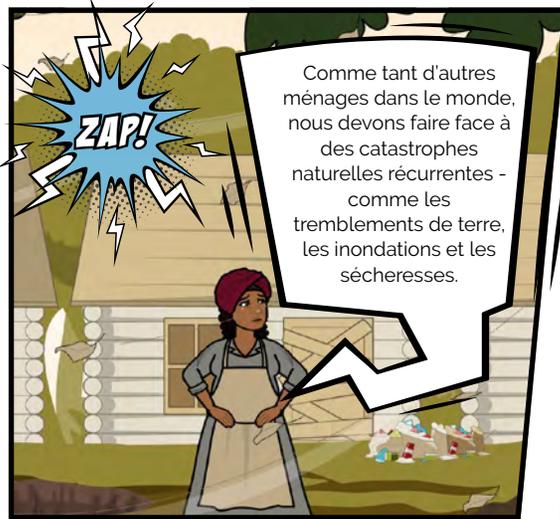


La résilience des ménages renforcée par les systèmes de marché





Les marchés aident les ménages à être plus résilients AVANT que les difficultés ne surviennent, ainsi que PENDANT les périodes difficiles...



...mais aussi APRES que les défis soient passés, lorsqu'ils commencent à se rétablir et à reconstruire.



MAIS, dans l'ensemble, si un marché est plus résilient, il aide les ménages à l'être aussi.



Mais les marchés ne profitent-ils pas souvent des clients les plus pauvres ?

... en essayant de faire le plus de profit possible, le plus rapidement possible. Surtout en période de crise...



Il y aura malheureusement toujours des exemples d'entreprises qui tentent de profiter des communautés lors d'une catastrophe...

#1

Les marchés aident les ménages à **PROTÉGER** et à **RÉCUPÉRER** leur richesse et leur santé avant, pendant et après les difficultés.

Certaines choses sont importantes pour les ménages à mettre en place **AVANT** que quelque chose de grave ne se produise - qui peuvent vous protéger d'un désastre ou vous empêcher de souffrir ou de vous débattre autant.

Les entreprises pourraient donner la priorité à la vente de ces produits et à leur promotion auprès de leurs clients.

Hmm...

Je ne comprends vraiment pas comment les marchés nous protègent avant ou pendant les difficultés, ni comment ils nous aident à récupérer après ?



Eh bien, vous avez souvent besoin de produits et de services essentiels de la part des entreprises qui peuvent vous aider à prévenir, à gérer ou même à éviter de perdre trop d'argent ou d'avoir trop de difficultés pendant les périodes difficiles...



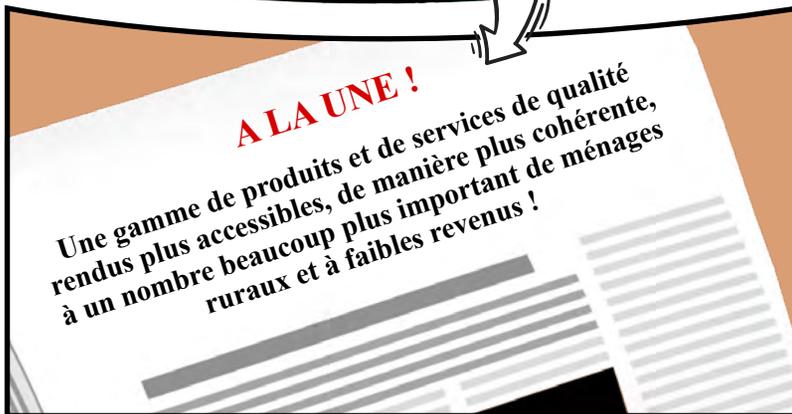
Hmm!

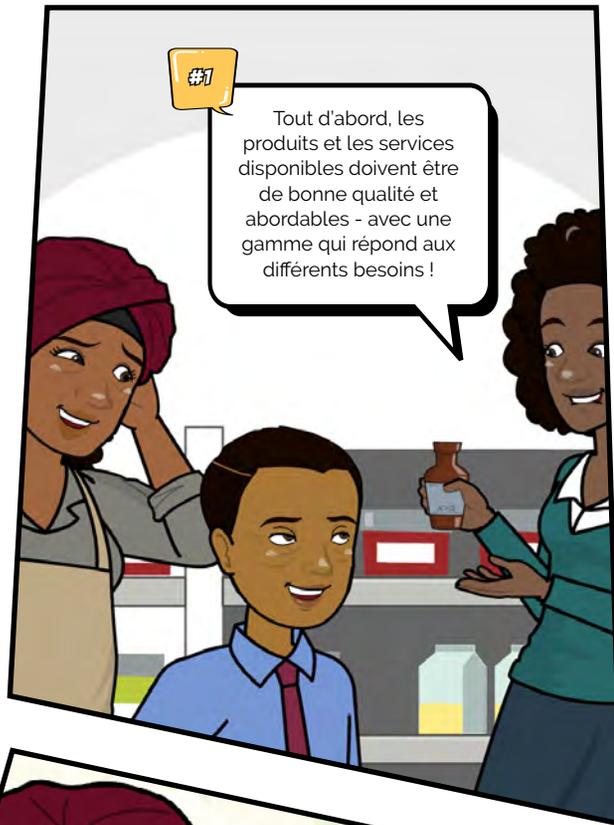
Vous voulez dire que je pourrais acheter des briques écologiques plus solides et de meilleure qualité et d'autres produits pour mieux construire - de sorte que ma maison, mon espace de travail, mon magasin ou les enclos de mes animaux soient mieux protégés en cas d'ouragans ou d'intempéries ?



Et comme lorsque je plante des semences résistantes à la sécheresse avant qu'elle ne frappe, afin de pouvoir continuer à cultiver ?









#2

Deuxièmement, les entreprises doivent se rapprocher des ménages et s'engager auprès d'eux en tant que clients précieux.



Cela signifie que les entreprises peuvent donner à leurs clients domestiques des informations sur les chocs et risques à prévoir, et sur la manière de s'y préparer.

Cela signifie également que les entreprises doivent trouver des moyens de comprendre ce dont leurs clients domestiques ont besoin, comment cela peut leur être distribué et quelles sont les informations dont ils auront besoin pour bien l'utiliser !



Certaines choses sont essentielles pour les ménages **PENDANT** un choc ou un stress et les entreprises doivent les classer par ordre de priorité.



Comme la nourriture, les abris temporaires et les soins de santé ?



EXACTEMENT!

D'autres éléments sont plus importants lorsqu'ils se rétablissent du choc.



Comme la construction, la préparation des terres, les intrants agricoles et les soins de santé, qui nous permettent de retrouver notre santé et de reconstruire nos maisons et nos moyens de subsistance !

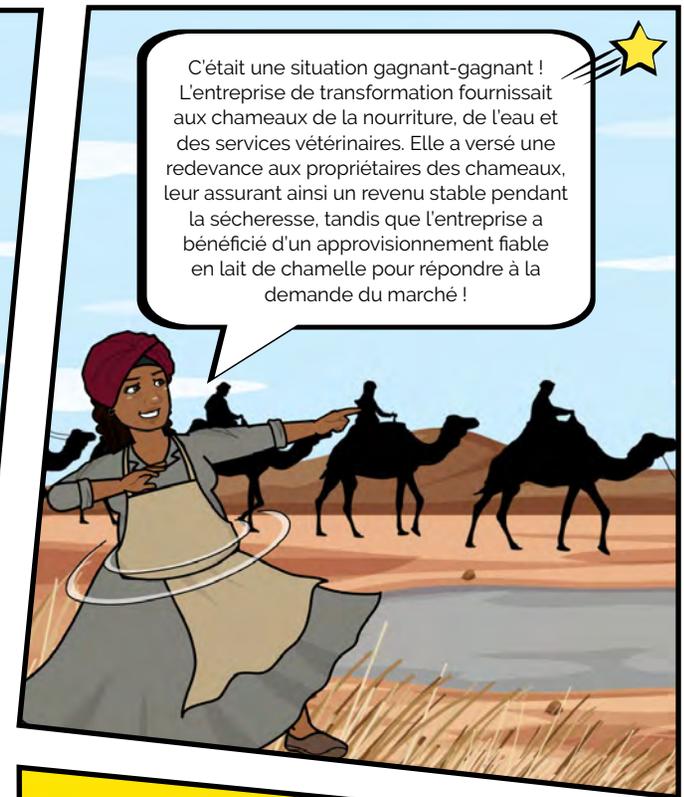


#3

Troisièmement, les entreprises doivent être en phase avec les besoins, les intérêts et les priorités des ménages... lorsqu'ils sortent d'un état de choc ou de stress et commencent la reprise.



Je me souviens que les propriétaires de chameaux s'inquiétaient de ne pas pouvoir gagner d'argent pendant la sécheresse... alors l'entreprise locale de lait de chamelle leur a loué leurs chameaux.



C'était une situation gagnant-gagnant ! L'entreprise de transformation fournissait aux chameaux de la nourriture, de l'eau et des services vétérinaires. Elle a versé une redevance aux propriétaires des chameaux, leur assurant ainsi un revenu stable pendant la sécheresse, tandis que l'entreprise a bénéficié d'un approvisionnement fiable en lait de chamelle pour répondre à la demande du marché !



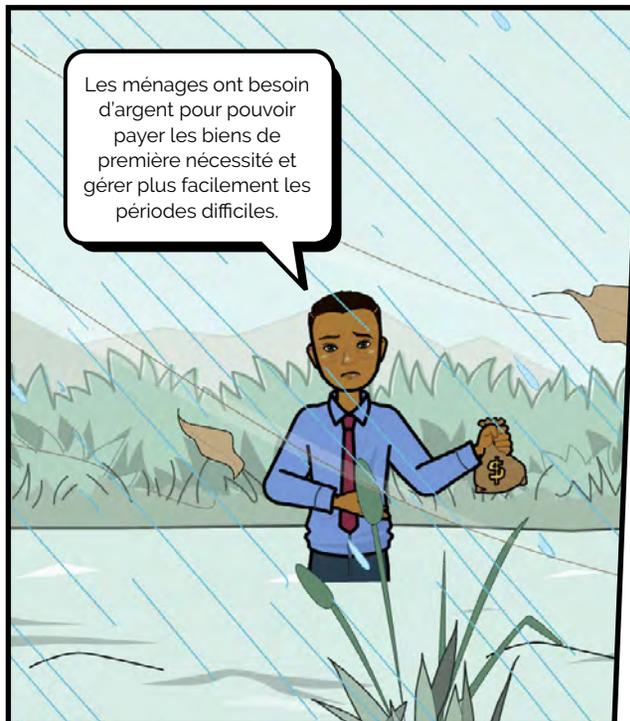
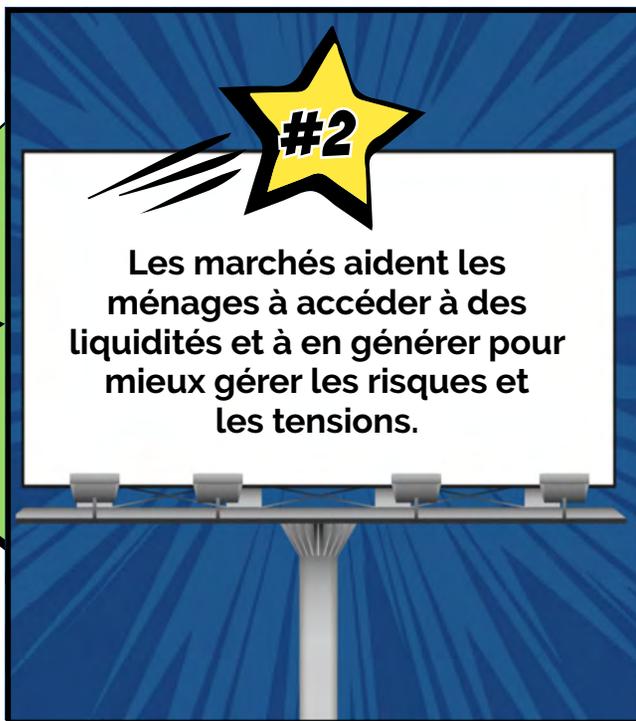
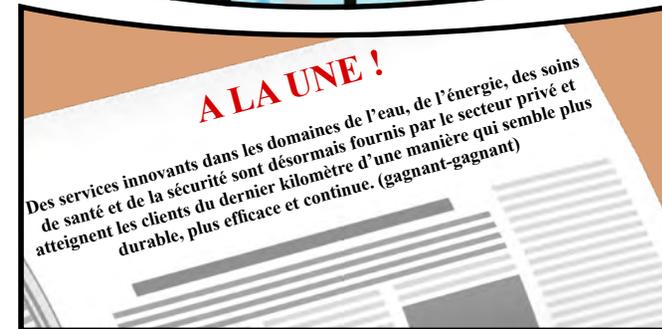
Les services traditionnels du secteur public, tels que l'approvisionnement en eau et en énergie, les soins de santé et l'assainissement, sont de plus en plus souvent fournis par le secteur privé.



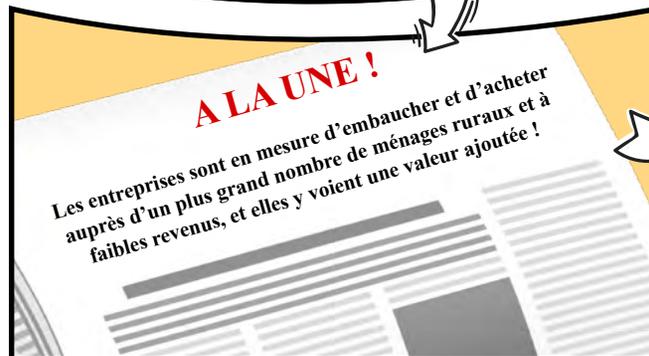
Les entreprises constatent des lacunes dans les services offerts par le gouvernement et y répondent en proposant une gamme variée de modèles commerciaux, de produits et de services innovants accessibles aux ménages.

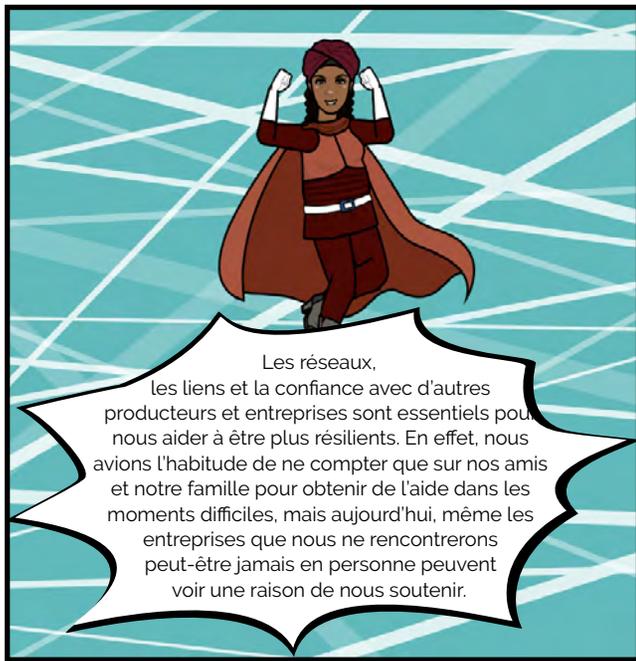


et y répondent en proposant une gamme variée de modèles d'entreprise, de produits et de services innovants accessibles aux ménages.





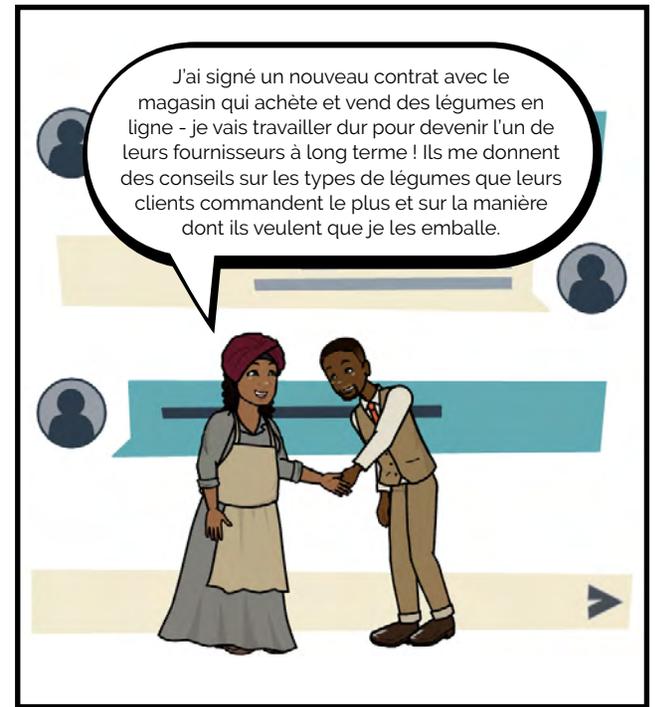




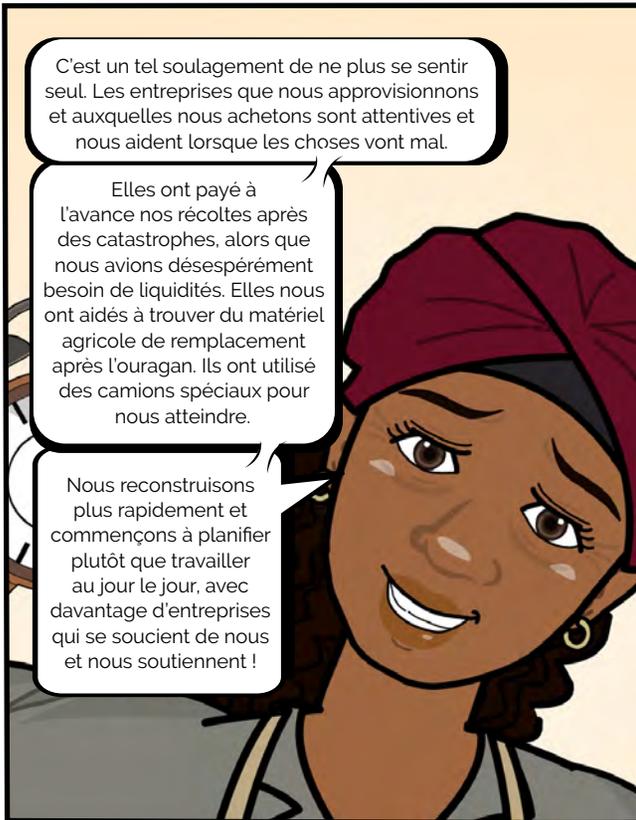
Les réseaux, les liens et la confiance avec d'autres producteurs et entreprises sont essentiels pour nous aider à être plus résilients. En effet, nous avons l'habitude de ne compter que sur nos amis et notre famille pour obtenir de l'aide dans les moments difficiles, mais aujourd'hui, même les entreprises que nous ne rencontrerons peut-être jamais en personne peuvent voir une raison de nous soutenir.



Si les ménages savent qu'ils seront mieux soutenus en cas de problème, ils seront plus enclins à investir du temps et de l'argent dans des projets à long terme.



J'ai signé un nouveau contrat avec le magasin qui achète et vend des légumes en ligne - je vais travailler dur pour devenir l'un de leurs fournisseurs à long terme ! Ils me donnent des conseils sur les types de légumes que leurs clients commandent le plus et sur la manière dont ils veulent que je les emballe.



C'est un tel soulagement de ne plus se sentir seul. Les entreprises que nous approvisionnons et auxquelles nous achetons sont attentives et nous aident lorsque les choses vont mal.

Elles ont payé à l'avance nos récoltes après des catastrophes, alors que nous avions désespérément besoin de liquidités. Elles nous ont aidés à trouver du matériel agricole de remplacement après l'ouragan. Ils ont utilisé des camions spéciaux pour nous atteindre.

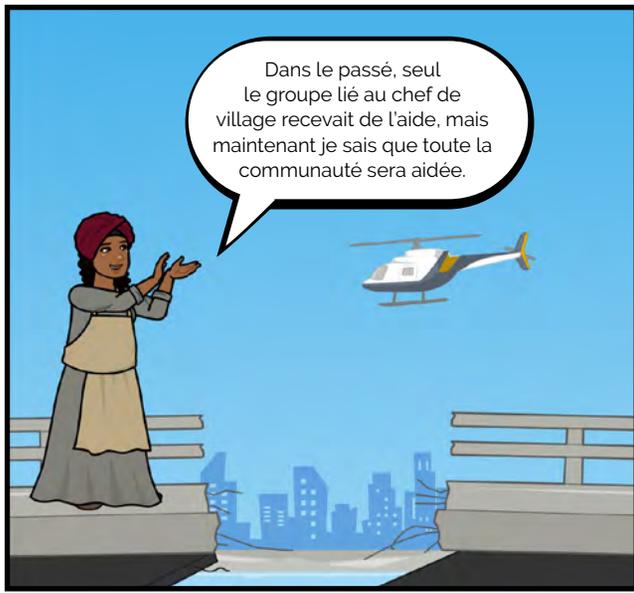
Nous reconstruisons plus rapidement et commençons à planifier plutôt que travailler au jour le jour, avec davantage d'entreprises qui se soucient de nous et nous soutiennent !



AAAAH... Je peux même prendre le risque de créer une nouvelle petite entreprise, si je ne peux plus faire ce que je faisais avant...



AAAAH! Mais pour établir de bonnes relations commerciales, les ménages doivent pouvoir avoir **CONFIANCE** que les marchés sont équitables, transparents, sans corruption et sans que seuls certains groupes en profitent.



Dans le passé, seul le groupe lié au chef de village recevait de l'aide, mais maintenant je sais que toute la communauté sera aidée.



Autrefois, il fallait des années pour reconstruire la communauté après le tremblement de terre, mais aujourd'hui, des entreprises dotées d'équipements spéciaux et des travailleurs venus de l'extérieur sont là pour nous aider rapidement.



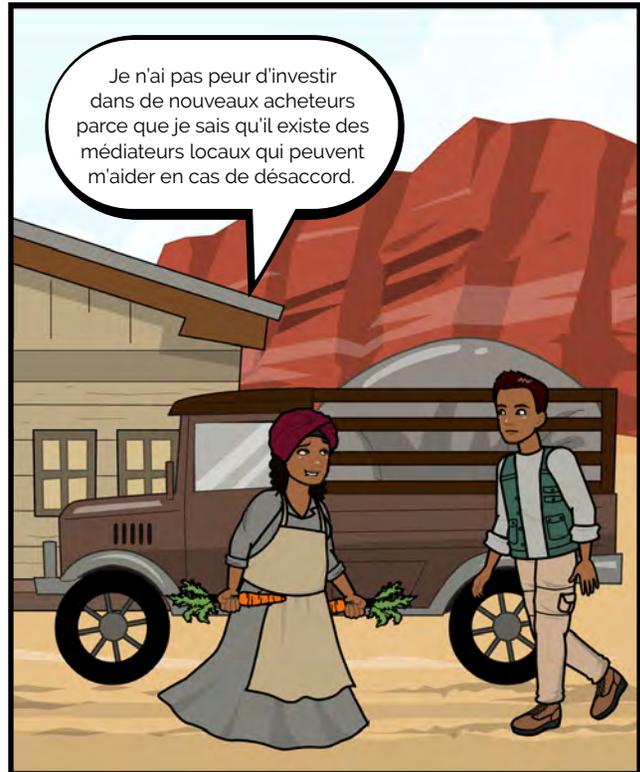
Auparavant, seules les autres régions du pays recevaient de l'aide lorsque des maladies se déclaraient, mais aujourd'hui, nous bénéficions tous d'une aide médicale.



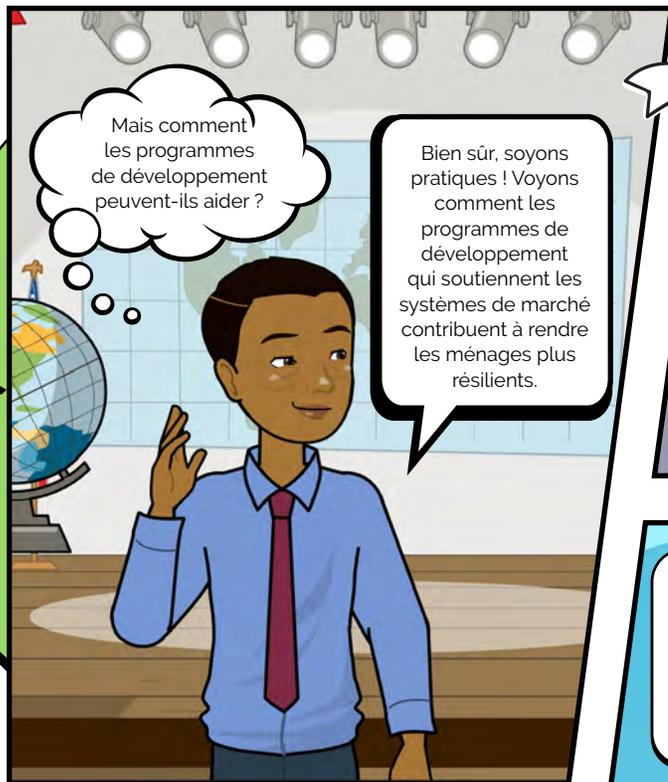
Je fais davantage confiance aux marchés et il m'est donc plus facile d'investir mon temps et mon argent dans des choses qui peuvent me protéger et me profiter à long terme !

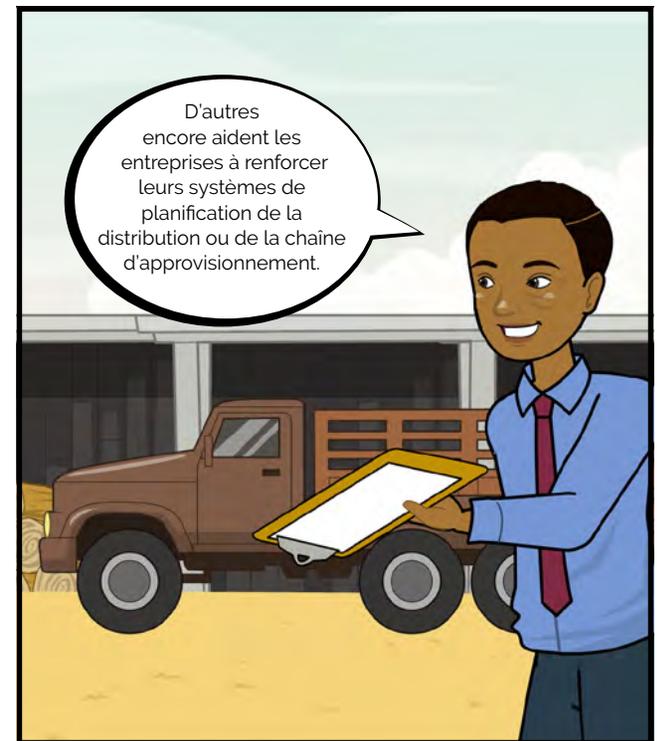
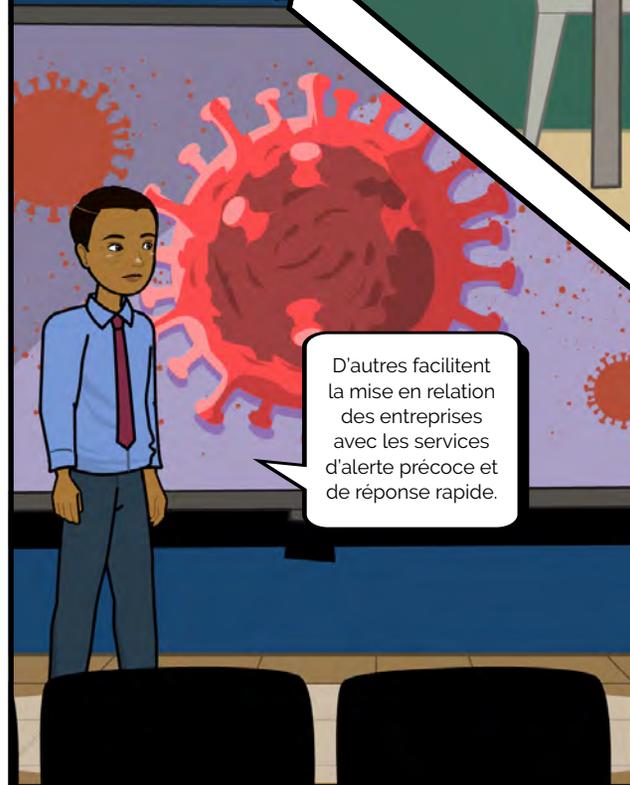


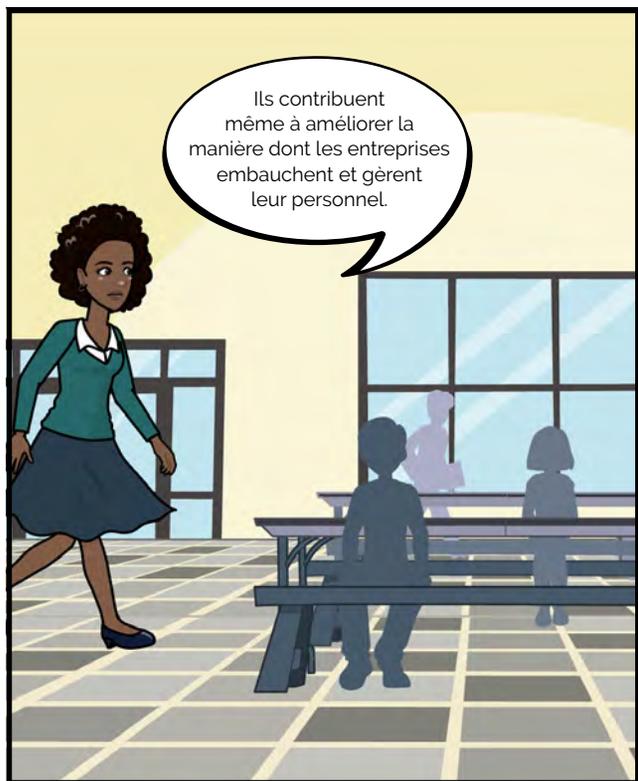
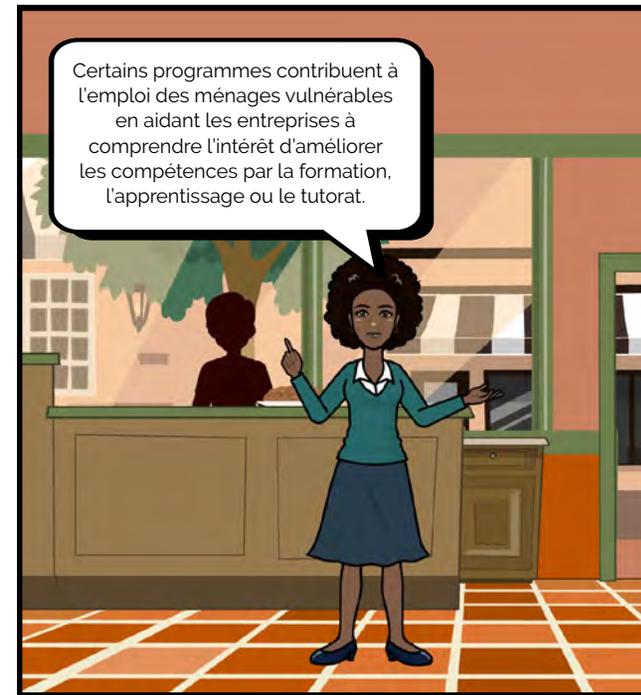
Je souscris une assurance maladie et une assurance agricole parce que je sais qu'elles seront payantes...



Je n'ai pas peur d'investir dans de nouveaux acheteurs parce que je sais qu'il existe des médiateurs locaux qui peuvent m'aider en cas de désaccord.









MODE D'EMPLOI :

La série de bandes dessinées peut être utilisée dans un cadre individuel ou collectif comme outil d'apprentissage et de formation pour les praticiens du développement des marchés ou les bailleurs de fonds. Les bandes dessinées peuvent être remises aux nouveaux membres de l'équipe pour qu'ils les étudient ou être utilisées pour stimuler les discussions de groupe dans le cadre d'une formation.

Par exemple, dans le cadre d'une formation, vous pouvez choisir de

- Diviser des parties de la bande dessinée et les utiliser de manière itérative dans un jeu de diapositives pour illustrer des points, un par un. Cette bande dessinée peut être divisée en 6 parties : l'introduction, les 4 façons dont les systèmes de marché renforcent la résilience, et la section finale sur ce que les programmes de développement peuvent faire.
- Demandez aux participants de jouer le rôle de la femme et de l'homme et de lire les bulles à haute voix. Cela peut se faire en plénière ou en petits groupes.
- Posez des questions d'approfondissement pour aider les participants à personnaliser l'exercice. Par exemple : Quels sont les principaux risques auxquels les ménages sont confrontés après des chocs réguliers ou prévus - et que les entreprises pourraient prendre en charge avant même qu'un choc ne se produise ?

ENSEIGNEMENT CLÉ :

- La résilience des ménages peut être renforcée en appliquant l'optique de la résilience des systèmes de marché.
- Les systèmes de marché aident les ménages
 - à gérer les risques, à protéger les actifs et à soutenir le rétablissement avant, pendant et après les chocs.
 - à générer de l'argent liquide pour mieux gérer les chocs et les tensions.
 - en fournissant de meilleures solutions de gestion des risques en les partageant à un niveau plus élevé.
 - à planifier et à investir à long terme.

RESSOURCES :

Cette bande dessinée fait partie d'une série de ressources et d'outils d'apprentissage sur la RSM, accessibles à l'adresse suivante : <https://www.marketlinks.org/resources/market-systems-resilience-learning-resources-series>.

Elle fait partie de la série de dessins animés de l'USAID développée par l'Institut Vikāra, accessible à l'adresse suivante : <https://www.marketlinks.org/resources/cartoon-learning-series>.