

DNSI 2001/2002	Projet PARSTAT
(avec l'appui d'AFRISTAT et de DIAL)	
ENQUETE 1-2-3	
PHASE 2 : Enquête sur le secteur informel	

Nom :		
Enseigne :		
DATE DE L'ENQUETE		
Jour : <input type="text"/>	Mois : <input type="text"/>	Année : <input type="text"/>

Nom de l'enquêteur	<input type="text"/>
Nom du superviseur	<input type="text"/>
Nom de l'opérateur de saisie	<input type="text"/>

QUALITE DE L'ENQUETE		
1. Bonne	2. Moyenne	3. Mauvaise <input type="text"/>

CONFIDENTIALITE
Ordonnance 91 – 029/P - CTSP portant obligation de réponse aux enquêtes statistiques officielles et confidentialité des informations individuelles collectées à des fins de statistiques officielles du 29 juin 1991 ;

Code d'identification									
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
N° du segment					N° du ménage			N° Individu	N° Em-ploi
Transcrire de l'enquête emploi (phase 1)									

Transcrire de la fiche ménage					
Caractéristiques de l'enquêté					
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Parenté	Sexe	Age	Scolarité	Ethnie	Migration
Transcrire de l'enquête emploi (phase 1)					
Caractéristiques de l'établissement :					
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Statut	Branche	Local	Taille	n° NIF	Compta. Revenu

DUREE DE L'INTERVIEW	
Heure début : <input type="text"/> H <input type="text"/>	Heure fin : <input type="text"/> H <input type="text"/>

Type d'activité (en clair) : _____

FILTRES		
S1. Dans votre emploi principal ou secondaire au cours du mois dernier, vous étiez : 1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti 5. Aide familial 6. Autre _____	<input type="text"/>	SI PAS DE NIF (S2=2) OU PAS DE COMPTABILITE ECRITE FORMELLE (S3=3, 4, 5), PASSEZ AU MODULE A DU QUESTIONNAIRE SINON, PASSEZ A S4
S2. L'établissement que vous dirigez au cours du mois dernier a-t-il un Numéro Identifiant Fiscal (NIF) ? 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>	S4. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclaré lors de l'enquête sur l'emploi ? 1. Mise au chômage 2. Changement d'activité 3. Changement de domicile 4. Erreur dans le questionnaire emploi 5. Autre _____ (Précisez)
S3. Comment établissez-vous vos comptes ? 1. Comptabilité écrite formelle (Bilan et compte d'exploitation) 2. Comptabilité pour la "Contribution directe" 3. Notes personnelles 4. Ne fait pas de comptes 5. Autre _____ (Précisez)	<input type="text"/>	FIN

MODULE CARACTERISTIQUES DE L'ETABLISSEMENT (A.)																																		
A1. Quel type d'activité (activité principale) réalise-t-on dans l'établissement que vous dirigez : (Décrire en détail le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu) _____ _____ _____	_ _ _ _ _																																	
A2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ? Sans local professionnel : <ol style="list-style-type: none"> 01. Ambulant 02. Poste improvisé sur la voie publique 03. Poste fixe sur la voie publique 04. Véhicule 05. Au domicile des clients 06. Dans votre domicile sans installation particulière 07. Dans votre domicile avec une installation particulière 08. Poste improvisé sur un marché public Avec local professionnel : <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;"> Si 9, 10, 11, Passez à A2c </div> <ol style="list-style-type: none"> 09. Local fixe sur un marché public (boutique, comptoir) 10. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc. 11. Autre _____ (Précisez) 	_ _ _																																	
A2b. Sans local : Pourquoi exercez-vous votre activité dans ce lieu ? <ol style="list-style-type: none"> 1. N'a pas trouvé de local disponible 2. N'a pas les moyens de louer ou d'acheter un local 3. Exerce son activité avec plus de facilité 4. N'en a pas besoin 5. Autre _____ (Précisez) <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 10px;"> Pas sez à A2d </div>	_																																	
A2c. Avec local : Le local dans lequel vous exercez votre activité est : <ol style="list-style-type: none"> 1. A vous (propriétaire) 2. Loué 3. Prêté 4. Autre _____ (Précisez) 	_																																	
A2d. 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 : <ol style="list-style-type: none"> 1. Oui 2. Non 	_ _ _ _ _ (1 000 Fcfa)	_ _ _ _ _																																
A2e. Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de : <table border="0"> <tr> <td>- Eau courante</td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> <td> _ </td> </tr> <tr> <td>- Electricité</td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> <td> _ </td> </tr> <tr> <td>- Téléphone</td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> <td> _ </td> </tr> </table>	- Eau courante	1. Oui	2. Non	_	- Electricité	1. Oui	2. Non	_	- Téléphone	1. Oui	2. Non	_																						
- Eau courante	1. Oui	2. Non	_																															
- Electricité	1. Oui	2. Non	_																															
- Téléphone	1. Oui	2. Non	_																															
A3a. Cet établissement appartient-il à une entreprise ou à une personne (y compris vous-même) qui possède plusieurs établissements ? <ol style="list-style-type: none"> 1. Oui 2. Non <div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block; margin-left: 10px;"> Passez à A3d </div>			_																															
A3b. Etes-vous propriétaire de cette entreprise ou de ces établissements ? <ol style="list-style-type: none"> 1. Oui 2. Non 			_																															
A3c. Combien d'établissements possédez-vous ou le propriétaire possède-t-il ?			_ _	_ _																														
A3d. L'établissement que vous dirigez est-il enregistré ? <table border="0"> <tr> <td></td> <td>1. Oui</td> <td>2. Non</td> <td>Si non, pourquoi ?</td> <td></td> </tr> <tr> <td>a) N° Identifiant Fiscal (NIF)</td> <td> _ </td> <td> _ </td> <td></td> <td> _ _ </td> </tr> <tr> <td>b) Registre du Commerce</td> <td> _ </td> <td> _ </td> <td></td> <td> _ _ </td> </tr> <tr> <td>c) Patente</td> <td> _ </td> <td> _ </td> <td></td> <td> _ _ </td> </tr> <tr> <td>d) Carte professionnelle</td> <td> _ </td> <td> _ </td> <td></td> <td> _ _ </td> </tr> <tr> <td>e) INPS</td> <td> _ </td> <td> _ </td> <td></td> <td> _ _ </td> </tr> </table> Pourquoi Non : <ol style="list-style-type: none"> 1. Démarches trop compliquées 2. Trop cher 3. En cours d'inscription 4. Non obligatoire 5. Ne sait pas s'il faut s'inscrire 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat 7. Autre _____ (Précisez) 				1. Oui	2. Non	Si non, pourquoi ?		a) N° Identifiant Fiscal (NIF)	_	_		_ _	b) Registre du Commerce	_	_		_ _	c) Patente	_	_		_ _	d) Carte professionnelle	_	_		_ _	e) INPS	_	_		_ _		
	1. Oui	2. Non	Si non, pourquoi ?																															
a) N° Identifiant Fiscal (NIF)	_	_		_ _																														
b) Registre du Commerce	_	_		_ _																														
c) Patente	_	_		_ _																														
d) Carte professionnelle	_	_		_ _																														
e) INPS	_	_		_ _																														
A4a. Qui a créé cet établissement ? <ol style="list-style-type: none"> 1. Vous même, seul 2. Vous même avec d'autres personnes 3. Un (des) membre(s) de la famille 4. D'autres personnes 			_																															
A4b. En quelle année cet établissement a-t-il été créé ?			_ _ _ _	_ _																														
A4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ?			_ _ _ _	_ _																														
A4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger cet établissement ? <ol style="list-style-type: none"> 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 _____ (Précisez) 			_																															
A4e. Au moment où vous avez commencé à diriger l'entreprise, combien de personnes y ont travaillé (y compris vous-même) ?			_ _	_ _																														
MODULE MAIN D'OEUVRE (B.)																																		
B1. Combien de personnes (y compris vous même) travaillent dans cet établissement ?																																		
Total			_ _	_ _																														
dont : - salariés			_ _	_ _																														
- non salariés			_ _	_ _																														

B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre

	Pré-nom	Paren-té	Sexe	Age	Ethnie	Scola-rité	Apprentis-sage	Ancienneté
1		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

ATTENTION :

Si il y a plus de 6 personnes employées, prendre une autre feuille

Code parenté (B2):

1. Chef de l'unité de production
2. Conjoint du chef
3. Enfant du chef
4. Autre parent
5. Autre

Sexe (B2):

1. Masculin
2. Féminin

Apprentissage (B2):

1. Ecole technique
2. Grande entreprise
3. Petite entreprise (comme celle-ci)
4. Tout seul, par la pratique
5. Autre

Autres codes : Voir le Manuel de l'enquêteur

B3. Caractéristiques de l'emploi

	Statut	Stabili-té	Type de contrat	Recrute-ment	Paie-ment	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois passé (1 000 Fcfa)
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
TOTAL →							<input type="text"/>

Code statut (B3):

1. Patron
2. Travailleur à son propre compte
3. Salarié
4. Apprenti payé
5. Apprenti non payé
6. Aide familial
7. Associé

Code stabilité (B3):

1. Permanent
2. Temporaire

Code type de contrat (B3):

0. Chef de l'UPI
1. Contrat écrit à durée indéterminée
2. Contrat écrit à durée déterminée
3. Oral
4. A l'essai
5. Pas de contrat

Code recrutement (B3):

0. Chef de l'UPI
1. Relations personnelles (parents, amis)
2. Directement auprès de l'employeur
3. Petites annonces, médias (radio, journal)
4. Bureau de placement, ANPE, ...
5. Autre

B4. Caractéristiques des primes et avantages

	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	INPS	Autre
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
← TOTAUX ANNUELS (1 000 Fcfa)						

Code paiement (B3):

1. Salaire fixe (mois, quinzaine, semaine)
2. Au jour ou à l'heure de travail
3. A la tâche (commission)
4. Bénéfices
5. En nature (nourriture, logement, etc.)
6. Sans rémunération

Code primes et avantages (B4):

1. Oui
2. Non

B5. Avez-vous eu des problèmes du type suivant avec votre main-d'oeuvre ?

- | | | |
|--|---------------|----------------------|
| a) Manque de main-d'oeuvre qualifiée | 1. Oui 2. Non | <input type="text"/> |
| b) Instabilité des employés | 1. Oui 2. Non | <input type="text"/> |
| c) Salaires trop élevés | 1. Oui 2. Non | <input type="text"/> |
| d) Problèmes avec les syndicats | 1. Oui 2. Non | <input type="text"/> |
| e) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux | 1. Oui 2. Non | <input type="text"/> |
| f) Autres _____ | 1. Oui 2. Non | <input type="text"/> |

B6. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ?

1. Selon la grille officielle
2. En les alignant sur les salaires des concurrents
3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice
4. En négociant avec chaque salarié
5. Autre _____
6. Pas de salarié dans l'établissement

B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre

	Pré-nom	Parenté	Sexe	Age	Ethnie	Scolarité	Apprentissage	Ancienneté
1		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _
2		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _
3		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _
4		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _
5		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _
6		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _

Code parenté (B2):

1. Chef de l'unité de production
2. Conjoint du chef 4. Autre parent
3. Enfant du chef 5. Autre

Sexe (B2):

1. Masculin 2. Féminin

Apprentissage (B2):

1. Ecole technique 2. Grande entreprise
3. Petite entreprise (comme celle-ci)
4. Tout seul, par la pratique 5. Autre

Autres codes: Voir le Manuel de l'enquêteur

B3. Caractéristiques de l'emploi

	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrutement	Paie-ment	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois passé (1 000 Fcfa)
1	_	_	_	_	_	_ _ _	_ _ _ _
2	_	_	_	_	_	_ _ _	_ _ _ _
3	_	_	_	_	_	_ _ _	_ _ _ _
4	_	_	_	_	_	_ _ _	_ _ _ _
5	_	_	_	_	_	_ _ _	_ _ _ _
6	_	_	_	_	_	_ _ _	_ _ _ _
TOTAL →							_ _ _ _

Code statut (B3):

1. Patron
2. Travailleur à son propre compte
3. Salarié 4. Apprenti payé 6. Aide familial
5. Apprenti non payé 7. Associé

Code stabilité (B3):

1. Permanent 2. Temporaire

Code type de contrat (B3):

0. Chef de l'UPI
1. Contrat écrit à durée indéterminée
2. Contrat écrit à durée déterminée
3. Oral 4. A l'essai 5. Pas de contrat

Code recrutement (B3):

0. Chef de l'UPI
1. Relations personnelles (parents, amis)
2. Directement auprès de l'employeur
3. Petites annonces, médias (radio, journal)
4. Bureau de placement, ANPE, 5. Autre

B4. Caractéristiques des primes et avantages

	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	INPS	Autre
1	_	_	_	_	_	_
2	_	_	_	_	_	_
3	_	_	_	_	_	_
4	_	_	_	_	_	_
5	_	_	_	_	_	_
6	_	_	_	_	_	_
_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _						

Code paiement (B3):

1. Salaire fixe (mois, quinzaine, semaine)
2. Au jour ou à l'heure de travail
3. A la tâche (commission)
4. Bénéfices
5. En nature (nourriture, logement, etc.)
6. Sans rémunération

Code primes et avantages (B4):

1. Oui 2. Non

← TOTAUX ANNUELS (1 000 Fcfa)

MODULE PRODUCTION (C.)

C1. Quel a été le montant de votre chiffre d'affaire au cours du mois dernier ?

|_|_|_|_|_| (1 000 Fcfa)

C2a. PRODUITS TRANSFORMES

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1000 Fcfa)	Destination
1							_
2							_
3							_
4							_
5							_
6							_
A							_
				TOTAL MENSUEL		_ _ _ _ _	

Produit

Valeur mensuelle Destination
(1 000 Fcfa)

_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_

C2b. PRODUITS VENDUS SANS TRANSFORMATION

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1000 Fcfa)	Destination
1							_
2							_
3							_
4							_
5							_
6							_
A							_
				TOTAL MENSUEL		_ _ _ _ _	

Produit

Valeur mensuelle Destination
(1 000 Fcfa)

_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_

C2c. SERVICES FOURNIS

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1000 Fcfa)	Destination
1							_
2							_
3							_
4							_
5							_
6							_
A							_
				TOTAL MENSUEL		_ _ _ _ _	

Produit

Valeur mensuelle Destination
(1 000 Fcfa)

_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_
_ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_

C2d. TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRE MENSUEL

|_|_|_|_|_|_|_|
(1 000 Fcfa)

|_|_|_|_|_|_|_|

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel
Code destination : 1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce)
4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage
7. Exportation directe 8. Autoconsommation 9. Consommation intermédiaire 0. Stock

MODULE DEPENSES ET CHARGES (D.)	
1	100000
2	200000
3	300000
4	400000
5	500000
6	600000
7	700000
8	800000
9	900000
10	1000000
11	1100000
12	1200000
13	1300000
14	1400000
15	1500000
16	1600000
17	1700000
18	1800000
19	1900000
20	2000000
21	2100000
22	2200000
23	2300000
24	2400000
25	2500000
26	2600000
27	2700000
28	2800000
29	2900000
30	3000000
31	3100000
32	3200000
33	3300000
34	3400000
35	3500000
36	3600000
37	3700000
38	3800000
39	3900000
40	4000000
41	4100000
42	4200000
43	4300000
44	4400000
45	4500000
46	4600000
47	4700000
48	4800000
49	4900000
50	5000000
51	5100000
52	5200000
53	5300000
54	5400000
55	5500000
56	5600000
57	5700000
58	5800000
59	5900000
60	6000000
61	6100000
62	6200000
63	6300000
64	6400000
65	6500000
66	6600000
67	6700000
68	6800000
69	6900000
70	7000000
71	7100000
72	7200000
73	7300000
74	7400000
75	7500000
76	7600000
77	7700000
78	7800000
79	7900000
80	8000000
81	8100000
82	8200000
83	8300000
84	8400000
85	8500000
86	8600000
87	8700000
88	8800000
89	8900000
90	9000000
91	9100000
92	9200000
93	9300000
94	9400000
95	9500000
96	9600000
97	9700000
98	9800000
99	9900000
100	10000000

D1a. Pour votre activité au cours du mois dernier, combien avez-vous dépensé pour les matières premières ?

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Finance- ment	Ori- gine
1							_	_
2							_	_
3							_	_
4							_	_
5							_	_
6							_	_
A							_	_
				TOTAL MENSUEL		_ _ _ _ _		

D1b. Pour les produits vendus en l'état au cours du mois dernier, combien avez-vous dépensé ?

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Finance- ment	Ori- gine
1							_	_
2							_	_
3							_	_
4							_	_
5							_	_
6							_	_
A							_	_
				TOTAL MENSUEL		_ _ _ _ _		

Code période :	1. Jour	2. Semaine	3. Quinzaine	4. Mois	5. Trimestre	6. Annuel
Code origine :	1. Secteur public	2. Grande entreprise privée (commerce)	3. Petite entreprise (commerce)			
	4. Grande entreprise privée (non commerciale)	5. Petite entreprise (non commerciale)	6. Ménage	7. Importation directe		
Code financement :	1. Epargne, don	2. Crédits fournisseurs	3. Prêt	4. Autre		

D2a. Est-ce que certains de vos clients vous fournissent en matières premières pour que vous les transformiez pour eux ?

1. Oui
2. Non

Passez à D3a

D2b1. Précisez quelle part de vos recettes ces clients représentent ?

|__|__|__|
 % des recettes totales

D2b2. Précisez qui sont les plus importants de ces clients?

1. Secteur public ou para-public
2. Grande entreprise privée (commerce)
3. Petite entreprise (commerce)
4. Grande entreprise privée (non commerciale)
5. Petite entreprise (non commerciale)
6. Ménage
7. Exportation directe (étranger)

D3a. Est-ce que certains autres de vos clients vous imposent, à l'avance, des délais ou des normes pour votre production ?

1. Oui
2. Non

Passez à D4

D3b1. Précisez quelle part de vos recettes ces autres clients représentent ?

% des recettes totales

D3b2. Précisez qui sont les plus importants de ces autres clients ?

1. Secteur public ou para-public
2. Grande entreprise privée (commerce)
3. Petite entreprise (commerce)
4. Grande entreprise privée (non commerciale)
5. Petite entreprise (non commerciale)
6. Ménage
7. Exportation directe (étranger)

D4. Quelles sont, au total, les charges de votre établissement au cours du mois dernier ?

Charges	Période	Valeur	Origine	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Origine
Matières premières (report D1a)					
Produits pour revente (report D1b)					
Loyer					
Eau					
Gaz					
Electricité					
Téléphone					
Combust., carburant, éclairage					
Petit outillage					
Transport, assurances					
Réparations					
Autres services					
Rémunérations (report B3)					
Primes et avantages (report B4)					
Cotisations sociales, INPS					
Intérêts versés					
Impôts					
Patente					
Impôts locaux (ticket, place)					
Droit d'enregistrement et de bail					
Autres impôts _____					
Autres charges _____ (Préciser)					
TOTAL MENSUEL					

Code période: 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel

Code origine: 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce)

4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Importation directe

D5. Avez-vous eu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée pour l'exercice de votre activité ?

1. Oui 2. Non

Si Oui, D5a1. Quel type de problème ?

1. Avec le local
2. Avec les impôts et la patente
3. Avec les produits utilisés

4. Autre _____ (Précisez)

D5a2. Avec qui ? _____

D5b. Comment s'est réglé le problème ?

1. Paiement d'une amende
2. Paiement d'un cadeau
3. Autre

D5c. Au total, quel est le montant des "cadeaux" ou des amendes que vous avez dû verser pour votre établissement à des représentants de l'Etat au cours de l'année écoulée ?

1. Amendes |__|__|__|__| (1 000 Fcfa)
2. Cadeaux |__|__|__|__| (1 000 Fcfa)

D6a. Comment a varié l'activité de votre établissement au cours de l'année écoulée ?												
RYTHME	No	D é	J a	F é	M a	A v	M a	J u	J u	A o	S e	O c
1. Maximum												
2. Moyen												
3. Minimum												
	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_

D6b. Estimation du rapport recette mensuelle maximale sur recette mensuelle minimale :		(1 000 Fcfa)
Recette max. :	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
Recette min. :	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
D7. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours de l'année écoulée ?		
1. Oui 2. Non		_
Si Oui, combien de temporaire(s) au cours du mois maximum		_ _

MODULE CLIENTS, FOURNISSEURS et CONCURRENTS (E)	
E1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?)	
1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Exportations directes	_
E2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?)	
1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Importations directes	_
CONCURRENCE	
E3. Exportez-vous une partie de votre production ?	
1. Oui 2. Non Si Oui, pour quel % : % Vers quel pays principalement : _____	_ _ _ _ _ _
E4. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits ou services que vous) ?	
1. Oui 2. Non → Passez à E6b	_
E5. Quel est votre principal concurrent ?	
1. Grandes entreprises commerciales 2. Petites entreprises commerciales 3. Grandes entreprises non commerciales 4. Petites entreprises non commerciales	_
E6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ?	
1. Marché national 2. Etranger 3. Ne sait pas Pays n° 1 : _____ Pays n° 2 : _____	_ _ _ _ _
E6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ?	
1. Oui 2. Non Si oui, Pays d'origine : _____	_ _ _

E7. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez :			
Par rapport aux concurrents	Produits du pays	Produits de l'étranger	
Vos prix de vente sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	_ _
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	_ _
Votre qualité est :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	_ _
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	_ _
E8. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont de grandes entreprises et qui vendent les mêmes produits ou services que vous ?			
1. Prix supérieurs de combien % : _ _ _			_ _ _
2. Prix inférieurs de combien % : _ _ _			_ _ _
3. Prix égaux → Passez à E9			_
E8a. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ?			
1. Votre équipement est moins productif 2. Vous n'avez pas assez de clients 3. Vous n'avez pas accès au crédit 4. Votre qualité est supérieure 5. Votre approvisionnement est plus cher 6. Autre _____ (précisez)			_
E8b. Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ?			
1. Vous ne payez pas ou moins d'impôts 2. Vos coûts du travail sont plus bas 3. Vos clients sont moins riches 4. Votre qualité est inférieure 5. Autre _____ (précisez)			_
E9. Comment fixez-vous les prix de vos principaux produits ou de vos principaux services ?			
1. En fixant un % fixe sur vos prix de revient 2. Après marchandage avec les clients 3. En fonction des prix des concurrents 4. Suivant le prix officiel 5. Suivant le prix fixé par l'association des producteurs 6. Autre _____ (précisez)			_

MODULE EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT (F.)

F1. Notez les équipements dont vous avez disposé au cours de l'année écoulée pour faire fonctionner votre établissement

Type	Caractéristiques (noter le nom)	Qualité	Appartenance	Origine	Financement	Date d'achat (mois / année)	Valeur (1000 Fcfa) (coût de remplacement)
Terrain et local	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Machines	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Mobilier et équipement de bureau	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Véhicules professionnels	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Outillage	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Autre	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
TOTAL							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Code qualité :	1. Neuf à l'achat	2. Usagé à l'achat	3. Autoproduction	4. Vente
Code appartenance :	1. Propriété personnelle	2. Location	3. Prêt ou propriété partagée	
Code origine :	1. Famille ou amis	2. Clients	3. Fournisseurs	4. Usuriers
	5. Association de producteurs	6. Banque	7. Institution de micro-crédits	8. Autre _____ (précisez)
Financement :	1. Epargne, don, héritage	2. Prêt familial	3. Prêt auprès des clients	4. Prêt auprès des fournisseurs
	5. Prêt auprès des usuriers	6. Prêt auprès des associations de producteurs	7. Prêt micro-finance	8. Prêt bancaire 9. Autre

F2. Au cours de l'année écoulée, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre établissement ?

N°	Origine	Montant total	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de remboursement	Echéance	Montant ou valeur à rembourser	Montant ou valeur du remboursement de l'année écoulée	Difficulté de remboursement
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	

Code origine :	1. Famille ou amis	2. Clients	3. Fournisseurs	4. Usuriers
	5. Association des producteurs	6. Banque	7. Institution de micro-crédits	8. Autre _____ (précisez)
Code usage de crédit :	1. Achat de matières premières	2. Amélioration du local	3. Amélioration des machines ou outillages	
4. Paiement de salarié	5. Formation de la main-d'œuvre	6. Remboursement des dettes antérieures	7. Extension de l'établissement	8. Autre _____
Code type de contrat :	1. Accord légalement reconnu	2. Simple accord écrit	3. Oral	4. Sans contrat
Code mode de remboursement :	1. En espèces	2. Biens ou services	3. Autre _____	4. Pas de remboursement
Code échéance :	= durée totale du crédit exprimé en mois (99 = 99 mois et plus)			
Code difficultés remboursement :	1. Mauvaise conjoncture	2. Taux d'intérêt trop élevé	3. Echéance trop courte	4. Autre _____ 5. Sans difficulté

F3. Avec vos équipements actuels, et sans embaucher, pouvez-vous augmenter votre production? 1. Oui 2. Non F3a. Si Oui, de combien au maximum par rapport à la production actuelle (à son maximum) _ _ _ %	_ _	G5c. Si non, pourquoi ? 1. Veut travailler seul 2. Ignore les modalités d'inscription à des associations 3. Les associations s'occupent d'autres problèmes 4. Les associations n'ont aucune utilité	_ _
MODULE PROBLEMES ET PERSPECTIVES (G.)		G6. Appartenez-vous à une organisation de producteurs ou de commerçants? 1. Oui 2. Non → Passez à G7	_ _
		G6a. Si oui, laquelle ? _____	_ _
G1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir le type de produit/ service que vous vendez ? 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 produits 5. Autre : _____ (précisez)	_ _	G6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ? a) Formation technique 1. Oui 2. Non b) Formation à l'organisation / comptabilité 1. Oui 2. Non c) Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non d) Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non e) Accès au crédit 1. Oui 2. Non f) Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non g) Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non h) Problèmes / liens avec l'administration 1. Oui 2. Non i) Litiges avec les concurrents 1. Oui 2. Non j) Problèmes de sécurité 1. Oui 2. Non k) Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non l) Aucune aide apportée 2. Non	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
G2. Comment fixez-vous le niveau de votre activité ? 1. En fonction des commandes fermes qu'on vous passe 2. D'après la demande que vous prévoyez 3. En fonction de votre capacité de production 4. Autre : _____ (précisez)	_ _	Institutions de crédits & micro-crédits	
G4. Avez-vous des problèmes ou difficultés dans les domaines suivants : a) Approvisionnement en matières premières 1. Oui 2. Non (qualité ou quantité) b) Ecoulement de votre production 1. Oui 2. Non (mauvaise clientèle) c) Ecoulement de votre production 1. Oui 2. Non (trop de concurrence) d) Trésorerie (difficultés d'accès au crédit) 1. Oui 2. Non e) Trésorerie (crédit trop cher) 1. Oui 2. Non f) Recrutement de personnel qualifié 1. Oui 2. Non g) Manque de place, de local adapté 1. Oui 2. Non h) Manque de machine, d'équipements 1. Oui 2. Non i) Difficultés techniques de fabrication 1. Oui 2. Non j) Difficulté d'organisation, de gestion 1. Oui 2. Non k) Trop de réglementations, d'impôts et de taxes 1. Oui 2. Non l) Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non m) Aucun problème 2. Non	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _	G7. Que feriez-vous en priorité si vous pouviez bénéficier d'un crédit pour votre activité ? 1. Accroître votre stock de matières premières 2. Améliorer votre local, votre emplacement 3. Améliorer vos machines, mobilier, outil 4. Embaucher 5. Ouvrir un autre établissement dans la même activité 6. Ouvrir un autre établissement dans une autre activité : Précisez le type d'activité : _____ 7. Engager des dépenses en dehors de l'établissement 8. Autre : _____ (précisez)	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _
G5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants ? a) Formation technique 1. Oui 2. Non b) Formation à l'organisation et aux comptes 1. Oui 2. Non c) Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non d) Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non e) Accès au crédit 1. Oui 2. Non f) Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non g) Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non h) Enregistrement de votre activité 1. Oui 2. Non i) Publicité pour vos nouveaux produits 1. Oui 2. Non j) Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non k) Aucune aide souhaitée 2. Non		G8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G8d	_ _
		G8b. Si oui, auprès de quelle banque ? _____ (précisez)	_ _
		G8c. Avez-vous obtenu des prêts ? 1. Oui 2. Non	_ _
G5a. Une association de professionnels ou d'appui pourrait-elle, à votre avis, vous aider à résoudre les problèmes liés à votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G5c		G8d. Si vous n'avez pas demandé de prêts auprès d'une banque, quelle en est la principale raison ? 1. Démarches trop compliquées 2. Intérêt trop élevé 3. Garantie demandée trop importante 4. Ne répond pas à vos besoins 5. Autre _____ (précisez) 6. Ne veut pas emprunter	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _
G5b. Si oui, une association de quel type ? 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs/ commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises	_ _	G9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16	_ _
		G10. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le "bouche à oreille" (famille, ami, voisin...) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une visite de l'institution 4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 5. Autres _____ (précisez)	_ _

G11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-crédit que vous connaissez? Localisation : 1. Dans ce quartier 2. Dans un quartier voisin 3. Ailleurs en ville 4. En dehors de la ville 5. ne peut pas dire Nom de l'institution : Localisation A _____ __ __ B _____ __ __ C _____ __ __		G18. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales structures d'appui que vous connaissez? Localisation : 1. Dans ce quartier 2. Dans un quartier voisin 3. Ailleurs en ville 4. En dehors de la ville 5. Ne peut pas dire Nom de l'institution : Localisation 1- _____ __ __ 2- _____ __ __ 3- _____ __ __	
G12a. Connaissez-vous les services proposés par ces institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16	__	G18a. Avez-vous eu un contact avec une ou plusieurs de ces institutions / structures d'appui? 1. Oui 2. Non → Passez à G19	__
G12b. Si oui, connaissez-vous le type de crédits qu'elles proposent ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16	__	G18b. Liste des institutions / structures d'appui contactées : A- _____ __ B- _____ __ C- _____ __	__ __ __
G12c. Si oui, y avez-vous eu recours ? 1. Oui 2. Non → Passez à G15	__		
G12d. Si oui, avez-vous obtenu un crédit ? 1. Oui 2. Non → Passez à G14	__		
G13a. Si oui, quel a été l'usage du crédit ? _____ __	__	G18c. Pour chacune des institutions, type de services demandés et réponse obtenue ? (Gardez le même ordre que dans la liste donnée en G18b) Service demandé Réponse : 1. Oui 2. Non A- _____ __ __ B- _____ __ __ C- _____ __ __	__ __ __ __ __ __
G13b. Le crédit a-t-il été obtenu au cours de l'année ? 1. Oui, au cours de l'année 2. Non, une année antérieure __	__		
G13c. Quel a été l'impact du crédit sur votre entreprise ? a- Augmentation du volume de production 1. Oui 2. Non __ b- Diversification de la production 1. Oui 2. Non __ c- Augmentation du volume des ventes 1. Oui 2. Non __ d- Amélioration de la compétitivité/ rentabilité 1. Oui 2. Non __ e- Recrutement de main-d'oeuvre supplémentaire 1. Oui 2. Non __ f - Réduction du temps (charge) de travail 1. Oui 2. Non __ g- Utilisation de moins de main-d'œuvre 1. Oui 2. Non __ h- Règlement des difficultés de trésorerie 1. Oui 2. Non __ i- Autre _____ 1. Oui 2. Non __ (précisez) j- Aucun véritable changement 1. Oui __	__ __ __ __ __ __ __ __ __ __	G18d. Pour chacune des institutions, si la réponse est oui, évaluation de la satisfaction de la demande et raison de l'éventuelle insatisfaction (Gardez l'ordre de la liste des institutions de G18b) Evaluation satisfaction Raison insatisfaction A- __ Si évaluat°=3 __ __ B- __ Si évaluat°=3 __ __ C- __ Si évaluat°=3 __ __ Codes pour évaluation de la satisfaction 1. C'était ce que je demandais 2. C'était autre chose, mais cela me convient 3. Cela ne répond pas à mes besoins (insatisfaction) Raison de l'insatisfaction : 1. Réponse non compréhensible 2. Information déjà connue ou obsolète 3. Information inadaptée à mon entreprise 4. Service trop cher 5. Service coûtant trop de temps 6. Prestataire d'accès difficile (localisation, horaires, difficultés administratives, etc....) 9. Autre motif d'insatisfaction _____ (précisez)	__ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __ __
G14. Si la demande de crédit a été refusée, pour quelle raison ? 1. Dossier incomplet 2. Dossier complet mais non convaincant 3. Garanties insuffisantes 4. Apport initial insuffisant 5. Activité / entreprise jugée non viable 6. Ne sait pas __	__		
G15. Si vous n'avez pas demandé de crédit, pour quelle raison ? 1. Montant de crédit insuffisant 2. Démarches trop complexes 3. Intérêt trop élevé 4. Echéance trop courte 5. Garanties exigées trop nombreuses 6. N'en a pas besoin 7. Autre _____ (précisez) __	__	Conjoncture et Perspectives	
		G19. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel dans l'année qui vient ? 1. Oui 2. Non → Passez à G19b	__
		G19a. Si oui, de combien ? TOTAL __ __ Salariés __ __ Apprentis __ __ Aides familiaux __ __	__ __ __ __ __ __ __ __
Autres structures d'appui		G19b. 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 2. un ex-salarié d'une grande entreprise 3. Un ex-salarié d'une petite entreprise 4. Un ex-apprenti 5. N'importe qui 6. Autre _____ (précisez) __	__
G16. En dehors des institutions précédemment évoquées (banques, institutions de micro-crédits), connaissez-vous d'autres structures d'appui aux petites entreprises ? 1. Oui 2. Non → Passez à G19	__		
G17. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le "bouche à oreille" (famille, ami, voisin, etc.) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une visite de l'institution 4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, TV) 5. Autres _____ (précisez) __	__		

G20. En cas de réduction de la demande, quelle stratégie adoptez-vous ? 1. Vous réduisez le nombre de salariés 2. Vous réduisez les salaires 3. Vous réduisez votre bénéfice 4. Vous diversifiez vos activités 5. Vous cherchez un autre emploi 6. Vous améliorez la qualité de vos produits 7. Autre : _____ (précisez)	__	G26b. Depuis le début de l'année 2001, avez-vous : 1. Augmenté la marge unitaire appliquée pour accroître ou maintenir votre niveau de vie 2. Diminué la marge unitaire pour attirer les clients 3. Vous n'avez pas modifié votre marge unitaire	__
G21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ? 01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. Trop de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipements 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de risque de disparition	__ __	G28. A votre avis, les prix des produits ou des services que vous vendez, par rapport à l'inflation, ont augmenté : 1. Plus vite 2. Identique 3. Moins vite	__
G22. Quelle est la difficulté principale qui vous empêche de développer votre établissement ? 01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. Trop de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipement 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de problème de développement	__ __	G31. Pour simplifier les démarches d'enregistrement, êtes-vous favorable au principe du guichet unique ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	__
G23. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le votre ? 1. Oui → Passez à G24 2. Non	__	G31a. Avez-vous déjà essayé d'enregistrer votre établissement ? 1. Oui 2. Non → Passez à G31c	__
G23a. Si Non, pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui 2. Non Si Oui, quel type d'activité ? _____	__ __ __ __ __	G31b. Si Oui, pourquoi cela n'a pas pu aboutir ? 1. Démarches trop complexes 2. Lenteur administrative 3. Coûts trop élevés 4. Trop de corruption 5. Autre _____ (précisez)	__
G24. Souhaiteriez-vous que vos enfants continuent l'activité de votre établissement s'ils le désiraient ? 1. Oui 2. Non Pourquoi ? _____	__ __	G31c. A votre avis, quel est le principal intérêt de se faire enregistrer ? 1. Accès au crédit 2. Accès au meilleur emplacement sur le marché 3. Ventes des produits aux grandes sociétés 4. Publicité 5. Autre _____ (précisez) 6. Aucun intérêt	__
G25a. Depuis le début de l'année 2001, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué → Passez à G26a → Passez à G25c	__	G32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ? 1. Oui 2. Non	__
G25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ? 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée → Passez à G26a 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire	__	G32b. Seriez-vous favorable à la mise en place d'un impôt unique sur votre activité ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	__
G25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison ? 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire	__	G32c. L'impôt doit être payé par : 1. jour 2. semaine 3. mois 4. trimestre 5. an	__
G26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année ? 1. Prospection de nouveaux clients 2. Changement de fournisseur pour diminuer les coûts 3. Installation dans un local moins coûteux 4. Limitation de la hausse du salaire 5. Aucune de ces stratégies	__	G32d. Combien accepteriez-vous de payer par mois ? __ __ __ (1 000 Fcfa)	__ __ __
		G33. A votre avis, à quelle institution doit revenir l'impôt ? 1. Administration centrale 2. Commune 3. Ne sait pas	__
		G34. Dans quel domaine en priorité doivent être dépensés les impôts reçus ? 1. Education, santé 2. Infrastructure (routes, marchés, etc.) 3. Fonctionnement (fournitures de bureau, entretien) 4. Salaire des fonctionnaires 5. Alimenter un fond d'appui aux micro-entreprises 6. Autre _____ (précisez)	__

MODULE SECURITE SOCIALE (SS.)		SS5a. Quel doit être selon vous le statut d'un tel système de cotisation sociale et de protection ? 1. Public 2. Privé	<input type="text"/>
SS1. Savez-vous ce qu'est la Sécurité Sociale ? 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>	SS6. Quels seraient, selon vous, les atouts d'un tel système ? 1. Pouvoir garantir la retraite des bénéficiaires 2. Pouvoir assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail 3. Pouvoir assurer la famille en cas d'une disparition prématurée 4. Autres : _____ (précisez)	<input type="text"/>
SS2. Connaissiez-vous l'Institut National de Prévoyance Sociale (INPS) ? 1. Oui 2. Non → Passez à SS4	<input type="text"/>		
SS3. Que pensez-vous de son fonctionnement actuel ? 1. Très satisfaisant 2. Satisfaisant 3. Peu satisfaisant 4. Pas satisfaisant 5. Sans opinion	<input type="text"/>	SS7. Pour un tel système de cotisation sociale et de protection, quel montant mensuel maximal par personne souhaiteriez-vous cotiser ? 1. Moins de 500 Fcfa 2. Entre 500 et 1000 Fcfa 3. Entre 1000 et 2000 Fcfa 4. Entre 2000 et 5000 Fcfa 5. Entre 5000 et 10 000 Fcfa 6. 10 000 Fcfa ou plus	<input type="text"/>
SS3a. Pourquoi n'êtes-vous pas satisfait de son fonctionnement actuel ? 1. Couverture de la population limitée 2. Prestations insuffisantes 3. Complexité des formalités d'inscription 4. Complexité des prises en charge 5. Autres : _____ (précisez)	<input type="text"/>		
SS4. Savez-vous qu'il existe une mutuelle de Sécurité Sociale pour les artisans et les gens de métier ? 1. Oui 2. Non → Passez à SS5	<input type="text"/>	SS8. Quels sont les risques que vous voudriez que ce système couvre en priorité (les classer par ordre de priorité de 1 à 7) ? a. Accident du travail b. Maladie professionnelle c. Vieillesse d. Invalidité e. Décès f. Allocation familiale g. Maternité	<input type="text"/>
SS4a. Êtes-vous inscrit à cette mutuelle ? 1. Oui 2. Non → Passez à SS4c	<input type="text"/>		
SS4b. Que pensez-vous de son fonctionnement actuel ? 1. Très satisfaisant 2. Satisfaisant 3. Peu satisfaisant 4. Pas satisfaisant	<input type="text"/>		
SS4c. Pourquoi n'êtes-vous pas inscrit à cette mutuelle ? 1. Couverture de la population limitée 2. Prestations insuffisantes 3. Complexité des formalités d'inscription 4. Complexité des prises en charge 5. Autres : _____ (précisez)	<input type="text"/>	SS9. Avez-vous déjà souscrit à une assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques de métier ? 1. Oui 2. Non → FIN	<input type="text"/>
SS5. Êtes-vous personnellement favorable à la création d'un système de cotisation sociale et de protection pour ceux qui exercent de petits métiers comme vous ? 1. Très favorable 2. Favorable 3. Peu favorable 4. Pas favorable → Passez à SS9	<input type="text"/>	SS10. A quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ? <div style="text-align: right;">1. Oui 2. Non</div> a. Assurance vieillesse b. Assurance décès c. Assurance vie d. Assurance de scolarisation e. Assurance maladie / accident du travail f. Assurance tous risques	<input type="text"/>

