avait vu son accès au marché restreint en raison de discriminations.

Aucun problème d'accès physique au marché a été rapporté par **83%** des commerçants interrogés. Toutefois, ce pourcentage était plus faible à Kanyaruchinya et à Station Simba (respectivement **4/15** et **6/68** des commerçants interrogés). Pour Kanyaruchinya, les **combats actifs** dans la région étaient la principale barrière rapportée (**4/15**). Les risques de violences et les dangers sur les routes menant au marché figuraient également parmi les barrières rapportées par les PDI interrogés. Pour Station Simba, le **couvre-feu et/ou les restrictions de déplacement** étaient les principales barrières rapportées par **52%** des commerçants interrogés, suivi de l'existence de combats actifs dans la région (**45%**).

En outre, à Abattoir/Kituku et à Ki-30, des barrières d'accès physique (éloignement du marché, difficulté de trouver des transports pour s'y rendre et frais de transport élevés) ont été rapportées par les PDI interrogés, bien que cela ne soit pas le cas des commerçants. **Il semble donc exister des divergences de perceptions des barrières entre les PDI et les commerçants.**

L'absence de difficultés financières des clients a été rapportée par **50%** des commerçants interrogés. Toutefois, à Kanyaruchinya, tous les commerçants ont rapporté que de **nombreux clients ne pouvaient pas se permettre d'acheter** les articles disponibles, tout comme 10 des 15 commerçants interrogés à Bushagara. Cette barrière avait également été relevée par les PDI. En outre, **l'incapacité de paiement** des clients a été rapportée par **97%**, **76%** et **65%** des commerçants interrogés à Station Simba, à Alanine et Majengo respectivement, alors qu'elle ne figurait pas parmi les barrières principales mentionnées par les PDI.

¹ Les marchés rapportés par moins de 10% des répondants dans chacun des sites ne sont pas représentés.

² Sont considérés ici les PDI ayant rapporté se rendre dans des marchés différents pour les produits non-alimentaires.

Impact de l'intensification de la crise de déplacement sur les marchés

Circuits de réapprovisionnement

Parmi les 28 commerçants interrogés grâce à l'outil qualitatif, 15 ont rapporté que les sources d'approvisionnement avaient changé depuis le début de l'intensification de la crise. Cela était notamment expliqué par le fait que les routes en provenance du Rutshuru, de Masisi et/ou de Minova étaient inaccessibles à cause de l'insécurité dans la zone, impactant également les produits arrivant par voie terrestre depuis le Grand-Nord-Kivu. Des conséquences importantes de la crise sur les routes d'approvisionnement ont été rapportées par 20 commerçants (dont une partie de ceux n'ayant rapporté aucun changement de leurs sources d'approvisionnement), telles que l'augmentation des prix des fournisseurs, l'indisponibilité de certains articles et la hausse des taxes imposées sur les routes. Enfin, certains commerçants avaient également l'habitude de vendre dans ces zones devenues inaccessibles, ce qui a pu engendrer pour eux des pertes de profit.

Création de nouveaux marchés

Alors qu'une large majorité des commerçants interrogés (20/24) a déclaré que certains marchés avaient ouvert proche des camps ou le long des routes depuis le début de l'intensification de la crise, une part toute aussi importante a rapporté que certains commerçants avaient dû fermer leur commerce (17/20). La baisse de la clientèle du fait de l'insécurité, l'ouverture des nouveaux marchés, la hausse des prix des fournisseurs ou encore une perte de marge importante étaient les principales raisons citées.

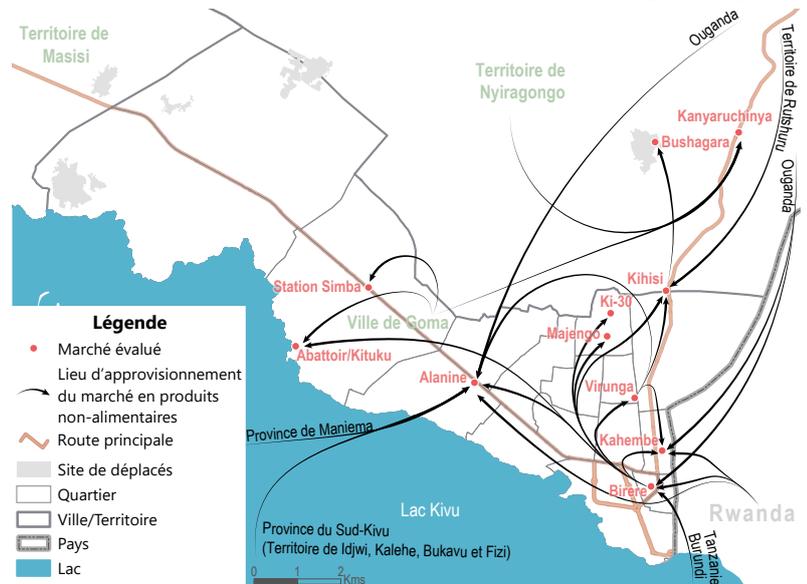
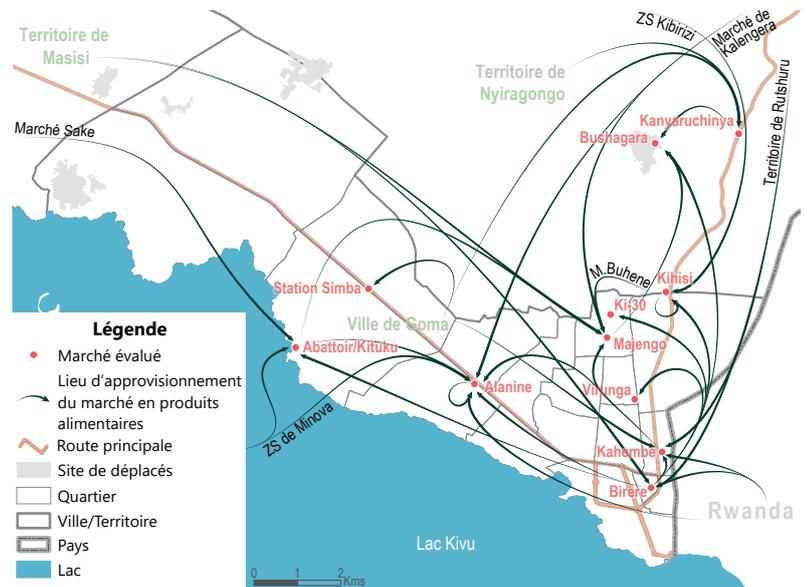
"Au sein de ce marché, il y en a qui vendent dans les petits marchés qui ont ouvert au niveau des camps et à côté des camps de déplacés pour pouvoir maintenir l'équilibre dans la vente car notre profit n'est plus le même aujourd'hui en comparant au prix d'achat d'avant la crise." (Commerçant d'Abattoir/Kituku).

Évolution de la demande et des prix

Une tendance à la baisse de la demande a été observée (21/28), tous les marchés sauf Abattoir/Kituku), du fait du manque de moyens financiers des clients et/ou des prix trop élevés (14/21), parfois clairement identifiée comme attribuable au chômage prévalent (2/21). Il est toutefois difficile de statuer sur le fait que cette baisse est imputable à l'intensification de la crise de déplacement. En outre, une claire tendance a été établie entre hausse des prix et baisse de la demande, ce qui influence la fixation des prix par les commerçants.

"Il y a moins de demande parce que la plupart des clients venaient des zones occupées par les groupes armés. Il n'y a plus d'échange entre les habitants de Goma et ceux du Rutshuru et du Masisi." (Commerçant de Kahembe)

Cartes 7 et 8 : Principaux lieux de réapprovisionnement rapportés par les commerçants pour les produits alimentaires (en haut) et non-alimentaires (en bas)



Concernant les prix, une hausse des prix fournisseurs a été rapportée par la quasi-totalité des commerçants (27/28). Le taux de change¹ est la raison la plus citée par presque la moitié des répondants, suivi des tracasseries et taxations ainsi que des problèmes sur les routes (coûts de transports élevés, fermeture des routes et manque de moyen de transport).

"Les taxations des groupes armés sur les axes et le prix de transport qui augmente, amène les fournisseurs à augmenter le prix pour réaliser des bénéfices" (Commerçant de Kihisi)

Au niveau des commerces, une tendance à la hausse des prix a à encore été relevée (19/28), dont l'ensemble des commerçants d'Alanine, Birere, Bushagara, Kihisi et Virunga). En outre, 20 commerçants ont rapporté une baisse de leur profit. Enfin, l'indisponibilité de certains produits du fait du conflit a été citée par 5 commerçants (2 à Ki-30, 1 à Kahembe, 1 à Alanine et à Station Simba), causée par l'inaccessibilité des cultures.

"Moi par exemple, j'ai un champ à Masisi où je faisais cultiver du maïs, je ne sais même plus m'y rendre, j'ai tout perdu." (Commerçant de Birere).

¹ Toutefois, il semble que la variation du taux de change ne peut pas entièrement s'expliquer par le conflit actuel, mais serait surtout due à une forte demande de dollars pour les paiements à l'étranger et les importations, selon l'économiste Lems Kamwanya interrogé par Radio Okapi en mai 2024.

Perspectives d'évolution sur les 2 prochains mois suivant la collecte de données

Sur les 25 commerçants s'étant prononcés sur les perspectives en cas de stabilisation de la situation ou de dégradation, 9 ont rapporté la fermeture des commerces voire des marchés, notamment du fait des problèmes d'approvisionnement liés à la guerre (5/9). De plus, des pénuries (5/25) et des difficultés d'approvisionnement (4/25) pourraient toucher les commerçants, augmentant ainsi le risque de faillite. En outre, 11 commerçants anticipaient des hausses de prix sur les marchés. Enfin, les 3 commerçants interrogés à Kanyaruchina ont mentionné qu'en l'absence d'une aide humanitaire, beaucoup de commerces risquaient de fermer.

"J'essaie de survivre en espérant que cette guerre prenne fin, pour que je puisse recommencer à bien travailler." (Commerçant de Station Simba).

Impact de l'aide humanitaire sur les marchés

Les effets de l'aide humanitaire ne faisaient pas consensus. En effet, si pour 10 commerçants l'aide n'a pas eu d'impact sur les marchés, 18 ont au contraire rapporté que l'aide humanitaire avait eu un impact sur les marchés (dont l'ensemble des commerçants de Birere, Kahembe, Abattoir/Kituku et Virunga), impact qui peut revêtir de multiples formes. Certains commerçants ont rapporté que les prix avaient baissé suite aux distributions sur le marché (dont tous les commerçants de Bushagara, Birere et Abattoir/Kituku). En parallèle, d'autres commerçants ont rapporté que de nouveaux marchés se sont créés suite aux distributions (dont tous les commerçants de Birere, Abattoir/Kituku et Kahembe), que cela soit au niveau des camps ou au niveau de la voie publique. De plus, des commerçants ont rapporté que les PDI vendaient des produits distribués sur le marché à des prix très bas, ce qui pénalisait les commerçants qui payaient des taxes pour vendre sur les marchés et des prix très élevés auprès de leurs fournisseurs.

En outre, si 6 commerçants rapportaient une hausse de la demande, qu'ils expliquaient par l'afflux de PDI venant sur

les marchés à la suite des distributions de cash (notamment rapporté à Kanyaruchina, Ki-30, Kahembe et Station Simba), une part tout aussi importante rapportait une baisse de celle-ci (notamment à Bushagara et Majengo).

Enfin, il semble que certains commerçants revendaient des produits issus de l'aide lorsqu'ils en ont bénéficié (3 commerçants à Bushagara et Kanyaruchina dont 2 PDI), ou s'engageaient dans du troc avec les PDI lorsque ces derniers venaient échanger les produits reçus sur le marché (2 commerçants à Bushagara et à Ki-30).

Prise en compte des commerçants dans les programmes d'aide

L'ensemble des commerçants ont rapporté que les commerçants n'étaient pas inclus dans les programmes de réponse. Cinq commerçants ont notamment rapporté que les organisations non-gouvernementales (ONG) considéraient les commerçants comme aisés et non vulnérables (tous les commerçants de Kanyaruchina, 1 à Station Simba et à Bushagara). De plus, 5 commerçants se sont prononcés sur l'origine des produits distribués par les ONG. Pour certains, les produits seraient importés, alors que la majorité a rapporté que les ONG se rendent à Birere car les produits y sont moins chers et en quantité chez les grossistes, bien qu'aucun commerçant de Birere n'ait rapporté cela.

"Non, je n'ai jamais vu d'acteurs humanitaires dans ce marché. Mais s'ils arrivaient un jour, qu'ils songent à nous faire participer à leurs programmes. Nous en serions ravis, car cela nous aidera non seulement à gagner financièrement mais aussi à venir en aide à nos frères et sœurs." (Commerçant de Abattoir/Kituku)

En outre, selon 10 commerçants, en cas d'assistance des commerçants, des gains financiers non négligeables au maintien de leur commerce seraient assurés. Par ailleurs, un seul commerçant a déclaré n'avoir aucune attente.

Enfin, 8 commerçants ont ajouté que les informations des ONG ne parvenaient pas aux commerçants (2 à Bushagara, 4 à Alanine, 1 à Station Simba et à Kihisi). De plus, un commerçant de Bushagara a rapporté que malgré plusieurs requêtes dans les boîtes à plainte, il n'avait obtenu aucune réponse.

Profils des ménages et IC enquêtés

PDI sur site

- 98%** de femmes interrogées.
- 52%** des PDI interrogés étaient chefs de ménage.
- 62%** des PDI interrogés vivaient dans le camp depuis plus d'un an.
- 6** nombre moyen de personnes par ménage.
- 71%** des PDI interrogés étaient originaires du territoire du **Masisi**. Il s'agissait de la première origine des déplacés, excepté à Bushagara où **49%** des PDI interrogés provenaient de Nyiragongo.

Commerçants

- 77%** de femmes interrogées.



Site de déplacés de Lac Vert/Bulengo, Goma (Crédits : Margot Fort Claisse)

APERÇU DE LA MÉTHODOLOGIE

Conduite dans le cadre du cycle de [suivi de la situation humanitaire \(HSM\)](#), cette évaluation rapide avait pour but de comprendre les dynamiques actuelles des marchés dans le territoire de Goma à la suite de l'intensification de la crise de déplacement ayant lieu depuis le début de l'année, afin d'informer les acteurs stratégiques et opérationnels de la zone.

Pour ce faire, l'étude a été divisée en deux phases complémentaires. Dans un premier temps, une collecte de données a eu lieu du 16 au 22 avril 2024 auprès de personnes déplacées dans 6 sites (Bushagara, Lushagala, Rusayo I et II, Shabindu/Kashaka et Lac Vert/Bulengo) du territoire de Goma. Cette collecte avait pour but d'identifier les marchés les plus fréquentés par les PDI et les barrières auxquelles elles faisaient face pour y accéder. Aussi, un échantillonnage stratifié par site avec un niveau de confiance de 90% et une marge d'erreur de 10% a été utilisé. Il convient de noter que pour la sélection des ménages, des points GPS aléatoires étaient définis en

utilisant les limites géographiques de chacun des camps.

Enfin, une deuxième enquête a été réalisée du 29 avril au 2 mai 2024 auprès de commerçants des marchés identifiés lors de la première phase. Au total, du fait des conditions sécuritaires, 11 marchés ont été évalués (Alanine, Birere, Bushagara, Kahembe, Kanyaruchinya, Ki-30, Kihisi, Abattoir/Kituku, Majengo, Simba et Virunga). Dans ces marchés, une méthode mixte a été utilisée. D'une part des entretiens quantitatifs ont été menés en utilisant l'outil de [l'initiative conjointe de suivi des marchés \(ICSM\)](#) afin d'informer sur la fonctionnalité des marchés, en identifiant notamment les différentes barrières d'accès selon les commerçants. D'autre part, des entretiens qualitatifs ont été conduits en parallèle afin d'identifier les impacts de l'intensification de la crise de déplacement sur le réapprovisionnement, les prix, la disponibilité et la demande, ainsi que recueillir les perspectives d'évolution sur les 2 prochains mois.

Des informations complémentaires sont disponibles dans les [termes de référence et le plan d'analyse des données](#). Les analyses [quantitatives](#) et [qualitatives](#) sont disponibles en ligne.

Limites

1. Malgré une sélection des ménages grâce à des points GPS aléatoires, un biais a pu être introduit lorsque la personne responsable des courses n'était pas présente, lorsque le ménage interrogé ne parlait ni swahili ni français, ou encore lorsqu'il était impossible d'accéder au point GPS exact. Dans ce cas, le ménage le plus proche du point remplissant ces conditions était interrogé.
2. Du fait des conditions sécuritaires, la couverture n'a pas pu être atteinte à Bushagara, aussi, la marge d'erreur des résultats est légèrement supérieure à 10% (10.47%).
3. Du fait de la méthodologie, l'enquête auprès des commerçants ne permet pas d'obtenir des résultats représentatifs. Ces derniers sont toutefois indicatifs de la situation actuelle et pourront nécessiter davantage de recherches pour confirmer les résultats.
4. Cette évaluation ne permet pas de détailler les chaînes d'approvisionnement des marchés les plus utilisés par les PDI sur site de Goma, mais donnent des indications quant aux principaux circuits d'approvisionnement.
5. Du fait des conditions sécuritaires, tous les marchés les plus fréquemment utilisés par les PDI sur site n'ont pas pu être évalués. L'étude s'est concentrée sur les marchés accessibles au centre-ville de Goma et sur l'axe Nyiragongo.
6. Les données qualitatives collectées ne permettent pas de statuer sur la causalité des effets identifiés et de l'intensification de la crise de déplacement.

À PROPOS DE REACH

REACH Initiative facilite l'élaboration d'outils et de produits d'information visant à renforcer les capacités des acteurs humanitaires à prendre des décisions informées lors de situations d'urgence, de redressement et de développement. Pour ce faire, les méthodes utilisées par REACH incluent la collecte de données primaires, suivie d'une analyse approfondie de celles-ci. Toutes les activités sont menées dans le cadre des mécanismes de coordination interagences. REACH est une initiative conjointe d'IMPACT Initiatives, d'ACTED et de l'Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche – Programme opérationnel pour les applications satellitaires (UNITAR-UNOSAT).