

ANALYSE QUALITATIVE DES MARCHÉS

SITUATION OVERVIEW

République centrafricaine
Mai 2022

BIRAO, NDÉLÉ, BRIA, ZÉMIO

INTRODUCTION

L'impact de la crise prolongée en République Centrafricaine (RCA) a affecté et continue d'affecter le fonctionnement des marchés centrafricains, que ce soit en termes d'insécurité, de manque de moyens de transport, d'état des routes et d'entraves illégales au commerce. Les tensions en lien avec le contexte électoral de 2020, l'apparition de la pandémie de la COVID-19, ainsi que la faible production 2021¹ ont encore aggravé la situation en impactant les moyens d'existences des ménages, la disponibilité et les prix des produits, ainsi que la circulation des personnes et des marchandises. Les conséquences de ces différents chocs sur les marchés et les moyens de subsistance, ont démontré, une fois de plus, la nécessité d'une compréhension plus complète des chaînes d'approvisionnement et de leurs éventuelles perturbations, afin de mieux anticiper la volatilité des prix, la disponibilité des produits de base et les fluctuations de la demande.

Afin de développer cette compréhension, et de répondre à l'une des priorités établies par le Groupe de Travail sur les Transferts Monétaires (GTTM) au début de l'année 2020, il a été décidé qu'une analyse davantage qualitative, appuyée par le *Bureau for Humanitarian Assistance* (BHA), devrait être développée pour compléter et enrichir l'étude quantitative réalisée chaque mois dans le cadre de l'initiative conjointe de suivi des marchés (ICSM), depuis 2019. L'objectif de cette étude est d'apporter un éclairage sur l'interdépendance entre les marchés de la RCA, la dépendance à l'égard des importations, les obstacles rencontrés tant au stade de l'approvisionnement que de la vente des produits de base, la perception et l'impact des transferts

monétaires, et des foires alimentaires. Cette analyse se base sur les résultats de groupes de discussion avec les commerçants, et d'entretiens avec des informateurs clés (IC) tels que des fournisseurs (IC-F), des consommateurs (IC-C) et des prestataires de service financier (IC-P)².

MÉTHODOLOGIE

Afin de pouvoir évaluer les différentes lectures de fonctionnement des marchés, l'analyse qualitative s'est articulée autour de plusieurs collectes de données, menées entre le 23 octobre et le 16 novembre 2021. D'une part, des groupes de discussion ont été organisés avec des commerçants à l'aide de guides d'entretiens semi-directifs, pour obtenir des réponses sur des sujets pré-identifiés, tout en laissant aux participants la possibilité de s'exprimer sur des sujets liés sans qu'ils se sentent contraints dans leur réponse. D'autre part, les groupes de discussion ont été complétés par des entretiens semi-directifs avec des IC – consommateurs, fournisseurs et prestataires de services financiers. 2 groupes de discussion par ville ont été réalisés (un pour les hommes et un pour les femmes) avec 6 à 8 participants dans chaque groupe pour un total de 51 commerçant interviewés. Concernant les IC, 80 consommateurs (IC-C), 29 fournisseurs (IC-F) et 6 prestataires de services financiers (IC-P) répartis sur les 4 localités évaluées ont été interviewés (cf. Tableau 1). Initialement, les [Termes de références \(TdR\)](#) prévoient des entretiens avec 20 consommateurs, 10 fournisseurs et 5 PSF par localité, mais la réalité du contexte de chaque localité a nécessité une adaptation de ce nombre en fonction des possibilités sur le terrain.

Tableau 1. Profil des personnes interrogées

	Birao		Ndélé		Bria		Zémio		Total
	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes	Hommes	
Commerçants	6	6	6	6	7	8	6	6	51
Fournisseurs	0	10	0	4	0	12	0	3	29
Consommateurs	13	7	14	6	10	10	10	10	80
Prestataires de services financiers (PSF)	0	0	0	0	0	5	0	1	6

PARTENAIRES

ACTED

OXFAM

PREMIÈRE
URGENCE
INTERNATIONALE

COOPI

Les informations mentionnées dans ce document comme perception des commerçants, fournisseurs, consommateurs et PSF sont indicatives des personnes interrogées et non représentatives de l'ensemble de la population de la localité. L'utilisation du terme « commerçants » sans spécification inclus les deux genres. Pour les réponses spécifiques aux commerçants de genre masculin, la désignation « hommes » est spécifiée entre parenthèse, sauf si le sens de la phrase est suffisamment univoque par lui-même.³

COUVERTURE GÉOGRAPHIQUE

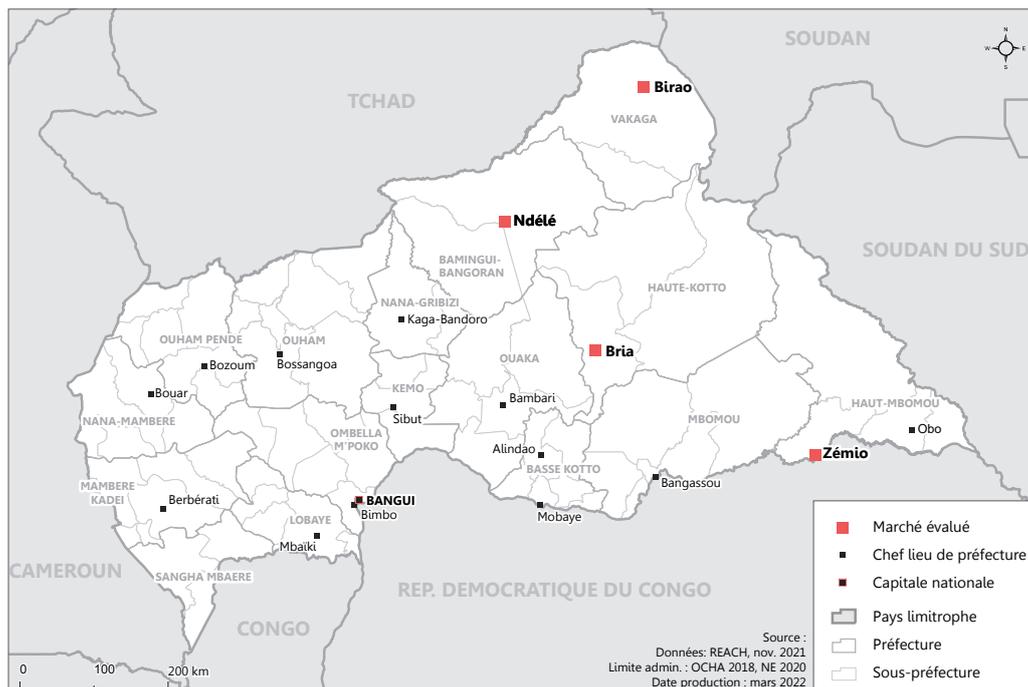
Cette analyse constitue la 2e phase de l'étude qualitative des marchés mandatée par le GTTM qui vise à mieux comprendre le mode de fonctionnement des marchés couverts par ICSM.

La première phase avait couvert les localités d'Alindao, Bangassou, Bouar, Bangui et Berbérati à l'automne 2020. Lors de la deuxième phase de mise en œuvre du projet, la couverture géographique est composée des marchés suivants :

- **Birao** (préfecture de la Vakaga) – Nord-Est ;
- **Ndélé** (préfecture de la Bamingui-Bangoran) – Nord-Est ;
- **Bria** (préfecture de la Haute-Kotto) – Est.
- **Zémio** (préfecture du Haut-Mbomou) – Sud-Est ;

Ces marchés ont été sélectionnés en fonction de la manifestation d'intérêt des partenaires du GTTM. Ces marchés ne doivent pas être considérés comme représentatifs de l'ensemble des marchés de leur zone géographique.

Carte 1 : marchés évalués



Note : Les données, désignations ou frontières utilisées dans cette carte ne sont pas garanties sans erreur et n'impliquent en aucun cas la responsabilité ni l'approbation de REACH, de ses partenaires ou organisations associées, ni des bailleurs de fond mentionnés sur cette carte.

CONTEXTE

Les 4 localités évaluées sont situées dans la moitié Est du pays, où l'accessibilité routière est particulièrement difficile, notamment en saison des pluies⁴. Elles affichent un coût médian du panier minimum d'articles de survie (PMAS) supérieur à la médiane nationale, ce qui illustre les contraintes, comme l'état des routes et l'insécurité persistante, auxquelles peuvent faire face ces marchés en termes d'approvisionnement.

La ville de **Birao** dans la préfecture de Vakaga a connu plusieurs vagues de conflits jusqu'au dernier épisode majeur de violence en 2019⁵. Bien qu'une certaine accalmie ait pu être observée en 2021, la situation sécuritaire de la ville reste imprévisible et l'insécurité sur les axes persiste.

À **Ndélé**, le conflit communautaire de 2020 a provoqué des déplacements de population et a affecté le fonctionnement des marchés ainsi que les moyens d'existence des ménages. Le contexte reste encore fragile dans la zone et le coût médian du PMAS a doublé dans la localité entre novembre 2021 et le printemps 2022, suggérant d'importantes perturbations du fonctionnement des marchés⁶.

La ville de **Bria** a connu plusieurs épisodes de violences, notamment en 2013, en 2016-2017 puis en 2020. Ces événements successifs ont eu de lourdes conséquences humaines et matérielles, et ont engendré des déplacements conséquents de populations⁷. Malgré la reprise en main de la ville par les forces gouvernementales et leurs alliés, l'insécurité et l'activisme des groupes armés demeurent aux alentours de la localité et sur les axes, avec de nombreux braquages.

RÉSULTATS CLÉS⁹



Environnement général du marché

L'organisation des marchés s'articule autour d'associations de commerçants, structurées par type de commerce et/ou par genre, et d'un président de marché.

Les prix sont fixés librement par la majorité des commerçants avec un ajustement saisonnier : hausse en saison des pluies et baisse en saison sèche. Les facteurs déterminants des prix sont liés aux contraintes d'approvisionnement.

La majorité des consommateurs se sentent en sécurité pour se rendre sur le marché et ne rencontrent pas de difficultés d'accès au marché, à l'exception de Zémio où la circulation routière et le manque de monnaie sont évoqués comme obstacles.



Approvisionnement

L'approvisionnement de l'ensemble des localités évaluées dépend en grande partie des importations, que cela soit pour les produits alimentaires ou non-alimentaires, en complément d'un approvisionnement local ou depuis Bangui.

L'utilisation de moyens de transports propres au commerçant pour l'approvisionnement varie selon les localités et les genres, mais reste minoritaire en raison du manque de moyens financiers. Le type de transports utilisés pour l'approvisionnement (camions, voitures, motos, transports non-motorisés, etc.) varient selon la distance.

Les principaux obstacles à l'approvisionnement mentionnés par les commerçants sont liés aux transports, à une faible demande ainsi qu'aux formalités et aux taxes.

Les routes d'approvisionnement ne varieraient pas considérablement en fonction de la saison, le temps de transports et la fréquence d'approvisionnement étant les principales variables.

L'état des routes et l'insécurité sont les principaux défis rencontrés sur les routes d'approvisionnement. Concernant l'approvisionnement transfrontalier spécifiquement, les taxes et formalités douanières représentent l'obstacle principal.

L'approvisionnement de Bria et Zémio proviendrait majoritairement de Bangui selon les IC-F, de Bangui et du Tchad pour Ndélé et du Soudan pour Biraou.



Demande

La demande est forte en saison sèche, qui coïncide également avec la période des fêtes de fin d'année, puis diminue en saison des pluies en raison de la dégradation de l'accès physique au marché, le manque d'argent liquide, l'indisponibilité des produits et la nécessité des travaux champêtres.



Foire et distributions

Les commerçants préfèrent les foires aux coupons plutôt que les distributions en nature.

L'avantage des foires selon les commerçants est

l'augmentation directe du chiffre d'affaires et la facilitation de l'écoulement des stocks. Les distributions sont plutôt perçues comme à l'avantage unique des bénéficiaires et intéressantes pour les grossistes mais pas pour les petits détaillants.

Les quelques défis et points d'amélioration récurrents au sein des discussions sont l'organisation du transport des marchandises jusqu'au lieu de la foire ou de la distribution, une insuffisance de quantité et de variété des produits, une valeur de coupon insuffisante, ainsi qu'un nombre de bénéficiaires insuffisant.



Services financiers

On observe une présence très limitée de prestataires de services financiers dans les localités évaluées, avec uniquement des services de mobile money, majoritairement informels.

Le crédit et l'épargne sont limités par un manque important de structures de microfinance et d'institutions financières.

L'épargne des commerçants se constitue de manière individuelle, parfois couplée à un système solidaire de tontines.

Les crédits s'organiseraient de manière individuelle (prêt individuel) selon les participants de la moitié de groupes interrogés. À l'exception de Biraou où, selon les commerçantes, l'organisation du crédit se ferait de manière groupée au niveau du marché (mutualisation du crédit).

Les tensions communautaires passées ont affecté les initiatives groupées (commande, épargne, crédit). L'entraide entre commerçants pour pallier des difficultés aussi bien commerciales que d'ordre privé existe toujours mais l'augmentation de la méfiance suite aux conflits se traduit par une préférence pour les initiatives individuelles, jugées plus sûres.



Transferts monétaires

La majorité des consommateurs ne semblent pas avoir de préoccupations particulières quant à la réception de transferts monétaires, hormis le souhait d'être assisté. À Ndélé, il existe toutefois une préoccupation (5/19) sur les tensions que cela peut créer entre les bénéficiaires et non-bénéficiaires, en particulier lorsque le ciblage vise un groupe ethnique et/ou communautaire en particulier.



COVID-19

Du point de vue des commerçants, l'impact global de la pandémie sur les marchés centrafricains a été principalement une augmentation des coûts de transports et une diminution de la demande.

L'ensemble des commerçants rapportent une augmentation des prix comme le principal impact sur leur commerce respectif.

Quant à l'état des lieux avant/après COVID-19, la pandémie a engendré une diminution du chiffre d'affaires et du nombre de commerçants sur les marchés.

ENVIRONNEMENT GÉNÉRAL DES MARCHÉS

La structure de la quasi-totalité des marchés évalués (Bria, Ndélé et Zémio) est similaire, avec une organisation qui s'articule autour **d'associations de commerçants et d'un président de marché**. Les associations de commerçants sont constituées par type de commerce et par genre. Les «wali gara» sont des groupements d'associations de commerçantes de détails, et les «koli gara» représentent des associations de commerce pour les hommes¹⁰. Chaque association est présidée par un délégué, élu par les membres de l'association. Au-dessus des délégués, un(e) président(e) du marché est élu(e) par les commerçant(e)s et sert de relais entre les commerçant(e)s et la mairie. Dans certains cas, les délégués des associations se réfèrent directement à la mairie sans passer par le président. Les délégués et le président échangent sur les problématiques et le fonctionnement des activités du marché.

Au vu des disparités entre les réponses des groupes de discussion d'une même localité, une **certaine méconnaissance du nombre de commerçants et grossistes sur les marchés** est observée dans l'ensemble des localités évaluées, laissant suggérer qu'il n'y a pas de recensements officiels des commerçants sur ces marchés, ou du moins que l'information ne redescend pas auprès des commerçants. **Les taxes et impôts sont les principales barrières à l'entrée sur le marché** (mentionné à Birao, Ndélé, Bria).

Concernant l'**accès physique au marché**, 54% des consommateurs mettent moins de 30 minutes pour aller de leur domicile au marché (graphe 1) et la majorité se rendent presque quotidiennement sur le marché (graphe 2). Les plus longues distances parcourues sont à Ndélé et Birao avec respectivement 10/20 et 4/20 personnes prenant plus d'une heure pour se rendre au marché. Selon les résultats de l'enquête, il n'existe pas de discrimination à l'accès au marché pour la population et la majorité des consommateurs interrogés de Birao (17/20), de Bria (13/20) et de Ndélé (19/20) ne rencontrent pas d'obstacle pour se rendre sur le marché. Dans l'ensemble des localités évaluées, la majorité des consommateurs (62/80) se sentent en sécurité pour se rendre sur le marché, notamment grâce à la présence de force de l'ordre dans la localité. Ceci constitue une évolution positive pour les localités de Bria, Ndélé et Zémio où les consommateurs (49/60) affirment ne pas s'être sentis en sécurité dans le passé en raison des conflits ou tensions ethniques qui se sont déroulés dans leur localité respective. À Birao, Ndélé et Zémio, l'accès au marché se détériore en saison pluvieuse alors qu'à Bria, les troubles sécuritaires sont mentionnés comme la contrainte principale. La saison pluvieuse affecterait l'accès par la dégradation des routes, les inondations, l'indisponibilité de produits mais aussi par l'intensité des travaux champêtres.

Temps de trajet entre le domicile et le marché selon les consommateurs interrogés



Moins de 15 min	(23%)
De 16 à 30 min	(31%)
De 31 à 45 min	(20%)
De 46 à 60 min	(5%)
De 1h01 à 1h30	(20%)
Plus d'1h30	(1%)

Fréquence hebdomadaire des visites au marché selon les consommateurs interrogés



1 fois	(4%)	5 fois	(18%)
2 fois	(7%)	6 fois	(21%)
3 fois	(11%)	7 fois	(25%)
4 fois	(14%)		

Les prix sont globalement fixés librement par les commerçants, à l'exception de Ndélé où les commerçants mentionnent que les prix de certains biens de premières nécessités¹¹ sont déterminés collectivement et sont stables. Les facteurs déterminants des prix sont principalement liés à l'approvisionnement, et secondairement à l'insécurité avec la mention de l'état des routes, du coût de transport, des taxes à l'approvisionnement, les tracasseries routières, les barrières (légalles ou illégales) et l'insécurité comme facteurs. Les prix fixés par les commerçants dépendent ainsi directement de l'accessibilité, qui joue sur la disponibilité et les prix d'achat auprès des fournisseurs, ce qui résulte en un **ajustement saisonnier des prix**, avec une tendance à la hausse pendant la saison des pluies de juin à novembre, puis une baisse des prix durant la saison sèche. Les prix étant structurellement irréguliers et variables dans le pays, d'autres facteurs et chocs, telles que la volatilité des conditions sécuritaires et logistiques sur les axes, le contexte géopolitique international, les restrictions sur les échanges commerciaux ou les désastres naturels, peuvent perturber ces tendances cycliques^{12,13}.

ZOOM LOCALITÉS

BIRAO

Structure : L'organisation du marché de Birao est légèrement différente des autres localités. Il n'y a pas de groupements de commerçants par type de commerce mais uniquement des associations par genre, présidées chacune par un président(e) élu(e) par les membres de l'association.

Prix : Les hommes de Birao mentionnent la guerre au Soudan comme facteur déterminant des prix.

NDÉLÉ

Accès : Selon les commerçants, l'éthnie des Goulas n'avaient pas accès au marché durant des épisodes de tensions communautaires. Cependant, suite à des activités de cohésion sociale, le marché est aujourd'hui accessible à tout le monde et il n'y aurait plus de discrimination selon les commerçants.

BRIA

Obstacles : Les commerçantes considèrent le manque de place, l'instabilité et le manque de réhabilitation comme les principaux obstacles à l'accès au marché, alors que les hommes mentionnent l'insécurité des axes, les taxes exigées par les forces armées, l'état dégradé des routes et le manque de circulation de la monnaie. Les 7/20 consommateurs qui rencontrent des difficultés d'accès au marché mentionnent le manque d'argent (5/7), l'insécurité et les groupes armés (3/7) ainsi que les intempéries (2/7) comme obstacles.

Prix : Les taxes (légalles ou illégales) et la faible demande pendant la saison des pluies sont des facteurs également mentionnés comme affectant les prix dans la localité.

ZÉMIO

Accès : La majorité des consommateurs interrogés (13/20) rencontrent des difficultés pour se rendre sur le marché. Les principales raisons évoquées sont des problèmes

liés à la circulation routière et aux accidents (6/13) et le manque de monnaie (4/13). Deux consommateurs mentionnent également les prix trop élevés comme une barrière, et deux autres l'indisponibilité des produits.

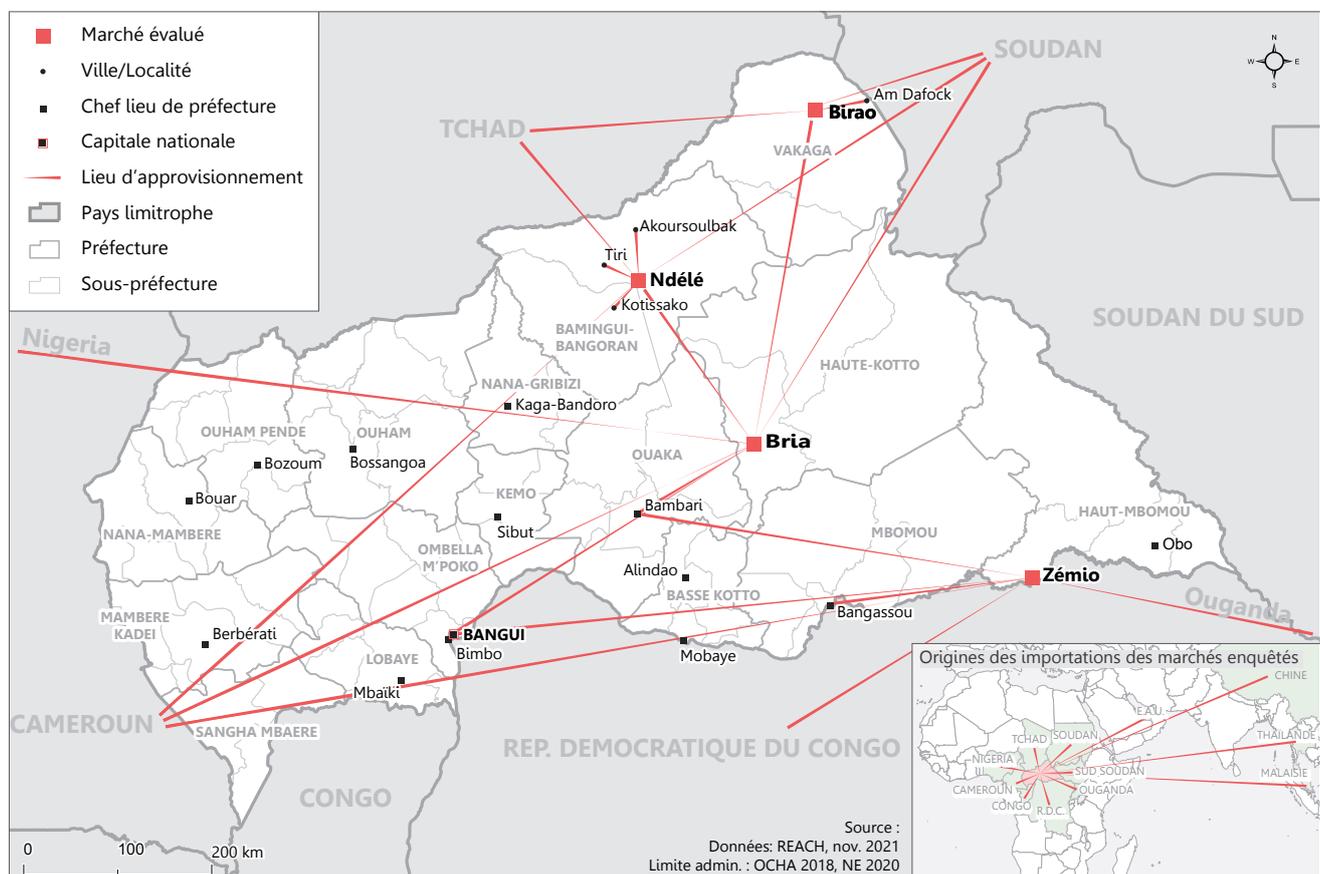
APPROVISIONNEMENT

L'approvisionnement en République centrafricaine est sujet à diverses contraintes, évolutives selon le contexte et les saisons, tels que l'état des routes, l'insécurité et la disponibilité de moyens de transports¹⁴. À cela sont venues s'ajouter les restrictions liées à la pandémie de la COVID-19, ainsi que les conséquences de la crise électorale de décembre 2020 qui ne fut pas sans impact sur les marchés, plus difficilement accessibles et approvisionnés, notamment avec la fermeture temporaire de la principale route d'approvisionnement reliant la RCA au Cameroun¹⁵. Ces chocs ont particulièrement affecté l'acheminement de marchandises depuis l'étranger.

Provenances et axes d'approvisionnement

Pour l'ensemble des marchés évalués, **les approvisionnements proviennent de l'étranger, du territoire national et d'achat local**. Les localités évaluées semblent donc dépendre en grande partie des importations et du transport de marchandise, que cela soit pour les produits alimentaires ou non-alimentaires.

Carte 2: provenances des marchandises selon la perception des commerçants de chaque localité



Note : Les données, désignations ou frontières utilisées dans cette carte ne sont pas garanties sans erreur et n'impliquent en aucun cas la responsabilité ni l'approbation de REACH, de ses partenaires ou organisations associées, ni des bailleurs de fond mentionnés sur cette carte.

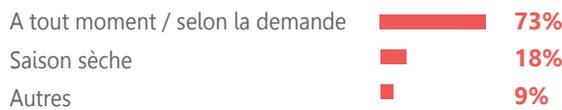
Indicateurs commerce transfrontalier selon les IC-F



Sur ces 86% IC-F qui importent, le type de produits importé est (plusieurs réponses possibles):



Sur ces 86% IC-F qui importent, la fréquence de passage de la frontière est (22 répondants):



Les entretiens avec les IC-F confirment que l'approvisionnement de l'ensemble des localités évaluées dépend en grande partie des importations, que cela soit pour les produits alimentaires ou non-alimentaires, en complément d'un approvisionnement local ou depuis Bangui, comme l'illustre les informations ci-dessous.

Selon le tableau 2, les fournisseurs de Birao s'approvisionnent majoritairement au Soudan, et ceux de Ndélé et Bria à Bangui, à l'exception des produits céréaliers qui sont plutôt approvisionnés localement.

Temps d'approvisionnement par localité :

- **Birao** : Pour la majorité des fournisseurs, il faut de 4 à 7 jours pour transporter les marchandises du lieu d'achat au lieu de vente (9/10). Pour les 3 répondants qui ont fait une distinction entre les deux saisons, le temps est prolongé entre 2 semaines (2/3) et 1 mois (1/3) en saison pluvieuse.

- **Ndélé** : Pas de consensus. L'un des fournisseurs interrogés affirme que vers le Tchad, il faut compter une semaine pendant la saison sèche et au moins deux semaines pendant la saison pluvieuse. Alors que vers Bangui, il faut compter deux semaines pendant la saison sèche et plus d'un mois pendant la saison pluvieuse.

- **Bria** : il n'y a pas de consensus sur la durée de trajet qui peut considérablement varier, selon les répondants, de 4-5 jours à 3-4 mois. Par ailleurs, la durée dépend de l'axe d'approvisionnement et la saison des pluies prolonge la durée de transports selon 6/20 fournisseurs.

- **Zémio** : Environ 1 mois pendant la saison sèche et 2-3 mois pendant la saison des pluies.

Selon la majorité des fournisseurs, les routes d'approvisionnement ne varient pas en fonction de la saison, uniquement le temps de transports et la fréquence changent.

Tableau 2: Provenances des marchandises par type de produits selon les IC-F

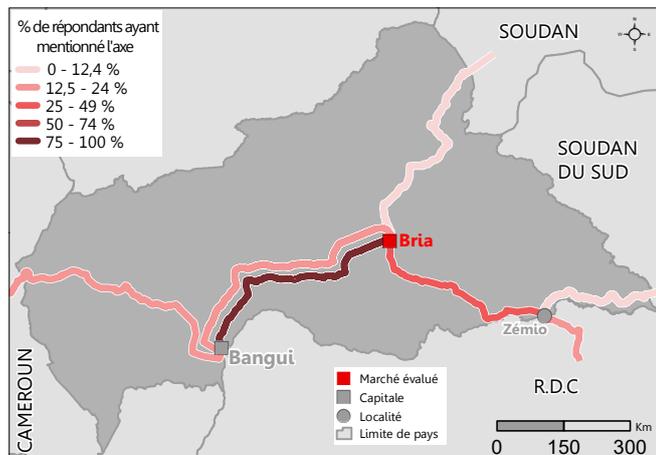
	BIRAO	NDÉLÉ	BRIA	ZÉMIO*
Produits céréaliers	Local , Soudan, Tchad	Local , Bangui, Tchad	Local (dont Ippy) , Bangui, Cameroun, Soudan du Sud, RDC, Ouganda, Rafai	Local, Ouganda, Bangui, Nigéria
Autres produits alimentaires	Soudan , Tchad	Bangui , Cameroun, Tchad, Soudan	Bangui , Cameroun, local, RDC, Soudan du Sud, Ouganda, Soudan	Bangui
Produits non-alimentaires	Soudan , Tchad	Bangui , Tchad	Bangui , Cameroun, RDC, Soudan du Sud, Ouganda, Soudan	Bangui , RDC
Produits d'hygiène	Soudan , Tchad	Bangui , Tchad	Bangui , Cameroun, RDC, Soudan du Sud, Ouganda, Soudan	N/A

Tableau récapitulatif des provenances de marchandises mentionnées par les fournisseurs interrogés. Les mots en gras soulignent les provenances citées par la majorité, soit au moins la moitié des fournisseurs ayant répondu à la question.

* En raison du nombre limité de fournisseurs interrogés (3), dont 1 pour les produits alimentaires et 2 pour les produits non-alimentaires, ces informations sont purement indicatives

Les principaux axes d'approvisionnements selon le nombre de mentions par les IC-F pour chaque localité sont¹⁶ :

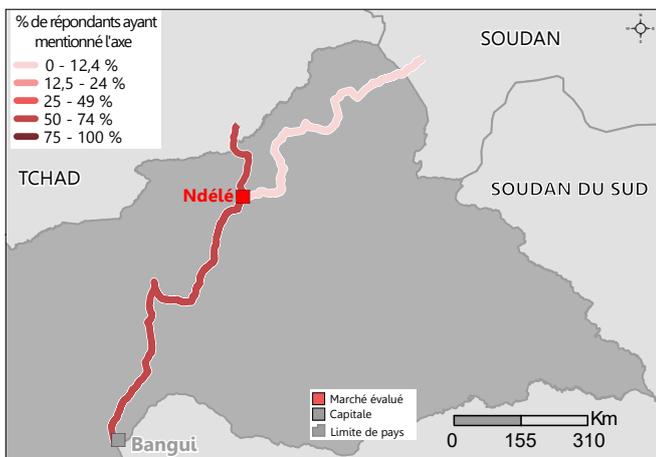
Carte 3: Axes d'approvisionnements des fournisseurs de Bria



Note : Pour l'ensemble des cartes sur cette page, le pourcentage de répondants a été établi selon le calcul d'un score par axe, basé sur le nombre de mention de l'axe par groupe de produits et par localité selon les fournisseurs.

À Bria, es fournisseurs s'approvisionnent principalement sur l'axe Bangui – Bambari – Ippy – Bria (cf. carte 3).

Carte 4: Axes d'approvisionnements des fournisseurs de Ndélé

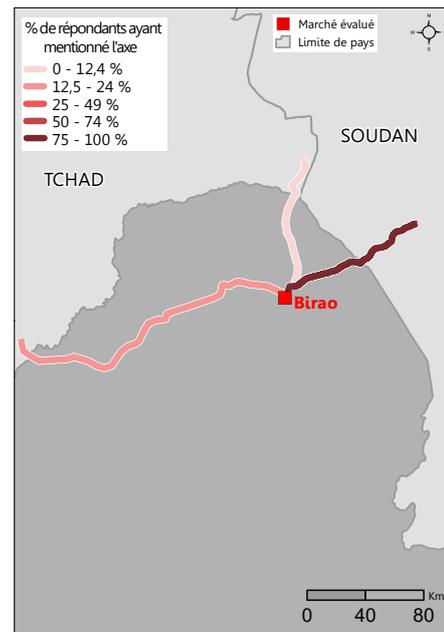


À Ndélé, les approvisionnements se font sur deux axes principaux : l'axe Bangui Sibut – Dékoa – Mbrès – Bamingui – Ndélé et l'axe en provenance du Tchad qui passe par Ngarba – Akoursoulbak – Koundi – Ndélé (cf. carte 4).

Pour Biraó, l'approvisionnement se fait principalement sur l'axe en provenance du Souda qui passe par Am Dafock – Tourda – Koundouma – Guila – Bir-martar – Am-groumaye – Ganai – Matala – Biraó selon la majeure partie des fournisseurs (cf. carte 5).

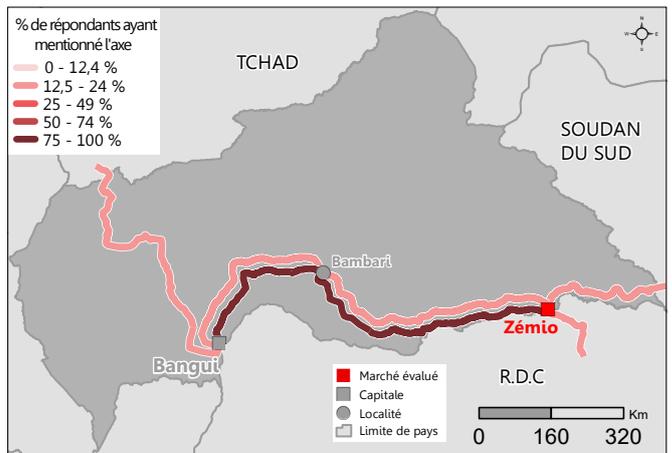
À Zémio, l'axe Bangui – Bambari – Alindao – Kembe – Bangassou – Rafai – Dembia – Zémio serait l'axe d'approvisionnement principal de la localité (cf. carte 6). A noter que très peu de fournisseurs ont répondu à l'enquête à Zémio.

Carte 5: Axes d'approvisionnements des fournisseurs de Biraó



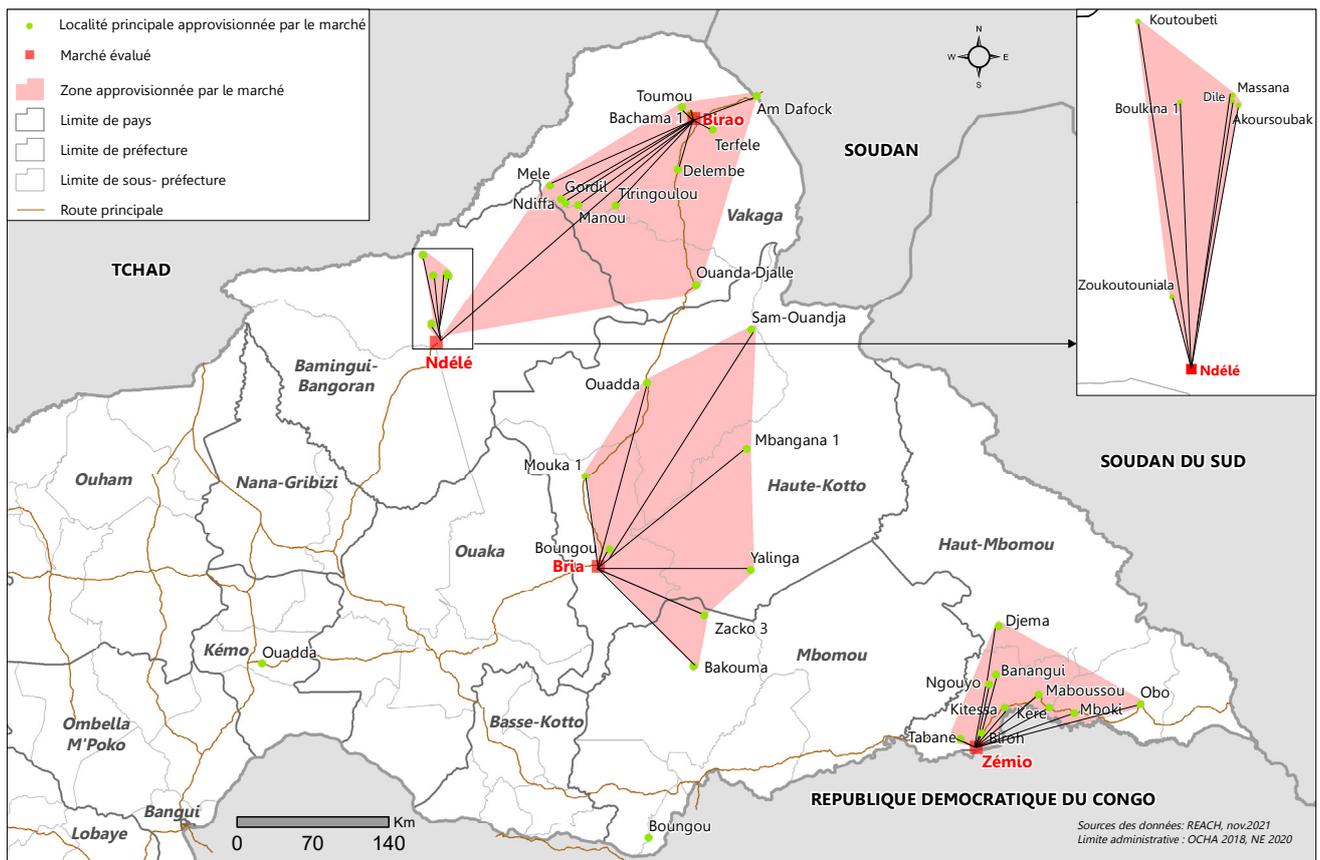
Selon la majorité des fournisseurs, les routes d'approvisionnement ne varient pas en fonction de la saison, uniquement le temps de transports et la fréquence changent.

Carte 6: Axes d'approvisionnements des fournisseurs de Zémio



Selon les commerçants des groupes de discussions, les marchés des localités évaluées approvisionneraient plusieurs villages aux alentours et seraient donc également des centres d'approvisionnements. L'étendue du bassin d'approvisionnement varie en fonction des localités (cf. carte 7). Selon ces informations, les marchés évalués serviraient en partie de relais entre les lieux d'approvisionnements principaux et les localités situées en aval. Il est donc important de souligner qu'une perturbation de l'approvisionnement dans de tels centres urbains peut entraîner des conséquences sur l'ensemble du bassin d'approvisionnement du marché (plus ou moins étendu selon la localité). Biraó en particulier semble être un point de relais notable pour l'approvisionnement provenant du Soudan.

Carte 7: bassins d'approvisionnement des localités évaluées selon les commerçants



Note: Cette carte illustre les localités et villages approvisionnés par les marchés évalués. Les informations sont uniquement indicatives des réponses des commerçants.

ZOOM LOCALITÉS

Fréquence et moyens de transports

La fréquence d'approvisionnement varie selon les saisons pour l'ensemble des marchés évalués en raison de l'impraticabilité de certains axes ou portions d'axe en saison pluvieuse. Selon les commerçants de Bria et Zémio, la fréquence d'approvisionnement varie aussi selon le type de produits (céréaliers, légumes, alimentaires, non-alimentaires) alors qu'à Birao et Ndélé, les produits sont regroupés dans les mêmes camions d'approvisionnement.

Selon les participants de tous les groupes de discussion, les transports motorisés, tels que les camions, les voitures et les motos sont les plus utilisés pour acheminer les marchandises. Les commerçants de certains groupes de discussion utilisent également des moyens de transports non-motorisés comme des animaux, des charrettes, des vélos et des triporteur. Le type de transports utilisés varient, en général, en fonction de la distance du parcours et parfois également en fonction de la saison.

BIRAO : En saison des pluies, les camions des Soudanais sont les moyens les plus adaptés en raison des routes inondées.

NDÉLÉ : L'approvisionnement en provenance du Soudan et de Bangui se fait par camions. Pour le Tchad, les motos à deux ou trois roues sont utilisées en raison de la dégradation des routes, notamment sur les routes informelles. Il est également fait mention de l'utilisation de pirogue pour l'approvisionnement depuis le Tchad

BRIA : Pour les longs trajets, les véhicules et camions sont utilisés. Les motos sont parfois aussi utilisées pour les trajets plus longue distance. Pour les trajets courts, les commerçants utilisent les motos et vélos.

ZÉMIO : À Zémio, les véhicules sont utilisés pour les grandes distances, tandis que les motos sont utilisées pour les courtes distances. Durant la saison des pluies, les commerçants privilégient également les motos.

L'utilisation de propres moyens de transports pour l'approvisionnement varie selon les localités et les genres, mais reste principalement minoritaire en raison du manque de moyens financiers. Les femmes semblent moins couramment disposer de leur propre véhicule en comparaison aux hommes. Le marché où les moyens de transports privés sont les plus utilisés est Bria : il est mentionné que près de la moitié des commerçants utilisent des transports privés pour s'approvisionner. Les détenteurs de gros véhicules seraient principalement des grossistes.

Tableau 3: Estimation de l'utilisation de propres moyens de transports pour l'approvisionnement selon les commerçants

	Hommes	Femmes
Birao	Moins de la moitié des vendeurs	Aucune
Ndélé	Moins de la moitié des vendeurs	Aucune
Bria	Moins de la moitié des vendeurs	Plus de la moitié
Zémio	Aucun	Certaines

Note: D'importantes divergences entre les réponses des groupes de discussion au sein des mêmes localités ont été constatées. La transcription ne permet pas de définir si les répondants ont répondu spécifiquement pour leur genre ou pour l'ensemble des vendeurs du marché, ce qui pourrait en partie expliquer ces divergences.

Concernant le nombre de commerçants dépendant d'acteurs externes pour les moyens de transport, la question semble difficile à répondre ou « taboue » au vu du nombre très limité de réponses. À Ndélé, les hommes affirment qu'il s'agit d'un secret professionnel. Toutefois, les femmes de Ndélé affirment que plus de 50 commerçantes dépendraient d'un acteur externe provenant du marché.

Obstacles et stratégies d'adaptation

Les principaux défis rencontrés lors de l'approvisionnement par les fournisseurs sont **l'état des routes (83%), l'insécurité (76%) ainsi que les taxes et barrières illégales (55%)**. Ces obstacles se rencontrent principalement tout au long de l'année (48%) ou pendant la saison des pluies (31%). Pour dépasser ces obstacles, 66% des fournisseurs se conforment aux barrières et sollicitations (taxes, papiers, etc.).

Concernant l'approvisionnement transfrontalier en particulier, **les taxes et frais de douanes** sont le principal obstacle selon 83% des fournisseurs qui ont répondu à cette question. Dans l'ensemble des localités, des fermetures de frontières ont eu lieu dans le passé en raison de l'insécurité (conflit tribal) et de la COVID-19. La rareté ou indisponibilité des produits (64%) ainsi qu'une hausse des prix des produits (36%) sont les principales

conséquences de ces fermetures de frontières selon les fournisseurs.

Liste des principaux défis sur les routes d'approvisionnements selon les IC-F (plusieurs réponses possibles)

Etats des routes		83%
Insécurité		76%
Taxes et barrières illégales		55%
Coûts des transports		38%
Autres		21%
Hausse des prix des marchandises		14%
Formalités		10%

Note: La réponse "Insécurité" inclut les braqueurs, coupeurs de routes, groupes armés, etc. La réponse "Autres" comprend par exemple les tracasseries routières (accidents), le manque d'argent liquide, le retard des convois, l'état des véhicules, la perte ou détérioration de marchandise durant le trajet, etc.

Plus spécifiquement par localité, les obstacles principaux perçus par les fournisseurs sont :

Birao

1) Insécurité (7/10)

2) Coûts des transports (7/10)

Obstacles principalement sur axes Birao- Am Dafock (8/9)

Ndélé

1) Etats des routes (4/3)

2) Taxes et barrières illégales (3/4)

Bria

1) Etats des routes (11/12)

2) Insécurité (11/12)

Obstacles principalement sur axes Bambari-Bria (7/12)

Zémio

1) Etats des routes (3/3)

2) Inondation (3/3)

Obstacles principalement sur axes Bambari-Zémio (3/3)

Du point de vue des commerçants, les principaux obstacles à l'approvisionnement sont liés aux transports, à la demande ainsi qu'aux formalités et aux taxes. Concernant les transports, la durée, l'état des routes, ainsi que les coûts sont les principaux défis mentionnés pour l'approvisionnement. Ces obstacles sont encore exacerbés durant la saison des pluies, qui augmente considérablement les délais d'approvisionnements et affecte la conservation des produits. À cela s'ajoutent les formalités telles que les taxes, péages et frais de douanes, légales ou illégales, rencontrées tout au long des axes d'approvisionnement, ainsi qu'une demande faible ou en baisse, en particulier durant la saison des pluies. Les commerçants font également part d'une réticence des clients à payer les prix demandés, notamment lors de hausses de prix liées aux coûts d'approvisionnements, ainsi que le problème plus général des faibles moyens financiers des consommateurs comme obstacles secondaires.

ZOOM LOCALITÉS

Obstacles

NDÉLÉ : Les commerçants évoquent des difficultés à faire respecter les prix fixés, en raison d'une différence entre le prix de revient et le prix que les consommateurs sont prêts à payer.

BRIA : L'obstacle principal est l'insécurité (vol, braquage, etc.). Les commerçants mentionnent également des difficultés de stockages des marchandises en lien avec les vols et les cambriolages. Par ailleurs, la demande est en baisse à cause de l'arrêt d'activités génératrices de revenus. La fermeture des chantiers miniers affecte également les commerçants car il s'agit d'un élément central dans le commerce de la localité.

ZÉMIO : Les problèmes de circulation d'argent liquide et de transferts monétaires pour l'approvisionnement sont mentionnés comme obstacles par les deux genres.

Préoccupations futures quant à l'approvisionnement

BIRAO : Selon les fournisseurs de Birao, l'insécurité représente le principale obstacle futur (7/10) pour les routes d'approvisionnement, principalement en raison des coupeurs de routes et des groupes armés, qui viendraient parfois du Soudan, selon deux fournisseurs. L'une des autres préoccupations est la dégradation des routes (2/10).

NDÉLÉ : L'insécurité représente le principal obstacle à l'approvisionnement dans le futur selon les fournisseurs de Ndélé (4/4). L'un des fournisseurs fait mention des tensions communautaires entre les Roungas et Goulas, un autre mentionne des cas d'enlèvement et la présence d'acteurs armés dans la zone. La deuxième préoccupation pour le futur est la dégradation de l'état des routes. (2/4)

BRIA : L'état des routes est le principal obstacle futur à l'approvisionnement selon les fournisseurs (10/12). La dégradation et l'impraticabilité des routes sont perçus comme un obstacle à l'approvisionnement, notamment en raison des accidents. Le deuxième défi mentionné est l'insécurité (3/12) avec la présence de groupes armés.

ZÉMIO : La dégradation des routes (3/3), le manque de prestataire de service financier (2/3) pour le crédit et l'épargne, le manque de force de l'ordre (2/3) et les taxes illégales (1/3) sont les principaux obstacles futurs selon les fournisseurs de Zémio.

Stratégie d'adaptation

Face à ces obstacles, les commerçants partagent un certain sentiment d'impuissance et n'évoquent que peu de solutions ou stratégies d'adaptation.

BIRAO : Les stratégies utilisées par les commerçants (hommes) à ces obstacles sont une réduction des quantités approvisionnées ainsi qu'un endettement auprès des fournisseurs soudanais (paiements différés). Suite à la fermeture des frontières, 14% des fournisseurs mentionnent un changement de méthode d'approvisionnement : au lieu d'effectuer eux-mêmes la traverser de la frontière, les fournisseurs soudanais se chargeaient d'apporter les marchandises en RCA.

NDÉLÉ : l'une des stratégies évoquées par les commerçants est de mobiliser de grosses sommes d'argent pour s'approvisionner et couvrir les différentes barrières sur la route (taxes, frais), car les fournisseurs refusent de faire crédit, ou le font selon des modalités de transport plus longues entraînant un risque de dégradation des marchandises. Les hommes affirment également organiser des réunions avec les autorités locales et clients pour justifier les variations de prix.

Les femmes à **Bria** et **Zémio** font part de l'utilisation de systèmes d'entraide financière, comme des tontines, pour faire face à ces obstacles.

Selon la perception des commerçants, les obstacles sont considérés similaires pour les deux genres. À Birao et Ndélé, l'impact de ces obstacles, bien que similaire, serait plus conséquent pour les hommes en raison d'un volume plus important de marchandises que les femmes, et de marchandises provenant en plus grande partie de l'étranger ce qui engendrerait des lourdeurs administratives plus conséquentes pour les hommes. La seule exception se situe à Bria où chaque genre se considère comme le plus affecté.

DEMANDE

Selon l'enquête, la demande et les prix suivent des tendances saisonnières inversées : **la demande augmente et les prix diminuent en saison sèche, suggérant que la diminution de l'offre en lien avec les contraintes d'approvisionnement est plus forte que la contraction de la demande.** En effet, plusieurs facteurs saisonniers concomitants exercent des pressions à la fois sur l'offre et la demande :

- En saison des pluies, les inondations et la dégradation de l'état des routes limitent fortement l'approvisionnement et l'accès au marché des consommateurs. La participation des clients sur le marché s'affaiblit au profit des travaux champêtres. L'accès à l'argent liquide est plus difficile, en particulier au mois d'août pour les consommateurs interrogés.
- Le retour de la saison sèche améliore la praticabilité des routes permettant la reprise d'un flux plus conséquent d'approvisionnement, les stocks se reconstituent et les commerçants diminuent les prix. La saison sèche coïncide également avec la période des fêtes (fête de l'Indépendance, Noël, nouvelle année) résultant en une augmentation de la demande.

Au niveau de la dynamique des prix, d'un point de vue des forces de marchés et en observant les tendances historiques, il est raisonnable d'assumer que l'effet saisonnier de l'offre domine celui de la demande dans les localités évaluées, et que la demande est ainsi contrainte par les limites d'approvisionnements en saison des pluies.

En termes de **stratégie d'adaptation à un choc de la demande**, les commerçants de Birao, Ndélé et Bria (5/8 groupes de discussion) affirment réagir à une baisse de la demande par une diminution de leur approvisionnement, et inversement lorsque la demande augmente¹⁷. La majorité des fournisseurs (83%) affirment avoir la capacité d'absorber un doublement de la demande grâce aux moyens financiers dont ils disposent leur permettant d'accroître les volumes d'approvisionnements, de leurs stocks existants ou par la sollicitations d'un appui auprès de leurs partenaires commerciaux et fournisseurs. Les principaux obstacles évoqués qui empêcheraient une réponse adéquate à un choc de demande sont liés à des contraintes logistiques tels que la disponibilité, la durée et le coût des transports (31%), ainsi que les tracasseries routières et l'état des routes (38%). Le tableau 4 résume le temps estimé nécessaire aux fournisseurs interrogés pour adapter l'offre à un doublement de la demande, sans différenciation des saisons.

Tableau 4: Temps de réaction des fournisseurs pour l'adaptation à un doublement de la demande :

Birao	1-2 semaines en saison sèche
Ndélé	2-3 semaines
Bria	2 semaines (5/12), 1 mois (2/12), plus de 1 mois (2/12), autres réponses (3/7)
Zémio	1 mois (2/3) et 4 mois (1/3)

Profil des consommateurs¹⁸

Les consommateurs des marchés évalués viennent en général de la localité ou de la périphérie. Pour les marchés de Ndélé et Zémio, des consommateurs d'autres localités situées parfois à plus de 100km (Bamingui, Ngarba et Akoursoulbak pour Ndélé, Djema et Mboki pour Zémio) viendraient également s'approvisionner sur le marché selon les commerçants. Au sein des ménages des IC-C, ce sont les femmes 68%¹⁹ et les enfants 40% qui se rendent au marché.

La source principale de revenus des IC-C sont les activités agricoles (78%) et les activités de commerces et de ventes (64%). La majorité des consommateurs dépendent du marché local pour les produits alimentaires (68%), et une partie des IC-C complètent leurs besoins alimentaires avec leur autoproduction (34%).

Concernant les habitudes de consommation des IC-C, les produits les plus achetés par leurs ménages varient en fonction de la saison (cf. tableau 5). Ces variations saisonnières pourraient s'expliquer par plusieurs facteurs : l'évolution des stocks des ménages issus de leur propre production, la saisonnalité et disponibilité des produits, les prix, ainsi que l'évolution des moyens d'existence au fil de l'année. Ces différents facteurs influencent l'offre et la demande des produits, modifiant ainsi les choix de consommation des ménages. En RCA, il est par exemple courant que les ménages vivent de leur autoproduction, qui dépend des périodes de récoltes. En période de soudure et lorsque les stocks sont épuisés, le ravitaillement de certains produits est vraisemblablement substitué par des achats au marché ou autres sources d'alimentation²⁰, ce qui expliquerait en partie la variation saisonnières des produits les plus achetés.

L'évolution des moyens d'existence représenterait un autre facteur : certains ménages complètent leurs moyens d'existence par des activités telles que la chasse ou pêche (source de revenus et source directe d'alimentation) durant la période creuse du cycle agricole lorsque les activités champêtres sont à l'arrêt. Au niveau des fruits et légumes, la saison des pluies est la période où la production et l'offre sont les plus fortes grâce aux précipitations abondantes propices aux développements de ces produits. Ces différents facteurs interagissent et ne sont pas exhaustifs, mais des exemples qui illustrent les dynamiques pouvant influencer les choix des consommateurs en fonction de la saison.

Tableau 5: trois produits alimentaires les plus communément achetés par les ménages en fonction de la saison et selon les IC-C

Localités	Saison sèche	Saison des pluies
Birao	1-Mil (65%) 2-Manioc (40%) 3-Sorgho (40%)	1-Fruits et légumes (63%) 2-Manioc (47%) 3-Poisson et viande (42%)
Ndéle	1-Manioc (80%) 2-Sorgho (50%) 3-Mil(35%)	1-Manioc (80%) 2-Fruits et légumes (80%) 3-Poisson (35%)
Bria	1-Manioc (85%) 2-Fruits et légumes (65%) 3-Viande (35%)	1-Fruits et légumes (80%) 2-Manioc (45%)
Zémio	1-Viande (65%) 2-Poisson (65%) 3-Fruits et légumes (50%)	1-Fruits et légumes (85%) 2-Manioc (40%) 3-Viande (40%)

Au niveau global des 4 marchés évalués, en saison sèche, les produits alimentaires les plus achetés par l'ensemble des consommateurs interrogés sont le manioc (59%), le poisson (36%), la viande (33%) et les fruits et légumes (33%). En saison des pluies, ce sont les fruits et légumes (76%), le manioc (53%) et la viande (30%).

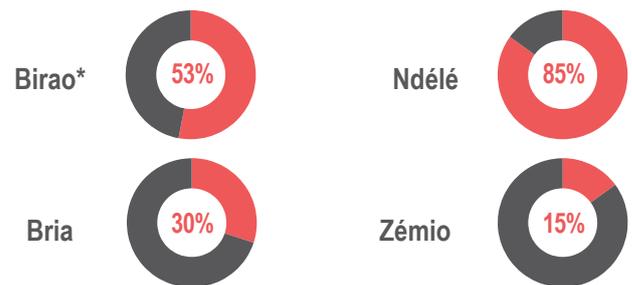
Concernant les produits non-alimentaires, les produits les plus achetés durant la saison sèche sont les habits et chaussures (45%), les ustensiles de cuisines (40%) ainsi que les produits d'hygiène tels que le savon (36%). Les produits non-alimentaires les plus achetés durant la saison pluvieuse sont des produits de couchage, principalement des couvertures et des draps (32%)²¹, les produits d'hygiène tels que le savon (29%), les moustiquaires (23%), ainsi que les vêtements et chaussures (21%).

Disponibilité

La disponibilité des produits, en quantité suffisante, varie fortement d'une localité à l'autre. À Ndéle, la majorité des IC-C (85%) affirment pouvoir trouver ce dont ils ont besoin en quantité suffisante sur le

marché. Ce chiffre diminue à 53% à Birao, 30% à Bria et 15% à Zémio soulignant les difficultés de disponibilité et d'accessibilité de ces trois localités. Certains consommateurs précisent que la disponibilité en quantité suffisante dépend des moyens financiers, de la saison, des récoltes, et de l'insécurité (24%). En cas d'indisponibilité, la majorité des consommateurs se rendent sur des marchés secondaires, à l'exception de Zémio ou selon les consommateurs interrogés (17/20), il n'existe pas de marché secondaire.

% des IC-C enquêtés trouvant les produits dont ils ont besoin et en quantité suffisante sur les marchés



*À Birao, le pourcentage est basé sur les réponses de 17 IC-C, car les réponses « autres » non identifiables à une réponse strictement positive ou négative ont été retirées.

ZOOM LOCALITÉS

BIRAO : Pendant la saison sèche, les habitants s'approvisionnent beaucoup et font des stocks car en saison pluvieuse, les routes sont inondées. La population se nourrit en majorité de ce qu'elle avait stocké depuis la saison sèche. 2 consommateurs sur 20 mentionnent une entière dépendance au marché cette année en raison de l'inondation de leurs champs.

BRIA : La saison sèche correspond au pic des activités commerciales, liée notamment à l'exploitation minière. Pour répondre à une augmentation de la demande, les commerçantes de Bria vont chercher les produits sur les axes en utilisant des motos et vélos, ou demandent aux autres commerçants des marchandises supplémentaires afin d'augmenter l'offre. Pour les commerçants (hommes), leur stratégie est un renforcement de la capacité des stocks, et l'anticipation des fêtes de fin d'année pendant les mois de novembre et décembre. À ce moment, les stocks peuvent couvrir 2 à 3 mois. Lors d'une baisse de la demande, ils soldent leurs articles et baissent les prix ou relocalisent les activités dans d'autres localités et axes afin d'écouler rapidement les marchandises. Les consommateurs expliquent en partie leur dépendance au marché pour l'alimentation par le fait de ne pas disposer d'autoproduction, par l'insécurité et les déplacements sur les sites.

ZÉMIO : La perception des commerçantes à Zémio, quant aux dynamiques d'offre et de demande, diffère des autres groupes de discussion. Selon elles, les consommateurs réagiraient à une augmentation de l'offre par une augmentation de la demande. Ce serait donc la demande qui s'adapterait à l'offre, et non l'inverse.

NDÉLÉ : Contrairement aux autres localités, seulement la moitié des consommateurs dépendent du marché pour les produits alimentaires, les autres complètent leur besoins grâce aux activités champêtres et ne se considèrent pas comme dépendants.

RELATIONS ENTRE COMMERÇANTS

Concurrence : La concurrence est jugée faible à moyenne entre les commerçants, et se trouve sur le niveau de prix, la qualité et les quantités de marchandises, ainsi que sur l'accueil des clients.

Entraide : Les commerçants ont de manière générale une bonne entente et s'entraident pour faire face aux difficultés sur l'ensemble des marchés évalués. L'entraide s'applique autant pour pallier des difficultés commerciales que d'ordre privé, dans des circonstances telles qu'un problème de santé, un décès, un imprévu, une insuffisance d'argent pour s'approvisionner ou la faillite d'un commerçant.

Commandes : Dans l'ensemble des marchés évalués, les commandes se font individuellement. Une exception existe à Ndélé où les hommes effectuent parfois des commandes groupées pour certains produits comme le sucre, le sel, la farine et le riz en raison de la difficulté de louer un camion pour chaque commerçant.

Épargne : Sur la majorité des marchés évalués, l'épargne se constitue de manière individuelle, parfois couplée à un système de tontine²².

Crédit²³ : Les crédits s'organiseraient de manière individuelle (prêt individuel) selon les participants de la moitié de groupes interrogés (Bria, Ndélé et Zémio). À Birao, le crédit serait organisé de manière groupée (mutualisation du crédit) au niveau du marché selon les femmes, alors que les hommes affirment que depuis le conflit, il n'y a plus qu'un système de tontine et plus de crédit groupé.

Les points importants qui ressortent de cette thématique sont **le manque de structures de microfinance et d'institutions financières pour le crédit et l'épargne**, ainsi qu'une certaine méfiance des commerçants suite aux tensions et violences passées, qui ont poussé les commerçants à privilégier les actions individuelles, perçues comme plus sûres, au détriment des initiatives groupées (commande, épargne, crédit). Ainsi, bien qu'il

existe toujours une entraide entre les commerçants, **le conflit semble avoir été un réel point de rupture** dans les relations et la confiance entre commerçants, avec la mention à plusieurs reprises d'un avant/après.

ZOOM LOCALITÉS

BIRAO : Selon les femmes, les crédits groupés seraient gérés par le bureau des commerçantes (sans plus de détails sur la structure). La gérance de crédit d'une manière groupée permettrait d'aider les autres en cas de perte d'argent ou encore des marchandises.

NDÉLÉ : Le mécanisme solidaire de tontine est réservé aux femmes.

BRIA : L'épargne se constitue et se gère individuellement, par Orange Money, par achat de réserve de stock ou en argent liquide chez soi, car il n'y a pas d'établissement financier ou d'institution de microfinance. Il arrive également parfois que l'épargne se fasse auprès d'une structure informelle sans condition juridique chez les grossistes, à l'amiable. Les hommes affirment n'avoir aucun accès au crédit et uniquement un système de tontine.

ZÉMIO : L'épargne se fait par réserve à la maison, par mobile money, par tontines ou par l'achat de bétail qui est ensuite revendu. Selon les hommes, le crédit est possible.

FOIRES ET DISTRIBUTIONS

La majorité des participants aux groupes de discussion préfèrent les foires aux coupons²⁴ plutôt que les distributions. On observe une certaine méconnaissance de ces mécanismes d'interventions à Bria, où les commerçants affirment qu'il n'y a jamais eu de foire organisée, ainsi que pour les femmes de Birao et Ndélé où les femmes n'auraient jamais pris part en tant que commerçantes à une foire ou une distribution. Les mots distributions et foires semblent parfois utilisés sans distinction par les commerçants.

La préférence pour les foires s'explique par l'avantage commercial important qu'elles représentent pour les commerçants par l'augmentation directe du chiffre d'affaires et la facilitation de l'écoulement des stocks. Les distributions sont plutôt perçues comme à l'avantage des bénéficiaires et intéressantes pour les grossistes mais pas pour les petits détaillants. Plusieurs participants des groupes de discussion regrettent que seuls les gros fournisseurs et grossistes soient sollicités.

Il n'y a pas de consensus entre les différentes localités sur les défis rencontrés lors de l'organisation de foires ou distributions. Les quelques défis et points d'amélioration récurrents au sein des discussions sont l'organisation du transport des marchandises jusqu'au lieu de la foire ou distribution, une insuffisance de quantité et de variété des produits, une valeur de coupon insuffisante, ainsi qu'un nombre des bénéficiaires insuffisant. Quelques commerçants évoquent également une perte de temps. **Les commerçants mentionnent particulièrement les difficultés d'amener et ramener les marchandises au lieu de distribution, ainsi que les coûts que cela engendre.**

Points d'attention et suggestions d'amélioration mentionnés :

- Améliorer l'organisation : planifier les jours de ventes de chaque produit, augmenter la durée de la foire, se renseigner auprès des commerçants des prix réels et produits disponibles avant la distribution de coupons afin d'avoir une valeur suffisante de coupons et éviter les pertes pour les commerçants.
- Moyens de transports pour faciliter le déplacement des marchandises pour les commerçants
- Augmenter la quantité et variété des produits
- Améliorer le ciblage et la sélection des commerçants pour les distributions (e.g. sélection de commerçantes) et l'égalité des chances
- Augmenter le nombre de bénéficiaires et le montant des coupons
- Dédommager les commerçants qui ne vendent rien /compenser la perte de temps

ZOOM LOCALITÉS

BIRAO : Selon les commerçantes de Birao, leur non-participation aux foires et distributions serait due à un manque de moyens financiers et au fait qu'elles sont de trop petites détaillantes par rapport aux hommes pour être sélectionnées comme fournisseurs.

NDÉLÉ : Les commerçantes souhaiteraient une séance d'information sur les modes d'interventions (foires aux coupons et distributions).

BRIA : Les commerçants affirment ne jamais avoir eu de foires et les commerçantes ne jamais avoir eu de distributions. Les deux genres sont intéressés par le concept afin de stimuler leurs activités commerciales.

ZÉMIO : Les commerçants (hommes) préfèrent les foires car elles permettent aux bénéficiaires de se sentir mieux et de choisir les produits. Cependant, la création d'une

dépendance des bénéficiaires envers l'aide est perçue comme un désavantage.

SERVICES FINANCIERS

Les services financiers ont souffert de la crise dans le pays. Les commerçants font part d'un avant et après la crise, car l'insécurité aurait poussé la majorité des prestataires de services financiers, formels et informels, à stopper leurs activités²⁵.

Une faible présence de prestataires de services financiers (PSF) est rapportée par l'ensemble des commerçants, avec uniquement des services de mobile money disponibles à l'heure actuelle et de façon très limitée (Orange Money dans les 4 localités, et Pata Biani à Bria). Dans la majorité des localités (Birao, Ndélé et Bria selon les réponses des participants de la moitié des groupes de discussion), les prestataires de mobile money seraient des **services informels**, soit une personne fournissant des services avec ces propres moyens pour des montants relativement limités. À Birao, Ndélé et Zémio, un seul agent de mobile money serait présent pour la localité. Malgré une certaine méconnaissance de la fonction des PSF au sein de certains groupes de discussion, le besoin de combler les lacunes en services financiers se fait ressentir.

Concernant **l'impact des transferts monétaires sur le fonctionnement de marchés**, une méconnaissance générale et une difficulté à répondre à cette question s'observent au sein des groupes de discussion. Les groupes de Bria et Zémio n'ont d'ailleurs pas répondu à ces questions, et certaines contradictions sont observées à Birao (les commerçants affirment que les transferts monétaires ont un impact sur les prix à la hausse alors que les commerçantes mentionnent un impact à la baisse).

Sur les 6 IC-P interrogés, les services proposés aux commerçants de la localité sont (plusieurs réponses possibles) :

Dépôt d'argent		67%
Retrait d'argent		67%
Envoi d'argent		50%
Autre		17%

Les IC-P sont tous des petits opérateurs de mobile money d'une branche locale et ont éprouvé des difficultés à nous renseigner sur les diverses thématiques abordées. Une méconnaissance de la structure de leur organisation et du nombre de succursales dans la zone est observée. Uniquement la moitié des IC-P (3/6) affirment qu'il existe une autre succursale de leur organisation dans le pays, et précisent qu'elle se situe à Bangui.

La moitié des IC-P affirment qu'il n'y a pas de conditions d'accès aux services pour les commerçants et deux mentionnent la nécessité de disposer au préalable d'un compte (Orange money, Pata Biani). L'ensemble des répondants évoquent des défis logistiques à la mise en place de ces services. **Les obstacles principaux au mobile money** dans leur localité sont la préférence des clients pour les dépôts plutôt que les retraits d'argent (2/5), le manque d'agence de téléphonie dans la localité (2/5), l'insuffisance de cash et l'insécurité (1/5).

Durant les deux années précédant l'enquête, la moitié des IC-P interrogés auraient appuyé des ONG dans l'implémentation de transferts monétaires. Le fait que les ONG doivent d'abord passer par Bangui pour le transfert de montants importants a été évoqué comme obstacle par l'un des IC-P.

Selon les commerçants (hommes) de **Ndélé**, les PSF présents dans la localité ne travaillent pas avec les acteurs humanitaires et ne réalisent aucune activité de transfert. Ces prestataires de services financiers ne sont pas reconnus au niveau du bureau de Bangui.

À **Birao**, avant le conflit, il existait des établissements de microfinance et des institutions financières tels que Eco Bank ou Express Union International mais ils ont été vandalisés lors des événements et ont ensuite stoppé leurs activités en raison de l'insécurité. De préférence, les commerçants souhaiteraient des établissements de microfinance et des opérateurs de transferts monétaires. Selon les hommes, les établissements de microfinance sont le moyen le plus sûr de garder, retirer et épargner. À noter que malgré le manque d'institutions financières, la majorité des IC-F (83%) affirme ne pas rencontrer de difficultés à échanger et obtenir des devises étrangères, bien qu'ils paient leurs fournisseurs en différentes devises tels que le franc CFA (83%), la livre soudanaise (38%), les dollars (21%), la livre sud-soudanaise (10%) et le franc congolais (3%).

À noter que malgré le manque d'institutions financières, la majorité des IC-F (83%) affirme **ne pas rencontrer de difficultés à échanger et obtenir des devises étrangères**, bien qu'ils paient leurs fournisseurs en différentes devises tels que le franc CFA (83%), la livre soudanaise (38%), les dollars (21%), la livre sud-soudanaise (10%) et le franc congolais (3%).

Transferts monétaires – point de vue consommateurs

Concernant les inquiétudes des consommateurs quant à la réception de transferts monétaires, les avis sont mitigés avec 35 IC-C qui ont répondu ne pas avoir de préoccupation et 31 qui ont répondu par l'affirmative²⁶. Les principales inquiétudes mentionnées sont relatives au souhait d'être assisté.

ZOOM LOCALITÉS

À **BIRAO**, la majorité des répondants n'ont pas d'inquiétude particulière quant à la réception de transferts monétaires par des acteurs humanitaires (11/17). Pour les autres répondants ayant répondu par l'affirmative (6/17) ainsi que les autres commentaires (2/20), ils souhaiteraient être assistés.

À **NDÉLÉ**, la majorité des répondants n'ont pas d'inquiétude quant aux transferts monétaires des acteurs humanitaires (14/19). Cependant, certains consommateurs font part d'inquiétudes (5/19) en raison des tensions que cela peut créer entre les bénéficiaires et non-bénéficiaires, en particulier lorsque le ciblage vise plus particulièrement un groupe communautaire.

À **BRIA**, la majorité des consommateurs ont répondu qu'ils avaient des inquiétudes (12/15), soit car ils ne sont pas bénéficiaires, soit car l'accès à des transferts monétaires (services financiers) est très limité. Certains répondants affirment que cette pratique est peu utilisée à Bria ou qu'ils méconnaissent le sujet.

À **ZÉMIO**, les avis sont plus mitigés avec certains consommateurs affirmant avoir des préoccupations (8/15) sans réellement spécifier la nature de ces inquiétudes (excepté le manque d'initiative dans la localité), alors que d'autres n'ont pas d'inquiétude particulière (7/15). Un certain manque d'information quant à cette pratique est mentionné chez 3 IC-C.



IMPACT DE LA PANDÉMIE DE LA COVID-19

Les restrictions liées à la pandémie de la COVID-19, telles que les fermetures de frontières et les restrictions de circulation pour les marchandises et personnes entre Bangui et les provinces, ont fortement perturbé les chaînes d'approvisionnement et les échanges commerciaux transfrontaliers. À cela s'est ajoutée une réduction de l'offre alimentaire nationale et des tendances inflationnistes²⁷. Bien que la plupart des mesures restrictives gouvernementales centrafricaines n'aient duré que 3 mois²⁸, les perturbations et conséquences de la crise se sont faites ressentir sur le fonctionnement des marchés pendant de longs mois²⁹.

Les commerçants perçoivent l'impact global de la pandémie sur les marchés par une **augmentation des coûts de transports et une diminution de la demande**. Les conséquences de la pandémie ont été en général perçues comme une **diminution du chiffre d'affaires et du nombre de commerçants**.

Concernant l'impact de la pandémie sur leur commerce respectif, dans l'ensemble des localités évaluées les commerçants ont rapporté une **augmentation des prix suite à la pandémie. La diminution de la demande est le second impact généralisable sur l'ensemble des localités.**

À **Birao** et **Ndélé**, malgré les mesures gouvernementales, les frontières n'auraient jamais été fermées de facto avec le Soudan et le Tchad. L'approvisionnement n'a donc été que partiellement affecté car les fournisseurs empruntaient des routes informelles pour traverser les frontières. Même si des solutions informelles ont été trouvées, la fermeture des frontières est la principale difficulté mentionnée par les IC-F, avec ce que cela engendre sur la disponibilité et les prix des produits, ainsi que les coûts de transports. Une diminution importante de la fréquentation des clients a été observée par peur de contamination et en raison des mesures de distanciation sociale. La rareté et l'indisponibilité de certains produits sont également mentionnées par les fournisseurs et commerçants comme difficultés causées par la pandémie.

À **Bria** et **Zémio**, il y a eu des problèmes importants d'approvisionnement entraînant une rareté des produits et une forte augmentation du coût des transports. Cela a eu pour conséquence la fermeture ou faillite de certains commerces selon les commerçants.

Certaines contradictions sont cependant ressorties des discussions : selon les commerçants, l'approvisionnement est toujours difficile en raison du manque de capitaux et des prix élevés. Cependant, la situation actuelle est perçue comme stable, avec un retour à la normale ou du moins un impact atténué de la COVID-19. Concernant les fournisseurs, 76% affirment avoir rencontré des difficultés pendant la pandémie, mais la majorité (68%) ne considère plus subir les conséquences de la pandémie sur leurs activités.

ZOOM LOCALITÉS

BIRAO : La COVID-19 ne semble plus au centre des préoccupations des commerçants et fournisseurs, les inquiétudes se portant davantage sur le coup d'État au Soudan qui pèse sur l'approvisionnement de la localité.

NDÉLÉ : La période de la pandémie a également coïncidé avec les tensions communautaires entre les ethnies Goulas et Roungas, entraînant un déplacement d'une partie de la population vers l'aérodrome, affectant négativement les activités commerciales et le nombre de commerçants.

BRIA : Selon les commerçants et les IC-F, deux types de difficultés sont mentionnés : les difficultés liées aux mesures de confinements et celles liées à la

fermeture des frontières ainsi qu'à l'approvisionnement qui auraient affecté la disponibilité des produits, les prix et la demande. Les restrictions sur l'axe routier du Cameroun auraient particulièrement pesé sur l'approvisionnement. Un autre obstacle important au commerce était l'exigence de la carte vaccinale car, sans cela, les commerçants mentionnent avoir été taxés « anarchiquement ».

ZÉMIO : Les principaux impacts de la pandémie de COVID-19 ont été la forte augmentation des coûts de transports et les difficultés d'approvisionnement. Selon les femmes, plusieurs commerçants se seraient endettés pour faire face à la crise.

PERSPECTIVES FUTURES

Malgré les difficultés structurelles d'approvisionnement (logistiques et sécuritaires), **la majorité des commerçants n'envisage pas une fermeture de leur commerce**, à l'exception des commerçant(e)s de Zémio et des commerçants de Bria. À Zémio, la fermeture est envisagée à cause de l'insécurité et de la demande qui est faible. En cas de relocalisation des activités, les hommes iraient plutôt vers Bangassou et Djema, alors que les femmes se dirigeraient plutôt vers Obo ou Mboki. À Bria, la fermeture du commerce semble également envisagée en raison de l'existence d'autres opportunités : la majorité des commerçants (hommes) prévoient de développer leur commerce et ceux qui veulent le fermer, veulent le faire au profit des activités minières.

La dépendance des marchés évalués aux importations pour les approvisionnements de produits alimentaires et non-alimentaires représente un facteur de vulnérabilité aux chocs externes (conflits frontaliers, restrictions commerciales, perturbations des marchés internationaux). La pérennité des approvisionnements de ces localités dépend également de la stabilité des facteurs logistiques (carburants, moyens de transports, états des routes). Le manque de services financiers ne donne que peu de marge de manœuvre pour pallier les chocs importants. Dans les prochains mois, le conflit en Ukraine, avec son impact sur la disponibilité de certaines matières premières agricoles, ainsi que sur les prix des hydrocarbures risque d'exercer une pression sur le fonctionnement, l'offre et la demande des marchés évalués. À cela s'ajoute un niveau de production agricole faible en 2021 à l'échelle du pays qui met sous pression la disponibilité de denrées alimentaires. Un appui semble s'avérer nécessaire dans les prochains mois, au vu de la concomitance des facteurs négatifs qui vont peser sur l'accès logistique, la disponibilité des marchandises et la stabilité des prix.

RECOMMANDATIONS D'ACTION ET SOUTIEN DES ONG

Recommandations selon les commerçants

Pour surmonter les obstacles d'approvisionnement, les priorités d'actions selon les commerçants sont :

- Réhabilitation des routes et soutien logistique pour faciliter les transports (5/8 groupes de discussion – Bria, Zémio, Birao)
- Appui financier ou développement d'institutions de microfinance (3/8 groupes de discussion – (Bria, Zémio, Birao)
- Formations, sensibilisations et renforcement de capacité, notamment sur les AGR, sur la redynamisation des associations de commerçants et sur la sécurité (3/8 groupes de discussion – Zémio, Bria)
- Facilitation de dialogue (2/8 groupes de discussion – Ndélé, Bria)

Recommandations selon les IC-C

Selon les consommateurs, les acteurs humanitaires pourraient aider à surmonter les obstacles au marché avec les initiatives suivantes :

BIRAO

- soutien agricole par du matériel, des semences et la sensibilisation aux bonnes pratiques (5/20)
- appui aux populations en général (3/20)
- développement et soutien aux AGR (2/20)
- distribution de vivres (3/20)

NDÉLÉ

- soutien à l'agriculture par la distribution de semences, de produits agricoles et la formation (6/20)
- travail de cohésion sociale (4/20)
- recrutement local pour le travail dans les ONG (4/20),
- renforcement de capacités et formation (3/20)

BRIA

- appui aux commerçants (5/20) et soutien aux AGR (5/20)
- sensibilisation et renforcement des capacités, soutien aux initiatives communautaires (8/20)
- réhabilitation des routes (4/20)

ZÉMIO

- sensibilisation de la population, amélioration de la sécurité et soutien au processus de paix (6/19)
- soutien aux activités commerciales et

réhabilitation du marché (5/19)

- Appui à l'agriculture, outils et semences (2/19)

Recommandations selon les IC-F

Pour mieux répondre à une augmentation de la demande, les besoins des fournisseurs seraient en priorité un soutien financier (54%), la réhabilitation des routes (36%), un soutien logistique et des moyens de transports (29%) ainsi que la sécurisation des axes (29%).

À noter également une remarque récurrente des répondants qui regrettent que l'achat de marchandises des ONG ne soient pas fait auprès des commerçants et fournisseurs de la localité, ce qui semble perçu comme un manque de soutien au commerce local.

LIMITATIONS

- Ce document se base sur les données collectées lors de groupe de discussions et d'entretiens avec des informateurs clés issus d'un échantillonnage non-représentatif de la population de la localité. Les informations partagées sont donc uniquement indicatives.
- Du côté des entretiens avec les informateurs clés, les critères de sélection des IC-F et IC-P définis dans le Termes de Référence (TdR) de l'étude sont apparus trop restrictifs ou non conformes à la réalité des localités évalués, ce qui a entraîné un nombre d'IC inférieur à celui initialement prévu. Ainsi, le nombre d'IC-P et IC-F varie d'une localité à l'autre et n'est pas équilibré. De même, la nature des IC n'a pas permis d'avoir une répartition égalitaire entre les genres.
- Les groupes de discussions ont été menés en sango et les transcriptions ont été traduites en français par des traducteurs non-professionnels. Certains détails pourraient ne pas avoir été saisis lors du processus de traduction.
- Concernant les groupes de discussion, les termes « foire » et « distribution » semblent avoir été parfois utilisés sans distinctions par les commerçants, ce qui pourraient avoir engendrés des imprécisions dans l'interprétation et l'analyse des transcriptions relatives à ces thématiques. De même, les termes « épargne » et « crédit » semblent parfois utilisés sans distinction.

Annexe

Terme de référence

Analyse qualitative des marchés : Alindao, Bangassou, Bangui, Berbérati, Bouar (2021)

Notes

- 1 Source : Bureau de la coordination des affaires humanitaires (OCHA), [Humanitarian Needs Overview 2022](#). RCA, 2022.
- 2 La méthodologie détaillée se trouve en dernière page de ce document.
- 3 Par exemple, lorsqu'une comparaison est faite entre les commerçants et commerçantes dans la même phrase.
- 4 Source : Cluster logistique RCA, [Carte des contraintes d'accès physiques en mars 2022](#). RCA, 2022.
- 5 Source : AGORA, Plan de relèvement local : Biraou (en cours de publication). RCA, 2022.
- 6 Source : REACH initiative, [Base de données du Suivi de marchés de mars 2022](#). RCA, 2022.
- 7 Source : AGORA, [Plan de relèvement local : Bria](#). RCA, 2021.
- 8 Source : AGORA, [Plan de relèvement local : Zémio](#). RCA, 2021.
- 9 Les informations présentées sont issues de qui a été rapporté par les participants aux groupes de discussion, les IC-F, les IC-C et IC-P, ainsi que de sources secondaires précisées dans le document. Concernant la terminologie, les termes « commerçant(e)s », « fournisseurs », « consommateurs » d'une localité font référence aux commerçants, fournisseurs et consommateurs interrogés et non à l'ensemble des commerçants, fournisseurs et consommateurs de ladite localité.
- 10 Source : REACH initiative, [Analyse qualitative des marchés, aperçu de la situation](#). RCA, 2021.
- 11 Les commerçant(e)s n'ont pas spécifié les produits en question. Selon le croisement avec les réponses à d'autres questions, il pourrait s'agir de produits comme le sucre, le sel, le riz et la farine car les commerçants (hommes) mentionnent faire des commandes groupées pour ces denrées.
- 12 Ibid. Note 9.
- 13 Ibid. Note 1.
- 14 Ibid. Note 9.
- 15 Source : Bureau de la coordination des affaires humanitaires (OCHA), [Humanitarian Response Plan 2022](#). RCA, 2022.
- 16 L'importance des axes a été définies selon le nombre de mentions de chaque axe par les fournisseurs. Le commencement de l'axe ne correspond pas systématiquement à l'origine de l'approvisionnement.
- 17 Selon les réponses des commerçants, il est difficile d'évaluer si la demande s'adapte à l'offre et s'affaiblit en saison des pluies à cause de la hausse des prix, ou si c'est l'offre qui s'adapte à une baisse de demande et réduit l'approvisionnement en saison des pluies. Au vu des contraintes d'approvisionnements en saison pluvieuse avec une forte dégradation des routes, l'hypothèse d'une demande qui s'adapte à l'offre est plus probable que l'inverse. Ces adaptations peuvent également être dynamiques et s'alimenter, dans des boucles de rétroaction négatives.
- 18 Ces informations ne sont pas représentatives mais indicatives car elles sont basées sur les réponses d'entretiens avec 80 IC-C.
- 19 A noter que plusieurs réponses étaient possibles et que certaines réponses (ex. « moi-même ») ne permettaient pas d'identifier la position du répondant dans le ménage.

20 Source : USAID, [Activité de zonage plus de moyens d'existence de la République centrafricaine](#). RCA, 2012.

21 Les pourcentages pour les produits non-alimentaires les plus achetés durant la saison pluvieuse se basent sur les réponses de 75 consommateurs, car 5 consommateurs n'ont pas répondu à cette question.

22 La « tontine » est une association collective d'épargne, réunissant des épargnants afin d'investir dans un actif financier ou dans un bien.

23 Selon les différentes réponses des commerçants, il semble y avoir une confusion entre les termes « épargne » et « crédit » au sein de plusieurs groupes de discussions.

24 Une **foire aux coupons** est un espace organisé par les ONG où les marchands présentent des marchandises aux bénéficiaires et ces derniers peuvent se procurer les marchandises dont ils ont besoin grâce à des coupons préalablement distribués par la structure organisant la foire. Ces coupons seront ensuite échangés auprès d'un acteur financier afin de régler les marchandises achetées par les bénéficiaires.

Une **distribution d'aide en nature** permet aux bénéficiaires de recevoir un lot de marchandises de la part des commerçants au travers de la gestion d'une ONG. À la fin de la distribution, les commerçants recevront un paiement des marchandises selon le nombre de lots distribués. (Source : REACH initiative, [Analyse qualitative des marchés, aperçu de la situation](#). RCA, 2021.)

25 L'absence de prestataires de services financiers (PSF) s'est d'ailleurs révélée lors de l'identification des IC-P pendant la collecte de terrain. Alors que [les termes de référence de cette étude](#) prévoyaient des entretiens avec 5 PSF par localité, seuls 6 PSF ont pu être interrogés dans l'ensemble des localités (5 à Bria et 1 à Zémio).

26 Ce décompte inclut uniquement les réponses strictement positives ou négatives (66 au total).

27 Source : Banque Mondiale, [La République centrafricaine à l'heure de la COVID-19 : Diversifier l'économie pour renforcer la résilience et favoriser la croissance](#). RCA, 2020.

28 Source: REACH Initiative, Assessing Changes in Social Interactions and Health seeking behaviors throughout the use of COVID-19 preventative measures (unpublished). RCA, 2022.

29 Source : REACH Initiative, [Cross-crisis analysis of price trends and market functionality throughout the COVID-19 pandemic \(JMMI\)](#). 2021.

Informations relatives aux cartes et source

Données : REACH, nov. 2021
Limite admin. : OCHA 2018, NE 2020
Date production : mars- avril 2022

Les données, désignations ou frontières utilisées dans cette carte ne sont pas garanties sans erreur et n'impliquent en aucun cas la responsabilité ni l'approbation de REACH, de ses partenaires ou organisations associées, ni des bailleurs de fond mentionnés sur cette carte.

À propos de REACH : REACH facilite l'élaboration d'outils et de produits d'information visant à renforcer les capacités des acteurs humanitaires à prendre des décisions informées lors de situations d'urgence, de relèvement et de développement. Pour ce faire, les méthodes utilisées par REACH incluent la collecte de données primaires, suivie d'une analyse approfondie de celles-ci. Toutes les activités sont menées dans le cadre des mécanismes de coordination inter-agences. REACH est une initiative conjointe d'IMPACT Initiatives, d'ACTED et de l'Institut des Nations Unies pour la formation et la recherche – Programme opérationnel pour les applications satellitaires (UNITAR-UNOSAR). Pour plus d'informations, veuillez consulter notre site internet : www.reach-initiative.org et nous suivre sur Twitter : [@REACH_info](https://twitter.com/REACH_info).