REPUBLIQUE DU TCHAD MINISTERE DU PLAN, DU DEVELOPPEMENT ET DE LA COOPERATION INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE, DES ETUDES ECONOMIQUES ET DEMOGRAPHIQUES

Premier passage

DEUXIEME ENQUÊTE SUR LA CONSOMMATION ET LE SECTEUR INFORMEL AU TCHAD (ECOSIT-2)

MODULE SECTEUR INFORMEL

2002/2003

Confidentiel suivant la loi n°013/PR/99 du 15 juin 1999 Portant réglementation des activités statistiques au Tchad

ACTIVITE COMMERCIALE EXERCEE DANS UN LOCAL

Numéro séquentiel du ménage	NOM ET PRENOM DU CHEF DE MENAGE	NOM ET PRENOM DE L'ENQUETEUR	NOM ET PRENOM DU CONTROLEUR

1. Nom (opérateur) :	CODE D'IDENTIFICATION
2. Enseigne :	5. N° d'identification du ménage 6. N° de L'individu 7. N° de l'établissement
DATE DE L'ENTREVUE 3. Jour/Mois/Année : _ _ _	Transcrire du questionnaire CQ01 : Identification du ménage
4. QUALITE DE L'ENQUETE	
1. Bon 2. Moyen 3. Mauvais	
	8. DUREE DE L'ENTREVUE Début :
TRANSCRIR	E de CQ02 et CQ05
Caractéristiques de l'enquêté :	2 de e e e e e e e e e e e e e e e e e e
Le chef d'entreprise est-il/elle présent (1) ou absent (2) en ce moment ? Si présent aller à S1 Lorsque le chef d'entreprise est absent quelle est la personne indiquée pour répondre aux questions ? Nom	Caractéristiques de l'établissement : Statut Branche Revenu (milliers cfa)
Lien avec le Chef d'entreprise	
FILTR	E(S)
S1. Dans votre emploi principal ou secondaire, vous êtes: 1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti 5. Aide familial 6. Autre	SI PAS DE N° IDENT (S2 = 2) OU PAS DE COMPTABILITE ECRITE FORMELLE A (S3 = 3, 4, 5), PASSEZ AU MODULE A DU QUESTIONNAIRE. SINON, PASSEZ A S5
S2. L'établissement que vous dirigez a-t-il un numéro d'identification	S5. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclaré
fiscale ? 1. Oui 2. Non	lors de la première visite ?
S3. Comment tenez-vous vos comptes? 1. Comptabilité écrite formelle (bilan et compte d'exploitation) 2. Comptabilité pour la "Contribution directe" 3. Notes personnelles (cahier des recettes et des dépenses) 4. Calcul par tête (ne fait pas de compte) 5. Autre	 Mise au chômage Changement d'activité Changement de domicile Erreur dans le questionnaire CQ05 Autre
(précisez)	Fin de l'interview ; La personne n'exerce pas dans l'informel

MODULE A : CARACTERISTIQUE DE L'ETABLISSEMENT	
A.1a Quel type d'activité (activité principale) réalise –t-on dans l'établissement que vous dirigez :	
(Décrire en détail le type de commerce exercé)	
A.1b Où est le lieu d'exercice de votre activité ?	
A2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ?	
1. Local fixe à la place du marché (boutique, atelier, comptoir, espace autorisé)	
2. Atelier, boutique, restaurant & hôtel ailleurs qu'au marché 3. Autre (à préciser)	
A2b. Le local ou l'emplacement dans lequel vous exercez votre activité est :	1 1
1. A vous (propriétaire) 3. Prêté	
2. Loué 4. Autre(à préciser)	
A2c. Si vous deviez vendre ce local ou cet emplacement, à combien estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ?	
La vente est possible :	
1. Oui 2. Non \Rightarrow A2d 2. Si Oui mantant $\frac{1}{2}$ $\frac{1}$	
2. Si Oui montant (milliers FCFA)	
A2d. Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de ?	
- Eau courante 1. Oui 2. Non	<u> </u>
- Electricité 1. Oui 2. Non - Téléphone 1. Oui 2. Non	<u> </u>
- Toilettes 1. Oui 2. Non	<u> </u>
A3a. Cet établissement appartient –il à une entreprise ou à une personne qui possède plusieurs établissements ?	
1. Oui 2. Non	
A3b. Etes-vous propriétaire de cette entreprise ou de ces établissements ?	
1. Oui 2. Non	
A3c. Combien d'établissements possédez-vous ou le propriétaire ?	
A3d. L'établissement que vous dirigez est-il enregistré? 1. Oui 2. non	
Registre de commerce Patente CNPS	
Si non pourquoi ?	
Registre de commerce Patente CNPS 1. démarches trop compliquées 3. En cours d'inscription 5. Ne sait pas s'il faut s'inscrire 7. Autre	
2. Trop cher 4. Non obligatoire 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat	
A4a. Qui a crée cet établissement ?	
1. Vous même, seul 3. Un (des) membre(s) de la famille	
2. Vous même avec d'autres personnes 4. D'autres personnes	
A4b. En quelle année cet établissement a -t-il été crée ?	_ _
A4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ?	

1. N	A4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger cet établissement ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) 2. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 3. Pour obtenir un meilleur revenu 4. Pour être indépendant 5. Par tradition familiale 6. Autres (à préciser)											
							MODULE B	B: MAIN D	'ŒUVRE	,		
B.1 (Combien de	person	nes (v co	mpris vous m	nême) 1	travaillent dan	s cet établiss	ement ?				
	salariés			Non salarie		I I	Total	1 1				
			-1		Į	-	10001	 				
		_		hiques de la m								0.1 (/02)
N°	Prénor	n	Parenté		Age			nstruction	Appren		Ancienneté	Code parenté (B2): 1.Chef de l'unité 3. Enfant du chef
(1)	(2)		(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	sage (0)	(9)	2. Conjoint du chef 4. Autre parent
1	[Patron]]			_	_		_			_	5. Autre
2							1	_			_	<u>Sexe (B2)</u> :
3												1. Masculin 2. Féminin
4						_						Apprentissage (B2): 1.Ecole technique 2. Grande entreprise 3. Petite entreprise (comme celle-ci) 4. Tout seul, par la pratique 5.
5					_	_					_	Autre
6				_				_			_	Autres codes : Voir le manuel de l'enquêteur
B3 (Caractéristic	nues de	l'emploi			I						
N°	Statut		oilité	Type de con	trat	Mode de	Paiement	Heures tra			unération mois	Code Statut (B3): 1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti payé 5. apprenti non payé
(1)	(2)	(.	3)	(4)		Recrutement (5)	(6)	mois p		(IVI	(8)	6. Aide familial 7. Associé
1		_						_		_		Code stabilité (B3): 1. Permanent 2. Temporaire
2		_	_			_		_		_		Codes contrat (B3) 0 Chef de l'UPI 1. Contrat écrit à durée indéterminée
3								_ _				2. Contrat écrit à durée déterminée3. Verbal4. A l'essai
4								_ _				5. Pas de contrat
5								_	_	_		Codes recrutement (B3) 0 Chef de l'UPI 1. Relations personnelles (parents, amis)
6										_		 2. Directement auprès de l'employeur 3. Petites annonces, médias, (radio, journal) 4. SPP
						TOTAL						5. Autre

B4. Caractéi	ristiques des primes et	avantages (Est ce qu	ue vous accordez des	avantages à vos empl	oyés ?) au cours des c	quatre derniers mois
N°	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Cotisations sociales	Autre	Codes paiements (B3)
				(CNPS)		1 Calaina Fara (mais aminosis accomina)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	1. Salaires fixe (mois, quinzaine, semaine)
1						2. Au jour ou à l'heure de travail
2						3. A la tâche (commission)
3						4. Bénéfices
4						5. En nature (nourriture, logement etc.)
5						6. Sans rémunération
6						Codes primes et avantages (B4)
TOTAUX						1. Oui 2. Non
	(Milliers CFA)	(Milliers CFA)	(Milliers CFA)	(Milliers CFA)	(Milliers CFA)	
B5 Avez-vou	s eu des problèmes du	type suivant concerr	ant votre main-d'œı	ivre ?		Code mode de fixation des salaires(B6)
- Manque de	main-d'œuvre qualifiée		1. Oui 2. N	on		1. Selon la grille officielle
- Instabilité d	es employés		1. Oui 2. N	on	 	2. En les alignant sur les salaires des concurrents
- Salaires trop	o élevés		1. Oui 2. N	on		3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice
- Problèmes a	vec les syndicats		1. Oui 2. N	on		4. En négociant avec chaque salarié
- Problèmes d	le disciplines ou manque	e de sérieux	1. Oui 2. N	lon		5. Autre
- Autres (à pr	éciser)		1. Oui 2. N	on		6. Pas de salarié dans l'établissement
- Pas de main	ı-d'œuvre		1. Oui 2. N	on		
B6. Commer	nt fixez-vous les salaire	s de vos employés ?				

			MOD	OULF C · COM	IMERCIALISATION			
Cla	. Enumérez vos principales (s'i	l v en a heaucoun						
N°	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire(FCFA)	Valeur (Milliers)	Destination	Code produit
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1	(-)	(0)	()	(0)				
2								
3								
4								
5								
6								
Α								
	al Mensuel							
1. 2. 3. C1b 1- L. 2- L. 3- L.	Semaine 5. Quinzaine Pouvez-vous donner le monta a journée d'hier es sept derniers jours es trente derniers jours		01. Sec 02. Gr: 03. Pet 04. Gr: 05. Pet	tite entreprise (nor	ivée (commerce) nmerce) ivée (non commerciale) n commerciale)	06. Vente directe au m07. Exportation direct08. Autoconsommatic09. Consommation in10. Stock	e on	
C1c	. En général quelle est la marg	e bénéficiaire que	vous appliquez s	sur vos marcha	ndises ? %			
	. Comment a varié l'activité de				s mois ?		lage du rythme d'ac	
M1:	M2 :	N	13:	M4 :			N'a pas fonctionné	2. Moyen
CO	1. 0.		• • • •	OKIII: ECEAN		1. N	linimum	3. Maximum
	. A peu près combien vous fait						_	
C2c.	A peu près combien vous fait	es de recettes le n	ois maximum ?	(Milliers FCFA)			
	. Employez-vous de la main d'o	œuvre temporaire	?			j		
	ui 2. Non							
Si o	ui, combien de temporaires, au c	ours du mois maxi	mum ?				·	

	MODULE D : DEPENSES ET CHARGES									
D1a. 1	Pour l'achat des march	andises au cou	urs des trent	e derniers jou	ırs, combien ave	z-vous dépensé?				
N	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitair (FCFA)	e Valeur (I FCF		Financement	Origine	Code produit
	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7))	(8)	(9)	(10)
1						_	_ _			
2										
3										
4						<u> </u>	_	<u> </u>		
5							_			
6							_	<u> </u>		
A										
Total	Mensuel									
Code période : Code financement : Code origine : 1. Jour 3. Quinzaine 5. Trimestre 1. Epargne, don 3. Prêt 1. Secteur public et para-public 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 2. Semaine 4. Mois 2. Grande entreprise privée (commerce) 5. Petite entreprise (non commerciale) 3. Petite entreprise (commerce) 6. Importation direct										

D2. Quelles sont, au total, les charges de votre établissement au cours des trente derniers jours ? (Milliers FCFA)							
Charges	Période	Valeur (milliers CFA)	Origine	Valeur mensuelle (Milliers	Origine		
				CFA)			
01. Produits pour revente (report D1a.)							
02. Electricité							
03. Combustible, carburant, éclairage							
04. Petit outillage							
05. Transport, Assurance							
06. Réparation							
07. Autres services							
08. Rémunérations (report B3)							
09. Primes et avantages (report B4)							
10. Intérêts versés							
11. Impôt général libératoire (IGL)							
12. Patente							
13. Impôts locaux (ticket, place)							
14. Droit d'enregistrement et de bail							
15. Autres impôts (précisez):							
16. Autres charges(précisez):					_		
TOTAL MENSUEL							

MODULE E : CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCUR	RENTS	
E.1 Quel est votre principal client ? (A qui vous vendez principalement ?)		
1. Secteur public et para-public 5. Petite entreprise (non commerciale)		I—I
2. Grande entreprise privée (commerce) 6. Vente directe au marché		
3. Petite entreprise (commerce) 7. Exportation directe		
4. Grande entreprise privée (non commerciale) 8. Autre (à préciser)		
E.2 Quel est votre principal fournisseur ? (Chez qui vous achetez principalement ?)		
1. Secteur public et para-public 6. Marché		I—I
2. Grande entreprise privée (commerce) 7. Importation directe		
3. Petite entreprise (commerce) 8 Auto fourniture		
4. Grande entreprise privée (non commerciale) 9. Autre (à préciser)		
5. Petite entreprise (non commerciale)		
E.3 Exportez vous une partie de vos marchandises? 1. Oui 2. Non		
Si oui pour quel pourcentage ? _ %		
Vers quel pays ?		
E.4 Sur le marché intérieur, connaissez-vous vos concurrents ? (c'est à dire des entreprises qui vendent les	mêmes produits que vous)	
1. Oui 2. Non \Rightarrow E8		·
E.5 Quel est votre principal concurrent ?		
1. Grandes entreprises commerciales 4. Petites entreprises non commerciales		I——I
2. Petites entreprises commerciales 5. La contrebande		
3. Grandes entreprises non commerciales 6. Autre (à préciser)		
E.6.a De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ?		
1. Dans le pays ⇒ E7a 2. De l'étranger		I——I
E.6.b si 2, préciser les deux principaux pays		
Pays étrangers n°1		
Pays étrangers n°2		<u> </u>
E7 a Comment of alternatives with a second control of the control	4	
E.7.a Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont des grandes en marchandises que vous ?	ureprises et qui vendent les memes	
<u>•</u>		
1.Prix supérieurs ⇒ E7b 2. Prix inférieurs ⇒ E7c Prix égaux ⇒ E8		1 1
E.7.b Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ? (raison principale) ⇒ E8		
1. Votre équipement est moins productif 4. Votre qualité est supérieure		
2. Vous n'avez pas assez des clients 5. Votre approvisionnement est plus cher		
3. Vous n'avez pas accès au crédit 6. Autre (à préciser)	=	
E.7.c Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ? (raison principale)		
1. Vous ne payez pas ou moins d'impôts 4. Votre qualité est inférieure		
2. Vos coûts du travail sont plus bas 5. Autre (à préciser)	-	
3. Vos clients sont moins riches		
E.8 Comment fixez vous les prix de vos marchandises ?		
1. En fixant un % fixe sur vos prix de revient 4. Suivant le prix fixé par l'association des producteurs		
2. En fonction des prix des documents 5. Autre (à préciser)	-	
3. Suivant le prix officiel		

MODULE F: EQUIPEMENT, INVESTISSEEMENT ET FINANCEMENT F1. Notez les équipements que vous utilisez actuellement pour faire fonctionner votre établissement Caractéristiques Appartenance Valeur (Milliers FCFA) Type Etat Origine **Financement** Année d'achat (noter le nom) coût de remplacement (1) **(2) (3)** (4) **(5) (6) (7) (8)** Terrain et local 2. A. Machines 2. A. Mobilier et équipement de 2. bureau A. Véhicules 1. professionnels 2. A. Outillage 1. A. Autre 2. A. TOTAL Code Etat: Code origine: Code appartenance: Financement: **6.** Prêt auprès des 1. Neuf à l'achat 1. Propriété personnelle 1. Secteur public 1. Epargne, don, héritage associations Usagé à l'achat 2. Location Grande entreprise privée (commerce) 2. Prêt familial Prêt institution de micro 3. Prêt ou propriété partagée Petite entreprise(commerce) Prêt auprès des clients **3.** Autoproduction finance Grande entreprise privée(non commerciale 4. Prêt auprès des Prêt bancaire Petite entreprise (non commerciale) 5. fournisseurs Autre Marché 6. 5. Prêt auprès des usuriers Importations directes

	derniers mois avez-vous a				Financement	Année d'achat	i 2. non _ Valeur (Milliers FCFA)
Type	Caractéristiques (noter le nom)	Etat	Appartenance	Origine	Financement	Annee d'acnat	au prix d'acquisition
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Terrain et local	1	(3)	(+)		(0)	(1)	(8)
i ciraini ci locai	1.						
	2.						
	A.						
Machines	1.						
	2.						
	A.						
Mobilier et	1						
équipement de	2.						
oureau							
	A.						
Véhicules	1.						
professionnels	2.						
	A.		l ii	l i i	l i i	l i i i	
Outillage	1.						
	2.						
	A.						
Autre	1						
	2.						
	A.				_		
TOTAL T	A.						
TOTAL							
Code qualité : l Neuf à l'achat	<u>Code appartenance</u> : 1 .Propriété personnelle	<u>Coo</u>	<u>le origine</u> : Secteur public		<u>Financem</u>		6. Prêt auprès des
Usagé à l'achat	2. Location	2.	Grande entreprise pri	vée (commerce)		gne, don, héritage familial	associations de
3 Auto production	3. Prêt ou propriété parta		Petite entreprise(com:			ramiliai auprès des client	producteurs 7. Prêt institution de
Vente Vente		4.	Grande entreprise pri	vée(non commerc		it fournisseur	micro finance
		5.	Petite entreprise (non	commerciale)		auprès des usuriers	8. Prêt bancaire
		6.	Ménage (particulier)		J. Fiet	aupies des usuriers	9. Autre
		7.	Importations directes	3			7. Hunc

(2)		de crédit	Type de contrat	Mode de rembourseme nt	Echéan ce	Montant ou valeur à rembourser	Montant ou valeur du remboursement de l'année écoulée (Milliers CFA)	Difficulté de remboursem ent
	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
_								
<u> </u>								
		_						
_								
<u> </u>								
TAL								
Code origine :Code usage de crédit :Code type de contrat :Code type de contrat :Code Mode de remboursement :Code difficultés de remboursement :1. Famille ou amis1. Achat de matières premières1. Accord légalement reconnu1. En espèces1. Mauvaise conjoncture2. Clients2. Amélioration du local2. Simple accord écrit2. Biens ou services2. Taux d'intérêt trop élevé3. Fournisseurs4. Paiement de salarié3. Oral3. Autre3. Echéance trop courte5. Banque5. Formation de la main-d'œuvre4. Sans contrat4. Pas de remboursement4. Autre6. Association6. Remboursement des dettes antérieures7. Extension de l'établissement7. Extension de l'établissement5. Sans difficulté								
	8. Autre ipements actuels et sa. 2. Non	ns embauche	er du personnel	additionnel pourrie	ez-vous augm	 enter votre productio	n ?	_

MODULE G : PROBLEMES	ET PERSPECTIVES	
 G1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir le type d'activité que vous exe 1. La tradition familiale 2. Le métier que vous connaissez 3. Un meilleur profit que d'autres produits ou services 4. L'assurance de recettes plus stables qu'avec d'autres 	5. Investissement plus facile	<u> </u>
G2. Comment fixez-vous le niveau de votre activité ? 1. En fonction des commandes fermes qu'on passe 3. En fonction de la disponibilité d	des matières premières	1 1
2. D'après la demande que vous prévoyez 4. En fonction de votre capacité de	e production 5. Autre(à préciser)	
G3. Comment vous comportez vous avec vos clients?	-	
1. Vous attendez qu'ils viennent	3. Vous prospectez vos clients	
2. Vous cherchez à vous faire connaître (dans la famille, dans le quartier, parmi les amis)	4. Autre (à préciser)	I——I
G4. Avez-vous des problèmes ou difficultés dans les domaines suivants :		
- Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité)	1. Oui 2. Non	1 1
- Ecoulement de votre production (manque de clientèle	1. Oui 2. Non	
- Ecoulement de votre production (manque de chencie - Ecoulement de votre production (trop de concurrence)	1. Oui 2. Non	
- Trésorerie (difficultés d'accès au crédit)	1. Oui 2. Non	
- Trésorèrie (crédit trop cher)	1. Oui 2. Non	
- Recrutement de personnel qualifié	1. Oui 2. Non	
- Manque de place, de local adapté	1. Oui 2. Non	
- Manque de machine, d'équipements	1. Oui 2. Non	
- Difficultés techniques de fabrication	1. Oui 2. Non	
- Normes et hygiène	1. Oui 2. Non	
- Difficultés d'organisation, de gestion	1. Oui 2. Non	
- Trop de réglementations d'impôts et de taxes	1. Oui 2. Non	
- Manque d'électricité	1. Oui 2. Non	i i
- Autre (à préciser)	1. Oui 2. Non	
Aucun de ces problèmes	1. Oui	
G5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domain		I——I
- Formation technique relatif au processus de fabrication	1. Oui 2. Non	1 1
- Formation technique pour la maintenance des équipements	1. Oui 2. Non	
- Formation à l'organisation et aux comptes	1. Oui 2. Non	
- Assistance pour approvisionnement	1. Oui 2. Non	
- Accès à des machines modernes	1. Oui 2. Non	
- Accès au crédit	1. Oui 2. Non	
- Autre (à préciser)	1. Oui 2. Non	<u> </u>
- Aucune aide souhaitée	1. Oui	
G6a. Appartenez-vous à une organisation de producteurs ou de commerçants ?		
1. Oui Laquelle :		
2. Non \Rightarrow G7		

G6b. Pour quels trois principaux type de difficulté cette organisation vous aide t-elle (citer par ordre d'importance)?			
01 . Formation technique	06. Assistance pour approvisionnements		
02 . Maintenance	07. Accès au crédit		
03. Accès à des machines modernes	08. Pour régler les problèmes avec l'administration		
04 . Formation à l'organisation et à la comptabilité	09. Pour régler des litiges avec les concurrents, ou des problèmes de sécurité		
05 . Amélioration de la commercialisation/distribution	10. Autre (à préciser)		
	11. Aucune aide apportée		
G7. Si vous pouviez bénéficier d'un crédit pour votre activité quelles seraient vos trois principales priorités (citer par ordre d'importance)?			
1. Accroître votre stock de matières premières 6. Engager des dépenses en dehors de l'établissement			
2. Améliorer votre local, votre emplacement	7. Ouvrir un autre établissement dans la même activité		
3. Améliorer vos machines, mobilier, outil	8. Ouvrir un autre établissement dans une autre activité		
4. Embaucher	Laquelle:		
5. Achat d'un moyen de transport	9. Autre :		
·	(précisez)		
G8a. Avez-vous l'intention d'accroître votre personnel dans l'année qui vient ?			
1. Oui 2. Non ⇒ G9			
Si oui, combien ? total			
Salariés _			
Apprentis			
Aides familiaux _			
G8b. Si vous deviez embaucher des salariés, qui choisiriez-vous en priorité ?			
1. Des proches parents, des recommandations, quelles que soient leur expérience ou leur qualification 4. Un ex-apprenti			
2. Un ex-salarié d'une grande entreprise 5. N'importe qui			
3. Un ex-salarié d'une petite entreprise	6. Autre(à préciser)		
G9. En cas de réduction de la demande, que faites-vous ?			
1. Vous réduisez le nombre de salarié 3. Vous	s réduisez votre bénéfice 5. Vous cherchez un autre emploi		
2. Vous réduisez les salaires 4. Vou	s diversifiez vos activités 6. Autre (à préciser)		
G10. Quelles sont les trois principales difficultés qui risquent de faire disparaître votre établissement (ordre de niveau de difficulté)?			
	Problèmes de locaux, de place 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe		
02. Manque de clientèle 07.	Problèmes de machines, d'équipements 11. Autre (préciser)		
	Problèmes techniques de fabrication 12. Aucune		
	Mauvaise qualité des produits fabriqués		
	Problèmes d'organisation, de gestion		
C 11 Qualles cont les trois principales difficultés qui ampâd	ent de développer votre établissement (par ordre de niveau de difficulté)?		
	Problèmes de locaux, de place 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe		
	Problèmes de machines, d'équipements 11. Autre (préciser)		
	Problèmes techniques de fabrication 11. Aucune 12. Aucune		
*	Mauvaise qualité des produits fabriqués		
	Problèmes d'organisation, de gestion		
vo. manque de personner quanne 10.	i rootemes a organisation, ac gestion		
G12. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le votre ?			
	2. Non		

	// IV / 49 I I/ ! ! 40	T
G13. Si vous aviez des enfants, souhaiteriez-vous qu'ils continuent l'activité de votre établissement s'ils le désiraient ?		
1. Oui 2. Non		
Pourquoi ?		
-		
G14. A votre avis, les prix des produits ou des services que vous vendez ont-ils augmenté par rapport au niveau actuel des prix ?		
1. Plus vite 2. Identique 3. Moins vite		
G15. A votre avis, quelle est la meilleure façon de déterminer le prix des produits ou services que vous vendez ?		
 Fixation du prix par l'Etat Fixation du prix par l'association des producteurs 	3. Fixation du prix par la loi de l'offre et de la demande	
G16. Etes-vous prêt à enregistrer votre activité auprès de l'administration ? 1. Oui		
	2. Non	
G17. Pour simplifier les démarches d'enregistrement, êtes vous favorable au principe du guichet unique?		
1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	•	
G18. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur les bénéfices de ce que vous gagnez ?		
1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas		
G19. Pensez-vous que l'Etat puisse vous aider à améliorer votre activité ?		
• •	2. Non	
Si oui, par quel moyen ?		
COMMENTAIRES:		