

# Termes de Référence de la Recherche

Etude de la faisabilité du transfert monétaire multisectoriel en situation d'urgence dans la région de Tillabéri

NER1907

Niger

Décembre 2019

**REACH** Informing more effective humanitarian action

## 1. Résumé

Pays d'intervention	Niger			
Type d'urgence	<input type="checkbox"/>	Catastrophe naturelle	x	Conflit
Type de crise	<input type="checkbox"/>	Crise soudaine	<input type="checkbox"/>	Crise à progression lente <input type="checkbox"/> Crise prolongée
Agence(s) Organisme(s) mandataire(s)	Cash Working Group Multisectoriel (CWG)			
Code projet	30DVW			
Durée totale de la recherche (de la conception de la recherche aux produits finaux / M&E)	Du 01/12/2019 au 31/03/2020			
Calendrier de la recherche  <i>Ajouter les échéances planifiées (pour le first cycle if more than 1)</i>	1. Début de la collecte de données : 27/01/2020		5. Présentation envoyée pour validation : 28/02/2019	
	2. Fin collecte de données: 07/02/2020		6. Factsheets envoyés pour validation : 13/03/2020	
	3. Données nettoyées envoyées pour validation : 14/02/2020		7. Rapport envoyé pour validation : 27/03/2020	
	4. Données analysées envoyées pour validation : 20/02/2020		8. Factsheets publiées : 27/03/2020 Rapport publié : 15/04/2020	
Nombre d'évaluations	X	Une seule évaluation (un cycle)		
	<input type="checkbox"/>	Plusieurs évaluations (plus d'un cycle)		
Etape(s) humanitaire(s) clé(s)	Etapes		Echéances	
	x	Plan/stratégie d'un bailleur	-- / / --	

Spécifier ce que l'évaluation va informer et quand	x	Plan/stratégie inter-cluster	Avril 2020 Novembre/Décembre 2019 : HNO/HRP	
	x	Plan/stratégie d'un cluster (sécurité alimentaire) Cash Working Group	Avril 2020	
	<input type="checkbox"/>	Plan/stratégie d'une plateforme d'ONG		
Type d'audience & Dissémination  Spécifier qui l'évaluation va informer et comment les produits seront disséminés pour informer l'audience	Type d'audience		Dissémination	
	X Stratégique X Programmatique X Opérationnelle		X Envoi général des produits via la diffusion d'une newsletter  X Envoi général des produits au CWG par mail  X Présentation des résultats (au CWG, à l'intercluster et aux clusters qui en font la demande, notamment le cluster sécurité alimentaire)  X Diffusion des produits à travers de sites internet (Relief Web & REACH Resource Centre)	
Plan détaillé de dissémination requis	x	Oui	<input type="checkbox"/>	Non
Objectif général	Mesurer la faisabilité du transfert monétaire multisectoriel dans la région de Tillabéri afin d'informer la stratégie d'intervention de la communauté humanitaire et du Cash Working Group en particulier			
Objectif(s) spécifique(s)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Déterminer la capacité des marchés</li> <li>2. Déterminer l'acceptation des programmes de transfert monétaire par les populations et comprendre la manière dont le contexte sécuritaire peut mettre en danger les bénéficiaires de ces programmes.</li> <li>3. Identifier les capacités et limites des prestataires de service financiers impliqués dans la mise en œuvre du transfert monétaire à Tillabéri</li> <li>4. Mesurer les capacités et limites des organisations de mise en œuvre du transfert monétaire à Tillabéri</li> <li>5. Analyser les risques et opportunités de la mise en œuvre du transfert monétaire multisectoriel dans la région de Tillabéri et élaborer des recommandations</li> <li>6. Comprendre l'influence des programmes de transfert monétaire au sein des familles et des communautés (y compris les tensions potentielles entre les communautés, les dynamiques au sein des couples ...).</li> </ol>			
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Quelle est la situation des marchés en termes d'accessibilité physique et économique ?</li> <li>• Les commerçants arrivent-ils à satisfaire la demande saisonnière ?</li> <li>• Dans quelle mesure les commerçants pourraient-ils répondre à une augmentation de la demande sans conséquences inflationnistes ?</li> </ul>			

<p>Questions de recherche</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• En quoi la situation sécuritaire impacte l'accès aux marchés, leur approvisionnement ainsi que l'activité commerciale ?</li> <li>• En quoi l'économie locale pourrait favoriser/ou défavoriser la capacité des marchés en cas de distributions monétaires ?</li> <li>• Quelles sont les préférences des populations en termes d'assistance ?</li> <li>• Le transfert monétaire est utilisé par les bénéficiaires pour effectuer quels types de dépenses et qui décide de ces dépenses au sein des ménages ?</li> <li>• Quels sont les effets pervers potentiels du transfert monétaire au sein des familles et entre ou sein des communautés ?</li> <li>• Quels sont les risques de sécurité pour les bénéficiaires lors des transactions liées au transfert monétaire ?</li> <li>• Quelles sont les capacités et limites des prestataires de services financiers à accompagner structurellement et/ou opérationnellement le transfert monétaire à Tillabéri ?</li> <li>• Quelles sont les capacités et limites des organisations à mettre en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri et comment le contexte sécuritaire impacte leurs activités de distributions monétaires ?</li> </ul>				
<p>Couverture géographique</p>	<p>L'évaluation va couvrir les départements concernés par les mesures de l'état d'urgence dans la région de Tillabéri, plus précisément les marchés fonctionnels et accessibles sur le plan sécuritaire au sein de ces départements : <b>lister départements (mise à jour prochaine)</b></p> <p>Soit <b>XX (mise à jour prochaine)</b> marchés fonctionnels et accessibles sur le plan sécuritaire à Tillabéri</p> <p>Ainsi que dans les 14 communes suivantes :</p> <p>Ayorou ; Inates ; Tondikiwindi ; Ouallam ; Dingazi ; Banibangou ; Abala ; Saname ; Téra ; Diagourou ; Gorouol ; Bankilaré ; Torodi ; Makalondi</p>				
<p>Sources de données secondaires</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IRAM. Contribution à l'analyse de la gestion des risques agricoles au Niger - accès aux services financiers et accès aux marchés. Décembre 2015.</li> <li>• CILSS, Fews Net, PAM, FAO, RESIMAO. Missions conjointes d'évaluation de la sécurité alimentaire et des marchés. Février 2015</li> <li>• Les transferts monétaires au Niger : la manne et les soupçons. LASDEL. Juin 2013</li> </ul>				
<p>Population(s)</p> <p><i>Sélectionner tout ce qui s'applique</i></p>	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="416 1554 475 1682">x</td> <td data-bbox="475 1554 892 1682">Ménages issus de la population hôte</td> <td data-bbox="892 1554 997 1682">x</td> <td data-bbox="997 1554 1474 1682">Ménages issus de la population déplacée (Réfugié, PDI ou retournés)</td> </tr> </table> <p>x <u>Marchés</u> : Commerçants, gestionnaires de marchés et transporteurs</p> <p>x <u>Prestataires de services financiers</u> : banques, institutions de microfinance (IMF) agences de transfert d'argent et opérateurs téléphoniques</p> <p>x <u>Organisations de mise en œuvre</u> : Agences de l'Etat , ONG, organisations de la croix rouge</p>	x	Ménages issus de la population hôte	x	Ménages issus de la population déplacée (Réfugié, PDI ou retournés)
x	Ménages issus de la population hôte	x	Ménages issus de la population déplacée (Réfugié, PDI ou retournés)		

<p>Stratification</p> <p><i>Sélectionner le(s) type(s) et entrer le nombre de strates</i></p>	<p>X</p>	<p>Géographique # : 7 départements de Tillabéri</p> <p>La taille de la population par strate est-elle connue ?</p> <p><input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p>	<p>X</p>	<p>Groupe # : (gestionnaires de marchés, commerçants (grossistes) et transporteurs)</p> <p>La taille de la population par strate est-elle connue ?</p> <p><input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p> <p>Groupe # : 2 (Populations déplacées et non déplacées)</p> <p>La taille de la population par strate est-elle connue ?</p> <p><input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p>	<p>X</p>	<p><i>[Autre, spécifier] #</i> : Banques –IMF- opérateurs téléphoniques- Agences étatiques et ONG</p> <p>La taille de la population par strate est-elle connue ?</p> <p><input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non</p>	
<p>Outil(s) de collecte de données</p>	<p>x</p>	<p>Structuré (Quantitative)</p>		<p>x</p>	<p>Semi-structuré (Qualitative)</p>		
		<p>Méthode d'échantillonnage</p>			<p>Méthode de collecte de données</p>		
<p>Outil structuré de collecte de données # 1</p> <p><i>Entretiens informateur clé avec des gestionnaires de marchés</i></p>	<p>x Déterminé</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple stratifié</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes (cluster)</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes stratifiées</p>	<p>x Entretiens avec informateurs clés (# cible): 1 x <b>nombre de marchés (mise à jour prochaine)</b></p> <p>(1 par marché)</p> <p><input type="checkbox"/> Discussion de groupe (# cible):</p> <p><input type="checkbox"/> Entretien ménage (# cible):</p> <p><input type="checkbox"/> Entretien individuel (# cible):</p> <p><input type="checkbox"/> Observations directes (# cible):</p>					
<p>Outil structuré de collecte de données # 2</p> <p><i>Entretiens informateur clé avec des commerçants</i></p>	<p>x Déterminé</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple stratifié</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes (cluster)</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes stratifiées</p> <p><input type="checkbox"/> [Autre, spécifier]</p>	<p>X Entretiens avec informateurs clés (# cible) : 4 x <b>nombre de marchés (mise à jour prochaine)</b></p> <p><input type="checkbox"/> Discussion de groupe (# cible) :</p> <p><input type="checkbox"/> Entretien ménage (# cible):</p> <p><input type="checkbox"/> Entretien individuel (# cible) :</p> <p>(4 commerçants par marché dont 2 commerçants de produits alimentaires et 2 commerçants de produits non alimentaires)</p> <p><input type="checkbox"/> Observations directes (# cible) :</p> <p><input type="checkbox"/> [Autre, spécifier] (# cible):</p>					
<p>Outil structuré de collecte de données # 3</p>	<p>x Déterminé</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple stratifié</p> <p><input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes (cluster)</p>	<p>X Entretiens avec informateurs clés (# cible) : 1 x <b>nombre de marchés (mise à jour prochaine)</b></p> <p><input type="checkbox"/> Discussion de groupe (# cible) :</p> <p><input type="checkbox"/> Entretien ménage (# cible) :</p>					

<i>Entretiens informateur clé avec des transporteurs</i>	<input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes stratifiées <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier]	<input type="checkbox"/> Entretiens individuels (# cible) : <input type="checkbox"/> Observations directes (# cible) : <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier] (# cible) :
<p>Outil structuré de collecte de données # 4</p> <p><i>Entretiens structurés avec des IC parmi la population</i></p>	<p>x Déterminé</p> <input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple <input type="checkbox"/> Probabiliste / Aléatoire simple stratifié <input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes (cluster) <input type="checkbox"/> Probabiliste / en grappes stratifiées <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier]	<p>x Entretiens avec informateurs clés (# cible) : 56  2 IC par localité (un IC population déplacée et un IC population hôte)</p> <input type="checkbox"/> Discussion de groupe (# cible): <input type="checkbox"/> Entretien ménage (# cible): <input type="checkbox"/> Entretien individuel (# cible): <input type="checkbox"/> Observations directes (# cible): <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier] (# cible):
<p>Outil semi-structuré de collecte de données # 1</p> <p><i>Groupes de discussions avec les populations hôtes et déplacées</i></p>	<p>x Déterminé</p> <input type="checkbox"/> En boule de neige (snowballing) <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier]	<input type="checkbox"/> Entretien avec informateur clé (# cible) : <input type="checkbox"/> Entretien individuel (# cible) : <p>x Discussions de groupe (focus group discussion) (# cible): 112  dont :  - 4 groupes de discussions (hommes déplacés – femmes déplacées– hommes hôtes - femmes hôtes) dans chacune des 14 localités</p>
<p>Outil structuré de collecte de données # 2</p> <p><i>Entretiens avec informateurs clés (responsables) au sein des prestataires de services financiers (banques, institutions de microfinance et agences de transfert d'argent)</i></p>	<p>x Déterminé</p> <input type="checkbox"/> En boule de neige (snowballing) <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier]	<p>X Entretien avec informateur clé (# cible) : maximum 10</p> <input type="checkbox"/> Entretiens individuels (# cible): Un point focal cash interrogé dans chacune des banques/IMF/agence de transfert d'argent ciblé pour l'évaluation <input type="checkbox"/> Discussion de groupe (focus group discussion) (# cible): <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier] (# cible):

Outil structuré de collecte de données # 4  <i>Entretiens avec des informateurs clés au sein des organisations de mise en œuvre du transfert monétaire à Tillabéri</i>	<input checked="" type="checkbox"/> Déterminé <input type="checkbox"/> En boule de neige (snowballing) <input type="checkbox"/> [Autre, spécifier]		X Entretien avec informateur clé (# cible): <input type="checkbox"/> Entretiens individuels (# cible): 12 Un point focal cash interrogé dans chaque organisation selon cette répartition : 7 ONG et organisations de la croix rouge - 2 agences de l'Etat – 3 agences de l'ONU	
Plat-forme(s) de gestion des données	<input checked="" type="checkbox"/> IMPACT	<input type="checkbox"/> HCR		
Type(s) de produit(s) attendu(s)	<input type="checkbox"/> Aperçu de la situation (situation overview) #: __	<input checked="" type="checkbox"/>	Rapport #: 1	<input type="checkbox"/> Profil #:
	<input checked="" type="checkbox"/> Présentation (résultats préliminaires) #: 1	<input checked="" type="checkbox"/>	Présentation (finale) #: 1	<input checked="" type="checkbox"/> Fiche d'information #: 8  1 fiche régionale et 1 fiche par département
	<input type="checkbox"/> Dashboard interactif #:	<input type="checkbox"/>	Webmap #:	<input checked="" type="checkbox"/> Cartes : XX (mise à jour prochaine)
	<input type="checkbox"/> [Autre, spécifier] #:			
Accès	<input checked="" type="checkbox"/> Public (disponible sur le Centre de Ressources REACH et autres plateformes humanitaires)			
	<input type="checkbox"/> Restreint (diffusion bilatérale uniquement sur la base d'une liste de diffusion convenue, pas de publication sur la plateforme REACH ou d'autres)			
Visibilité Spécifier quels logos devront apparaître sur les produits				

## 2. Justification

Depuis le début de la crise sécuritaire au Mali en 2012, la zone frontalière entre le Niger, le Mali et le Burkina Faso est caractérisée par un climat d'insécurité du fait de la présence de groupes armés, de la criminalité et de la montée des tensions entre les communautés<sup>1</sup>. La situation sécuritaire s'est fortement dégradée depuis 2018 au Niger et le nombre de déplacés

<sup>1</sup> Crisis Group. Frontière Niger Mali : mettre l'outil militaire au service d'une approche politique. Juin 2019

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri (déplacés internes, réfugiés, retournés etc.) s'élevait à plus de 80000 personnes dans la région de Tillabéri au cours du mois de juillet 2019.

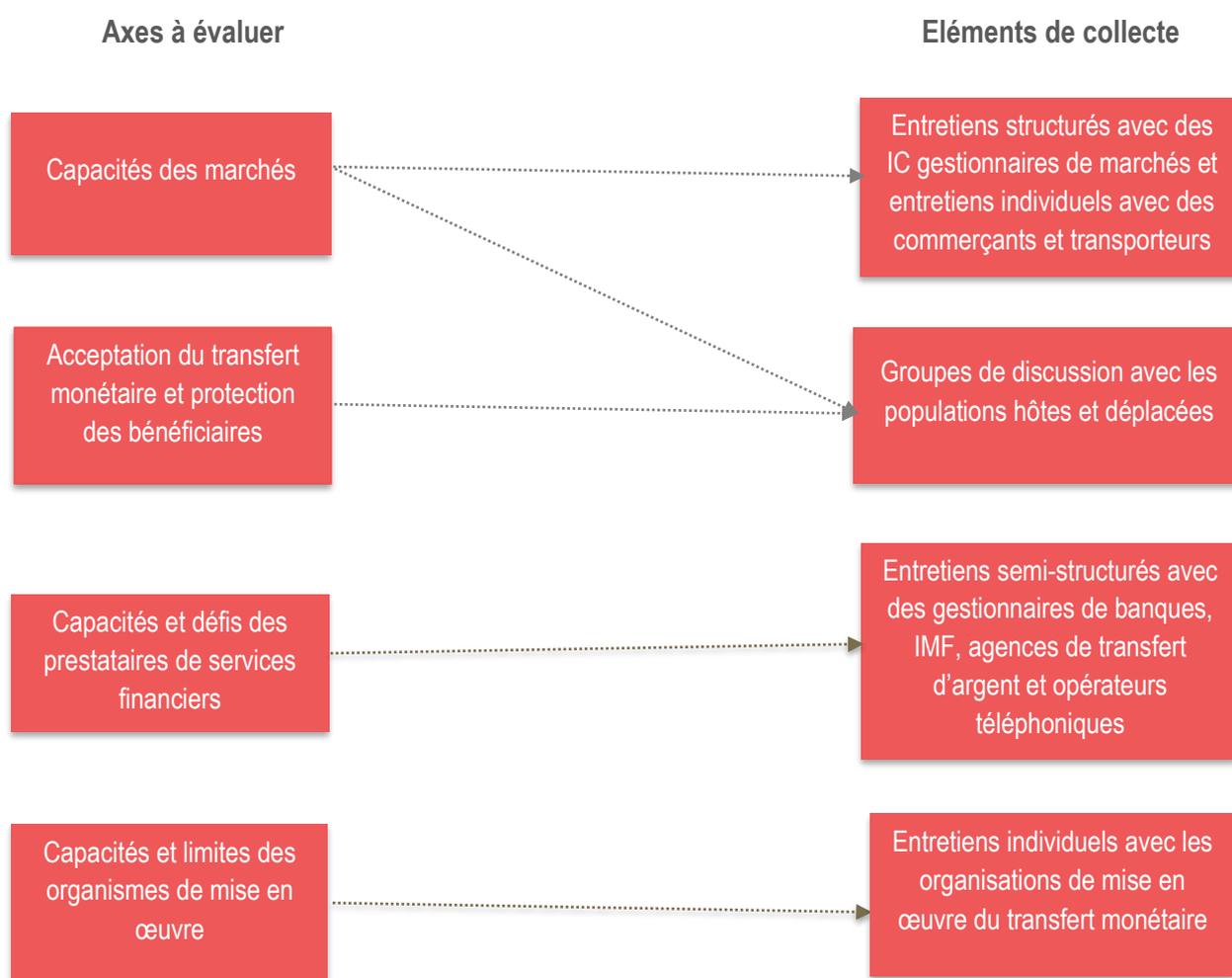
Le contexte de crise prolongée à Tillabéri affecte la vulnérabilité des populations exposées à l'insécurité alimentaire et génère des besoins dans plusieurs secteurs d'intervention tels que la protection, les abris, l'éducation, la santé etc. Pour faire face à cette vulnérabilité, divers organismes ont mis en place des programmes de distribution conditionnelle ou inconditionnelle sous forme de transfert monétaire. La fourniture d'une assistance monétaire en situation d'urgence exige de comprendre les besoins, les risques et opportunités liés à la situation des marchés, à l'acceptation du transfert monétaire par les populations ainsi que les capacités et limites des prestataires de service financiers et des organisations de mise en œuvre.

Fort de ces constats, le Cash Working Group (CWG) au Niger a souhaité faire une évaluation afin de déterminer la faisabilité du transfert monétaire multisectoriel dans la région de Tillabéri. Cette initiative vise à aider les agences des Nations Unies, les partenaires gouvernementaux et les acteurs humanitaires à s'informer, se préparer afin d'identifier les modalités de transfert les plus appropriées pour la fourniture de l'aide en situation d'urgence.

### 3. Méthodologie

L'évaluation sera menée avec une méthodologie mixte consistant à collecter des données quantitatives et qualitatives pour répondre aux questions de recherche. L'évaluation met l'accent sur cinq axes principaux : la situation des marchés – l'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires – la capacité des prestataires de services financiers – la capacité des partenaires de mise en œuvre ainsi que les risques et opportunités pour chaque modalité du transfert monétaire. Chaque axe d'évaluation comprendra les éléments de collecte suivants :

#### 3.1 Résumé des éléments de la recherche



**Le fonctionnement des marchés** sera évalué avec des entretiens structurés avec des IC gestionnaires de marchés, des commerçants et des transporteurs. La collecte de données sera menée dans **XX (mise à jour prochaine)** marchés fonctionnels et accessibles sur le plan sécuritaire répartis dans les départements concernés par l'état d'urgence dans la région de Tillabéri. Dans chaque marché, des entretiens structurés seront réalisés avec quatre commerçants, un gestionnaire de marché et un transporteur. Pour apporter plus d'éléments de compréhension selon les expériences de la population, le fonctionnement des marchés sera également abordé avec les populations à travers des entretiens structurés avec des informateurs clés (ex. chefs de village/quartier) et avec des groupes de discussions avec les populations hôtes et déplacées dans la région de Tillabéri.

**L'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires** sera évaluée avec des entretiens structurés avec des informateurs clés résidant dans 14 localités/villages de la région de Tillabéri dont deux localités par commune concernée par la couverture géographique. Ce deuxième axe d'évaluation sera le thème le plus développé au cours des groupes de discussions avec les populations. Au total, quatre groupes de discussions seront organisés dans chaque localité dont un groupe distinct pour les femmes et un groupe distinct pour les hommes pour chaque type de population (déplacée/non déplacée) avec un effectif de six à huit personnes par groupe. Cet axe d'évaluation vis-à-vis des populations englobe notamment des questions relatives à l'accessibilité physique et économique des marchés, les préférences en termes d'assistance et des éléments sur la protection.

**Les capacités et limites des prestataires de services financiers** (banques, instituts de microfinance (IMF), opérateurs téléphoniques) seront évalués au moyen d'entretiens semi-structurés avec des responsables / chefs d'agence dans des banques, agences de transfert d'argent, institutions de microfinance et opérateurs téléphoniques identifiés à Tillabéri. Cet axe d'évaluation sera également pris en compte dans les questions adressées aux organismes qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire en partenariat avec des banques/IMF et/ou des opérateurs téléphoniques. L'évaluation permettra de réaliser une cartographie des prestataires de services financiers opérationnels dans la région de Tillabéri et de déterminer leurs capacités et limites.

**Les capacités et limites des organisations de mise en œuvre** seront évaluées avec des entretiens semi-structurés adressés aux agences étatiques qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire (notamment la Cellule Filets Sociaux et la Cellule Crise Alimentaire) et par des entretiens avec des ONG et agences des Nations Unies qui interviennent dans la mise en œuvre des projets de transfert monétaire à Tillabéri. Les entretiens permettront de déterminer leur capacité à gérer de tels programmes sur le plan organisationnel, technique, humain, financier etc. et fournir une vue d'ensemble des difficultés, notamment sécuritaires qui peuvent entraver la faisabilité du transfert monétaire à Tillabéri.

L'évaluation de tous ces aspects permettra d'identifier les risques et opportunités de la mise en œuvre du transfert monétaire dans la région de Tillabéri. L'analyse des risques et opportunités permettra d'élaborer des recommandations à l'échelle de chaque commune sur les modalités d'assistance les plus appropriées (appui en nature ou en transfert monétaire et quelle modalité de paiement privilégié).

L'évaluation sera coordonnée par le biais du Cash Working Group (CWG). L'approche globale de l'évaluation sera élaborée avec les partenaires qui auront la possibilité de passer en revue tous les questionnaires et outils d'évaluation avant leur déploiement. Après la finalisation des outils, REACH organisera une formation sur les outils pour les équipes de collecte de données. La collecte de données commencera dans toutes les localités évaluées et durera trois semaines. Après la collecte des données, un atelier d'analyse conjointe se tiendra à Niamey et les partenaires pourront contribuer au cours de cet atelier à l'interprétation des données et conviendront des conclusions et des recommandations de l'évaluation. Tous les résultats issus de la collecte de données seront triangulés avec les données secondaires disponibles pour chacun des quatre axes d'évaluation afin d'enrichir l'interprétation des résultats.

## 3.2 Définition des concepts clés de la recherche

### Le transfert monétaire et ses modalités

Pendant les crises humanitaires, les programmes de transfert monétaire fournissent une aide financière directement aux bénéficiaires de manière à ce qu'ils puissent acheter ce dont ils ont besoin sur les marchés locaux. On distingue parmi les différents types de transferts monétaires les transferts conditionnels ou non conditionnels, et restrictifs ou non-restrictifs.

Selon la note d'orientation sur les transferts monétaires publié par le Cash Learning Group en 2015, la conditionnalité fait référence aux contreparties requises afin de percevoir l'assistance tandis que la restriction fait référence aux limites imposées par le programme quant à l'usage des transferts.

#### *La conditionnalité*

Les transferts conditionnels requièrent des bénéficiaires des actions ou activités spécifiques identifiées par le projet pour qu'ils puissent recevoir les espèces ou les coupons. Les conditions peuvent être par exemple de participer à une formation, de travailler, de présenter un plan d'affaire, d'avoir remboursé un prêt etc.

Les transferts non conditionnels / inconditionnels, ne requièrent pas des bénéficiaires des actions ou activités spécifiques pour pouvoir accéder au(x) transfert(s).

#### *La restriction*

Les transferts monétaires restrictifs ne peuvent être utilisés que pour certains articles ou services prédéterminés. Les coupons sont par nature restrictifs puisque l'usage des coupons est limité à un certain nombre de commerçants/fournisseurs de services et donc à un certain type d'articles ou de services.

Les transferts monétaires non restrictifs peuvent être utilisés au libre choix du bénéficiaire.

De la même façon qu'il existe des modalités de transfert selon la conditionnalité ou la restriction, on distingue également des modalités en fonction du mode de paiement/distribution :

#### *Le transfert en argent :*

Selon le manuel sur les transferts de type monétaire édité par le PAM en 2012, il s'agit d'une assistance monétaire fournie en espèces ou par virement électronique à une personne ou à un ménage et qui lui permet d'accéder directement (ou par l'entremise d'un partenaire coopérant, d'un gouvernement hôte et/ou d'un prestataire de services) aux produits alimentaires disponibles sur le marché.

L'argent peut être remis en espèces immédiatement à la disposition des bénéficiaires soit en les leur remettant directement, soit en leur demandant de les retirer auprès d'un intermédiaire (ex. opérateur téléphonique via le transfert d'argent par téléphone) ou au comptoir d'une banque.

#### *Transferts sous forme de bons*

Il s'agit d'une assistance fournie à une personne ou à un ménage sous forme de bon papier ou de bon électronique à échanger contre des produits alimentaires auprès de détaillants présélectionnés ou à l'occasion de foires organisées spécifiquement pour une liste de produits établie, mais pas contre de l'argent liquide. Les détaillants sous-traitants auprès desquels les bons peuvent être échangés sont sélectionnés au préalable par l'organisme de mise en œuvre en fonction de critères spécifiques.

---

2 PAM. Manuel sur les transferts de type monétaire. 2014

## Les prestataires de services financiers

Les prestataires de services financiers identifiés sont les banques, les institutions de microfinance (IMF), les agences de transfert d'argent et les opérateurs téléphoniques.

Les banques et les institutions de microfinance (IMF) sont des acteurs très importants dans le cadre des programmes de transfert monétaire. Ces derniers peuvent jouer un rôle opérationnel au cas où les bénéficiaires du transfert monétaire retirent les espèces au niveau des comptoirs des banques par exemple, ou jouer un rôle plutôt structurel en assurant la disponibilité de liquidités auprès des acteurs de distribution sur le terrain et en reliant ces acteurs au système financier centralisé.

Parallèlement aux banques, des agences de transfert d'argent (ex. Aliza, BNIF) au Niger interviennent également dans le cadre du transfert monétaire et sont sollicités par les organisations de mise en œuvre pour réaliser les distributions.

Les opérateurs téléphoniques interviennent dans le cadre du transfert monétaire par téléphone en tant qu'acteurs opérationnels. Les bénéficiaires doivent détenir un téléphone portable, un numéro de téléphone fonctionnel et un compte souscrit auprès de l'opérateur téléphonique pour accéder au service de transfert d'argent par téléphone. Ensuite, ils peuvent retirer l'argent reçu (dont ils sont informés par sms) au niveau des points de retraits mis en place par l'opérateur téléphonique. Ce type de transfert d'argent est particulièrement pratique dans beaucoup de pays d'Afrique où la couverture bancaire est plutôt faible et où une petite proportion de la population possède un compte bancaire. Le Niger dispose de quatre compagnies téléphoniques (Airtel, Orange, Moov et Niger Telecom) qui sont implantées sur le territoire nigérien avec une représentativité relative selon la zone.

## Les organisations de mise en œuvre

Les organisations de mise en œuvre sont les agences gouvernementales qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire (la cellule filets sociaux et la cellule crise alimentaire au Niger) de même que des ONG et organisations des Nations Unies.

La principale politique mise en œuvre au Niger dans le cadre des programmes de transferts monétaires est la création en 2010 de la cellule filets sociaux (CFS) sous forme de projet financé par la Banque mondiale. La création de cette cellule au sein du Dispositif National de Prévention et de Gestion des Catastrophes et Crises Alimentaires (DNPGCCA) s'inscrit dans la stratégie nationale de sécurité alimentaire et de développement agricole durable (I3N). Elle a pour mission de développer, de mettre en place et de gérer des systèmes de filets sociaux afin d'améliorer les conditions de vie des ménages pauvres, de les protéger de l'impact des chocs et de réduire leur niveau de vulnérabilité. Celui-ci couvre principalement deux secteurs : la sécurité alimentaire et la nutrition. En complément du programme de la cellule des filets sociaux, le gouvernement, à travers la Cellule Crise Alimentaire (CCA), a mis en place des projets de transferts monétaires dans des urgences prolongées à travers le transfert monétaire conditionnel (Argent contre Travail).

En parallèle au gouvernement, des organisations humanitaires mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire dans la région de Tillabéri, notamment FAO, HCR, PAM, IRC, Mercy Corps comme indiqué dans le HNO 2019.

### 3.3 Couverture géographique et population visée

L'évaluation ciblera ces quatre populations distinctes :

*Les gestionnaires de marchés, commerçants et transporteurs au niveau des marchés*

Pour l'évaluation de la situation des marchés, l'objectif est de couvrir le maximum de marchés fonctionnels et accessibles sur le plan sécuritaire dans les départements de Tillabéri concernés par l'état d'urgence.

Département	Commune	Marchés (mise à jour prochaine)
Ayorou	Ayorou	
	Inates	
Ouallam	Tondikiwindi	
	Ouallam	
	Dingazi	
Banibangou	Banibangou	
Abala	Abala	
	Saname	
Tera	Tera	
	Diagourou	
	Garouol	
Bankilaré	Bankilaré	
Torodi	Torodi	
Makalondi	Makalondi	
<b>Total</b>		

Dans chaque marché, les chargés de la gestion des marchés seront interrogés en plus de quelques commerçants et transporteurs (plus de détails dans la partie outils de collecte de données).

#### *La population hôte et déplacée*

Des informateurs clés seront interrogés et des groupes de discussion seront réalisés dans 14 communes à Tillabéri.

**Carte : situation géographique des XX (mise à jour prochaine) localités planifiés pour les groupes de discussions et l'enquête avec les informateurs clés parmi les populations**

#### *Les prestataires de services financiers*

Les prestataires de services financiers sont les banques, agences de transfert d'argent, opérateurs téléphoniques et IMF qui ont un rôle structurel et/ou opérationnel dans le transfert monétaire à Tillabéri. Au total, un point focal cash sera interrogé au niveau de 10 institutions financières et opérateurs téléphoniques.

#### *Les organisations de mise en œuvre*

Les organisations de mise en œuvre sont les agences étatiques et les ONG/agences des Nations Unies qui mettent en place des programmes de transfert monétaire.

### **3.4 Revue des données secondaires**

Au-delà des données primaires, les résultats seront croisés avec des données secondaires issues d'enquêtes sur les transferts monétaires au Niger en vue d'enrichir l'interprétation des résultats. Il s'agit notamment des études suivantes :

*IRAM. Contribution à l'analyse de la gestion des risques agricoles au Niger - accès aux services financiers et accès aux marchés. Décembre 2015.*

*CILSS, Fews Net, PAM, FAO, RESIMAO. Missions conjointes d'évaluation de la sécurité alimentaire et des marchés. Février 2015*

*Les transferts monétaires au Niger : la manne et les soupçons. LASDEL. Juin 2013.*

### 3.5 Collecte de données primaires

La collecte de données primaires sera réalisée à travers ces différents outils :

- Des entretiens structurés avec des informateurs clés gestionnaires des marchés, commerçants et transporteurs dans les marchés
- Les entretiens structurés avec des informateurs clés dans 28 localités réparties dans la région de Tillabéri
- Des groupes de discussions avec les populations déplacées et les populations hôtes
- Des entretiens avec des Responsables de banques/IMF, agences de transfert d'argent et opérateurs téléphoniques
- Des entretiens avec des responsables d'agences gouvernementaux et ONG qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire

*Entretiens structurés avec des informateurs clés Responsables de marchés, commerçants et transporteurs*

Des entretiens structurés seront réalisés avec les gestionnaires de marchés, commerçants et transporteurs identifiés dans **XX (mise à jour prochaine)** marchés et choisis aléatoirement.

*Entretiens structurés avec des informateurs clés dans les localités*

Des informateurs clés seront identifiés au sein de la population (ex chefs de village/quartier, Responsable d'associations etc.) pour aborder tous les quatre axes de l'évaluation avec un questionnaire structuré. Au total, 56 informateurs clés seront interrogés dont deux informateurs clés dans chacune des 28 localités. Ces informateurs clés doivent être de statuts différents : population déplacée et population hôte.

*Des groupes de discussions avec les populations déplacées et non déplacée*

Pour approfondir les informations fournies par les IC dans les marchés et les localités, des groupes de discussions seront réalisés dans les 14 localités ciblées par cette évaluation en créant des groupes distincts entre les femmes et les hommes et des groupes distincts entre les populations déplacées et les populations hôtes.

Pour le CWG, il est important de faire la distinction selon le sexe afin de mieux cerner les questions de genre dans l'acceptation et la protection des bénéficiaires du transfert monétaire. Il est également important de faire la distinction selon le statut populations déplacées/non déplacées car ces dernières peuvent avoir des attentes et des expériences différentes selon leur statut.

Au total, 112 groupes de discussions seront réalisés dans les 14 localités ciblées par cette évaluation dont 4 groupes de discussions par localité selon cette répartition :

- Groupe de discussion avec les hommes de la population hôte
- Groupe de discussion avec les hommes de la population déplacée
- Groupe de discussion avec les femmes de la population hôte
- Groupe de discussion avec les femmes de la population déplacée

Chaque groupe de discussion réunira six à huit participants. Ces derniers seront sélectionnés par les enquêteurs en consultation avec le chef de la communauté/ou du village en fonction de leur âge, de leur genre et de leur statut matrimonial. L'objectif sera d'assurer une certaine représentativité de la population concernée en sélectionnant des personnes appartenant à différentes tranches d'âge, exerçant des activités différentes, avec un statut familial/matrimonial différent pour faire participer des personnes mariées (monogames et polygames), divorcées, célibataires, veuves/veufs etc. Les groupes de discussion seront réalisés par un facilitateur et un preneur de notes sur la base d'un guide d'entretien élaboré en collaboration avec le CWG. A la fin de chaque discussion, le facilitateur et le preneur de notes effectueront un débriefing ensemble afin d'échanger leurs remarques sur le déroulement de la discussion et de compléter les notes prises par le facilitateur si besoin.

*Des entretiens avec des Responsables banques/IMF et opérateurs téléphoniques*

Des entretiens semi-structurés seront réalisés avec dix points focaux cash dans des banques, agences de transfert d'argent, IMF et opérateurs téléphoniques (Orange et Airtel). Ces entretiens servent d'une part à comprendre la capacité des prestataires de services financiers à jouer un rôle structurel dans le cadre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri et d'autre part, à évaluer la capacité des opérateurs téléphoniques à fournir un service de qualité pour le transfert monétaire. Les entretiens détermineront également les limites de ces prestataires pour la fourniture d'un service de qualité dans le cadre des opérations de transfert monétaire. Le CWG jouera un rôle important en facilitant le contact avec ces partenaires et en contribuant à l'élaboration des guides d'entretien.

*Des entretiens avec des responsables d'agences étatiques et ONG qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire*

Pour évaluer la capacité des partenaires de mise en œuvre, deux entretiens semi-structurés seront réalisés avec des responsables de deux agences étatiques qui mettent en œuvre des programmes gouvernementaux de transfert monétaire : la Cellule Filets Sociaux et la Cellule Crise Alimentaire. Du côté des ONG, dix organisations seront interrogées au moyen d'entretiens semi-structurés. Ces entretiens permettront de comprendre les difficultés, les challenges et la capacité organisationnelle, humaine, technique et financière de ces différentes organisations à mettre en place des programmes de transfert monétaire.

Le CWG jouera également un rôle de facilitateur pour la mise en contact avec ces organisations membres du CWG et contribuera à l'élaboration des guides d'entretien. Les informations collectées à l'issue de ces entretiens seront triangulées avec les données secondaires existantes pour mieux cerner la capacité des partenaires de mise en œuvre.

### **3.6 Traitement et analyse des données**

Les données des entretiens avec les IC seront collectées par chaque enquêteur sur un smartphone à travers un questionnaire sur KoboCollect. Les données brutes seront nettoyées afin d'exclure les erreurs et analysées à l'aide du logiciel Excel. Pour appuyer la formulation de recommandations, un système de scoring sera élaboré afin de déterminer la faisabilité du transfert monétaire dans chaque commune et de représenter ces résultats issus du scoring sur une carte permettant d'appuyer les décisions stratégiques et opérationnelles sur les interventions monétaires.

Pour les groupes de discussions, les données seront transmises directement au niveau de Niamey à travers le partage des notes prises lors des discussions et des questionnaires de débriefing. Les données seront analysées par REACH de manière régulière, groupe de discussion par groupe de discussion et informeront l'interprétation des résultats des entretiens IC.

De plus, à la suite de l'analyse, un atelier sur les indicateurs sera organisé avec les partenaires afin d'éclairer l'interprétation des résultats avant la réalisation des produits tels que la présentation des résultats, les fiches d'informations et le rapport.

## 4. Rôles and responsabilités

Description des rôles et des responsabilités

Description de la tâche	En charge	Redevable	Consultée	Informée
<b>Conception de la recherche</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Research Department	CWG
<b>Supervision de la collecte de données</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Research Department	CWG
<b>Traitement des données (vérification, nettoyage)</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Research Department	CWG,
<b>Analyse des données</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Research Department	CWG,
<b>Production des résultats</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, GIS Officer, Impact HQ Research Department	CWG
<b>Diffusion</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Communications Officer	CWG
<b>Monitoring &amp; Evaluation</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Research Department	CWG
<b>Leçons retenues/ enseignements tirés</b>	Assessment Officer	Assessment Manager	CWG, Impact HQ Research Department	CWG

**Personne en charge** : personne(s) en charge de l'exécution de la tâche

**Personne redevable** : personne qui valide la réalisation de la tâche et qui devra répondre du résultat final

**Personne consultée** : personne(s) qui doi(ven)t être consultée(s) lorsque la tâche est réalisée

**Personne informée** : personne(s) qui doi(ven)t être informée(s) lorsque la tâche est terminée

## 5. Plan d'analyse des données

### 5.1 Plan d'analyse des données quantitatives

Transversal research questions	Thematic research questions	Indicator group / sector	Data collection method (Entretien individuel ou informateur clé uniquement)	Indicator / Variable	Questionnaire Question	Instructions	Questionnaire Responses
N/A	N/A	Marchés	Commerçants	Caractéristiques générales du commerçant	Sexe du commerçant	Choix unique	1. Homme 2. Femme
					Quel est votre âge ?	Nombre	Indiquer l'âge
					Quel est votre plus haut niveau d'éducation	Choix unique	1. Aucune 2. Ecole coranique 3. Primaire 4. Secondaire 5. Universitaire 6. Autre, précisez
					Quand avez-vous démarré votre commerce?	Choix unique	1. Il y a moins d'un an 2. Il y a entre 1 et 3 années 3. Il y a plus de trois années
					Quel est votre principal domaine d'intervention ?	Choix unique	1. Produits alimentaires 2. Produits non-alimentaires (NFI, Abri, énergie, etc.)
					Disposez-vous d'un registre de commerce ?	Choix unique	1. Oui 2. Non
					Quel est le type d'activité commercial principal auquel vous participez ?	Choix multiple	1. Achat aux commerçants, vente aux consommateurs (=détaillant) 2. Achat aux commerçants, vente aux commerçants (=grossiste) 3. Achat aux producteurs, vente aux commerçants (=collecteur) - 4. Autre (préciser) - 5. Refus - 6. Ne sait pas

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

					Travaillez-vous pour votre compte ?	Choix unique	1. Oui 2. Non 3. ne sait pas
					Si oui, combien d'employés avez-vous au total	Nombre	Indiquer le nombre d'employés
		Acceptation et protection des bénéficiaires	IC Population	Caractéristiques générales de l'IC Commerçant	Indiquez le sexe	Choix unique	1. Homme 2. Femme
					Quel est votre statut ?	Choix unique	1. Réfugiés 2. PDI 3. Communautés hôtes
					Pouvez-vous indiquer votre âge ?	Nombre	Indiquer âge
					Quelle est votre rôle au sein de la localité ?	Choix multiple	1. Chef de village/communauté ou boulama 2. Chef de quartier 3. Chef de canton 4. Leader religieux 5. Président d'une association au sein de la localité 6. Membre d'une association au sein de la localité 7. Volontaire communautaire 8. Pas rôle au sein de la localité 9. Autre, précisez
<b>En quoi la situation sécuritaire impacte l'accès aux marchés, leur approvisionnement ainsi que l'activité commerciale ?</b>	<b>Quelle est la situation en termes d'animation des marchés ?</b>	Marchés	IC Gestionnaires de marchés	Accessibilité physique des marchés	Quelle est la fréquence d'ouverture des marchés ?	Choix unique	1. Toutes les semaines de l'année 2. De 10 à 12 mois par an 3. De 7 à 9 mois par an 4. De 4 à 6 mois par an 5. Moins de 3 mois par an 6. Ne sait pas

						<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Janvier</li> <li>2. Février</li> <li>3. Mars</li> <li>4. Avril</li> <li>5. Mai</li> <li>6. Juin</li> <li>7. Juillet</li> <li>8. Août</li> <li>9. Septembre</li> <li>10. Octobre</li> <li>11. Novembre</li> <li>12. Décembre</li> <li>13. Ne sait pas</li> </ol>
					<p><i>Si réponses 2 à 6, quelles sont les périodes creuses parmi ces mois de l'année ?</i></p>	<p>Choix multiple</p>
					<p><i>Pourquoi les marchés n'ouvrent pas pendant ces périodes ?</i></p>	<p>Choix multiple</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Conditions climatiques (pluies, fortes chaleurs ...)</li> <li>2. Mesure de l'état d'urgence</li> <li>3. Insécurité (attaques, vols etc.)</li> <li>4. Décision des autorités (locales, nationales ...)</li> <li>5. Saisonnalité (période de soudure, période d'hivernage, rupture de stocks ...)</li> <li>6. Insuffisance de l'offre</li> <li>7. Insuffisance de la demande</li> <li>8. Autre</li> <li>9. Ne sait pas</li> </ol>
	<p><b>Quelle est la situation des marchés en termes d'accessibilité physique et économique ?</b></p>	<p>Marchés</p>	<p>IC Gestionnaires de marchés</p>	<p>Accessibilité physique des marchés</p>	<p><i>Est-ce que le marché est accessible par... ?</i></p>	<p>Choix multiple</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Une route bitumée</li> <li>2. Une piste aménagée</li> <li>3. Une piste non aménagée</li> <li>4. Une voie fluviale</li> <li>5. Autres</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

						<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pieds</li> <li>2. Dos animaux / Charrettes</li> <li>3. Véhicules de transport de marchandises (camions, pick ups, etc.)</li> <li>4. Véhicules de transport de personnes en commun (bus, mini-bus etc)</li> <li>5. Deux roues (Vélo, moto, etc.)</li> <li>6. Pirogues</li> <li>7. Autre</li> <li>8. Ne sait pas</li> </ol>
				<p>Les consommateurs viennent le plus souvent au marché par quels moyens de transport ?</p>	Choix multiple	
				<p>Qu'est-ce qui entrave fréquemment l'accès à ce marché pour les commerçants et les populations ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Postes de contrôle</li> <li>2. Incidents de sécurité</li> <li>3. Opérations militaires/Mesures de l'état d'urgence</li> <li>4. Conditions météorologiques (crues, etc.)</li> <li>5. Moyens de transport limités</li> <li>6. Mauvais état des infrastructures de transport</li> <li>7. Autre</li> <li>8. Ne sait pas</li> </ol>
				<p>Parmi la population, quelles sont les catégories ayant plus de difficultés d'accès aux marchés ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personnes vivant avec un handicap</li> <li>2. Les déplacés internes, réfugiés, retournés</li> <li>3. Population locale (autochtone)</li> <li>4. Les femmes et les filles</li> <li>5. Les hommes et les garçons</li> <li>6. Les personnes âgées</li> <li>7. Autre :</li> </ol>
				<p>Si oui, quelles sont les principales raisons ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Considérations culturelles</li> <li>2. Absence de documents d'état civil pour la circulation</li> <li>3. Insécurité et mesures de l'état d'urgence</li> <li>4. Conflits intercommunautaires</li> <li>5. Manque de moyens financiers</li> <li>6. Moyens de transport limités</li> <li>7. Discrimination</li> <li>8. Autre</li> <li>9. Ne sait pas</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				<p>Quel est le prix fixé dans ce marché pour les produits alimentaires suivants au cours de la semaine dernière (en kg)?</p> <p>P1 : Mil P2: Riz importé P3: Mais P4 : Niébé P5 : Huile P6: Sel</p>	Nombre	.....Montant (cfa)
		IC Gestionnaires de marchés	Accessibilité économique des marchés	<p>Comment le prix fixé dans le marché pour les produits alimentaires suivants a évolué au cours des 5 dernières années ?</p> <p>P1 : Mil P2: Riz importé P3: Mais P4 : Niébé P5 : Huile P6: Sel</p>	Choix unique	<p>1. Augmenté 2. Diminué 3. Resté stable</p>
	Marchés			<p>Comment le coût du transport a-t-il évolué depuis un an sur cet axe :</p>	Choix unique	<p>1. Augmenté 2. Diminué 3. Resté stable</p>
		Transporteurs		<p>Si le coût du transport a augmenté, quelles en sont les principales raisons</p>	Choix multiple	<p>1. Augmentation des taxes pour les transporteurs 2. Augmentation du prix du carburant 3. Décision prise par les associations de transporteurs 4. Augmentation des risques de transport en raison de l'insécurité 5. Autre</p>
				<p>Quelle ont été les conséquences de cette augmentation sur vos activités de transport ?</p>	Choix multiple	<p>7. Baisse des distances parcourues 8. Baisse de la fréquence des trajets 9. Changement des périodes de transports 10. Autre Ne sait pas</p>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				Comment les taxes et prélèvements que vous payez ont évolué depuis 1 an sur cet axe ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmenté</li> <li>2. Diminué</li> <li>3. Resté stable</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
	Acceptation et protection des bénéficiaires	IC Population	Perception de l'accessibilité des marchés par les bénéficiaires	Les ménages pensent-ils avoir accès aux produits de base sur les marchés, après avoir reçu l'argent ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. Ne sait pas</li> </ol>
				Si Non, pourquoi pensent-ils ne pas y avoir accès ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produits indisponibles sur les marchés</li> <li>2. Produits trop chers</li> <li>3. Produits trop difficiles à ramener chez eux (volume ou poids trop important ...)</li> <li>4. Produits de trop mauvaise qualité</li> <li>4. Autre, précisez</li> <li>5. Ne sait pas</li> </ol>
Les commerçants arrivent-ils à satisfaire à la demande saisonnière et dans quelle mesure pourraient-ils répondre à une augmentation de la demande sans conséquences inflationnistes ?	Marchés	IC Gestionnaires de marchés	Disponibilité des produits alimentaires	Est-ce que les produits alimentaires suivants sont actuellement vendu sur ce marché ? P1 : Mil P2: Riz importé P3: Mais P4 : Niébé P5 : Huile P6: Sel	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>Ne sait pas</li> </ol>
				Si non, depuis quand les produits alimentaires suivants ne sont pas disponibles sur ce marché ? P1 : Mil P2: Riz importé P3: Mais P4 : Niébé P5 : Huile P6: Sel	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Depuis moins de 6 mois</li> <li>2. Entre 6 mois et un an</li> <li>3. Plus d'un an</li> <li>4. Le produit n'a jamais été vendu sur ce marché</li> </ol>
		Commerçants	Quels produits alimentaires vendez-vous dans cette liste ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mil</li> <li>2. Niébé</li> <li>3. Sorgho</li> <li>4. Mais</li> <li>5. Riz</li> <li>6. Arachides</li> <li>7. Pâtes alimentaires</li> <li>8. Condiments</li> <li>9. Sucre</li> <li>10. Produits laitiers</li> <li>11. Ruminants</li> <li>12. Légumes</li> <li>13. Fruits</li> <li>14. Viande, poisson, poulet</li> <li>15. Autre.....</li> </ol>	





NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				<p>Parmi cette liste, quels sont les produits non alimentaires les moins disponibles toute l'année ou une partie de l'année ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>P1 : Bâches P2 : Bidons P3 : Marmites P4 : nattes plastiques P5 : couvertures/pagnnes habits</p>
				<p>A quels mois de l'année la disponibilité est-elle plus compliquée pour vous pour les produits non alimentaires cités ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>P1 : Bâches P2 : Bidons P3 : Marmites P4 : nattes plastiques P5 : couvertures/pagnnes habits</p>
	Marchés	Transporteurs	Disponibilité des moyens de transport pour approvisionner les marchés	<p>Lesquels de ces moyens de transport de marchandises ont accédé à ce marché la semaine dernière ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Camion de 30 tonnes 2. Camion de 20 tonnes 3. Camion de 10 tonnes 4. Pickup 5. Animaux qui transportent des marchandises (ânes etc.) 6. Ne sait pas</p>
				<p>A quelle période ces moyens de transport de marchandises accèdent-ils à ce marché pendant l'année ? Camion de 30 tonnes Camion 20 tonnes Camion 10 tonnes pick up</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Toute l'année 2. Seulement en saison sèche 3. Jamais 4. Ne sait pas</p>
	Marchés	Commerçants	Capacité d'approvisionnement de produits alimentaires par les commerçants	<p>Par quels modes d'approvisionnement recourez-vous souvent pour les produits alimentaires ?</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Fournisseur/grossiste au niveau du marché 2. Agriculteurs 3. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein de la même commune 4. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein du même département 5. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein de la même région 6. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein d'une autre région 7. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein d'un pays frontalier 8. Autre</p>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

						<p>Parmi cette liste, quels sont les 3 produits dont les sources d'approvisionnement (marchés/magasins) sont géographiquement plus proches ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mil</li> <li>2. Niébé</li> <li>3. Sorgho</li> <li>4. Maïs</li> <li>5. Riz</li> <li>6. Arachides</li> <li>7. Pâtes alimentaires</li> <li>8. Condiments</li> <li>9. Sucre</li> <li>10. Produits laitiers</li> <li>11. Ruminants</li> <li>12. Légumes</li> <li>13. Fruits</li> <li>14. Viande, poisson, poulet</li> <li>15. Autre</li> </ol>
						<p>Parmi cette liste, quels sont les 3 produits dont les sources d'approvisionnement (marchés/magasins) sont géographiquement plus éloignés ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mil</li> <li>2. Niébé</li> <li>3. Sorgho</li> <li>4. Maïs</li> <li>5. Riz</li> <li>6. Arachides</li> <li>7. Pâtes alimentaires</li> <li>8. Condiments</li> <li>9. Sucre</li> <li>10. Produits laitiers</li> <li>11. Ruminants</li> <li>12. Légumes</li> <li>13. Fruits</li> <li>14. Viande, poisson, poulet</li> <li>15. Autre</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

						<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mil</li> <li>2. Niébé</li> <li>3. Sorgho</li> <li>4. Maïs</li> <li>5. Riz</li> <li>6. Arachides</li> <li>7. Pâtes alimentaires</li> <li>8. Condiments</li> <li>9. Sucre</li> <li>10. Produits laitiers</li> <li>11. Ruminants</li> <li>12. Légumes</li> <li>13. Fruits</li> <li>14. Viande, poisson, poulet</li> <li>15. Autre</li> </ul>
				<p><i>Parmi cette liste, quels sont les produits dont l'approvisionnement est plus facile/régulier la majeure partie de l'année ?</i></p>	<p>Choix multiple</p>	
				<p><i>Parmi cette liste, quels sont les produits dont l'approvisionnement est difficile voire très difficile toute l'année ou une partie de l'année ?</i></p>	<p>Choix multiple</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Mil</li> <li>2. Niébé</li> <li>3. Sorgho</li> <li>4. Maïs</li> <li>5. Riz</li> <li>6. Arachides</li> <li>7. Pâtes alimentaires</li> <li>8. Condiments</li> <li>9. Sucre</li> <li>10. Produits laitiers</li> <li>11. Ruminants</li> <li>12. Légumes</li> <li>13. Fruits</li> <li>14. Viande, poisson, poulet</li> <li>15. Autre</li> </ul>
				<p><i>A quels mois de l'année l'approvisionnement est-il plus compliqué pour vous pour ces produits cités ?</i></p>	<p>Choix multiple</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>1. Janvier</li> <li>2. Février</li> <li>3. Mars</li> <li>4. Avril</li> <li>5. Mai</li> <li>6. Juin</li> <li>7. Juillet</li> <li>8. Août</li> <li>9. Septembre</li> <li>10. Octobre</li> <li>11. Novembre</li> <li>12. Décembre</li> </ul>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				<p>Pour quelles raisons l'approvisionnement est-il plus difficile pour ces produits au moins une partie de l'année ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Problème de transport du produit</li> <li>2. Eloignement des marchés/magasins d'approvisionnement pour ces produits</li> <li>3. Cherté du produit</li> <li>4. Taxe élevée sur ce produit</li> <li>5. Mauvaises récoltes</li> <li>6. Produit peu récolté dans la région/pays voisins</li> <li>7. Autre</li> </ol>
			Stratégie en cas de rupture d'approvisionnement de produits alimentaires	<p>Avez-vous déjà connu des ruptures d'approvisionnement ?</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> </ol>
				<p>Si oui, pendant quelle période de l'année connaissez-vous le plus souvent des ruptures d'approvisionnement ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saison des pluies</li> <li>2. Saison sèche</li> <li>3. Récolte</li> <li>4. Autre</li> <li>5. Ne sait pas</li> </ol>
				<p>En cas de rupture d'approvisionnement, avez-vous mis en place des stratégies inhabituelles pour obtenir à nouveau des produits</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. Ne sait pas</li> </ol>
				<p>Si Oui, quelles sont les stratégies principales que vous adoptez</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recours à d'autres zones de production</li> <li>2. Recours aux importations</li> <li>3. Diminution des marges commerciales</li> <li>4. Déstockage</li> <li>5. Changement de fournisseurs</li> <li>6. Autre</li> <li>7. Refus</li> <li>8. Ne sait pas</li> </ol>
	Marchés	IC Gestionnaires de marchés	Approvisionnement de produits non alimentaires	<p>D'où viennent les produits alimentaires suivants vendus sur ce marché ?                      P1: Bâches                      P2: Bidons                      P3: Marmites                      P4: nattes plastiques                      P5: couvertures/pagnes habits</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Villages environnants</li> <li>2. Commune (liste de communes de Tillabéri)</li> <li>3. Département (liste de départements de Tillabéri)</li> <li>4. Autres régions (liste régions frontalières)</li> <li>5. Burkina Faso</li> <li>6. Mali</li> <li>7. Bénin</li> <li>8. Autre</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				Par quels modes d'approvisionnement recourez-vous souvent pour les produits non alimentaires ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Fournisseur/grossiste au niveau du marché</li> <li>2. Agriculteurs</li> <li>3. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein de la même commune</li> <li>4. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein du même département</li> <li>5. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein de la même région</li> <li>6. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein d'une autre région</li> <li>7. Fournisseurs au niveau de marchés/magasins situés au sein d'un pays frontalier</li> <li>8. Autre</li> </ol>
			Commerçants	Parmi cette liste, quels sont les 3 produits dont les sources d'approvisionnement (marchés/magasins) sont géographiquement plus proches ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>P1 : Bâches</li> <li>P2 : Bidons</li> <li>P3 : Marmites</li> <li>P4: nattes plastiques</li> <li>P5 : couvertures/pagnes habits</li> </ol>
				Parmi cette liste, quels sont les 3 produits dont les sources d'approvisionnement (marchés/magasins) sont géographiquement plus éloignés ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>P1 : Bâches</li> <li>P2 : Bidons</li> <li>P3 : Marmites</li> <li>P4: nattes plastiques</li> <li>P5 : couvertures/pagnes habits</li> </ol>
				Parmi cette liste, quels sont les produits dont l'approvisionnement est plus facile/régulier la majeure partie de l'année ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>P1 : Bâches</li> <li>P2 : Bidons</li> <li>P3 : Marmites</li> <li>P4: nattes plastiques</li> <li>P5 : couvertures/pagnes habits</li> </ol>
				Parmi cette liste, quels sont les produits dont l'approvisionnement est difficile voire très difficile toute l'année ou une partie de l'année ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>P1 : Bâches</li> <li>P2 : Bidons</li> <li>P3 : Marmites</li> <li>P4: nattes plastiques</li> <li>P5 : couvertures/pagnes habits</li> </ol>
				A quels mois de l'année l'approvisionnement est-il plus compliqué pour vous pour ces produits cités ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>P1 : Bâches</li> <li>P2 : Bidons</li> <li>P3 : Marmites</li> <li>P4: nattes plastiques</li> <li>P5 : couvertures/pagnes habits</li> </ol>
				Pour quelles raisons l'approvisionnement est-il plus difficile pour ces produits au moins une partie de l'année ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>P1 : Bâches</li> <li>P2 : Bidons</li> <li>P3 : Marmites</li> <li>P4: nattes plastiques</li> <li>P5 : couvertures/pagnes habits</li> </ol>
				Stratégie en cas de rupture d'approvisionnement	Avez-vous déjà connu des ruptures d'approvisionnement ?	Choix unique

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				de produits non alimentaires	Si oui, pendant quelle période de l'année connaissez-vous le plus souvent des ruptures d'approvisionnement ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Saison des pluies</li> <li>2. Saison sèche</li> <li>3. Récolte</li> <li>4. Autre</li> <li>5. Ne sait pas</li> </ol>
					En cas de rupture d'approvisionnement, avez-vous mis en place des stratégies inhabituelles pour obtenir à nouveau des produits	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. Ne sait pas</li> </ol>
					Si Oui, quelles sont les stratégies principales que vous adoptez	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Recours à d'autres zones de production</li> <li>2. Recours aux importations</li> <li>3. Diminution des marges commerciales</li> <li>4. Déstockage</li> <li>5. Changement de fournisseurs</li> <li>6. Achat de denrées locales</li> <li>7. Autre</li> <li>8. Ne sait pas</li> </ol>
	Marchés	IC Gestionnaires de marchés		Evolution l'offre de produits alimentaires	Comment est le niveau de l'offre de chacun de ces produits alimentaires sur le marché comparé à la même période l'année passée ? P1 : Mil P2: Riz importé P3: Mais P4 : Niébé P5 : Huile P6: Sel	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identique</li> <li>2. Augmenté</li> <li>3. Diminué</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
					Si augmentation, dites pourquoi ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meilleures récoltes</li> <li>2. Plus de sources d'approvisionnement de ce produit</li> <li>3. Augmentation de la production de ce produit</li> <li>4. Baisse des taxes</li> <li>5. Baisse de la demande</li> <li>6. Amélioration des circuits de transport</li> <li>7. Augmentation de la demande pour ce produit</li> <li>8. Augmentation du nombre de commerçants qui vendent ce produit</li> <li>9. Autre, précisez</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

					<i>Si baisse, dites pourquoi</i>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Moins bonnes récoltes</li> <li>2. Demande supérieure à l'offre</li> <li>3. Moins de sources d'approvisionnement que l'année dernière</li> <li>4. Baisse du nombre de commerçants qui vendent ce produit</li> <li>5. Augmentation des taxes</li> <li>6. Problèmes liés au transport</li> <li>7. Baisse de la production</li> <li>8. Autre, précisez</li> </ol>
			<i>IC Gestionnaires de marchés</i>	<i>Evolution l'offre de produits non alimentaires</i>	<p>Comment est le niveau de l'offre de chacun de ces produits alimentaires sur le marché comparé à la même période l'année passée ?</p> <p>P1 : Bâches P2 : Bidons P3 : Marmites P4 : nattes plastiques P5 : couvertures/pagnnes habits</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Identique</li> <li>2. Augmenté</li> <li>3. Diminué</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
					<i>Si augmentation, dites pourquoi ?</i>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Meilleures récoltes</li> <li>2. Plus de sources d'approvisionnement de ce produit</li> <li>3. Augmentation de la production de ce produit</li> <li>4. Baisse des taxes</li> <li>5. Baisse de la demande</li> <li>6. Amélioration des circuits de transport</li> <li>7. Augmentation de la demande pour ce produit</li> <li>8. Augmentation du nombre de commerçants qui vendent ce produit</li> <li>9. Autre, précisez</li> </ol>
					<i>Si baisse, dites pourquoi</i>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Moins bonnes récoltes</li> <li>2. Demande supérieure à l'offre</li> <li>3. Moins de sources d'approvisionnement que l'année dernière</li> <li>4. Baisse du nombre de commerçants qui vendent ce produit</li> <li>5. Augmentation des taxes</li> <li>6. Problèmes liés au transport</li> <li>7. Baisse de la production</li> <li>8. Autre, précisez</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

							<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mil</li> <li>2. Niébé</li> <li>3. Sorgho</li> <li>4. Maïs</li> <li>5. Riz</li> <li>6. Arachides</li> <li>7. Pâtes alimentaires</li> <li>8. Condiments</li> <li>9. Sucre</li> <li>10. Produits laitiers</li> <li>11. Ruminants</li> <li>12. Légumes</li> <li>13. Fruits</li> <li>14. Viande, poisson, poulet</li> <li>15. Autre</li> </ol>
				Satisfaction de la demande de produits alimentaire	Parmi les produits alimentaires que vous commercialisez, quels sont les 3 produits les plus vendus/consommés la majeure partie de l'année ?	Choix multiple	
		Marchés	Commerçants	Satisfaction de la demande de produits alimentaire	A quelle fréquence arrivez -vous à satisfaire la demande pour ces produits les plus vendus/consommés ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Toutes les semaines de l'année</li> <li>2. 9 mois sur 12</li> <li>3. 6 mois sur 12</li> <li>4. 3 mois sur 12</li> <li>5. Un mois sur 12</li> <li>6. Jamais</li> </ol>
				Satisfaction de la demande de produits alimentaire	Dans un an, comment pensez-vous que la demande va évoluer pour ces produits les plus vendus/consommés ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Demande va augmenter</li> <li>2. Demande va diminuer</li> <li>3. Demande va rester stable</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
				Satisfaction de la demande de produits alimentaire	Pour quelles principales raisons pensez-vous que la demande va augmenter pour ces produits ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Arrivée régulier des déplacés</li> <li>2. Augmentation de la taille de la population</li> <li>3. Augmentation des besoins alimentaires</li> <li>4. Augmentation du pouvoir d'achat</li> <li>5. Augmentation de l'aide humanitaire pour se procurer les produits</li> <li>6. Autre</li> </ol>
				Satisfaction de la demande de produits alimentaire	Pour chacun de ces produits céréaliers, seriez-vous en mesure de satisfaire la demande au cas où elle double et dans combien de temps ? Mil Riz Niébé Maïs	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dans une semaine ou moins</li> <li>2. Entre une et deux semaines</li> <li>3. Entre deux semaines et un mois</li> <li>4. Plus d'un mois</li> <li>5. Non</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

					<p>Pour quelles raisons pensez-vous être en mesure d'augmenter votre l'offre de certains produits dans un délai inférieur à un mois ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produit récolté dans la zone</li> <li>2. Stock disponible</li> <li>3. Possibilité de trouver des fournisseurs supplémentaires</li> <li>4. Possibilité de trouver des fournisseurs dans des marchés plus éloignés</li> <li>5. Autre</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>
			<p>Conséquences inflationnistes sur les produits alimentaires</p>		<p>Supposons que la demande vient de doubler pour les produits alimentaires , allez-vous :</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmenter les prix de vos produits</li> <li>2. Diminuer les prix de vos produits</li> <li>3. Augmenter la quantité des produits disponibles</li> <li>4. Diminuer la quantité de produits disponibles</li> <li>5. Ne rien changer</li> <li>6. Autre</li> <li>7. Ne sait pas</li> </ol>
					<p>Au cas où des organisations humanitaires mènent une intervention monétaire dans la zone, en tant que commerçant comment allez-vous réagir sur l'offre ?</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmentation de l'offre de produit</li> <li>2. Baisse de l'offre de produit</li> <li>3. Aucun changement</li> </ol>
					<p>Au cas où des organisations humanitaires mènent une intervention monétaire dans la zone, en tant que commerçant comment allez-vous réagir sur le prix des produits ?</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmentation des prix</li> <li>2. Baisse des prix</li> <li>3. Aucun changement</li> </ol>
					<p>Au cas où vous augmentez les prix quelle en serait la principale raison ?</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmentation du pouvoir d'achat de la population</li> <li>2. Volonté d'augmenter les marges de profit</li> <li>3. Autre</li> </ol>
			<p>Satisfaction de la demande de produits non alimentaire</p>		<p>Parmi les produits alimentaires que vous commercialisez, quels sont les 3 produits les plus vendus/consommés la majeure partie de l'année ?</p>	Choix multiple	<p>P1 : Bâches P2 : Bidons P3 : Marmites P4: Nattes plastiques P5 : Couvertures/pagnes habits</p>
					<p>A quelle fréquence arrivez -vous à satisfaire la demande pour ces produits les plus vendus/consommés ?</p>	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Toutes les semaines de l'année</li> <li>2. 9 mois sur 12</li> <li>3. 6 mois sur 12</li> <li>4. 3 mois sur 12</li> <li>5. Un mois sur 12</li> <li>6. Jamais</li> </ol>
					<p>Dans un an, comment pensez-vous que la demande va évoluer pour ces produits les plus vendus/consommés ?</p>	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Demande va augmenter</li> <li>2. Demande va diminuer</li> <li>3. Demande va rester stable</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				<p>Pour quelles principales raisons pensez-vous que la demande va augmenter pour ces produits ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Arrivée régulier des déplacés</li> <li>2. Augmentation de la taille de la population</li> <li>3. Augmentation des besoins alimentaires</li> <li>4. Augmentation du pouvoir d'achat</li> <li>5. Augmentation de l'aide humanitaire pour se procurer les produits</li> <li>6. Autre</li> </ol>
				<p>Pour chacun de ces produits seriez-vous en mesure de satisfaire la demande au cas où elle double et dans combien de temps ?</p> <p>P1 : Bâches P2 : Bidons P3 : Marmites P4: nattes plastiques P5 : couvertures/pagnes habits</p>	<p>Choix unique</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dans une semaine ou moins</li> <li>2. Entre une et deux semaines</li> <li>3. Entre deux semaines et un mois</li> <li>4. Plus d'un mois</li> <li>5. Non</li> </ol>
				<p>Pour quelles raisons pensez-vous être en mesure d'augmenter votre l'offre de certains produits dans un délai inférieur à un mois ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produit récolté dans la zone</li> <li>2. Stock disponible</li> <li>3. Possibilité de trouver des fournisseurs supplémentaires</li> <li>4. Possibilité de trouver des fournisseurs dans des marchés plus éloignés</li> <li>5. Autre</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>
			<p>Conséquences inflationnistes sur les produits non alimentaires</p>	<p>Supposons que la demande vient de doubler pour les produits non alimentaires, allez-vous :</p>	<p>Choix unique</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmenter les prix de vos produits</li> <li>2. Diminuer les prix de vos produits</li> <li>3. Augmenter la quantité des produits disponibles</li> <li>4. Diminuer la quantité de produits disponibles</li> <li>5. Ne rien changer</li> <li>6. Autre</li> <li>7. Ne sait pas</li> </ol>
				<p>Au cas où des organisations humanitaires mènent une intervention monétaire dans la zone, en tant que commerçant comment allez-vous réagir sur l'offre ?</p>	<p>Choix unique</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmentation de l'offre de produit</li> <li>2. Baisse de l'offre de produit</li> <li>3. Aucun changement</li> </ol>
				<p>Au cas où des organisations humanitaires mènent une intervention monétaire dans la zone, en tant que commerçant comment allez-vous réagir sur le prix des produits ?</p>	<p>Choix unique</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmentation des prix</li> <li>2. Baisse des prix</li> <li>3. Aucun changement</li> </ol>
				<p>Au cas où vous augmentez les prix quelle en serait la principale raison ?</p>	<p>Choix unique</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Augmentation du pouvoir d'achat de la population</li> <li>2. Volonté d'augmenter les marges de profit</li> <li>3. Autre</li> </ol>
<p><b>En quoi la situation sécuritaire impacte l'accès aux marchés, leur</b></p>	<p>Marchés</p>	<p>Transporteurs</p>	<p>Impact de l'insécurité sur le transport des marchandises</p>	<p>Etes-vous souvent confrontés à des problèmes de transport liés à l'insécurité de la zone ?</p>	<p>Choix unique</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Parfois</li> <li>2. Souvent</li> <li>3. Très souvent</li> <li>4. Jamais</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

approvisionnement ainsi que l'activité commerciale ?				Si Parfois, Souvent ou Très Souvent, à quels types de problèmes sécuritaires faites-vous face ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Vol de la marchandise ou du véhicule</li> <li>2. Attaques de groupes armés</li> <li>3. Zones d'opérations militaires</li> <li>4. Menaces</li> <li>5. Autres</li> </ol>		
				En cas d'insécurité, quelles sont les stratégies mises en place ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Arrêt du transport</li> <li>2. Changement d'itinéraires</li> <li>3. Changement des horaires de transports</li> <li>4. Autre</li> <li>5. Refus</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>		
				Selon vous, quelle est l'influence de l'insécurité et des mesures de l'état d'urgence sur la venue des transporteurs ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Transport moins régulier de marchandises</li> <li>2. Transport plus régulier de marchandises</li> <li>3. Baisse de la quantité de marchandises transportées</li> <li>4. Hausse de la quantité de marchandises transportées</li> <li>5. Pas de changement particulier</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>		
		IC Gestionnaires de marchés			Influence du contexte sécuritaire sur les relations commerciales locales	De manière générale, le contexte sécuritaire volatile et les mesures de l'état d'urgence vous semblent :	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Avoir un impact négatif sur l'activité économique</li> <li>2. Avoir un impact positif sur l'activité économique</li> <li>3. Ne pas avoir trop d'impact sur l'activité économique</li> <li>4. Autre</li> <li>5. Ne sait pas</li> </ol>
						Selon vous, quelle est l'influence de l'insécurité et des mesures de l'état d'urgence sur les produits vendus par les commerçants ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Les produits sont plus chers</li> <li>2. Les produits sont moins chers</li> <li>3. La disponibilité des produits est plus importante</li> <li>4. La disponibilité des produits est moins importante</li> <li>5. Aucun changement particulier</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>
						Selon vous, quelle est l'influence des mesures de l'état d'urgence sur l'accès des populations au marché ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Amélioration de l'accès</li> <li>2. Pas d'influence majeure</li> <li>3. Détérioration de l'accès</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
		Quelles sont les préférences des populations en termes d'assistance ?	Acceptation et protection des bénéficiaires	IC Population	Historique des assistances humanitaires apportées dans la localité	Est-ce qu'au sein de cette localité, des ménages ont reçu une aide d'urgence ces 5 dernières années sous forme de distribution en nature ou en transfert monétaire ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. Ne sait pas</li> </ol>
Si oui, combien de fois avez-vous reçu une assistance durant la période considérée ?	Choix unique					<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Moins d'une fois</li> <li>2. Entre 1 et 3 fois</li> <li>3. Plus de 3 fois</li> </ol>		
Si oui, est-ce que le village a déjà reçu une assistance sous forme de transfert monétaire sous forme d'espèces, de coupons, ou autre ?	Choix unique					<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Oui</li> <li>2. Non</li> <li>3. Ne sait pas</li> </ol>		

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

				Si Oui, lors de la dernière distribution, quelle est la proportion des ménages ayant reçus une assistance ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Une minorité</li> <li>2. La moitié</li> <li>3. La majorité</li> <li>4. L'ensemble</li> </ol>
			Préférence des ménages en termes d'assistance	Pour se relever de difficultés sociales et économiques, selon vous, quelle forme d'assistance directe les ménages dans ce village préféreraient recevoir ? (Hint : même montant d'assistance)	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Aide monétaire (argent, coupons alimentaires, ...)</li> <li>2. Aide en nature (nourriture, articles ménagers, matériaux de construction etc.)</li> <li>3. Ne souhaite pas recevoir d'assistance</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
				Si réponse 1, « Aide monétaire », quels serait le type d'aide monétaire que les habitants du village préféreraient recevoir ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Des francs CFA</li> <li>2. Des coupons à échanger contre des denrées alimentaires, des articles ménagers, des matériaux de construction ...</li> <li>3. Une carte bancaire pour acheter des produits chez des marchands ciblés</li> <li>4. Ne sait pas</li> </ol>
				Si réponse 1, « Aide monétaire » quelles sont les deux principales raisons pour lesquelles les ménages préféreraient recevoir de l'aide sous forme monétaire au lieu de l'aide en nature ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Parce que les ménages peuvent décider de l'utilisation de l'argent selon leurs priorités</li> <li>2. Parce que les ménages ne reçoivent pas forcément les articles souhaités lors des distributions de vivres ou d'articles non alimentaires</li> <li>3. Parce que les ménages peuvent utiliser l'argent pour des activités génératrices de revenus</li> <li>4. Parce qu'avec la somme reçue, les ménages peuvent diversifier les achats alimentaires</li> <li>5. Autre, précisez</li> </ol>
				Si réponse 2. « Aide en nature », quelles sont les deux principales raisons pour lesquelles les ménages préféreraient-ils recevoir cette forme d'aide au lieu de l'aide monétaire ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Parce qu'ils n'auront pas besoin d'aller au marché pour acheter des vivres ou des produits non alimentaires</li> <li>2. Parce qu'ils s'exposent à des risques de sécurité (vol, agression etc.) en recevant l'argent</li> <li>3. Parce que la réception de l'argent crée des problèmes au sein des familles et/ou au sein de la communauté</li> <li>4. Parce que la somme reçue en cas d'aide monétaire n'est pas suffisante</li> <li>5. Parce que la qualité de biens donnés en nature semble supérieure à la qualité des biens disponibles sur les marchés</li> <li>6. Autre, précisez</li> </ol>
				Si réponse 1 à la question précédente, parce que les ménages n'auront pas besoin d'aller au marché pour acheter des vivres ou des produits non alimentaires, en quoi le fait d'aller au marché représente-t-il une contrainte ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Marché trop éloigné</li> <li>2. Problèmes d'insécurité sur les chemins d'accès aux marchés</li> <li>3. Pas assez de moyens de transport pour se rendre au marché</li> <li>4. Les prix des articles sont élevés au niveau des marchés</li> <li>5. Les ménages ne trouvent pas les produits de base dans les marchés</li> <li>6. Si autre, précisez</li> </ol>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

<p><b>Le transfert monétaire est utilisé par les bénéficiaires pour quels types de dépenses et qui décide de ces dépenses au sein des ménages ?</b></p>	<p>Acceptation et protection des bénéficiaires</p>	<p>IC Population</p>	<p>Personne décisionnaire pour l'utilisation de l'assistance monétaire selon le type de ménage (monogame ou polygame)</p>	<p>En cas d'aide monétaire, qui devrait recevoir l'argent au sein d'un ménage monogame ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Le mari 2. L'épouse 3. Un autre membre du ménage 4. Ne sait pas</p>
				<p>Si l'épouse reçoit l'argent, le remet-elle de son plein gré à son mari ? Ménage monogame</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas</p>
				<p>Qui décide généralement de l'utilisation de l'argent reçu ? Ménage monogame</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Le mari 2. L'épouse 3. Les deux 4. Un autre membre du ménage 5. Ne sait pas</p>
				<p>En cas d'aide monétaire, qui devrait recevoir l'argent au sein d'un ménage polygame ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Le mari 2. Une seule des épouses 3. Toute les épouses 4. Un autre membre du ménage 5. Ne sait pas</p>
				<p>Si l'une des épouses ou toutes les épouses reçoit/reçoivent l'argent, le remet-elle/s de son plein gré à son mari ? Ménage polygame</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas</p>
				<p>Qui décide généralement de l'utilisation de l'argent reçu ? Ménage polygame</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Le mari 2. Une seule des épouses 3. Toute les épouses 4. L'ensemble des membres du ménage 5. Un autre membre du ménage 6. Ne sait pas</p>
			<p>Utilisation de l'assistance monétaire</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Nourriture 2. Santé 3. Education 4. Fêtes, cérémonies 5. Moyens d'existence (avoirs productifs, outils, apports agricoles, activités génératrices de revenus etc.) 6. Remboursement de dettes 7. Transport 8. Communication/téléphone 9. Epargne 10. Autre, précisez 11. Ne sait pas</p>	
			<p>Problèmes familiaux potentiels</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Remise forcée de l'argent au mari par la/les femmes récipiendaires 2. Détournement de l'argent reçu à des fins personnelles 3. Tensions entre coépouses dans les couples polygames 4. Violences physiques 5. Divorces 6. Autre, précisez 7. Ne sait pas</p>	

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

<p><b>Quelles sont les effets pervers potentiels du transfert monétaire au sein des familles et des communautés ?</b></p>	<p>Acceptation et protection des bénéficiaires</p>	<p>IC Population</p>	<p>Problèmes familiaux potentiels</p>	<p>Si réponse précédente est « 2. Détournement de l'argent reçu à des fins personnelles » : Qui est la personne la plus susceptible de détourner l'assistance monétaire ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Le mari 2. L'épouse ou une des épouses 3. D'autres membres du ménage 4. Ne sait pas</p>
			<p>Problèmes communautaires potentiels</p>	<p>Selon vous, quels problèmes le transfert monétaire peut-il créer au sein de la communauté ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Tensions intercommunautaires 2. Soupçons de fraude 3. Contestation du ciblage des localités et/ou des bénéficiaires 4. Manque de confiance envers les autorités locales 5. Discrimination envers certaines catégories de la population 6. Augmentation de la criminalité (tentatives de vol ...) 7. Monétisation de services auparavant gratuits 8. Autre, précisez</p>
<p><b>Quels sont les risques de sécurité pour les bénéficiaires lors des transactions liées au transfert monétaire ?</b></p>	<p>Acceptation et protection des bénéficiaires</p>	<p>IC Population</p>	<p>Risque de sécurité pour les bénéficiaires</p>	<p>Comment percevez-vous le risque que les bénéficiaires de l'aide monétaire soient exposés à des risques sécuritaires dans votre zone ?</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Aucun risque 2. Risque faible 3. Risque moyen 4. Risque élevé 5. Ne sait pas</p>
				<p>Si 2. 3. ou 4. Quels sont les types de risques sécuritaires encourus par les récipiendaires ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Vol 2. Intimidation ou menace 3. Violence physique 4. Violence verbale 5. Autre, précisez 6. Ne sait pas</p>
				<p>A quelle étape de réception de l'aide les bénéficiaires pourraient-ils être exposés à des risques sécuritaires ?</p>	<p>Choix multiple</p>	<p>1. Au point de retrait de l'aide 2. Sur le trajet aller/retour pour récupérer l'aide 3. Dans leur village après avoir récupéré l'aide 4. Au marché pour dépenser l'aide reçue 5. Autre, précisez 6. Ne sait pas</p>
<p><b>Quelles sont les capacités et les limites des prestataires de services financiers à accompagner structurellement et/ou</b></p>	<p>Acceptation et protection des bénéficiaires</p>	<p>IC Population</p>	<p>Connaissance et capacité des ménages à recevoir un transfert monétaire</p>	<p>Dans cette localité, les populations possèdent-elles des comptes en banques dans des banques ou des institutions de microcrédit ?</p>	<p>Choix unique</p>	<p>1. Personne 2. Une minorité 3. Une moitié 4. Une majorité 5. L'ensemble</p>

NER 1907 – Niger – Etude de la faisabilité du transfert monétaire dans la région de Tillabéri

opérationnellement le transfert monétaire à Tillabéri ?			Si réponses 1.2.3.4. Quelles sont les principales raisons de la non détention d'un compte bancaire ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pas d'argent pour épargner</li> <li>2. Aucune banque ou institution de microcrédit à proximité</li> <li>3. Pas besoin de leurs services</li> <li>4. Absence de pièce d'identité</li> <li>5. Manque de confiance envers les banques et les institutions de microcrédit</li> <li>6. Absence de garantie</li> <li>7. Faible niveau scolaire ou analphabétisme</li> <li>8. Méconnaissance du système bancaire</li> <li>9. Barrière culturelle ou religieuse</li> <li>10. Autre, précisez</li> </ol>
			Dans cette localité, les ménages possèdent-ils un téléphone mobile ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personne</li> <li>2. Une minorité</li> <li>3. Une moitié</li> <li>4. Une majorité</li> <li>5. L'ensemble</li> </ol>
			Si réponses 1.2.3.4 pourquoi des membres de la communauté n'utilisent pas un téléphone mobile ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pas d'argent pour acheter du téléphone ou du crédit</li> <li>2. Pas de magasin où acheter un téléphone</li> <li>3. Pas assez de points de vente de crédit pour le téléphone</li> <li>4. Pas de magasin où faire réparer le téléphone lorsqu'il y a un problème technique</li> <li>5. Pas d'électricité pour recharger la batterie</li> <li>6. Pas de signal assez fort</li> <li>7. Méfiance vis-à-vis des téléphones mobiles</li> <li>8. Autre, précisez</li> </ol>
		Qualité des services téléphoniques dans les zones de vie des bénéficiaires	Quelle est la qualité du réseau téléphonique en général dans cette zone ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Très faible</li> <li>2. Faible</li> <li>3. Moyen</li> <li>4. Bonne</li> <li>5. Très Bonne</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>
			Quel sont les opérateurs présents dans cette zone ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. NigerTelecom</li> <li>2. Orange</li> <li>3. Airtel</li> <li>4. Moov</li> <li>5. Aucun</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>
			Quel est l'opérateur qui offre la meilleure qualité de réseau ?	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. NigerTelecom</li> <li>2. Orange</li> <li>3. Airtel</li> <li>4. Moov</li> <li>5. Ne sait pas</li> </ol>

				Utilisation des systèmes de transferts monétaires par les populations	Les populations utilisent-elles parfois des systèmes de transfert d'argent mobile (ex : orange money etc.)	Choix unique	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Personne</li> <li>2. Une minorité</li> <li>3. Une moitié</li> <li>4. Une majorité</li> <li>5. L'ensemble</li> <li>6. Ne sait pas</li> </ol>
					Si réponses 1.2.3.4 pourquoi les populations n'utilisent pas le transfert d'argent mobile ?	Choix multiple	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analphabétisme ou faible niveau scolaire</li> <li>2. Manque de documentation légale pour le retrait (ex pièce d'identité etc.)</li> <li>3. Méfiance vis-à-vis du transfert d'argent mobile</li> <li>4. Manque d'information sur l'existence, l'utilité ou le fonctionnement d'un tel système</li> <li>5. Pas assez de points de retrait</li> <li>6. Autre, précisez</li> <li>7. Ne sait pas</li> </ol>

## 5.2 Plan d'analyse des données qualitatives

Research Questions	Data collection method	Sub-research question group	Sub-research Question	Questionnaire QUESTION	Probes	Key disaggregation
Quelle est la situation des marchés en termes d'accessibilité physique et économique ?	GDS avec populations	Le fonctionnement des marchés	Quelle est la situation en termes d'accessibilité physique des marchés ?	Le marché le plus proche de la localité est-il accessible physiquement à toutes les catégories de population et quelles sont les difficultés d'accès ?	<p>Est-il facile de vous rendre au marché et quels sont les problèmes de transport auxquels vous êtes confrontés pour aller au marché le plus proche de la localité ?</p> <p>Y aurait-il une catégorie de la population qui accède difficilement aux marchés en fonction du sexe, du statut (déplacé/non déplacé/ ou du handicap) ? Si oui, Pourquoi ?</p> <p>Y a-t-il des problèmes de sécurité sur les chemins d'accès au marché (des checks points, des incidents, criminalité, banditisme etc.) ?</p> <p>Les femmes et les filles sont-elles particulièrement confrontées à des risques de sécurité sur les chemins d'accès aux marchés ? Si oui quels sont ces risques pour les femmes et les filles ?</p>	Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées
			Quelle est la situation en termes d'accessibilité économique des marchés ?	Les prix des articles que vous achetez le plus souvent sont-ils stables et comment évoluent-ils ?	<p>Comment jugez-vous le prix des articles alimentaires de base (comme l'huile, le riz, le niébé) vendu dans les marchés ? Les prix de ces articles sont-ils accessibles ?</p> <p>Parmi les articles alimentaires de base, pouvez-vous en citer certains que vous trouvez particulièrement chers ? Y aurait-il des articles que vous achetiez avant et que vous n'achetez plus en raison de leur cherté ? Donner un exemple</p>	Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées

					<p>Les prix de certaines céréales ont-ils fortement changé (augmentation ou baisse) au cours des 6 derniers mois ? Si oui, cela concerne quels articles et à quels mois ce changement est-il intervenu ?</p> <p>A quoi est dû ce changement de prix selon vous ?</p>	
<p><b>Les commerçants arrivent-ils à satisfaire la demande saisonnière ?</b></p> <p><b>Dans quelle mesure les commerçants pourraient-ils répondre à une augmentation de la demande sans conséquence inflationniste ?</b></p>	<p>GDS avec populations</p>	<p>Le fonctionnement des marchés</p>	<p>Comment est le rythme de fonctionnement des marchés en termes de régularité ?</p>	<p>Quelle est la régularité d'ouverture et de fonctionnement du marché ?</p>	<p>Y'aurait-il des périodes creuses durant lesquelles les marchés ne fonctionnent pas bien et quelles sont ces périodes ? (Fermeture du marché ou fonctionnement au ralenti avec la non disponibilité de beaucoup de produits etc.)</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Pendant ces périodes, comment faites-vous pour trouver des articles alimentaires et non alimentaires nécessaires au quotidien ?</p>	
<p>Quelles sont les horaires d'ouverture et de fermeture du marché le plus proche ?</p>						
	<p>GDS avec populations</p>	<p>Le fonctionnement des marchés</p>	<p>Les articles alimentaires et non alimentaires de base sont-ils disponibles tout au long de l'année au marché le plus proche ?</p>	<p>Trouvez-vous habituellement tous les articles dont vous avez-besoin au quotidien au marché et dans le cas contraire, quels sont les articles que vous ne trouvez pas facilement ?</p>	<p>Pouvez-vous citer 3 articles non alimentaires de base et 3 articles non alimentaires de base que vous ne trouvez pas facilement au marché le plus proche durant toute l'année ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Est-ce qu'il y a des périodes spécifiques pendant lesquelles vous ne trouvez pas ces articles ? Pouvez-vous citer ces périodes ?</p>	
					<p>Au cas où vous ne trouvez pas ces articles au marché principal où pouvez-vous les procurer ?</p>	
<p><b>Quelles sont les préférences des populations en termes d'assistance ?</b></p>	<p>GDS avec populations</p>	<p>L'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires</p>	<p>Quelle est l'expérience des populations en termes d'assistance en nature ou en transfert monétaire ?</p>	<p>Avez-vous déjà assisté ou avez-vous déjà entendu parler d'une assistance humanitaire sous forme de distribution dans cette localité ? (Distribution d'articles alimentaires ou non alimentaires, aide en transfert monétaire etc.)</p>	<p>Quelle était la nature de cette assistance ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Cette assistance a été fournie par qui ? (Gouvernement, ONG etc.)</p>	
					<p>Connaissez-vous des ménages qui ont reçu ou qui reçoivent l'argent sous forme d'aide ?</p>	
			<p>Quelle modalité d'assistance les populations déplacées et non déplacées préfèrent-elles entre l'aide en nature ou le transfert monétaire ?</p>	<p>Quelles sont vos préférences en termes d'assistance pour faire face à des difficultés résultant du conflit, l'insécurité alimentaire, les inondations ou la crise économique ? (Préférence l'aide en nature ou le transfert monétaire)</p>	<p>Pourquoi préférez-vous ce type d'assistance (aide en nature ou transfert monétaire) ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
<p>Quel mode de distribution les populations déplacées et non déplacées trouvent-elles plus appropriées en cas de transfert monétaire ?</p>	<p>Pour ceux qui préfèrent le transfert monétaire, quelle forme devrait-on privilégier et pourquoi ?</p>					

<p><b>Le transfert monétaire est utilisé par les bénéficiaires pour effectuer quels types de dépenses et qui décide de ces dépenses au sein du ménage ?</b></p>	<p>GDS avec populations</p>	<p>L'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires</p>	<p>Comment l'argent reçu est-il utilisé ?</p>	<p>Comment utiliserez-vous l'argent en cas d'assistance en transfert monétaire ou comment avez-vous utilisé l'aide si vous avez déjà bénéficié d'une telle assistance ?</p>	<p>Selon vous, l'argent reçu devrait être utilisé pour quelles dépenses en priorité ? (Demander aux participants de citer 3 exemples) ? Et pourquoi ces dépenses ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Partageriez-vous l'argent reçu avec d'autres membres de la communauté ? Avec qui par exemple ? Et pourquoi ?</p>	
					<p>Selon vous qui doit recevoir l'argent au sein du foyer en cas d'assistance monétaire et pourquoi ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Y verriez-vous des inconvénients si l'argent est remis à l'épouse, l'une des épouses ? Si oui pourquoi ?</p>	<p>Hommes déplacés - Hommes non déplacés</p>
					<p>Au cas où une femme recevrait une assistance monétaire au sein d'un ménage, le donnerait-elle spontanément à son mari ? Si oui, pourquoi ?</p>	<p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p>
					<p>Au sein du ménage qui doit être décisionnaire à propos de l'utilisation de l'argent ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Si votre épouse reçoit l'argent, aimeriez-vous qu'elle vous le remette et si oui pourquoi ?</p>	<p>Hommes déplacés - Hommes non déplacés</p>
					<p>Au cas où vous recevez l'argent dans le cadre d'une aide en transfert monétaire, le donneriez-vous à votre époux ? Si oui, Pourquoi ?</p>	<p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p>
<p><b>Quels sont les effets pervers potentiels du transfert monétaires au sein des familles et des communautés ?</b></p>	<p>GDS avec populations</p>	<p>L'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires</p>	<p>Les femmes et les enfants ont-ils un pouvoir de décision sur l'utilisation de l'argent ?</p>	<p>Qui décide de l'utilisation de l'argent au sein du ménage ?</p>	<p>En tant que femme, vos préférences sur l'utilisation de l'argent sont-elles prises en compte ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Les préférences des enfants sur l'utilisation de l'argent doivent-elles être prises en compte ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>Le choix du récipiendaire et de l'utilisation de l'argent change-t-il les relations dans le ménage, par exemple entre mari et épouse ou entre coépouses ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
					<p>En tant que femme, y verriez-vous un inconvénient si votre coépouse reçoit l'argent (au cas où vous seriez dans un ménage polygame) ?</p>	<p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p>
		<p>En quoi le transfert monétaire peut-il générer des conflits familiaux ?</p>	<p>Quels sont les problèmes potentiels pouvant résulter du transfert monétaire au sein des familles ?</p>	<p>L'utilisation de l'argent peut-elle être une source de disputes ou de violence conjugale dans le foyer ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>	

			En quoi le transfert monétaire peut-il générer des conflits communautaires ?	Quels sont les problèmes potentiels pouvant résulter du transfert monétaire au sein de la communauté ?	<p>Si vous avez déjà assisté à un programme de transfert monétaire dans cette localité, que pensez-vous du choix des bénéficiaires ?</p> <p>Existe-t-il une égalité de traitement selon la communauté à laquelle on appartient (déplacée ou non déplacée) lors de la sélection des bénéficiaires de l'aide ?</p> <p>Existe-t-il une égalité de traitement des bénéficiaires selon le sexe du chef de ménage (hommes/femmes) ?</p> <p>En cas de problèmes ou de contestations liés au ciblage, comment cela se gère-t-il au niveau communautaire ?</p> <p>Que pensez-vous du rôle joué par les chefs communautaires dans le processus de résolution des problèmes liés à l'accès à l'aide ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p> <p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p> <p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>
Quels sont les risques de sécurité pour les bénéficiaires lors des transactions liées au transfert monétaire ?	GDS avec populations	L'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires	Quels sont les risques de sécurité potentiels auxquels les bénéficiaires sont exposés pendant et après avoir récupéré l'aide ?	Quels sont les potentiels risques de sécurité auxquels les bénéficiaires du transfert monétaire sont exposés ?	<p>Existe-t-il des risques pour les personnes récupérant l'aide au point de collecte, sur le trajet ou après avoir récupéré l'aide ? Pouvez-vous citer des exemples ?</p> <p>Les bénéficiaires prennent-ils des risques en allant au marché avec l'argent reçu et quels sont les risques encourus ?</p> <p>Les femmes et les filles en particulier sont-elles plus exposées à des risques sécuritaires que les hommes si elles sont récipiendaires du transfert monétaire, si oui pourquoi et quels sont les risques auxquelles elles sont exposées ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p> <p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p>
			Les femmes seraient-elles particulièrement exposées à des risques ?			
Quelle est la situation en termes d'accès à la documentation légale (ex. pièce d'identité) et en quoi le manque de documents légaux peut constituer une contrainte dans le cadre du transfert monétaire ?	GDS avec populations	L'acceptation du transfert monétaire et la protection des bénéficiaires	Les populations possèdent-elles des documents légaux ?	Quelles sont vos difficultés à obtenir des documents légaux et en quoi cela pose-t-il un problème pour l'accès à l'aide ?	<p>Existe-t-il des difficultés d'accès aux documents légaux (ex: pièce d'identité, passeport, statut de réfugié ...) chez une partie de la population ? Si oui, quelles sont-elles ?</p> <p>Quels sont les types de documents légaux que la plupart des personnes détiennent et ceux qui sont difficiles d'accès ?</p> <p>Pourquoi ne détenez-vous pas des documents légaux (ex pièce d'identité, passeport, statut de réfugié etc.) ?</p> <p>Les femmes et les filles seraient-elles particulièrement confrontées à des difficultés pour détenir des documents légaux ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p> <p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p> <p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p> <p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p>
			Existe-il une différence selon le genre dans la détention ou l'accès aux documents légaux ?			

			<i>En quoi la non détention de la documentation légale peut être un obstacle pour l'aide ?</i>		<i>Quelles sont les conséquences de la non détention de documents légaux pour l'accès à l'aide (en nature ou par transfert monétaire) ?</i>	<i>Hommes déplacés - Femmes dépalcées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</i>			
<b>Quelles sont les capacités et les limites des banques et institutions de microfinance (IMF) à accompagner structurellement et/ou opérationnellement le transfert monétaire à Tillabéri ?</b>	GDS avec populations	Capacités et défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire	Quelles sont les difficultés des populations pour la détention et la gestion d'un compte bancaire ?	Possédez-vous un compte dans une banque ou une institution de microfinance et qu'est-ce qui limite l'accès de certains à un compte bancaire ?	Etes-vous informé de la possibilité d'avoir un compte bancaire, et si oui, de la façon de l'ouvrir ?	Hommes déplacés - Femmes dépalcées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées			
					Pourquoi ne possédez-vous pas un compte bancaire ?				
					Au cas où vous possédez un compte bancaire, avez-vous déjà rencontré des problèmes par rapport à sa fonctionnalité ?				
					Votre époux y verrait-il un inconvénient si vous aviez un compte bancaire ?				
					Y verriez-vous un inconvénient à ce que votre épouse ou l'une de vos épouses détienne un compte bancaire ? Si oui pourquoi ?				
	Entretiens semi-structurés avec banques et IMF	Capacités et défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire	Quel est le niveau d'expérience des banques/IMF pour la mise en place de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?	Quelle est l'expérience votre organisation en termes de partenariat avec les organismes de mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?	Votre organisation est-elle ou était-elle en partenariat avec des organismes humanitaires ou le gouvernement pour des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ? Si oui, quand et dans quelles zones de la région ?	Banques et institutions de microfinance (IMF)			
								Sous quelles modalités l'argent a-t-il été distribué ? (Conversion des coupons des commerçants en espèces, retrait direct par les bénéficiaires au niveau des guichets, programme avec terminaux bancaires etc.) ?	
								Comment voyez-vous votre partenariat dans le futur avec les organismes qui mettent en œuvre le transfert monétaire ? Voulez-vous continuer/renouveler ces partenariats à Tillabéri ? Si oui pourquoi et si non pourquoi pas ?	
			Y a-t-il selon vous assez de banques/IMF à Tillabéri et comment leur implantation a-t-elle évolué en milieu rural ?				Quel est le niveau d'implantation à Tillabéri ?	Combien de représentations bancaires avez-vous dans toute la région de Tillabéri ?	Banques et institutions de microfinance (IMF)
		Comment vos représentations bancaires en milieu rural en particulier ont-elles évolué depuis 2 ans ?							

					<p>Comment les populations peuvent-elles accéder physiquement à vos points de retrait ? Et quelles sont les contraintes pour l'accès depuis un an ?</p>	
			<p>Dans quelle mesure les banques/IMF ont-elles la capacité technique et organisationnelle d'accompagner la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Quelles sont vos capacités techniques et organisationnelles pour accompagner les organismes qui mettent en place des programmes de transfert monétaire ?</p>	<p>Combien d'agents avez-vous dans l'ensemble de la région de Tillabéri ? Quel pourcentage d'entre eux considérez-vous comme qualifié ?</p>	
					<p>Au sein de votre structure, avez-vous des personnes dédiées aux partenariats avec les ONG/gouvernement ou agences des nations unies pour des programmes incluant le transfert monétaire ?</p>	
					<p>Jusqu'à quel montant vos agences bancaires peuvent-elles assurer la disponibilité des espèces (par exemple pour convertir les coupons des commerçants en espèces, ou remettre directement les espèces aux bénéficiaires lors des transactions) ? Quelles sont les difficultés ?</p>	
					<p>Quel est le mécanisme de sécurité (informatique) mis en place pour garantir la sécurité des transactions et éviter les risques de fraude ?</p>	
					<p>Quelles dispositions avez-vous pris ou comptez-vous prendre pour la protection des données individuelles ? Existe-t-il une politique de protection des données et est-elle appliquée ?</p>	
			<p>Dans quelle mesure les banques/IMF ont-elles la capacité de garantir la sécurité de ses activités, de ses partenaires et de ses bénéficiaires ?</p>	<p>Quelles sont vos capacités à garantir la sécurité des transactions ?</p>	<p>Quel est le mécanisme existant pour assurer la confidentialité et éviter les actes criminels à proximité des distributeurs automatiques ?</p>	<p>Banques et institutions de microfinance (IMF)</p>
		<p>Capacités et défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire</p>			<p>Avez-vous mis en place un mécanisme d'assurance vis-à-vis des organismes partenaires (en cas de problèmes techniques et/ou de fraudes) ? Si oui, lequel ?</p>	
	<p>Entretiens semi-structurés avec banques et IMF</p>			<p>Quelles sont vos capacités à tenir compte de la protection et des attentes des bénéficiaires ?</p>	<p>Quelles sont les langues utilisées par le prestataire de services à Tillabéri ? S'agit-il de celles parlées par les populations à Tillabéri ?</p>	<p>Banques et institutions de microfinance (IMF)</p>

<p><b>Quelles sont les capacités et les perspectives des banques et IMF pour améliorer les services fournis dans le cadre du transfert monétaire ?</b></p>	<p><i>Entretiens semi structurés avec organismes de mise en œuvre</i></p>	<p>Les capacités et les défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire</p>	<p><i>Quelle est l'expérience des organismes de mise en œuvre avec les prestataires privés sollicités pour le transfert monétaire ?</i></p>	<p>Quelle est votre politique interne en termes d'éthique ? Votre organisme a-t-il mis en place un code de conduite pour les employés et quels sont les mesures adoptées en cas de violation grave de ce code ?</p>	<p>ONG - agences gouvernementales et agences ONU</p>	
				<p>Si vous travaillez avec des agents, comment garantissez-vous la protection de vos clients contre les abus éventuels de ces derniers ?</p>		
				<p>Quelles sont les pièces d'identité nécessaires pour ouvrir un compte bancaire et pour effectuer des transferts monétaires ? Acceptez-vous les cartes d'identité émises par les organismes d'aide ou par les autorités locales (ex. carte émise par le HCR aux réfugiés etc.) et quelles sont les options si les bénéficiaires du transfert monétaire n'ont pas les pièces d'identité requises ?</p>		
				<p>Si oui, avec quel(s) type(s) de prestataire(s) de service privé avez-vous travaillé à Diffa pour le transfert monétaire ? Et dans quelles communes ?</p>		
	<p><i>Entretiens semi-structurés avec banques et IMF</i></p>	<p>Les capacités et les défis des prestataires de service sollicités pour la mise en</p>	<p>Quelles difficultés les banques/IMF rencontrent telles dans le cadre de la mise en œuvre de</p>	<p>Travaillez-vous avec des prestataires privés (ex. Banques/IMF/opérateurs téléphoniques pour la distribution du transfert monétaire aux bénéficiaires ?)</p>	<p>Pouvez-vous citer les noms des prestataires de service privé avec qui votre organisme a déjà travaillé à Diffa dans le cadre des projets de transfert monétaire ?</p>	<p>Banques et institutions de microfinance (IMF)</p>
				<p>Rencontrez-vous des difficultés dans le cadre de votre partenariat avec les prestataires privés tels que les banques /IMF et opérateurs téléphoniques ?</p>	<p>Si oui, quelles sont les difficultés rencontrées ?</p>	
				<p>Globalement, quel est votre niveau de satisfaction sur les services fournis par les prestataires privés selon vos expériences de transfert monétaire ?</p>	<p>Pouvez-vous dire en quoi êtes-vous satisfait ou non satisfait des services fournis par les prestataires privés avec qui vous travaillez ?</p>	
				<p>Quels aspects peuvent être améliorés par ces prestataires privés pour la mise en œuvre des projets de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Quelles sont les difficultés à fournir un service de qualité (respect des délais, pas beaucoup d'irrégularités, décaissement rapide etc.) pour les programmes de transfert monétaire depuis un an ?</p>	

		œuvre des programmes de transfert monétaire	programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?		<p>Quelles sont les difficultés liées à la vulnérabilité les populations bénéficiaires du transfert monétaire (ex. niveau d'éducation faible, personnes âgées, personnes sans pièces d'identité) etc. depuis un an ?</p> <p>Quel est l'impact de la situation sécuritaire à Tillabéri sur les transactions bancaires ? Pendant de graves problèmes de sécurité, cette banque/IMF a-t-elle eu des problèmes de liquidité et cela a-t-il engendré une fermeture de service depuis un an ?</p> <p>Quels autres types de difficultés identifiez-vous en dehors de ces aspects depuis un an ?</p>	
			Quelles sont les défis/perspectives des banques/IMF pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?	Quelles sont vos perspectives pour améliorer la qualité du service fourni aux organismes de mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?	<p>Quelles sont les perspectives d'élargissement de la couverture bancaire Diffa et au niveau des communes ? Y compris en milieu rural ?</p> <p>Quelles stratégies et services particuliers comptez-vous développer pour améliorer le partenariat banques /ONG pour une mise en œuvre plus efficace des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p> <p>Comment vos frais de commissions sur le transfert d'argent ont-ils évolué ces deux dernières années à Tillabéri (augmenté/diminué/ou stable) et quelles sont vos perspectives futures concernant les frais de commissions pour rester compétitifs vis-à-vis du marché et des « clients humanitaires » en particulier ?</p> <p>Quels mécanismes avez-vous mis en place ou comptez-vous mettre en place pour limiter les risques en cas de problèmes de sécurité graves à Tillabéri ? Cette banque/IMF possède-t-elle un plan d'intervention en cas d'urgence ou a-t-elle adopté des mesures de préparation préalable ?</p>	Banques et institutions de microfinance (IMF)
<b>Quelles sont les capacités et les limites des opérateurs téléphoniques présents à Tillabéri pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire ?</b>	GDS avec populations	Les capacités et les défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire	Quelles sont les difficultés des populations pour la détention et la gestion d'un téléphone portable ?	Parmi vous, combien détiennent un téléphone mobile et auriez-vous des problèmes pour le fonctionnement du téléphone ?	<p>Si vous n'utilisez pas un téléphone, qu'est-ce qui empêche certains d'utiliser un téléphone mobile ?</p> <p>Auriez-vous les moyens d'acheter un téléphone et du crédit téléphonique ?</p> <p>Pour ceux qui ont un téléphone, y a-t-il suffisamment de magasins pour acheter du crédit téléphonique ?</p> <p>Pour ceux qui ont un téléphone, le réseau est-il de bonne qualité ?</p>	Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées

		<p>Les femmes auraient-elles des problèmes particuliers à détenir un téléphone portable ?</p>		<p>Pour ceux qui ont un téléphone, auriez-vous des problèmes pour recharger la batterie et faire réparer le téléphone lors qu'il y a un problème technique ?</p>	<p>Hommes déplacés - Hommes non déplacés</p>		
				<p>Etes-vous familier avec les systèmes de transfert d'argent par téléphone (ex. orange money) ?</p>			
				<p>Y verriez-vous un inconvénient à ce que votre épouse détienne un téléphone mobile ? Si oui pourquoi ?</p>			
				<p>Pour les femmes mariées, votre époux y verrait-il un inconvénient que vous déteniez un téléphone mobile ?</p>		<p>Femmes déplacées - Femmes non déplacées</p>	
		<p>Quelles sont les connaissances et les habitudes qu'ont les populations vis-à-vis du transfert d'argent via les opérateurs téléphoniques ?</p>	<p>Utilisez-vous le système de transfert d'argent par téléphone mobile et quelles sont les difficultés pour l'utilisation de ce système ?</p>	<p>Connaissez-vous le système de transfert d'argent par téléphone (ex: orange money) et utilisez-vous ce système ?</p>	<p>Hommes déplacés - Femmes déplacées - Hommes non déplacés - Femmes non déplacées</p>		
				<p>Que pensez-vous du système de transfert d'argent mis en place par les opérateurs téléphoniques ?</p>			
				<p>Quelles sont les difficultés qui limitent l'utilisation du système de transfert d'argent mobile par les populations ?</p>			
		<p>Entretiens semi-structurés avec opérateurs téléphoniques</p>	<p>Les capacités et les défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire</p>	<p>Quelle est l'expérience et le niveau d'implantation des opérateurs téléphoniques qui sollicités pour la mise en œuvre du transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Quelle est l'expérience votre organisation en termes de partenariat avec les organismes de mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Depuis quelle année votre organisation est-elle en partenariat avec des structures qui font du transfert monétaire à Tillabéri ? Dans quelles zones et avec quelles organisations ?</p>	<p>Opérateurs téléphoniques (Orange, Airtel, Moov ...)</p>
					<p>Comment voyez-vous votre partenariat dans le futur avec le gouvernement et/ou les ONG qui mettent en œuvre le transfert monétaire ? Voulez-vous continuer/renouveler ces partenariats à Diffa ? si oui pourquoi et si non pourquoi ?</p>		
				<p>Quel est votre niveau d'implantation à Tillabéri ?</p>	<p>Combien de points de retrait (transfert monétaire) avez-vous dans toute la région de Tillabéri ?</p>		
<p>Comment évaluez-vous le niveau de fréquentation de ces points de retrait et l'utilisation du transfert d'argent par les populations de Tillabéri et au niveau de chaque commune ?</p>							
<p>Comment ces points de retrait ont-ils évolué depuis 2 ans ? (plus d'agences, le même nombre ou moins d'agences ?)</p>							
<p>Comment ces points de retrait ont-ils évolué depuis 2 ans ? (Plus de points de retrait, moins, ou le même nombre) et dans quelles communes ces points de retrait ont-ils augmenté/diminué ?</p>							
<p>Comment les points de retrait en milieu rural en particulier ont-ils évolué depuis 2 ans ?</p>							
<p>Comment évaluez-vous le niveau de fréquentation de ces points de retrait et l'utilisation du transfert d'argent par les populations de Tillabéri pendant ces deux dernières années ?</p>							

			<p>Comment les populations peuvent-elles accéder physiquement à vos points de retrait ? Et quelles sont les contraintes pour l'accès depuis un an ?</p> <p>Comment est la disponibilité des cartes SIM à Tillabéri ? le nombre de vendeurs a-t-il augmenté, diminué ou est resté stable depuis un an ?</p>		
		<p>Quelles sont vos capacités organisationnelles à accompagner les organismes qui mettent en place des programmes de transfert monétaire ?</p>	<p>Combien d'agents avez-vous à Tillabéri ? Parmi ces agents, quel est le pourcentage (estimatif) d'agents qualifiés ? (agents ayant un diplôme/niveau de qualification conforme au poste occupé)</p> <p>Au sein de votre structure, avez-vous des personnes dédiées aux partenariats avec les ONG/gouvernement ou agences des Nations Unies pour des programmes incluant le transfert monétaire ?</p> <p>Quelle est votre capacité à respecter les délais à chaque étape (contractualisation/paiement/clôture) et quelles sont les contraintes pour le respect des délais ?</p>		
	<p>Dans quelle mesure les opérateurs téléphoniques ont-ils la capacité technique et organisationnelle pour accompagner les programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Quelles sont vos capacités techniques à accompagner les organismes qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Comment évaluez-vous la qualité de votre réseau téléphonique à Tillabéri ?</p> <p>Dans quelles communes de Tillabéri la couverture réseau est-elle plus étendue et dans quelles communes la couverture est-elle faible ?</p> <p>Comment évaluez-vous la qualité de votre réseau téléphonique hors du centre urbain de Tillabéri (en milieu rural) ?</p> <p>Comment la couverture réseau a-t-elle évolué à Tillabéri pendant ces deux dernières années (couverture plus large/plus faible etc.) ?</p> <p>Dans quelle mesure vos points de retrait peuvent-ils assurer la disponibilité des espèces ? Quelles sont les éventuelles perturbations qui bloquent la disponibilité des espèces ?</p>		<p>Opérateurs téléphoniques (Orange, Airtel, Moov ...)</p>
		<p>Quelles sont vos capacités à garantir la sécurité des transactions ?</p>	<p>Quel est le mécanisme de sécurité (informatique) mis en place pour garantir la sécurité des transactions et éviter les risques de fraude ?</p> <p>Quelles dispositions avez-vous pris ou comptez-vous prendre pour la protection des données individuelles ? Existe-t-il une politique de protection des données et est-elle appliquée ?</p> <p>Quel est le mécanisme existant pour assurer la confidentialité et éviter les actes criminels à proximité des points de retrait du transfert d'argent ?</p>		

					<p>Avez-vous mis en place un mécanisme d'assurance vis-à-vis des organismes partenaires (en cas de problèmes techniques et/ou de fraudes) qui relèvent de la responsabilité de l'opérateur téléphonique qui fait du transfert d'argent ? Si oui lequel ?</p>	
				<p>Quelles sont vos capacités à tenir compte de la protection et des attentes des bénéficiaires ?</p>	<p>Quelles sont les langues parlées par vos agents au niveau de vos points de retrait à Tillabéri ? S'agit-il de celles parlées par les populations ?</p>	
					<p>Quelle est votre politique interne en termes d'éthique ? Votre organisme a-t-il mis en place un code de conduite pour les employés et quels sont les mesures adoptées en cas de violation grave de ce code</p>	
					<p>Comment garantissez-vous la protection de vos clients contre les abus éventuels de vos agents sur le terrain (ex. escroquerie sur les frais de commissions ou sur le montant de la somme transférée etc.) ?</p>	
					<p>Comment gérez-vous les réclamations de la clientèle (assistance téléphonique, par exemple) ?</p>	
					<p>Quelles sont les pièces d'identité nécessaires pour envoyer ou retirer de l'argent ? Acceptez-vous les cartes d'identité émises par les organismes d'aide ou par les autorités locales (ex. carte émise par le HCR aux réfugiés etc.) et quelles sont les options si les bénéficiaires du transfert monétaire n'ont pas les pièces d'identité requises ?</p>	
<p><b>Quelles sont les capacités et les limites des prestataires de services financiers à accompagner structurellement et/ou opérationnellement le transfert monétaire à Tillabéri ?</b></p>	<p>Entretiens semi-structurés avec opérateurs téléphoniques</p>	<p>Les capacités et les défis des prestataires de service sollicités pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire</p>	<p>A quels types de difficultés les opérateurs téléphoniques sont-ils confrontés dans le cadre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Quelles difficultés avez-vous relevées dans le cadre du partenariat avec les acteurs humanitaires pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Diffa ?</p>	<p>Quelles sont les difficultés à fournir un service de qualité (respect des délais, pas beaucoup d'irrégularités, décaissement rapide etc.) pour les programmes de transfert monétaire depuis un an ?</p>	<p>Opérateurs téléphoniques (Orange Airtel)</p>
					<p>Quelles sont les difficultés liées à la vulnérabilité es populations bénéficiaires du transfert monétaire (ex. niveau d'éducation, personnes âgées, personnes sans pièces d'identité) etc. depuis un an ?</p>	
					<p>Quelles sont les difficultés liées à la situation sécuritaire à Tillabéri ?</p>	
					<p>Quel est l'impact de la situation sécuritaire sur le réseau à Tillabéri ? Cela peut-il créer des perturbations et quelles sont les conséquences pour le transfert d'argent ?</p>	

					<p><i>Pendant de graves problèmes de sécurité, vos points de retrait ont-ils des problèmes de liquidité et cela engendre-t-il une fermeture de service ? Quels autres types de difficultés identifiez-vous en dehors de ces aspects depuis un an ?</i></p>	
			<p><i>Quelles sont les perspectives des opérateurs téléphoniques pour la mise en œuvre des programmes de transfert monétaire en partenariat avec les organismes humanitaires ?</i></p>	<p><i>Quelles sont vos perspectives pour améliorer la qualité du service fournie aux organismes de mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</i></p>	<p><i>Quelles sont les perspectives liées à la couverture téléphonique à Tillabéri et au nombre de points de retrait de transfert d'argent ?</i></p>	
					<p><i>Quels stratégies et services particuliers envisagez-vous de mettre en œuvre dans le cadre des programmes de transfert monétaire ?</i></p>	
					<p><i>Comment les frais de commissions sur le transfert d'argent ont-ils évolué ces deux dernières années à Diffa (augmenté/diminué/ou stable) et quelles sont vos perspectives futures concernant les frais de commissions pour rester compétitifs vis-à-vis du marché et des « clients humanitaires » en particulier ?</i></p>	
					<p><i>Quels mécanismes avez-vous mis en place ou comptez-vous mettre en place pour limiter les risques en cas de problèmes de sécurité graves à Diffa ? Cet opérateur téléphonique possède-t-il un plan d'intervention en cas d'urgence ou a-t-elle adopté des mesures de préparation préalable ?</i></p>	
<p><b>Quelles sont les capacités et limites des organisations à mettre en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri et comment le contexte sécuritaire impacte leurs activités de distribution monétaire ?</b></p>	<p><i>Entretiens semi-structurés avec organismes de mise en œuvre</i></p>	<p><i>Quelles sont les opportunités, les capacités et les défis des organismes de mise en œuvre dans le cadre des programmes de transfert monétaire dans la région de Tillabéri ?</i></p>	<p><i>Quelle est l'expérience des organismes de mises en œuvre pour la mise en place de projets de transferts monétaires à Tillabéri ?</i></p>	<p><i>Quelle est votre expérience en matière de mise en œuvre de projets de transfert monétaires à Tillabéri ?</i></p>	<p><i>Depuis combien de temps menez-vous des projets de transfert monétaire dans la région de Tillabéri ?</i></p>	<p>ONG - agences gouvernementales et agences ONU</p>
					<p><i>Quels projets de transfert monétaire avez-vous mis en œuvre à Tillabéri, et avec quelles modalités de distribution (conditionnelle ou inconditionnelle, et matérialisée ou dématérialisée) ?</i></p>	
					<p><i>Travaillez-vous avec des prestataires privés (ex banques, IMF, opérateurs téléphoniques, ...) pour la distribution du transfert monétaire aux bénéficiaires ? Si oui, avec quels types de prestataires ?</i></p>	
					<p><i>Pouvez-vous citer les noms des prestataires de services privés avec qui votre organisme a déjà travaillé dans le cadre des projets de transfert monétaire à Tillabéri ?</i></p>	
					<p><i>Comment le montant distribué a-t-il évolué depuis le démarrage de vos programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</i></p>	

				<p>Comment le nombre de bénéficiaires a-t-il évolué depuis le démarrage de vos programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p> <p>Souhaitez-vous développer davantage de projets de transfert monétaire au sein de votre organisation dans les prochaines années ? Si oui pourquoi ? Si non pourquoi ?</p>	
		<p>Quelles sont les capacités des organismes de mise en œuvre pour la mise en place de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Dans quelle mesure votre organisme a-t-il la capacité organisationnelle et humaine de mettre en œuvre des programmes de transfert monétaire ?</p>	<p>Au sein de votre organisation, avez-vous des ressources humaines dédiées spécifiquement au transfert monétaire ?</p> <p>Comment ces ressources humaines dédiées ont-elles évolué depuis le démarrage de vos activités de transfert monétaire ?</p>	
			<p>Comment vos opportunités de financement du transfert monétaire ont-elles évolué ?</p>	<p>De quelles sources de financement disposez-vous pour mettre en place des programmes de transfert monétaire ?</p> <p>Comment ces sources/opportunités de financement ont-elles évolué depuis le démarrage de vos activités de transfert monétaire ?</p>	
			<p>Dans quelle mesure votre organisme tient-il compte de la protection des bénéficiaires dans le cadre des programmes de transfert monétaire ?</p>	<p>Quel(s) mécanisme(s) interne(s) avez-vous mis en place pour la protection des bénéficiaires dans le cadre des programmes de transfert monétaire ?</p>	<p>Quelles sont les évolutions/changements réalisés sur vos procédures de protection des bénéficiaires depuis le démarrage de vos programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>
				<p>Existe-t-il un mécanisme de gestion des plaintes mis en place par votre organisation vis-à-vis des bénéficiaires du transfert monétaire (pouvez-vous le décrire) ?</p>	<p>Quels sont les changements/améliorations apportés à ce dispositif depuis le démarrage de vos activités de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>
				<p>Quelles sont les plus grandes difficultés identifiées en termes de sécurité (sécurité de transport des espèces/ sécurité des transactions) etc. ?</p>	
	<p>Quelles sont les opportunités, les capacités et les défis des organismes de mise en œuvre dans le cadre des programmes de transfert monétaire dans la région de Tillabéri ?</p>	<p>Quelles sont les difficultés de mise en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri et les mesures de mitigation apportées ?</p>	<p>Globalement, quelles sont les plus grandes difficultés que vous avez identifiées pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri d'après les projets déjà menés ou en cours ?</p>	<p>Quelles sont les plus grandes difficultés identifiées en termes de protection des bénéficiaires (notamment les populations vulnérables) ?</p> <p>Quelles mesures de mitigation avez-vous adoptées face à ces difficultés ou quelles mesures pensez-vous apporter dans le futur ?</p>	

			<p>Quels sont les challenges et perspectives des organismes pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Quels défis avez-vous identifiés pour la mise en œuvre de programmes de transfert monétaire à Tillabéri selon vos prévisions stratégiques/opérationnelles ?</p>	<p>Pouvez-vous citer les défis de mise en œuvre que vous prévoyez ?</p>
			<p>Quelle est la situation en termes de coordination et de collaboration stratégique/opérationnelle entre organismes qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire ?</p>	<p>Comment appréciez-vous la collaboration stratégique et opérationnelle entre organisations (gouvernement/agence UN et ONG) qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire dans la région de Tillabéri ?</p>	<p>Quels sont vos perspectives pour la mise en place de programmes cash multisectoriels avec des organisations partenaires ?</p>
			<p>Quels sont les mécanismes existants ou envisagés pour le partage/diffusion des bonnes pratiques de mise en œuvre du transfert monétaire ?</p>	<p>Dans quelle mesure avez-vous pris en compte les résultats des études de faisabilité élaborés en interne par votre organisation ou par d'autres organisations pour l'élaboration des projets de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	
				<p>Quelles sont les bonnes pratiques et des leçons sur lesquelles capitaliser suite à la mise en œuvre de vos programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Pouvez-vous citer des exemples selon vos expériences de mise en œuvre de programmes cash ?</p>
				<p>Comment envisagez-vous de partager ces bonnes pratiques avec vos partenaires stratégiques/opérationnels ou avec les autres organisations qui mettent en œuvre des programmes de transfert monétaire à Tillabéri ?</p>	<p>Pouvez-vous citer des exemples ?</p>

## 6. Plan de suivi-évaluation

Objectif IMPACT	Indicateur externe de M&E	Indicateur interne de M&E	Point focal	Outil	L'indicateur sera-t-il suivi ?
Les acteurs humanitaires ont	Nombre d'organisations humanitaires ayant accès aux	# de téléchargements de X produits du Centre de Ressources	Demande du pays au siège		x Oui

<b>accès aux produits IMPACT</b>	services/ produits IMPACT  Nombre de personnes ayant accès aux services/ produits IMPACT	# de téléchargements de X produits de Relief Web	Demande du pays au siège	Journal_utilisateur (User_log)	x Oui
		# de téléchargements de X produits à partir de plateformes au niveau du pays	Equipe du pays		x Oui
		# de clics sur x produits du bulletin global d'information REACH ( <i>global newsletter</i> )	Demande du pays au siège		x Oui
		# de clics sur x produits du bulletin d'information du pays ( <i>country newsletter</i> ), sendingBlue, bit.ly	Equipe du pays		x Oui
		# de visites sur x webmaps/ x dashboards	Demande du pays au siège		x Oui
<b>Les activités d'IMPACT contribuent améliorer la mise en œuvre des programmes et la coordination de l'intervention humanitaire</b>	Nombre d'organisations humanitaires utilisant les services/ produits IMPACT	# de références dans les documents HPC documents (HNO, SRP, Flash appeals, stratégie de cluster/ de secteur)	Equipe du pays	Journal_référence (Reference_log)	
		# de références dans les documents d'un seul organisme			
<b>Les acteurs humanitaires utilisent les produits IMPACT</b>	Les acteurs humanitaires utilisent les données/produits IMPACT comme base de prise de décision, planification et fourniture de l'aide.	Perception de la pertinence des programmes pays d'IMPACT	Equipe du pays	Modèle Usage_Retour et Usage_Sondage (Usage_Feedback and Usage_Survey Template)	
		Perception de l'utilité et de l'influence des résultats d'IMPACT			
		Recommandations pour renforcer les programmes d'IMPACT			
	Nombre de documents humanitaires (HNO, HRP, plan stratégique d'un cluster/organisme, etc.) directement informés par les produits IMPACT	Perception des compétences du personnel d'IMPACT			
		Perception de la qualité des produits/programmes			
		Recommandations pour renforcer les programmes d'IMPACT			
<b>Les acteurs humanitaires sont engagés dans les programmes IMPACT</b>	Nombre et/ou pourcentage d'organisations humanitaires contribuant directement aux programmes d'IMPACT (en fournissant des ressources, en participant à des présentations, etc.)	# d'organisations fournissant des ressources (par ex, personnel, véhicules, espace de réunion, budget, etc.) pour la mise en œuvre des activités	Equipe du pays	Journal_Engagement (Engagement_log)	x Oui
		# d'organisations/ de clusters qui participent à la conception de la recherche et à l'analyse conjointe			x Oui
		# d'organisations/ de clusters qui assistent à des séances d'information sur les résultats			x Oui