



# **IMPACT EVALUATION OF THE PILOT PHASE OF THE ENTERPRISE SUPPORT PROJECT**

**Final Design Report**

**Innovations for Poverty Action (IPA)**

**Report prepared for *Agence du Partenariat pour le Progrès (APP)***

**August 2009  
(Updated March 2010)**

## INDEX

A. Introduction .....	3
B. Evaluation .....	4
Objectives .....	4
Approach .....	5
C. Empirical strategy .....	6
The sample .....	6
Randomization .....	7
Power calculations .....	9
Stratification .....	13
D. Implications for project activities, sequencing and timing.....	14
Survey elaboration and field visits.....	14
General organization of the data collection .....	16
Recruitment process and training.....	16
Data collection and monitoring of the survey.....	17
Data entry .....	18
E. Key implementation challenges, risks and risk mitigation .....	18
F. Additional program design considerations .....	19
G. Implementation time table .....	20
H. Annex of survey instruments .....	24

## A. Introduction

The impact evaluation of the Enterprise Support Project will measure the effectiveness of the training and technical assistance provided to entrepreneurs, in order to inform the decision of whether to scale-up the program after its pilot phase. When the project was first developed, there was little empirical evidence on the effectiveness of post-creation business training and support. In particular, the extent to which the training increases revenues and augments survival rates of new enterprises was unclear, and, as a consequence, whether the benefits exceed the costs of the program. Such evidence is vital to the future design and funding of the program and to address these information gaps, the project teams decided to pursue a rigorous impact evaluation of the proposed Enterprise Support Project. This report describes the study that will be conducted and the data collection required for the impact analysis.

Activities under the Enterprise Support Project are intended to increase the profits and improve the survival rates for participating enterprises and Revenue Generating Activities (AGRs). The pilot project is an additional component of two existing entrepreneurship promotion and revenue generating programs supported by the Moroccan government:

1. Moukawalati, or “my small business,” is implemented by two government agencies, OFPPT (Office de la Formation Professionnelle et de la Promotion de Travail) and ANPME (l’Agence Nationale pour la Promotion de la Petite et Moyenne Entreprise).
2. INDH (*Initiative Nationale pour le Développement Humain*), is a large scale national initiative aimed at helping marginal populations overcome poverty and isolation. INDH has a sub-component that supports associations and cooperatives through its AGR program.

The Enterprise Support Project has been structured in two phases. In the first phase, 600 entrepreneurs will receive training and technical assistance (200 entrepreneurs from each of the three programs -- OFPPT, ANPME, INDH). The pilot phase allows for a rigorous impact evaluation of the project to test whether technical support in the post-creation phase of newly established enterprises helps improve business profits and survival. The evaluation will help determine whether and how project activities should be delivered to a larger number of entrepreneurs in the second-phase scale-up.

### Project Background

Moukawalati is a new national program intended to increase the competitiveness of Moroccan businesses within the global economy and reduce youth unemployment, particularly among new graduates. The Moukawalati program operates through 76 offices (guichets) throughout the country which provide information and assistance to entrepreneurs during the initial stages of start-up operations. The program is implemented through two different Moroccan government entities, the ANPME and OFPPT. ANPME operates its enterprise start-up assistance program through branches of micro-credit associations and local Chambers of Commerce. OFPPT operates a very similar program through its own local offices.

The Moukawalati program is designed to test the entrepreneur's business acumen, assist in the formulation of a business plan, and finally, provide an introduction to one of the participating commercial banks to apply for a business loan. The program may offer some financial support to the entrepreneur during these initial steps and also provide a partial guarantee for the bank loan. Moukawalati enterprises tend to be concentrated in and around urban areas. The Enterprise Support Project offers additional business-skills training, but only after the entrepreneur has satisfied all registration requirements, obtained financing, and begun operations.

INDH, "National Initiative for Human Development" is a multi-year government initiative aimed at creating opportunities for the poor, vulnerable, and socially marginalized. The program aims to strengthen the accountability of municipalities to support disadvantaged groups, while promoting new strategies for rural and urban development. As part of the initiative, the INDH will help beneficiaries create and expand a variety of income generating associations. In contrast to the majority of Moukawalati participants, beneficiaries of the INDH tend to be located in rural and agricultural regions, and typically, have less formal education than beneficiaries of the Moukawalati program.

As with the Moukawalati program, the Enterprise Support Project provides additional training and support to groups participating in an AGR. The impact evaluation of the Enterprise Support Program will determine if the INDH assisted groups are more sustainable as a result of the support they receive.

## **B. Evaluation**

### Objectives

The evaluation will measure the specific contribution of the training and support program on key business outcomes. There have been no rigorous evaluations conducted on similar programs in Morocco. Thus, the evaluation will provide critical information to the APP and the Government of Morocco regarding the effectiveness of the Enterprise Support Project and ways in which it might be improved. The following are the principle research questions the evaluation is designed to address:

- Did the Enterprise Support Project contribute to an increase in revenues and profits of the participating entrepreneurs?
- Did the program improve survival rates of businesses?
- Did the program affect local employment?
- Were the benefits generated by the project greater than project costs?

### Approach

There are various challenges in designing an impact evaluation that can determine a causal link between a specific program and outcomes. First, no program operates in a vacuum. As the program is implemented, a host of other factors can also influence business outcomes such as changes in global or local markets, other programs operating in the area, the weather, etc. As such, any evaluation that tries to compare how effective a program is by measuring business success before and after the program cannot claim to present a causal link between the two. It is just as likely that an external factor has caused (or hindered) any effect on business sales and survival rates. Moreover, even an attempt to compare participants to non-participants during the same time period is highly flawed. Given that part of the program requires participants to voluntarily follow training, it is possible the program participants were already fundamentally different than non-participants in the area who were offered the program, but chose to not be involved. For example, perhaps program participant value training more, are more motivated, or are more in need of new skills. All these potential internal characteristics could influence their future business success and therefore, an evaluation that merely compares participants to non-participants cannot isolate the effect of a program on a given enterprise.

To overcome this obstacle, the evaluation will randomly assign enterprises to treatment and control groups to estimate the impact of the program. It is worth noting that the evaluation will

not decrease the number of program participants. Given the budgetary and time constraints of the pilot program, only a limited number of individuals can receive services during the pilot period. Rather, the randomized evaluation will simply change how these program participants are selected. The evaluation will select program participants by lottery, amongst eligible business owners and AGRs, and the study will then follow both those who have been selected and those who have not.

### **C. Empirical strategy**

#### *The sample*

##### Moukawalati:

During the evaluation design discussions, it was determined that the sample for the evaluation would be limited by the number of eligible firms available to participate in the program. (Power calculations that determine the sample size for the evaluation are outlined below.) Because of challenges in implementing the program, the number of eligible enterprises has been somewhat limited. Both the ANPME and OFFPT provided lists of enterprises that can participate in the evaluation. On the 7<sup>th</sup> of September, the following totals were available:

- OFFPT: 523 enterprises
- ANPME: 559 enterprises

The lists were cleaned and during the baseline survey enterprises were added to bolster the sample as a certain number in the original sample had stopped operations. At the end of the baseline survey, the OFFPT and ANPME had transmitted 544 and 629 eligible enterprises, respectively.<sup>1</sup>

##### INDH:

Initially, the INDH reported that over 1,000 AGRs could potentially be available to participate in the evaluation. During the field tests it became apparent that there was a strong heterogeneity among the proposed AGRs. After discussions with the INDH and APP, it was decided that

---

<sup>1</sup> IPA completed surveys of 444 enterprises for the OFFPT and 416 for the ANPME. The total of 860 forms the final sample for evaluation.

eligible AGRs would be those engaged in an economic activity. On September 7<sup>th</sup>, a tentative list of AGRs was made available by the INDH containing slightly less than 600 AGRs.<sup>2</sup>

### Randomization

As outlined above, the challenge lies in finding two groups that are truly comparable, where those who do not receive the program can effectively display how program participants would have fared, had they not participated in the program. We need to understand what would have happened to the businesses had they not participated in the program. While this is not possible, we can reliably estimate the counterfactual situation by incorporating random selection into the program design. In other words, by randomly selecting qualified applicants to receive or not receive the program and by monitoring them over time, we are able to attribute any differences between the groups to the Enterprise Support Project itself.

### The Statistical model

The statistical model for a randomized evaluation is based on the *causal* model by Rubin (1974). Let us take individuals as the unit of measurement, each represented by an index  $i$ . The treatment  $T$  is then a binary variable, where  $T_i = 1$  means that that individual  $i$  belongs to the treatment group, and  $T_i = 0$  means that individual  $i$  does not receive treatment.

We are interested in the outcome variables on which we assume the treatment will have an impact. The Rubin causal model suggests that for any given outcome variable, there are two potential results:  $y_i(1)$  corresponds to the result if an individual was in the treatment group, and  $y_i(0)$  corresponds to the result for an individual who was not in the treatment group. Therefore, in order to measure the impact of the program, we must have a measure of the outcome results if an enterprise or AGR had not received the treatment. The measured impact of the treatment is then:  $y_i(1) - y_i(0)$ .

---

<sup>2</sup>The list from September 7th was cleaned and during the baseline survey the INDH removed and added AGRs in several provinces. IPA was able to reach and survey a total of 564 AGR coordinators and 2214 AGR beneficiaries, constituting the final sample for the evaluation.

This impact refers to a given individual  $i$  and could potentially be heterogeneous and/or unobservable. It is noteworthy that in practice we can only measure the result on a given individual if they are in the treatment group, at which point the result is  $y_i(1)$  or in the control group, where the result is  $y_i(0)$ . We cannot observe both scenarios for the same individual at the same time. This means that the effect on each individual is not identified. Only some features of its distribution in different populations can be identified. This requires however a specific setting.

In a given population, therefore, while we can collect information when  $T_i = 1$  and  $T_i = 0$ , but not for the same individuals.

$$E(y_i|T=1) - E(y_i|T=0) = E(y_i(1)|T=1) - E(y_i(0)|T=0) \quad (1)$$

$$= E(y_i(1) - y_i(0)|T=1) + E(y_i(0)|T=1) - E(y_i(0)|T=0) \quad (2)$$

The average treatment effect lies in the first element of equation (2),  $E(y_i(1) - y_i(0)|T=1)$ . The second component of equation (2)  $E(y_i(0)|T=1) - E(y_i(0)|T=0)$  represents the selection bias, or the effect of being in a given population.

By randomly assigning treatment, we can eliminate this potential difference amongst treated and non-treated groups. If the sample size is large enough, random selection ensures that the two groups are similar both on observable and on unobservable characteristics. On average, both groups will have the same number of poor and rich, of motivated and non-motivated and the selection bias  $E(y_i(0)|T=1) - E(y_i(0)|T=0)$  effectively becomes 0. We can therefore claim that any observed differences in outcome between the treatment and control groups are indeed caused by the program itself.

The causal effect of program participation in this case is measured as

$$\overline{y_i}^{T=1} - \overline{y_i}^{T=0}$$



This framework can be adapted to deal with the case of so called imperfect compliance in which individual assigned to the program group can refuse the entry into the program. Individuals are randomly assigned to a the program group  $Z=1$  and decide to enter or not enter the program ( $T=1/T=0$ ) or they are assigned to the control group and they do enter the program. This framework allows one to identify the effect of the program on program participants. In this case the causal effect of program participation on the enterprise is,

$$\frac{\overline{y_i^{Z=1}} - \overline{y_i^{Z=0}}}{\overline{T_i^{Z=1}}}$$

The proportion of individuals entering the program when assigned to the potential program group is called the take-up rate and it is a key parameter of the evaluation design.

### Power calculations

The power of the randomization design is the probability that for a given effect size and a given statistical significance level, we will reject the hypothesis of zero effect. That is, the power of a study is the likelihood that we will be able to detect a particular effect size. This is particularly important in this evaluation because of the small sample sizes of enterprises and AGRs that are eligible to participate. It is important to note that a study without sufficient power could erroneously conclude that a program is ineffective when it is in fact effective (Type II error).

There are several parameters that influence the power of an evaluation and its capacity to detect an existing effect:

- The take-up rate in the treatment group
- The number of units of randomization (enterprises or AGRs)
- The proportion of enterprises or AGRs assigned to the treatment group and the proportion of enterprises or AGRs assigned to the control group
- The variability of the outcomes measured. (This information will only be available when baseline data is collected.)

Power calculations are conventionally set at a power of 80% (meaning that there is an 80% chance of detecting a given effect size if it exists). As the programs are implemented differently

for Moukawalati and INDH and are evaluated independently, we perform two distinct power calculations.

#### Power calculation for Moukawalati

The following formula gives us the minimum effect that can be detected at the 5% level:

$$e_1 = 2,8 \sqrt{\frac{1}{N_{tr}} \frac{1}{\pi - (\frac{N_{tr}}{N_{tot}})}}$$

With,

$N_{tr}$ : the total number of treated entrepreneurs. This number is given by the number of places available for the program and is fixed: 400 for both programs OFPTT/ANPME

$N_{tot}$ : the total number of eligible entrepreneurs. This number is given by the list of eligible entrepreneurs and is also fixed: 1000 for both programs OFPTT/ANPME

$\pi$ : the take-up rate. This parameter is assumed to be 0.8 in the Terms of Reference meaning that 80% of the entrepreneurs invited to participate will actually participate.

The formula takes into account the fact that the 400 places must be filled. If we assume a take-up rate of 0.8, after a first random selection of 400 out of 1000 eligible firms, only 320 will accept to participate. Thus a second random selection of 80 firms out of the remaining 600 eligible firms will be drawn, and so on.

The table below provides information on the level of a minimum detectable effect depending on the variation of two parameters: the take up rate (from 60% to 90%) and the eligible population (from 700 to 1300).

<b>Take up : 0.6</b>			
<b>Mde</b>	<b>Nt</b>	<b>pi</b>	<b>Popel</b>
0.83	400	0.6	700
0.44	400	0.6	800
0.35	400	0.6	900

0.31	400	0.6	1000
0.29	400	0.6	1100
0.27	400	0.6	1200
0.26	400	0.6	1300

<b>Take up : 0.7</b>			
<b>Mde</b>	<b>Nt</b>	<b>Pi</b>	<b>Popel</b>
0.39	400	0.7	700
0.31	400	0.7	800
0.28	400	0.7	900
0.26	400	0.7	1000
0.24	400	0.7	1100
0.23	400	0.7	1200
0.22	400	0.7	1300

<b>Take up : 0.8</b>			
<b>Mde</b>	<b>Nt</b>	<b>Pi</b>	<b>Popel</b>
0.29	400	0.8	700
0.26	400	0.8	800
0.23	400	0.8	900
0.22	400	0.8	1000
0.21	400	0.8	1100
0.20	400	0.8	1200
0.20	400	0.8	1300

<b>Take up : 0.9</b>			
<b>Mde</b>	<b>Nt</b>	<b>Pi</b>	<b>Popel</b>
0.24	400	0.9	700
0.22	400	0.9	800
0.21	400	0.9	900
0.20	400	0.9	1000

0.19	400	0.9	1100
0.19	400	0.9	1200
0.18	400	0.9	1300

---

The standard minimum effect that can be detected with a take-up rate of 80% and an eligible population of 1000 enterprises is 0.22. This means that there will have to be a difference of 22 percent of a standard deviation between the treatment and the control groups for the study to detect any difference. With a take-up rate of 0.7 and a population of 1000 enterprises, the standard minimum effect that could be detected would only be 0.26. These calculations show,

- In the case of a lower number of eligible entrepreneurs and a smaller take-up rate, the experimentation will not be able to detect small effects. For example, with a take up rate of 0.7 and an eligible population of 800, the minimum detectable effect is 0.31. In this case, the evaluation should probably not be conducted; and
- In the case of higher number of eligible entrepreneurs, keeping the initial assumption on take-up constant (0.8), the evaluation would be able to detect smaller effects. For instance, increasing the eligible population from 1000 to 1300 would decrease the minimum detectable effect from 0.22 to 0.20.

If we consider for example the output variable: business survival after 2 years, and if we take as a benchmark a survival rate of 65% after 2 years, then the standard error of the output variable is 0.477 and this means that the minimum detectable effect of the program is  $0.477 \times 0.22 = 10.5\%$ . This means that the program has to push the average survival rate of participant from 65% to 75.5% in order to have a good chance of being detected. If the take-up rate is only 60% then the minimum detectable effect is around 15% which means that the survival rate of participants has to be 80%.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup>There were considerable difficulties in surveying the entrepreneurs during the baseline (incorrect address and/or phone number, lack of availability, mistrust, etc.). In coordination with the implementing partners, IPA changed its strategy in order to maintain the power of the experiment. The new power calculation assumption was based in the acceptance of a lower response rate, equaling around 80%. This meant a smaller total sample size,  $N_{tot}=800$ . But to counteract this reduction in sample size, the strategy was designed to ensure a maximum take-up rate (100%). And in ensuring a take-up rate of 100% in a total population of 800 entrepreneurs, the minimum detectable effect (MDE) actually goes down from 0.22 to 0.20. In order to guarantee this augmentation in the take-up rate, IPA and the chefs de guichet organized awareness meetings to present the Enterprise Support Project, encourage interest and ultimately remove entrepreneurs who had no interest in the program through the use of an adhesion slip, signed by the chef de guichet and the entrepreneur him/herself.

### Power calculation for INDH

For the INDH, 200 AGRs will be randomly selected out of a total of 600 eligible AGRs. In this case, the participation is mandatory and all of the 200 AGRs invited to participate will actually participate.

The following formula gives us the minimum effect that can be detected at the 5% level:

$$e_1 = 2,8 \sqrt{\frac{1}{N_i \pi^2_i} \frac{1}{p(1-p)}}$$

With,

$N_i$ : the total sample of AGRs: 600

$\pi$ : the take-up rate is equal to 1 as the program is mandatory

$p$ : the proportion of AGRs of the sample assigned to the treatment group and  $(1-p)$  is the proportion of AGRs of the sample assigned to the control group.  $p$  is 0.3333 and  $(1-p)$  is equal to 0.66667

With these parameters, the minimum detectable effect at the 5% level is 0.24.<sup>4</sup>

### Stratification

Statistical theory tells us that when the randomization is done on a large number of units, the treatment and control groups will be statistically identical. However, when randomization is done on a smaller number of units, it is likely that the two groups are unbalanced on some characteristics. Thus, it might be necessary to increase the statistical power of the experiment through the use of stratification. Stratification entails regrouping units in treatment and control groups on some observable characteristics to ensure a better comparability of both groups and improve the precision of the estimates. For this evaluation we want to ensure that the treatment and control groups are balanced on a number of important observable characteristics, such as,

- Type of activity of the enterprise/AGR (agriculture, service, artisan, etc.);

---

<sup>4</sup>With  $N_t$ , the total sample of AGRs, now equaling 564, the minimum detectable effect only goes up from 0.242 to 0.246. Thus, the reduced number of AGRs entering the experiment is of little consequence to experiment's capacity to detect any eventual effects.

- Regional regrouping;
- Gender of the entrepreneur or AGR coordinator;
- Difficulties met by the entrepreneur/number of beneficiaries of the AGR; and
- Original investment amounts.

The baseline survey will produce the variables that will be used for the stratification. Enterprises/AGRs are then regrouped based on their similarity according to these variables and a proportion (200/final sample size) of enterprises/AGRs is then randomly assigned to the treatment group.

#### **D. Implications for project activities, sequencing and timing**

##### *Survey elaboration and field visits*

The evaluation will be based on primary data collected from surveys. The surveys will provide,

- General information on the entrepreneur/AGR coordinator, the enterprises/AGR business activity, and the conditions of the enterprise/AGR creation; and
- Information on the entrepreneur's/AGR beneficiary's household.<sup>5</sup>

The surveys will be conducted on all entrepreneurs/AGR members initially assigned to the treatment and control groups. The survey will attempt to maximize the response rate from both treatment and control groups regardless of whether their business/AGR still exists at the time of the follow-up or endline surveys. In the cases where the enterprise/AGR has stopped activity, the survey will still be conducted at the residence of the interviewee.

The data collection process is composed of the following steps:

---

<sup>5</sup> In discussions with the INDH and APP, it was decided that the survey instruments would be adjusted to measure the eventual effects of the program's diffusion on the totality of the AGR. IPA created a "Beneficiary" questionnaire in addition to the original "Coordinator" questionnaire. Four participants from the AGR were chosen randomly to receive the "Beneficiary" questionnaire. The four participants were drawn from the following,

- One individuals chosen from 3 persons likely to directly receive the program;
- One individual chosen among all board members (who will not receive the program); and
- Two individuals chosen from among normal beneficiaries.

This new approach aims to measure the direct effect of the program on the person(s) trained and indirect effects on other members of the AGR and their households.

- Baseline survey: 09/30/2009 – 12/23/2009
- Three follow-up surveys during a period of two years starting from the baseline
- Endline survey at the end of the project

The information collected in the questionnaires will capture data on the following principle outcomes: business survival rate, business success, employment, investment, access to markets, access to credit, knowledge and skills. Furthermore, parts of the household questionnaires are designed to measure indirect effects on income and well-being of the entrepreneur and AGR beneficiary at the household level: household income, consumption, investments in schooling and health.

### *Moukawalati questionnaire*

For the purposes of fine-tuning the questionnaire, approximately 25 enterprises were visited in urban and rural areas. Cities and provinces included Kenitra, Tanger, Larache, Ksar Kebir, Temara, Khouribga, Fes, Safi, Casablanca, and Meknes. These enterprises represented a wide variety of sectors, thus as more was learned about the different contexts in which the programs are implemented, the questionnaires were improved to provide the best possible data. Overall, the pretests went very well and the effort put forth by the OFPPT and the ANPME to find willing entrepreneurs for the pretests was invaluable in refining the questionnaire. The questionnaire will collect the following information:

- General characteristics of the entrepreneur: age, gender, level of education, field of specialization, professional experience, employment training, enterprise creation, income, wage (if applicable) and characteristics of the entrepreneur's household (household size, assets, consumption, etc.)
- General characteristics of the business: nature of the business, type of project (continuing/new), reason for creation, initial investment, sources of financing, type of clientele, number of potential clients, importance of competition, number of staff, internet access.
- Revenues and costs: sales information, sources of income, costs, purchase of inputs, calculations of income flows and profits.
- Competence: entrepreneurs' knowledge and competence in the areas covered under the training such as management and accounting standards.

- Entrepreneur's ability: tests will be performed to evaluate entrepreneurs' ability such as the digit span recall test, word problems and pattern recognition. Risk aversion and intertemporal choice will be measured through a field lottery experiment and questions regarding the interviewee's preference for the present.

### AGR questionnaires

As outlined above two separate questionnaires were created: a coordinator questionnaire and a beneficiary questionnaire. The same process of fine-tuning and pre-testing the questionnaires was carried out as in the case of the Moukawalati. For this purpose, we visited approximately 15 AGRs in the following regions: El Jadida, El Kalaa, Guelmim, Tata, Errachidia and Al Hoceima.

The coordinator questionnaire will measure the same business outcomes as noted above, but additional data will be collected concerning the structure and function of the AGR:

- Organizational make-up: division of labor, decision-making process, shared means of production and commercialization.

The beneficiary questionnaire will collect data on the participant's specific role within the AGR: income, diffusion of the program on the members who do not receive the training and the well-being of his or her household.

### General organization of the data collection

The data collection will be carried out by teams of surveyors and supervisors recruited, trained and monitored by IPA.

### Recruitment process and training

The recruitment process consists of a short interview with each of the selected candidates, followed by a written group test carried out on a specific part of the questionnaire with a group of 4 candidates. This first step aims to determine the candidates' qualifications, their field survey experience and oral skills. The selected candidates will then participate in an comprehensive training (September 1<sup>st</sup> through September 26<sup>th</sup>), including field tests in Kenitra and Khemisset with entrepreneurs who closely resemble Moukawalati entrepreneurs. At the end of the training,



the best participants will be retained and recruited as surveyors for the baseline survey. The rigorous selection process will give IPA high quality supervisors and surveyors, which is a key factor for the collection of high quality data.

The training will cover the following areas,

- A general presentation of the study and its objectives;
- Familiarization with the general aspects of the evaluation (organization in the field, relations with the supervisor, presentation of the evaluation during visits to associations or firms);
- Explanation of who to interview and in which conditions;
- Methods in administering the questionnaires;
- Detailed explanation of all the questions in the questionnaires;
- Interview simulations; and
- Field tests.

A surveyor's handbook has been created specifically for the evaluation to serve as a guide in,

- General objectives of the survey (what the program deals with, the objectives and main issues);
- Rules concerning attitude and behavior to be adopted in the field and with interviewees;
- General instructions (in-field organization, tasks of the surveyors, supervisors and controllers); and
- Detailed instructions on completing the questionnaire.

#### Data collection and monitoring of the survey

Team supervisors will allocate the work in the field and monitor the work of the surveyors. They will monitor four or five surveyors for Moukawalati and six surveyors for the INDH. During the survey, they will proof read and check all questionnaires to ensure that there are no blanks, missed questions or miscalculations. The checking and correction of questionnaires will be carried out at the end of each day. In addition, there will be regular, random checks conducted by research assistants during the course of the survey to ensure the quality of the data collected. In addition, controllers will be hired to conduct back checks on time invariant sections of the

questionnaires randomly chosen by the research team. 10% of interviewees will receive a back check.

### Data entry

Data entry will be performed by a specialized data entry company based in Morocco. Double entry of all questionnaires will ensure the quality of the data entry process. Furthermore, research staff will randomly check 10% of the double entry. No more than a 1% difference between the two entries will be accepted. In the case where the difference exceeds 1%, research staff will reject the data entry and an entirely new double entry process will be demanded.

## **E. Key implementation challenges, risks and risk mitigation**

Project partners, most notably the DAS (Division de l'Action Sociale), for the INDH and the chefs de guichet for Moukalawati were made aware of the following requirements for the success of the evaluation during the informative meetings conducted on the 8<sup>th</sup> and 9<sup>th</sup> of June for OFPPT and ANPME respectively, and on the 16<sup>th</sup> of July for the INDH.

The chefs de guichets were informed of the following requirements,

- Establishment and testing of the questionnaire;
- Creation of a list of enterprises: risk to the success of the evaluation if there are not a sufficiently large number of eligible enterprises;
- Importance of the baseline;
- Respect for the randomization; and
- Recognition of the threat to the evaluation if take-up is too low.

The DAS were informed of the following key requirements:

- Up-to-date contact information for the eligible AGRs;
- Mandatory participation in the training for those drawn into the treatment group ;
- Respect for the random selection of participants/non-participants;
- Smooth implementation of the surveys and awareness campaigns; and
- Necessity for a strong collaboration with the research team to ensure monitoring of the AGRs and to inform the research team of any problems or questions during the course of the evaluation.

During the preliminary field visits, IPA came across several obstacles that must be managed effectively moving forward:

- Lack of availability of the heads/directors of the DAS, the person in charge of the implementation of the INDH projects at the regional level. For all site visits, procedure requires contacting the head of the DAS who is in charge of informing AGR members of the visit. The DAS also has an important role of in the notification of AGR members and its consequences on the quality of the data gathered.
- Up-to-date AGR contact information. Some addresses and phone numbers in the contact list were not up-to-date. When the phone numbers and/or addresses are incorrect, the surveyors cannot find the site. At this time, the DAS must be contacted again to obtain the correct contact info. This often takes time and reduces efficiency.<sup>6</sup>

#### **F. Additional Program design considerations**

During the months of June and July, the eligibility issue of the AGRs was discussed. It turned out that the initial criteria (accessibility, economic interests, etc.) were not sufficient. During the pretesting, IPA visited AGRs in which beneficiary members work independently and do not share any part of the production process, and in some cases they do not even know each other. Concerning these AGRs, the training might have a reduced impact, if any at all. These issues were conveyed to the INDH and the APP and discussed during meetings.

Moreover, it was initially assumed that the best person to receive the training in the AGR would be president of the AGR. However, in certain cases, it was noted that the president did not participate in any way in the activity of the AGR. Consequently, there would be little if any diffusion of program to the other members of the AGR. Hence, it was decided that the IPA team would work in coordination with the DAS and the AGR itself to select the most suitable person to receive coordinator questionnaire.

---

<sup>6</sup> During the baseline, each time the team of surveyors entered a new province, a meeting was held with the DAS and all eligible AGRs in the province. This allowed for the IPA team to enter directly into contact with the AGRs. In general, these meetings were very well organized and the DAS were very responsive to the needs of IPA.

## G. Implementation time table

		2009						2010											2011											2012				
		June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February
	Project Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
Phase 1																																		
	Activity																																	
1	Preliminary planning																																	
2	Final experimental design																																	
3	Final enterprises surveys																																	
4	Baseline survey																																	
	Deliverable																																	
1	Preliminary design																																	
2	Final design																																	
3	Baseline survey questionnaires																																	

		2009							2010												2011												2012	
		June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February
Project Month		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
4	Baseline survey dataset																																	
5	Baseline survey report																																	
Phase 2																																		
Activity																																		
1	Submit final tri-annual survey questionnaires																																	
2	Conduct tri-annual surveys																																	
3	Edit data in STATA format																																	
4	Analyze data																																	
5	Write performance report																																	
6	Write impact evaluation report																																	

		2009							2010												2011												2012	
		June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February
	Project Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
	Deliverable																																	
1	Follow-up survey questionnaires																																	
2	Follow-up survey dataset																																	
3	Impact evaluation reports																																	
4	Performance evaluation reports																																	
Phase 3																																		
	Activity																																	
1	Submit final endline survey questionnaires																																	
2	Conduct endline survey																																	
3	Edit data in STATA format																																	

		2009							2010												2011												2012	
		June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February	March	April	May	June	July	August	September	October	November	December	January	February
	Project Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33
4	Write final performance report																																	
5	Write final impact evaluation report																																	
	Deliverable																																	
1	Endline survey questionnaires																																	
2	Endline survey dataset																																	
3	Final performance evaluation report																																	
4	Final impact evaluation report																																	

## H. Annex

Questionnaire entreprise Moukawalati .....	25
Questionnaire AGR coordinateur .....	66
Questionnaire AGR bénéficiaire.....	94
Fiche de choix aléatoire des bénéficiaires AGR.....	110
Fiches d'adhésion Moukawalati .....	114
Lettres de consentement.....	116



ROYAUME DU MAROC

**ENQUETE D'EVALUATION DE L'IMPACT  
DU PROJET SOUTIEN A L'ENTREPRISE V2**

Enquête initiale, septembre-octobre 2009

ID1. Nom et code de la région				
ID2. Nom et code de la province				
ID3. Nom de la commune				
ID4. Nom et code de l'entreprise				
ID5. Code Questionnaire				

ID6. Prénom et Code Enquêteur			
-------------------------------	--	--	--

ID7. Nom et prénom de l'enquêté	Nom	Prénom
Coordonnées de l'enquêté	Adresse (de l'entreprise)	
	Numéro de téléphone de l'entrepreneur	

ID8. Résultat de l'enquête	1	Enquête complète	5	Entreprise fermée
	2	Enquête incomplète	6	Absence de l'enquêté concerné
	3	Enquête reportée	7	Autre
	4	Ne veut pas répondre		

ID9. Date de la 1 <sup>ère</sup> visite : JJ/MM:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Heure début : HH/MM	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
--	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	---------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

ID10. Date de la 2 <sup>ème</sup> visite : JJ/MM:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Heure début : HH/MM	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------	---------------------	----------------------	----------------------	----------------------	----------------------

CODES REPONSES MANQUANTS	-97	si le répondant ne veut pas répondre (NR)
	-98	si la réponse n'est pas applicable
	-99	si le répondant ne sait pas (NS)

## PREMIERE PARTIE : QUESTIONNAIRE ENTREPRISE

ID5. Code Questionnaire				
Note : remettre celui de la première page				

### SECTION A : INFORMATIONS PERSONNELLES ET SUR L'ACTIVITE

LIRE : « Je vais vous poser des questions sur vous et sur l'activité de votre entreprise qui participe au programme Moukawalati »

A1	Quel est votre âge ?	— —		
A2	Sexe :	Masculin	1	
		Féminin	2	
A3	Quel est votre statut marital?	Célibataire	1	
		Marié(e)	2	
		Veuf (ve)	3	
		Divorcé(e)/Séparé(e)	4	
		NR/NS	-97/-99	
A4	Quel est votre plus haut niveau d'instruction achevé?	Aucun	1	
		Coranique	2	
		1ere primaire	3	
		2eme primaire	4	
		3eme primaire	5	
		4eme primaire	6	
		5eme primaire	7	
		6eme primaire	8	
		1ere année collège	9	
		2eme année collège	10	
		3eme année collège	11	
		1ere année lycée	12	
		2eme année lycée	13	
		3eme année lycée/ Bac	14	

		Supérieur, bac + 1	15	
		Supérieur, bac + 2	16	
		Supérieur, bac + 3	17	
		Supérieur, bac + 4	18	
		Supérieur, bac + 5	19	
		NR/NS	-97/-99	
A5	Quel est votre plus haut diplôme ?	Sans diplôme	1	
		Diplômes et certificats de l'enseignement fondamental	2	
		Diplômes de l'enseignement secondaire	3	
		Baccalauréat	4	
		Deug	5	
		Licence	6	
		Master	7	
		Doctorat	8	
		Diplôme professionnel niveau S	9	
		Diplôme professionnel niveau Q	10	
		Diplôme professionnel niveau T	11	
		Diplôme professionnel niveau TS	12	
		Autre (préciser) : _____	13	
		NR/NS	-97/-99	

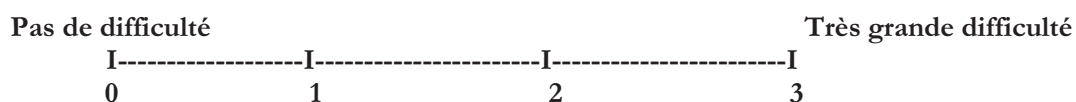
A6	<b>Quelle est l'activité de votre entreprise ?</b> Remplir à l'aide des codes de l' « annexe activité » <b>Note :</b> il s'agit de l'entreprise Moukawalati	— — — NR/NS	-97/-99	
A7	<b>Quel est le statut juridique de votre entreprise?</b>	SARL SARLAU SNC Personne physique Autre (Préciser): NR/NS	1 2 3 4 5 -97/-99	
A8	<b>Quelle est la date de la création de votre entreprise ?</b>	1. Mois : __ __ (Codes de 1 à 12) 2. An : __ __ __ __		
A9	<b>Quand avez-vous démarré cette activité ?</b>	1. Mois : __ __ (Codes de 1 à 12)		

		2. An : _ _ _ _		
A10	<b>Avant de créer votre entreprise, vous étiez...</b>	En activité dans le même secteur En activité dans un autre secteur Au chômage depuis moins d'un an Au chômage depuis un an ou plus Sans activité professionnelle (étudiant, personne au foyer, retraité) NR/NS	1 2 3 4 5 -97/-99	
A11	<b>Lors de votre dernière activité (avant Moukawalati), étiez-vous...</b>	Manœuvre ou ouvrier spécialisé Ouvrier qualifié Technicien Employé de bureau, de commerce, personnel de services Agent de maîtrise, maîtrise administrative ou commerciale Ingénieur, cadre Directeur général, adjoint direct Autre : _____ NR/NS	1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-98/-99	
A12	<b>Combien de temps travaillez-vous dans votre entreprise ?</b>	_ _ heures pour un jour normal _ _ jours pour une semaine normale _ _ mois pour une année normale NR/NS	-98 -97/-99	

## SECTION B : DIFFICULTES ET ATTENTES

LIRE « La partie suivante cherche à déterminer les difficultés auxquelles vous êtes confronté ainsi que vos attentes. Selon vous, quelles sont les difficultés les plus importantes pour le fonctionnement de votre entreprise ? »

Pour chaque difficulté recensée, demandez à l'enquêté de se situer sur l'échelle suivante puis noter sa réponse :



<b>B1</b>					
<b>a. Difficultés à produire davantage (intrants, machines, main d'œuvre)</b>	0	1	2	3	-97/-98/-99
<b>b. Difficultés financières</b>	0	1	2	3	-97/-98/-99
<b>c. Problèmes dus à la demande</b>	0	1	2	3	-97/-98/-99
<b>d. Problèmes dus à la concurrence</b>	0	1	2	3	-97/-98/-99
<b>e. Autre :</b> _____	0	1	2	3	-97/-98/-99

B2	<b>Si vous aviez plus de financement, que feriez-vous pour votre entreprise ?</b> (Plusieurs choix possibles)  Note : Laissez l'enquêté répondre librement, puis cochez les différentes possibilités données	Rien	1	
		Ajouter des nouveaux produits	2	
		Lancer une nouvelle activité	3	
		Investir en nouveaux équipements/machines	4	
		Chercher de nouveaux clients	5	
		Embaucher de nouveaux employés	6	
		Agrandir/améliorer le local	7	
		Régler des dettes	8	
		Autre (préciser): _____	9	
		NR/NS	-97/-99	
B3	<b>Que voulez-vous faire dans 10 ans comme activité principale ?</b>	Continuer la même activité	1	
		Etendre cette activité, la faire croître	2	
		Créer une autre activité en plus de celle-ci	3	
		Créer une autre activité et arrêter celle-ci	4	
		Avoir un travail salarié (employé)	5	
		Partir à la retraite	6	
		Autre (préciser) : _____	7	
		NR/NS	-97/-99	
B4	<b>Imaginez que vous travaillez dans cette entreprise dans 5 ans. Combien d'employés pensez-vous avoir alors ?</b>	NR/NS	employés -97/-99	

## SECTION C : REVENUS ET CYCLE DE PRODUCTION

LIRE : « Nous allons maintenant nous intéresser plus précisément à votre activité ainsi qu'à vos revenus. »

Recenser dans un premier temps les différentes activités, ensuite pour chaque activité citée demander des précisions sur le secteur et le temps qui y est consacré.

Prendre soin que l'activité liée au programme Moukawalati soit en première ligne (et qu'elle n'occupe qu'une seule ligne).

	C1a	C1b	C1c	C1d
N°	Quelles sont les activités que vous avez réalisées <u>pendant les 12 derniers mois</u> ? (Note : pas seulement dans le cadre du programme Moukawalati)	Secteur d'activité	Revenu perçu en moyenne par mois  (En dhs) NR/NS=-97/-99	% de temps consacré à cette activité en moyenne par mois
	Nom de l'activité	1= Agriculture 2= Elevage 3= Bâtiment 4= Services 5= Artisanat 6= Commerce 7 = Pêche 8= Autre -97/-99=NR/NS		
1	Moukawalati :	1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
2		1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
3		1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
4		1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
				<b>Vérifier que la somme est égale à 100%</b>

C2	Depuis la création de votre entreprise, quel montant des revenus issus de ces autres activités avez-vous investi dans votre entreprise Moukawalati ?	_____ NR/NS	Dhs -97/-99	
----	--	----------------	----------------	--

LIRE : « Les questions qui suivent portent sur la comptabilité de votre entreprise qui participe au programme à Moukawalati. »

C3	Faites-vous une comptabilité écrite pour votre activité?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2, -97, -99, passer à C9
C4	Qui fait cette comptabilité ?	Vous-même Un intervenant extérieur Un membre de l'entreprise Autre : _____ NR/NS	1 2 3 4 -97/-99	
C5	Gardez vous la comptabilité de votre entreprise séparée de votre comptabilité personnelle ?	Oui Non Je n'ai pas de comptabilité personnelle NR/NS	1 2 3 -97/-99	

C6	<b>Quelles catégories sont présentes dans la comptabilité de votre entreprise?</b> (Lire les options - Plusieurs réponses possibles)	Ventes Achats Stocks Dettes Créances NR/NS	1 2 3 4 5 -97/-99	
C7	<b>Est-ce que l'on peut voir votre livre de comptes ?</b>	Vu Pas vu	1 2	
C8	<b>A quelle fréquence comptabilisez-vous vos ventes ?</b>	Tous les jours Toutes les semaines Tous les mois Plusieurs fois par an Une fois par an Autre (préciser) : _____ NR/NS	1 2 3 4 5 6 -97/-99	
C9	<b>A quelle fréquence vous arrive-t-il de perdre une vente par manque de marchandises ou services marchands disponibles ?</b>	Jamais Rarement De temps en temps Fréquemment NR/NS	1 2 3 4 -97/-99	
C10	<b>A quelle fréquence vous arrive-t-il de perdre de l'argent à cause d'un surplus de production ?</b>	Jamais Rarement De temps en temps Fréquemment NR/NS	1 2 3 4 -97/-99	

LIRE : « Nous allons maintenant nous intéresser plus précisément à l'activité de votre entreprise ainsi qu'à ses revenus. »

**Note : demander à utiliser le livre des comptes si possible.**

C11	<b>Quel chiffre d'affaires réalisez-vous habituellement <u>en moyenne</u> par mois?</b>	NR/NS	Dhs -97/-99	
C12	<b>Quel était votre chiffre d'affaires dans un <u>bon mois</u> au cours de la dernière année ?</b> (Note : Si l'entreprise est ouverte depuis moins de 6 mois, mettre -98)	NR/NS	Dhs -97/-98/-99	
C13	<b>Quel était votre chiffre d'affaires dans un <u>mois mauvais</u> au cours de la dernière année ?</b> (Note : Si l'entreprise est ouverte depuis moins de 6 mois, mettre -98)	NR/NS	Dhs -97/-98/-99	
C14	<b>Quel a été votre chiffre d'affaires au cours de <u>l'année dernière</u> ?</b>	NR/NS	Dhs -97/-98/-99	
C15	<b>Quel est votre chiffre d'affaires en moyenne <u>par an</u> ?</b> (si l'entreprise a au moins 2 ans d'activité)	NR/NS	Dhs -97/-98/-99	

#### A COMPLETER PAR L'ENQUETEUR

C16	L'enquêté a répondu aux questions précédentes à l'aide de son livre de compte	Oui Non	1 2	
C17	Votre activité a-t-elle une production saisonnière ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
C18	Quelle est la période de l'année au cours de laquelle vous produisez le plus ?	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 1 à 12) Pas de hausse NR/NS	0 -97/-99	
C19	Quelle est la période de l'année au cours de laquelle vous produisez le moins ?	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 1 à 12) Pas de baisse NR/NS	0 -97/-99	
C20	Votre activité a-t-elle une vente saisonnière ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
C21	Quelle est la période de l'année au cours de laquelle vous vendez le plus de produits/services ?	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 1 à 12) Pas de hausse NR/NS	0 -97/-99	
C22	Quelle est la période de l'année au cours de laquelle vous vendez le moins de produits/services ?	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 1 à 12) Pas de baisse NR/NS	0 -97/-99	

#### SECTION D : COÛTS DE PRODUCTION

LIRE : « Nous aimerions maintenant parler de vos coûts de production. On s'intéresse tout d'abord à vos coûts salariaux ».

D1	Vous versez-vous un salaire fixe pour votre activité ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à D3
----	--	---------------------	-------------------	------------------------------



D2	<b>Combien par mois ?</b>		Dhs	
D3	<b>Avez-vous des sources de revenus (hors salaire fixe) provenant de cette entreprise ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à D5
D4	<b>A combien estimez-vous le montant mensuel moyen de ces sources de revenus?</b>		Dhs	
D5	<b>Combien d'heures par semaine en moyenne travaillez-vous dans votre entreprise ?</b>	NR/NS	Heures -97/-99	
D6	<b>Combien de semaines de congés prenez-vous par an ?</b>	NR/NS	semaines -97/-99	

D7	<b>Avez-vous des associés ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à D15
D8	<b>Combien ?</b>	NR/NS	Associés -97/-99	

		<b>Associé 1 a</b>	<b>Associé 2 b</b>	<b>Associé 3 C</b>
D9	<b>A-t-il un salaire fixe ?</b> Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99 Si 2 ou -97/-99, passer à D11	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99
D10	<b>Combien par mois ? (en Dhs)</b> NR/NS=-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D11	<b>A-t-il des sources de revenus (hors salaire fixe) provenant de cette entreprise ? (exemples : primes)</b> Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99 Si 2 ou -97/-99, passer à D13	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99
D12	<b>Quel est le montant mensuel moyen de cette source de revenus ? (en Dhs)</b> NR/NS=-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D13	<b>Combien d'heures travaillent-ils en moyenne par semaine ?</b> NR/NS=-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99

D14	<b>Combien de semaines de congés prennent-ils par an ?</b> NR/NS=-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
-----	---	---------	---------	---------

D15	<b>Y-a-t-il des personnes, membres de votre famille, qui travaillent <u>régulièrement</u> dans votre entreprise, éventuellement sans salaire fixe ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/99, passer à D22
-----	---	---------------------	-------------------	------------------------------

	D16	D17	D18	D19	D20	D21
N°	Précisez le lien : Conjoint(e) =1 Frères, sœurs =2 Parents =3 Enfants =4 Autre membre de la famille =5	Nombre d'heures travaillées en moyenne par personne ...	... par unité de temps : Semaine =1 Mois =2 Année =3	... pendant combien de [UNITE DE TEMPS] sur l'année écoulée?	Salaire individuel moyen (charges comprises) En Dhs	... par : Jour =1 Semaine =2 Mois =3 Année =4  NP=-98
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

D22	<b>Y-a-t-il des personnes, <u>hors</u> les membres de votre famille, qui travaillent <u>régulièrement</u> dans votre entreprise, éventuellement sans salaire fixe ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/99, passer à D29
-----	---	---------------------	-------------------	------------------------------

Recenser sur le tableau ci dessous le personnel travaillant régulièrement (y compris les personnes non salariées qui travaillent régulièrement dans l'entreprise)

	D23a	D23	D24	D25	D26	D27	D28
N°	Regrouper par fonction	S'il y en a, nombre de personnes qui effectuent le même travail	Nombre d'heures travaillées en moyenne par personne...	... par unité de temps : Semaine =1 Mois =2 Année =3	... pendant combien de [UNITE DE TEMPS] sur l'année écoulée?	Salaire individuel moyen (charges comprises) En Dhs	... par : Jour =1 Semaine =2 Mois =3 Année =4  NP=-98
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							

D29	Y-a-t-il des personnes, membres de votre famille, qui travaillent <u>occasionnellement</u> dans votre entreprise, éventuellement sans salaire fixe ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/99, passer à D36
-----	--	---------------------	-------------------	------------------------------

	D30	D31	D32	D33	D34	D35
N°	Précisez le lien : Conjoint(e) =1 Frères, sœurs =2 Parents =3 Enfants =4 Amis =5 Autre membre de la famille =6	Nombre d'heures travaillées par personne...	... .. par période de un(e) : Jour =1 Semaine =2 Mois =3 Année =4	... pendant combien de [UNITE DE TEMPS] sur l'année écoulée?	Salaire individuel moyen (charges comprises) En Dhs	... par : Heure =1 Jour =2 Semaine =3 Mois =4 Année =5  NP=-98
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

D36	<b>Y-a-t-il des personnes, <u>hors</u> membres du ménage, qui travaillent <u>occasionnellement</u> dans votre entreprise, éventuellement sans salaire fixe ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou 97/99, passer à D43
-----	--	---------------------	-------------------	-----------------------------

Recenser sur le tableau ci dessous le personnel travaillant occasionnellement (y compris les personnes non salariées)

	D37a	D37	D38	D39	D40	D41	D42
N°	Regrouper le personnel par fonction	Nombre d'employés occasionnels (par groupe d'activité)	Nombre d'heures ...	... par période de un(e) : Jour =1 Semaine =2 Mois =3 Année =4	... pendant combien de périodes sur l'année écoulée?	Salaire individuel moyen (charges comprises) En Dhs	... par : Heure =1 Jour =2 Semaine =3 Mois =4 Année =5  NP=-98
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							

LIRE : « Les questions suivantes portent sur vos coûts variables. »

D43	<b>Effectuez-vous des dépenses directement liées à la fabrication de vos produits / services ?</b> (donner les exemples qui sont situés dans la question D45)	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou 97/99, passer à D51
-----	--	---------------------	-------------------	-----------------------------

D44	D45	D46	D47	D48	D49	D50
Quelles sont les dépenses que vous avez réalisées au cours des 12 derniers mois ?	Nature du produit Intrans	Unité de compte	Unité de temps	Quantité...	Coût Unitaire En Dhs	Valeur Totale En Dhs
	Matières premières (matières agricoles, minerais, matières alimentaires, etc. incorporés dans la production) =1	Kg=1 L=2 Produit=3 Autre =4	Tous les jours=1 Toutes les semaines= 2 Tous les mois=3 Tous les trimestres=4 Tous les 6 mois=5 Tous les ans=6 NR/NS=-97/-99			
	Biens intermédiaires (produits manufacturés incorporés dans la production)=2					
	Services utilisés dans la production (location de véhicules, location de matériel etc ...) =3					

D51	Achetez-vous des produits que vous revendez sans transformation ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, D58
-----	---	---------------------	-------------------	----------------------

D52	D53	D54	D55	D56	D57
<b>Quels sont les produits que vous achetez pour revendre sans transformation au cours d'un <u>mois normal</u> au cours des <u>douze derniers mois</u> ?</b>	<b>Nature du produit</b> Matières premières=1 Produits manufacturés=2 Services =3 NR/NS=-97/-99	<b>Unité de compte</b>  Kg=1 L=2 Produit=3 Autre=4	<b>Quantité...</b>	<b>Coût Unitaire</b>  <b>En Dhs</b>	<b>Valeur Totale</b>  <b>En Dhs</b>

LIRE : « Maintenant, je vais vous poser des questions sur vos capitaux fixes »

D58	<b>Est-ce que la production de vos produits/services utilise des capitaux fixes</b> (instruments, machines, matériel qui ne dépend pas de la quantité produite) ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à D69
D59	<b>Avez-vous déjà acheté tous les capitaux fixes dont vous avez besoin ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
D60	<b>Quand avez-vous acheté un nouvel équipement pour la dernière fois ?</b>	Au cours du dernier mois Au cours des six derniers mois Au cours de l'année dernière Il y a plus d'un an NR/NS	1 2 3 4 -97/-99	

LIRE : « Les questions suivantes portent sur les capitaux fixes de votre entreprise. »

Note: Compléter le tableau ci-dessous en demandant des informations pour chaque type de capitaux fixes.  
Commencer par la question : « **Quels instruments et ustensiles utilisez-vous dans votre entreprise ?** »

D61	D62	D63	D64	D65	D66	D67	D68
Nature du capital fixe  Instruments et ustensiles=1 Machines=2 Mobilier=3 Moyens de transport=4 Terrain/local =5 Autre (préciser)=6	Nombre d'unités	Acheté =1 Loué =2 Subventionné =3 Prêté / donné =4	Utilisé pour le ménage / autre activité aussi ?  Oui=1 Non=2  NR/NS=-97/-99	Date de l'acquisition (Mois/année)  Coder de la façon suivante --/-----  NR/NS=-97/-99	Date du début de l'utilisation  Coder de la façon suivante --/-----  NR/NS=-97/-99	Coût unitaire d'achat / Prix de location <u>par mois</u>  (si subventionné é prix payé : prix normal - subvention)  En Dhs  Si prêté ou donné, mettre -98  NR/NS=-97/-99	Si subventionné, prêté, donné, quel serait le prix normal ?  Si acheté ou loué, mettre -98  NR/NS=-97/-99
<b>1) Quels instruments et ustensiles utilisez vous dans votre entreprise?</b> (par exemple, outillages, contenants, petites fournitures, etc.)							
1							
1							
1							
1							
1							
<b>2) Quelles machines utilisez-vous dans votre entreprise?</b>							
2							
2							
2							
2							
<b>3) Quel est le mobilier que vous utilisez dans votre entreprise ?</b> (bureaux, tables, étagères, présentoirs, etc.)							
3							
3							
3							
3							
<b>4) Quels moyens de transport utilisez-vous dans votre entreprise?</b> (véhicules, motocycles, camions, animaux, etc.)							
4							
4							
4							
4							
<b>5) Quels sont les terrains et locaux d'activité que vous utilisez dans votre entreprise ?</b> (tout bâtiment utilisé : boutique, entrepôt, garage, atelier, etc.)							
5							
5							
5							
5							
<b>6) Utilisez-vous d'autres capitaux fixes dans votre AGR ?</b>							

6								
6								
6								
6								
6								
6								

LIRE : « Les questions suivantes portent sur les stocks de votre entreprise. »

D69	<b>Avez-vous, <u>actuellement</u>, des stocks de <u>produits finis</u> dans votre entreprise ?</b>	Oui Non NR/NP/NS	1 2 -97/-99	Si 2, passer à D75
-----	--	------------------------	-------------------	--------------------------

D70	D71	D72	D73	D74
<b>Quels sont les stocks de produits finis dont vous disposez actuellement ?</b>	<b>Unité de compte Kg=1 L=2 Article=3 Autre =4</b>	<b>Quantité (nombre d'unités)...</b>	<b>Prix unitaire (de vente) moyen en Dhs</b>	<b>Valeur totale du stock (quantité * prix unitaire moyen) en Dhs</b>
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

D75	<b>Avez-vous, actuellement, des stocks de produits de consommation intermédiaire ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2, -97, -99, passer à D81
-----	--	---------------------	-------------------	---------------------------------------



D76		D77	D78	D79	D80
Quels sont les stocks de produits utilisés pour la consommation intermédiaire dont vous disposez actuellement ?		Unité de compte Kg=1 L=2 Article=3 Autre=4	Quantité (nombre d'unités)	Prix unitaire (d'achat) moyen en Dhs	Valeur totale du stock (quantité * prix unitaire moyen) en Dhs
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

LIRE : « Nous allons maintenant parler des dépenses d'énergie de votre entreprise. »

**Veillez remplir ce tableau avec toutes les dépenses d'énergie pour le fonctionnement de votre entreprise.**

**NB : Si l'entreprise est physiquement basée dans le ménage, veuillez n'inclure que les dépenses du ménage qui sont nécessaires pour votre activité.**

		D81
Dépenses d'énergie		Montant d'une facture mensuelle normale dans l'année écoulée En Dhs
1	Electricité/Eau	
2	Gaz	
3	Essence	
4	Téléphone	
5	Internet	
6	Autre_____	

LIRE : « Passons maintenant aux dépenses liées à l'entretien des machines. »

**Note : si l'enquêté n'a pas de machines dans son entreprise, ne pas poser la question, remplir -98 à la question D82 et passer à D84.**

D82	Avez-vous effectué des dépenses liées à l'entretien ou à la réparation des machines au cours des <b>12 derniers mois</b> ?	Oui Non NR/NP/NS	1 2 -97/-98/-99	Si 2 ou -97/-98/-99, passer à D84
D83	Quel est le montant de ces dépenses ?	NR/NS	En Dhs -97/-99	

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser quelques questions sur les dépenses liées au marketing. »

D84	Avez-vous effectué des dépenses liées au marketing au cours des <u>12 derniers mois</u> ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à la section E
D85	Quel est le montant de ces dépenses ?	NR/NS	En Dhs -97/-99	

## SECTION E : COUTS DE FINANCEMENT

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser des questions sur les crédits de votre entreprise, qu'ils soient formels ou informels »

Note : Expliquer les types de crédits existants

- **Les crédits formels** désignent les crédits accordés d'une façon officielle, comme les crédits de la banque, d'une association de micro crédit, etc.
- **Les crédits informels** sont les crédits accordés par des personnes ou entités qui n'ont pas le statut requis pour prêter officiellement de l'argent. Il peut s'agir de la famille, de voisins, de fournisseurs, d'usuriers....

Note : Expliquer le concept de crédit actif et le concept de crédit arrivé à l'échéance :

- **Les crédits actifs** sont les crédits qui ont été souscrits par l'entreprise et pour lesquels il y a encore des remboursements à effectuer, quelle que soit la date de la souscription de l'emprunt.
- **Les crédits arrivés à échéance** sont les crédits pour lesquels il n'y a plus de remboursements à effectuer. Ici nous considérons ceux qui sont arrivés à échéance dans les douze derniers mois.

E1	Combien l'entreprise a-t-elle de crédits actifs ?	— — NR/NS	-97/98	
E2	Combien l'entreprise a-t-elle de crédits arrivés à échéance dans les 12 mois derniers ?	— — NR/NS	-97/98	Si E1=0 et E2=0 passer à E24

Pour les crédits actifs ou les crédits arrivés à échéance au cours des 12 derniers mois :

		Crédits actifs			Crédits arrivés à échéance	
	N° CREDIT	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
E3	Avez-vous pris le crédit auprès de (NOM DE SOURCE) ? Est-il actif ou arrivé à échéance ?					
	1. Banque	1	1	1	1	1
	2. Association de Microcrédit	2	2	2	2	2
	3. Usurier – Rhnane	3	3	3	3	3
	4. Fournisseurs	4	4	4	4	4
	5. Famille, voisins, amis	5	5	5	5	5
	6. Autre, SPECIFIER :	6	6	6	6	6
	7. NR/NS	..... -97/-99	..... -97/-99	..... -97/-99	..... -97/-99	..... -97/-99

E4	<b>Depuis combien de temps l'entreprise a-t-elle signé ce crédit ?</b> <i>Ecrire le nombre dans l'unité appropriée (mois- semaine – jour)</i>															
			M	S	J	M	S	J	M	S	J	M	S	J	M	S
E5	<b>Quel était le <u>montant du crédit</u> ?</b> En Dhs															
E6	<b>Est-ce que vous avez dû donner une garantie pour ce crédit ?</b> Si non, passer à E8	<b>Oui</b>	1		1		1		1		1		1		1	
		<b>Non</b>	2		2		2		2		2		2		2	
		NR/NS	-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99	
E7	<b>Quel type de garantie ?</b>															
	1. Sur les actifs personnels		1		1		1		1		1		1		1	
	2. Sur les actifs de l'entreprise		2		2		2		2		2		2		2	
	3. Autres (préciser) :		3		3		3		3		3		3		3	
	.....		.....		.....		.....		.....		.....		.....		.....	
E8	<b>Avez-vous obtenu le montant demandé ?</b> Si oui, passer à E10	Oui	1		1		1		1		1		1		1	
		Non	2		2		2		2		2		2		2	
		NR/NS	-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99	
E9	<b>Quel était le montant demandé ? (Dhs)</b>															
E10	<b>Quel montant a été déboursé ? (Dhs)</b>															
E12	<b>Avez-vous commencé à rembourser votre crédit ?</b> (remboursement hors intérêts) <b>Si Non, passer à E19</b>	<b>Oui</b>	1		1		1		1		1		1		1	
		<b>Non</b>	2		2		2		2		2		2		2	
		NR/NS	-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99	
E14	<b>Quel est le cycle du remboursement ?</b>															
	1. Journalier		1		1		1		1		1		1		1	
	2. Hebdomadaire		2		2		2		2		2		2		2	
	3. Bimensuel		3		3		3		3		3		3		3	
	4. Mensuel		4		4		4		4		4		4		4	
	5. Trimestriel		5		5		5		5		5		5		5	
	6. Biannuel		6		6		6		6		6		6		6	
	7. Annuel		7		7		7		7		7		7		7	
	8. En une seule fois		8		8		8		8		8		8		8	
	9. Autres		9		9		9		9		9		9		9	
NR/NS		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		-97/-99		

E15	<b>Quel est le montant de chaque échéance ou du total remboursé si le crédit est remboursé en une seule fois (1 échéance) ? (en dhs)</b> <b>Mettre -98 si le montant est / était différent chaque échéance.</b>						
	NR/NP/NS		-97/-98/-99	-97/-98/-99	-97/-98/-99	-97/-98/-99	-97/-98/-99
E16	<b>Avez-vous déjà été en retard sur le remboursement des échéances de ce crédit ?</b>	<b>Oui</b>	1	1	1	1	1
		<b>Non</b>	2	2	2	2	2
		<b>NR/NS</b>	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
E18	<b>Combien avez-vous remboursé au total jusqu'à maintenant</b> (ou remboursé au total si le crédit est arrivé à échéance) ? (hors frais de banque et taux d'intérêt) En Dhs						
E19	<b>Pour quel type d'utilisation le crédit a-t-il été pris ?</b> 1=achat d'intrants ; 2=équipement ; 3= remboursement d'autre crédit ; 4=autres ; -97/-99=NR/NS		1	1	1	1	1
			2	2	2	2	2
			3	3	3	3	3
			4	4	4	4	4
			-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
E20	<b>Ce crédit est-il ... ?</b> 1=un crédit d'investissement ; 2=un crédit de fonctionnement ; -97/-99=NR/NS		1	1	1	1	1
			2	2	2	2	2
			-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
E21	<b>Quelle est ou a été la durée du crédit ?</b> (En mois) -97/-99=NR/NS		-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
E22	<b>Quel est le taux d'intérêt ?</b> <b>(Pour les crédits arrivés à échéance, mettez le taux de la dernière échéance)</b> (En %) -97/-99=NR/NS		% -97/-99	% -97/-99	% -97/-99	% -97/-99	% -97/-99
E23	<b>Quel est le montant total (frais et taux d'intérêt inclus) que vous devez rembourser à la fin de votre crédit, ou avez déjà remboursé ?</b> (En dhs) -97/-99=NR/NS		-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99

E24	<b>Avez-vous essayé de prendre un <u>autre</u> crédit ces 12 derniers mois ?</b> Oui = 1 ; Non = 2 ; NR/NS = -97/-99	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 1 ou -97/-99, passer à E26		
-----	---	---------------------	-------------------	-------------------------------	--	--

E25	<b>Pourquoi vous n'avez pas essayé d'emprunter ?</b> <i>Plusieurs réponses possibles</i>			
	1. Pas besoin	1		
	2. Trop coûteux	2		
	3. Anticipe un refus pour le montant nécessaire	3		
	4. Trop risqué	4		
	5. Trop compliqué	5		
	6. Autres (préciser) : .....	6		
	7. NS/NR	-97/-99		
E26	<b>Avez-vous fait une demande de crédit qui a été refusée ces 12 derniers mois ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à E30
E27	<b>Combien avez-vous demandé ?</b>		Dhs	
E28	<b>Après de...</b>			
	1. Banque	1		
	2. Association de Microcrédit	2		
	3. Usurier – Rhnane	3		
	4. Fournisseur	4		
	5. Famille, voisins, amis	5		
	6. Autres, SPECIFIER .....	6		
	7. NR/NS	-97/-99		
E29	<b>Pourquoi votre demande a-t-elle été refusée ?</b> <i>Plusieurs réponses possibles</i>			
	1. Manque de garantie	1		
	2. Activité trop récente	2		
	3. Pas assez de revenus	3		
	4. Pas d'expérience de crédit	4		
	5. Autres	5		
	6. NR/NS	-97/-99		
E30	<b>Une personne de votre ménage a-t-elle déjà pris un prêt bancaire ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
E31	<b>Une personne parmi vos amis a-t-elle déjà pris un prêt bancaire ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
E32	<b>Avez-vous un compte bancaire dans lequel vous placez le revenu de votre entreprise ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
E33	<b>Avez-vous un compte bancaire personnel ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99 passer à E35
E34	<b>Le compte bancaire de votre entreprise est-il distinct de votre compte bancaire personnel ?</b>	Oui Non NR/NP/NS	1 2 -97/-98/-99	

**LIRE : « Au moment du démarrage de l'entreprise, quelles ont été les différentes sources de financement ? Quel a été le montant couvert par chacune de ces sources de financement ? »**

E37	
Source	Au début
	Montant
a. Fonds Propres	
b. Emprunts formels (bancaires, microcrédit)	
c. Autres emprunts	
d. Dons et subventions	
e. Crédits fournisseurs	
g. Avances des clients	
h. Autre (préciser) : .....	
i. Total	_____ Dhs

**LIRE : « Nous allons vous poser maintenant des questions sur vos créances commerciales. Les créances commerciales sont les délais de paiements accordés à vos clients »**

E38	<b>Accordez-vous des délais de paiement à vos clients?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à E42
E39	<b>Quel est l'encours actuel des créances commerciales?</b>	NR/NS	Dhs -97/-99	
E40	<b>Quel est l'encours moyen mensuel des créances commerciales?</b>	NR/NS	Dhs -97/-99	
E41	<b>En moyenne, quelle est la part des créances informelles parmi les créances commerciales (en %) ?</b>	NR/NS	% -97/-99	

**LIRE : « Nous allons vous poser maintenant des questions sur les dettes que vous avez auprès de vos fournisseurs. »**

E42	<b>Bénéficiez-vous de délais de paiement chez vos fournisseurs?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à la section F
E43	<b>Quel est l'encours actuel?</b>	NR/NS	Dhs -97/-99	
E44	<b>Quel est l'encours moyen mensuel des dettes fournisseurs?</b>	NR/NS	Dhs -97/-99	
E45	<b>En moyenne, quelle est la part des dettes informelles parmi les dettes fournisseurs (en %) ?</b>	NR/NS	% -97/-99	

## SECTION F : CLIENTS, CONCURRENTS ET FOURNISSEURS

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser des questions sur votre clientèle, vos concurrents et vos fournisseurs ».

« En moyenne combien de clients avez vous au cours des périodes suivantes »

Remplir pour toutes les périodes. Si les valeurs ne sont pas connues précisément demander la meilleure estimation.

F2	<b>semaine</b>	NR/NS	Clients -97/-99	
F3	<b>mois</b>	NR/NS	Clients -97/-99	
F4	<b>semestre</b>	NR/NP/NS	Clients -97/-98/-99	
F5	<b>Pour quelle période votre réponse est-elle la plus précise ?</b>	Sur une semaine Sur un mois Sur un semestre NR/NS	1 2 3 -97/-99	

F7	<b>Quel pourcentage du revenu de votre activité vient de clients de votre _____ ?</b>	1. Quartier 2. Ville (en dehors du quartier) 3. Province (en dehors de la ville) 4. Région (en dehors de la province) 5. Maroc (en dehors de la région) 6. Autres pays NR/NS NR/NS	_____ % _____ % _____ % _____ % _____ % _____ % -97/-99 -97/-99	Vérifier que somme égale à 100%
F9	<b>Quel pourcentage de vos produits ou services sont préparés sur commande ?</b>	_____ % NR/NS	-97/-99	
F11	<b>Combien d'entreprises opèrent dans le même type d'activité dans votre quartier ?</b>	NR/NS	entreprises -97/-99	

F12	<b>Où est situé votre concurrent le plus important par rapport à l'endroit où vous vendez ?</b>	Proche voisinage (moins de 1 km)	1	
		Même ville (plus de 1 km)	2	
		Même province (mais ville différente)	3	
		Autres provinces	4	
		À l'extérieur du Maroc	5	
		NR/NS	-97/-99	
F13	<b>Qu'est-ce qui vous empêche de vendre plus de votre produit dans d'autres endroits (les villes, les provinces, etc.) ?</b> (plusieurs réponses possibles – laissez l'enquêteur répondre, puis lui suggérer les options de la liste suivante qu'il n'a pas citées)	Difficulté à faire connaître les produits	1	
		Difficulté à transporter les produits	2	
		Difficulté à contacter les clients	3	
		Incapacité à produire plus	4	
		Manque de motivation	5	
		Autre (préciser): _____	6	
		NR/NP/NS	-97/-98/-99	

## SECTION G : FORMATION

**Lire : « Les questions suivantes portent sur les formations professionnelles que vous avez pu suivre après vos études. »**

G1	<b>Avez-vous suivi une formation professionnelle depuis la création de votre entreprise?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -98/-99 passer à G5
G2	<b>Dans quel(s) domaine(s) avez-vous suivi cette formation?</b> (plusieurs réponses possibles)	Comptabilité Technique Informatique Ressources humaines Gestion Autre (préciser) : NR/NS	1 2 3 4 5 6 -97/-99	
G3	<b>Qui a financé cette formation ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Financement personnel  Le gouvernement à travers Moukawalati  Le gouvernement pour un autre programme  Un centre de formations privé	1  2  3  4	



		Une ONG/agence de coopération internationale	5	
		Autre (préciser) :	6	
		NR/NS	-97/-99	
		NR/NS	-97/-99	
G5	<b>Avez-vous bénéficié d'une formation informelle (avis, conseils, partage d'information) de la part d'un ami ou membre de votre famille ?</b>	Oui	1	Si 2 ou -97/-99, passer à G7
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
G6	<b>Dans quel(s) domaine(s) ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Comptabilité	1	
		Technique	2	
		Informatique	3	
		Ressources humaines	4	
		Gestion	5	
		Autre (préciser) :	6	
		NR/NS	-97/-99	
G7	<b>Dans quel (s) domaine (s) auriez-vous besoin de suivre une formation professionnelle aujourd'hui ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Je n'ai pas besoin de formation	1	Si 1, passer à la section H
		Comptabilité	2	
		Technique	3	
		Informatique	4	
		Ressources humaines	5	
		Gestion	6	
		Autre (préciser) :	7	
		NR/NS	-97/-99	
G8	<b>Si ce type de formation était disponible, combien d'heures par semaine seriez-vous prêt à y consacrer?</b>		Heures	
		NR/NS	-97/-99	

## SECTION H : RESEAU PROFESSIONNEL

LIRE : « Nous allons vous poser des questions sur votre réseau professionnel ».

### PARTIE A : RESEAU GENERAL

HA1	<b>Avec combien d'entreprises autres que la vôtre entretenez-vous des relations privilégiées</b> (achat, vente, production, etc.) ?	NR/NS	entreprises	Si 0, passer à HB1
			-97/-99	

LIRE : « Si il y a plus de 2 entreprises, répondez aux questions suivantes pour les 2 entreprises avec lesquelles vous êtes le plus proche : »

			Partenaire 1	Partenaire 2	
HA3	<b>Quelle est la relation principale que vous entretenez avec votre partenaire?</b>	Mise en commun des moyens Partage de clientèle Gestion d'une structure commune Sous-traitance (en tant que donneur d'ordres) Sous-traitance (en tant que sous-traité) Autre (préciser) :  NR/NS	1 2 3 4 5 6 -97/-99	1 2 3 4 5 6 -97/-99	
HA4	<b>Quel est le secteur d'activité de votre partenaire ?</b>	Agriculture Elevage Bâtiment Services Artisanat Commerce Pêche Autre NR/NS	1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99	1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99	
HA5	<b>Ce partenaire a-t-il également bénéficié du programme Moukawalati ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99	
HA6	<b>Quels sont les 2 principaux critères qui vous ont amené à choisir ce partenaire ?</b>	Choix guidé par l'appartenance au réseau Moukawalati Ses moyens techniques et/ou son savoir-faire Sa notoriété Ses prix Sa réactivité ou ses délais Ses garanties en termes de qualité (certification, labels, etc.) Sa proximité géographique La garantie d'un contrat de longue durée Besoins identiques en matière d'approvisionnement Autre (préciser) :  NR/NS	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 -97/-99	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 -97/-99	

## PARTIE B : RESEAU MOUKAWALATI

LIRE : « Nous nous intéressons maintenant plus précisément aux entreprises du réseau Moukawalati. »

HB1	<b>Connaissez-vous d'autres entrepreneurs qui ont bénéficié du programme Moukawalati ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à la section I
-----	--	---------------------	-------------------	--

HB2	Combien ?	NR/NS	Entrepreneurs -97/-99	
HB3	A quelle fréquence rencontrez-vous ces membres du réseau Moukawalati ?	Toutes les semaines  Tous les mois  Tous les trimestres  Tous les ans  De temps en temps  NR/NS	1  2  3  4  5  -97/-99	

## SECTION I : INNOVATION

Lire : « Les questions suivantes vont porter sur les innovations de votre entreprise ».

I1	Votre entreprise a-t-elle offert de nouveaux produits/services depuis sa création ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99 passer à I4
I2	Combien ?	_____  NR/NS	-97/-99	
I3	Quelle phrase caractérise vos nouveaux produits ou services ?	Ils sont nouveaux pour mon entreprise  Ils sont nouveaux pour le Maroc  Ils sont nouveaux pour les marchés internationaux  NR/NS	1 2 3 -97/-99	
I4	Depuis sa création, votre entreprise a-t-elle amélioré de façon significative un produit existant ou un service auparavant vendu ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
I5	Votre entreprise a-t-elle développé de nouveaux processus d'affaires, ou amélioré des processus existants au cours des trois dernières années ? (les exemples pourraient inclure une nouvelle méthode de production, un nouveau système de contrôle de qualité, un nouveau système comptable, ou un nouveau système de livraison).	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
I6	Votre entreprise a-t-elle un site Internet ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
I8	Où avez-vous accès à Internet?	Au sein de l'entreprise	1	

	A mon domicile	2	
	A l'extérieur	3	
	Autre (préciser) : _____	4	
	NR/NS	-97/-99	

## SECTION J : TEST DE RAISONNEMENT QUANTITATIF

**LIRE** : « Nous allons maintenant faire quelques tests de mémoire, de logique et de calcul. »

### J1. Test de mémoire

Lire au répondant le premier numéro de la liste ci-dessous. 10 secondes après la lecture de ce numéro, le répondant doit vous le répéter correctement. S'il y parvient, vous lui lisez le numéro suivant et recommencez l'exercice, sinon passez à la question 2.

692	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
7 531	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
10 418	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
85 644	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
222 415	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
751 648	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
3 420 990	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
9 582 630	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2
45 260 980	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, J2

### J2. Test de raisonnement numérique

Lire au répondant l'énoncé suivant : « dans cet exercice, vous trouverez des séries de nombres qui se suivent selon une certaine logique. Vous devez découvrir cette logique et compléter les séries. Par exemple, si la série est : 2 4 6 8 ?, vous devez compléter par le chiffre 10. Je peux répéter une fois la série si vous le souhaitez ». Laisser au maximum une minute de réflexion.

	1 10 11 20 21 ?	Oui Non NR	1 2 -97	
	5 15 6 18 7 ?	Oui Non NR	1 2 -97	
	Réponse : 30			
	Réponse : 21			

### J3. Test de raisonnement quantitatif

Lire au répondant l'énoncé suivant : « dans cet exercice, nous allons vous poser une question et vous devez nous donner la bonne réponse. Vous avez le droit d'écrire si cela vous aide. Je peux répéter l'énoncé une fois si vous le souhaitez ». Laisser une à deux minutes de réflexion si besoin.

J32	<p>Une personne veut faire un voyage de 80 kilomètres. Sa voiture parcourt 20 kilomètres avec 1 litre d'essence, et le prix de l'essence est 30 dhs le litre ? Ecrivez l'opération qui permet de calculer le coût de ce voyage (on ne demande pas d'effectuer l'opération ni de donner le coût exact) :</p> <p>(Réponse : <math>80K / 20K \text{ per } L = 4 L</math>  <math>4 L * 30 \text{ dhs} = \text{Coût de voyage}</math>)</p>	Oui Non NR	1 2 -97	
-----	---	------------------	---------------	--

## SECTION K : ATTITUDE FACE AU RISQUE ET PREFERENCE POUR LE PRESENT

LIRE : « Nous allons vous poser des questions relatives à votre préférence pour le présent et à votre attitude face au risque. »

PARTIE A : PREFERENCE TEMPORELLE				
<p>Supposez que vous gagnez un prix aujourd'hui. On vous donne la possibilité de recevoir le prix avec différentes options. Une option serait d'accepter l'argent aujourd'hui, une autre option serait de l'obtenir dans un mois mais pour un montant plus élevé. Vous devez choisir l'option préférée. Merci de baser votre jugement comme si le choix était réel et non hypothétique.</p>				
KA1	Préférez-vous un prix de 200 dhs aujourd'hui ou un prix de 250 dhs dans un mois ?	200 dhs aujourd'hui 250 dhs dans 1 mois NR/NS	1 2 -97/-99	Si 1, passer à KA3
KA2	Combien de mois seriez-vous prêt à attendre pour recevoir un prix de 250 dhs au lieu de 200 dhs aujourd'hui ?	NR/NS	Mois -97/-99	
KA3	Préférez-vous un prix de 200 dhs aujourd'hui ou un prix de 300 dhs dans un mois ?	200 dhs aujourd'hui 300 dhs dans un mois NR/NS	1 2 -97/-99	Si 1, passer à KB
KA4	Combien de mois seriez-vous prêt à attendre pour recevoir un prix de 300 dhs au lieu de 200 dhs aujourd'hui ?	NR/NS	Mois -97/-99	



	PARTIE B : ATTITUDE FACE AU RISQUE		
	Vous avez plusieurs choix de loterie possibles. Pour chaque scénario de loterie vous avez 50% de chances de gagner le montant de gauche et 50% de chances de gagner le montant de droite. Vous avez les 5 options possibles, et il faut en sélectionner une seule.		
	LOTIERIE N 1		
	50% de chances de gagner	50% de chances de gagner	
	1. 200 dhs 2. 250 dhs 3. 300 dhs 4. 350 dhs 5. 400 dhs	200 dhs 150 dhs 100 dhs 50 dhs 0 dhs	
KB1	Quelle est la loterie que vous sélectionnez ?		1 2 3 4 5 NR/NS -97/-99
	LOTIERIE N 2		
	50% de chances de gagner	50% de chances de gagner	
	1. 1000dhs 2. 1250 dhs 3. 1500 dhs 4. 1750 dhs 5. 2000 dhs	1000 dhs 750 dhs 500 dhs 250 dhs 0 dhs	
KB2	Quelle est la loterie que vous sélectionnez ?		1 2 3 4 5 NR/NS -97/-99

## DEUXIEME PARTIE : QUESTIONNAIRE MENAGE

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser quelques questions sur vous et votre ménage ».

### SECTION L : CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES ET SOCIO-ECONOMIQUES DU MENAGE

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur les caractéristiques démographiques et socio-économique de votre ménage. »

L1 N°	L2 Prénom	L3 Parenté avec l'entrepreneur	L4 Sexe	L5 Age	L6 Niveau d'instruction achevé	L7 Nature de l'occupation	L8 Travaille-t-il dans l'entreprise ?	L9 Métier exercé en dehors de l'entreprise	L10 Temps de travail Activité hors entreprise	L11 Revenu mensuel moyen, (hors entreprise)
		Entrepreneur=1 Epoux de l'entrepreneur= 2 Enfant =3 Parents = 4 Gendre/Belle fille=5 Frère/Sœur=6 Beau frère/Belle sœur=7 Petit enfant=8 Beau Père/Belle mère=9 Grand Père / Grand Mère=10 Domestique=11 Ami=12 Autres = 13 NR/NS=-97/-99	M=1 F=2		1= Aucun 2= Coranique 3= 1ere primaire 4= 2eme primaire 5= 3eme primaire 6= 4eme primaire 7= 5eme primaire 8= 6eme primaire 9= 1ere an college 10= 2eme an college 11= 3eme an college 12= 1er an lycée 13= 2eme an lycée 14= 3eme an lycée / Bac 15= Supérieur/univ. -97/-99=NR/NS	1= Actif (ve) occupé (e) 2=Actif (e) chômeur 3=Ecolier/étu diant 4=Inactif (ve) 5= Femme au foyer 6=Retraité NR/NS=- 97/-99	Oui=1 Non=2 NR/NS=- 97/-99	0=Pas de métier 1= Journalier (ouvrier agricole ou autres) 2=Commerçant 3= Fonctionnaire, salarié, militaire 4= Profession Libérale 5= Eleveur/ Agri 6= Transporteur 7= Apprenti rémunéré 8= Autre  NR/NS=-97/- 99	En Dhs  NR/NS=-97/-99	
1										
2										
3										



4																			
5																			
6																			
7																			
8																			
9																			
10																			
11																			
12																			
13																			
14																			
15																			

## SECTION M : LE LOGEMENT

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur votre logement. »

M1	Êtes-vous ...?	Propriétaire Locataire Logé gratuitement NR/NS	1 2 3 -97/-99	Si 2, 3 ou -97/-99, passer à N
M2	Quelle est la valeur estimée de votre logement (en dhs) ?		Dhs	

## SECTION N : ACTIFS DU MENAGE

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur les biens que vous possédez. »

		N1			N2	N3			N4	
		Possédez-vous ce bien ? Si 2, NR/NS→ N1 OBJET SUIVANT			Combien ?	Avez-vous acheté ce bien <u>au cours des 12 derniers mois</u> ? Si 2, NR/NS→ N1 OBJET SUIVANT			Combien avez-vous payé au total pour les biens achetés au cours des 12 derniers mois ?	
		Oui	Non	NR/NS		Oui	Non	NR/NS	NR/NS	Montant (en Dhs)
1	Voiture (usage ppal hors activités)	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
2	Moto	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
4	Réfrigérateur	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
5	Cuisinière	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
6	Four (électrique ou à gaz)	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
7	Machine à laver le linge	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
9	TV	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
10	Parabole	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
11	DVD ou VCD	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
12	Ordinateur	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
13	Connexion internet	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
18	WC avec cuvette	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
19	Bain/douche	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
20	Branchement individuel à l'eau	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
21	Réseau d'assainissement ou fosse sceptique	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
22	Branchement à l'électricité	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	

## SECTION O : CONSOMMATION

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur la consommation de votre ménage. »

O1. Combien dépensez-vous en moyenne dans une semaine en... ? (NR/NS=-97/-99)		Montant En dhs
1	Dépenses de repas pris au sein du ménage	
2	Dépenses de repas pris à l'extérieur	

O2. Combien de fois par mois mangez-vous de la viande (hors poulet) en moyenne ?	NR/NS	-97/-99
--	-------	---------

<b>O3. Combien de fois par mois mangez-vous du poisson en moyenne ?</b>	$\overline{\text{NR}}/\overline{\text{NS}}$	-97/-99
---	---	---------

<b>O4. Où faites-vous vos courses <u>le plus souvent</u> ?</b> (une seule réponse possible)	Au supermarché A l'épicerie Au souk Directement auprès du producteur NR/NS	1 2 3 4 -97/-99
--	--	-----------------------------

<b>O5 Combien dépensez-vous en moyenne au cours d'un mois pour ...</b> NR/NS=-97/-99	<b>Montant</b> En dhs
1	Eau et électricité
2	Téléphone (fixe et cellulaire)
3	Frais de santé
4	Habillement
5	Loyer de la maison
6	Dons à l'Imam
7	Journaux, magazines
8	Location de biens de la maison
9	Produits d'hygiène
10	Loisirs
11	Transport
<b>Total dépenses par mois</b>	

<b>O6 Quelles ont été vos dépenses l'année dernière en ...</b>	<b>a. Montant</b> <b>(En dhs)</b>  -97/-99=NR/NS	<b>b. Financement</b> 1=Epargne 2=Crédit 3=Don 4=Autre -97/-98/-99=NR/NP/NS
1	Frais scolaires (inscription, rentrée et dépenses pendant l'année)	
2	Construction ou réparation de la maison	
3	Frais du mois de ramadan	
4	Fête du mouton (Aïd el Kabir)	
5	Voyages (en dehors de la commune)	
<b>Total dépenses par an</b>		

O7 Quelles ont été vos dépenses occasionnelles ou imprévues l'année dernière en		a. Montant (En dhs)	b. Financement 1=Epargne ; 2=Crédit 3=Don ; 4=Autre ; NR/NP/NS=-97/-98/-99
1	Pèlerinages		
2	Naissance		
3	Circoncision		
4	Mariage d'un fils ou d'une fille		
5	Fiançailles d'un fils ou d'une fille		
6	Frais de santé à la suite de la maladie d'un membre du ménage		
7	Décès d'un membre du ménage		
8	Autres (préciser) : _____		
Total dépenses occasionnelles ou imprévues			

## SECTION P : EMPLOI DU TEMPS DES ENFANTS

LIRE : « Nous allons parler maintenant des questions sur l'emploi du temps des enfants du ménage. »

P1	Y a-t-il des enfants de moins de 18 ans ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2, -97, -99, passer à la section Q
----	---	---------------------	-------------------	---------------------------------------

LIRE : « Nous voudrions vous poser des questions sur les enfants de moins de 18 ans de votre ménage »

[illegible]

## SECTION Q : FINANCES PERSONNELLES

### A COMPLETER PAR L'ENQUÊTEUR

Q1	Etes-vous seul avec l'enquêté	Oui	1	
		Non	2	

LIRE : « Nous allons parler maintenant de vos finances personnelles. »

Q2	Est-ce que vous épargnez ?	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à Q5
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
Q3	Combien épargnez-vous en moyenne par mois ?		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
Q4	Pourquoi épargnez-vous ? (Plusieurs réponses possibles)	Retraite	1	
		Financer des investissements futurs	2	
		Éducation des enfants	3	
		En cas d'imprévu	4	
		Acheter une maison	5	
		Acheter un autre bien	6	
		Voyager	7	
		Autre (préciser) : _____	8	
		NR/NS	-97/-99	
Q5	Combien d'argent avez-vous dans un compte, dans une banque ou autre institution financière (compte postal, tontine, par exemple) ?		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
Q6	Combien d'argent gardez-vous à la maison ?		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	

Q7	Possédez-vous d'autres actifs vous permettant de conserver de l'argent que vous revendriez en cas de besoin ? Si oui, pour quel montant ?			
	- Bijoux, métaux précieux	_____	Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
	- Animaux (bétail, ...)	_____	Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
	- Autres : _____	_____	Dhs	
		NR/NS	-97/-99	

## SECTION R : SATISFACTION PERSONNELLE

<p>R1 Comment classifieriez-vous votre satisfaction par rapport à votre vie en ce moment? Si le haut de l'échelle représente une très forte satisfaction et le bas de l'échelle une très faible satisfaction, où vous situeriez-vous ?</p> <p><b>(Présenter la feuille avec l'échelle au répondant et entourer le chiffre qui correspond à l'échelon qu'ils choisissent.)</b></p>	<p>1...2...3...4...5...6...7...8...9...10      NR/NS =-97/-99</p>				
<p>R2 Avez-vous l'impression que la situation s'est améliorée pour vous (personnellement) depuis l'an passé, à la même date? <b>(Lisez les réponses possibles à l'enquête)</b></p>	Oui, beaucoup	1			
	Oui, un peu	2			
	Non, les choses n'ont pas vraiment changé	3			
	Non, la situation a empiré	4			
	NR/NS	-97/-99			
<p>R3 Avez-vous l'impression que la situation s'est améliorée pour votre ménage depuis l'an passé, à la même date? <b>(Lisez les réponses possibles à l'enquête)</b></p>	Oui, beaucoup	1			
	Oui, un peu	2			
	Non, les choses n'ont pas vraiment changé	3			
	Non, la situation a empiré	4			
	NR/NS	-97/-99			
<p>R5 Est-ce que vous avez un projet en cours ou futur pour améliorer votre vie et celle de votre famille? (Débuter une nouvelle activité pour gagner de l'argent, construire une chambre etc.)</p>	Oui	1	<p>Si 2, -97, -99, passer à R9</p>		
	Non	2			
	NR/NS	-97/-99			
<p>R9</p>	<p>Durant les 7 derniers jours, est-ce que vous vous sentiez [___] 1= tout le temps      2= souvent      3= parfois 4= jamais      NR/NS=-97/-99</p>				
1. Triste	1	2	3	4	-97/-99
2. Enervé	1	2	3	4	-97/-99
3. Vous vous êtes fâché	1	2	3	4	-97/-99
4. Détendu	1	2	3	4	-97/-99
5. Satisfait	1	2	3	4	-97/-99
6. Joyeux	1	2	3	4	-97/-99
7. Préoccupé/inquiet	1	2	3	4	-97/-99
8. Fatigué	1	2	3	4	-97/-99



# ANNEXE 1 : SECTEURS D'ACTIVITE

		Transport	412
		Autres services	413
<b>Agriculture</b>		<b>Artisanat</b>	
Agriculture (plusieurs)	101	Broderie	501
Arboriculture	102	Cordonnerie	502
Céréaliculture	103	Couture et confection	503
Maraîchage	104	Fabrication de bijoux	504
Autre agriculture	105	Fer forgé	505
<b>Elevage</b>		Menuiserie	506
	200	Tissage	507
<b>Bâtiment</b>		Verrerie	508
Construction	301	Autre artisanat	509
Electricité	302	<b>Commerce</b>	
Peinture	303	Boucherie	601
Plomberie	304	Boulangerie	602
Soudure	305	Epicerie	603
Vitrierie	306	Médical ou paramédical	604
Autres BTP	307	Vente de marchandises	605
<b>Services</b>		Vente de matériaux	606
Enseignement et garderie	401	Vente d'équipement	607
Gardiennage	402	Autre commerce	608
Informatiques	403	<b>Pêche</b>	
Location	404		700
Mécanique	405	<b>Autres secteurs d'activité</b>	
Médical et paramédical	406	Moulins	801
Nettoyage	407	Production d'huile	802
Publicité, communication et imprimerie	408	Autres	803
Restauration et traiteur	409		
Soins à la personne	410		
Tourisme	411		

**ENQUETE D'EVALUATION DE L'IMPACT  
DU PROJET SOUTIEN AUX ACTIVITES GENERATRICES DE REVENU  
AGR : Questionnaire «Coordinateur»**

Enquête initiale, septembre-octobre 2009

ID1. Nom et code de la région					
ID2. Nom et code de la province					
ID3a. Nom de la commune					
ID3b. Urbanisation	Commune rurale <input type="checkbox"/> Commune urbaine <input type="checkbox"/>				
ID4. Nom et code de l'AGR					
ID5. Code Questionnaire					0

ID6. Prénom et Code Enquêteur			
-------------------------------	--	--	--

ID7. Nom et prénom de l'enquêté	Nom	Prénom
Coordonnées de l'enquête	Adresse (de l'AGR)	
	Numéro de téléphone du coordinateur	

ID8. Résultat de l'enquête	1	Enquête complète	5	AGR fermée
	2	Enquête incomplète	6	Absence de l'enquête concerné
	3	Enquête reportée	7	Autre
	4	Ne veut pas répondre		

CODES REPONSES MANQUANTS	-97	si le répondant ne veut pas répondre (NR) si la réponse n'est pas applicable si le répondant ne sait pas (NS)
	-98	
	-99	

ID9. Date de la 1 <sup>ère</sup> visite : JJ/MM:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Heure début : HH/MM	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---	----------------------	----------------------	---------------------	----------------------	----------------------

## SECTION A : CARACTERISTIQUES GENERALES DE L'AGR

ID5. Code Questionnaire					0
-------------------------	--	--	--	--	---

LIRE : « Je vais vous poser des questions sur les caractéristiques générales de l'AGR »

A1	<b>Quelle est l'activité de l'AGR?</b> Remplir à l'aide des codes de l' « annexe activité »	— — — NR/NS	-97/-99	
A2	<b>Quelle est la forme juridique de votre AGR ?</b>	Association	1	
		Coopérative	2	
		Union	3	
		Union de coopératives	4	
		Fédération	5	
		GIE (Groupement d'Intérêts Economiques)	6	
		Autre :	7	
		NR/NS	-97/-99	
A3	<b>Quelle est la date de la création de l'AGR ?</b>	1. Mois : — — (Codes de 01 à 12)		
		2. An : — — — —		
A4	<b>Quand l'AGR a-t-elle démarré son activité ?</b>	1. Mois : — — (Codes de 01 à 12)		
		2. An : — — — —		

A5a	<b>L'AGR a-t-elle une production propre, issue de la contribution des différents membres ?</b>	Oui	1	
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	

A5b	<b>Votre AGR partage-t-elle ...?</b> (plusieurs réponses possibles)	Rien	1	
		Une partie du processus de production	2	
		Un savoir-faire	3	
		La commercialisation	4	
		Les moyens de production	5	
		Les revenus de l'activité	6	
		NR/NS	-97/-99	

A6	<b>Combien y-a-t-il de membres du bureau qui sont non bénéficiaires ?</b>		
----	---	--	--

A7	Combien y-a-t-il de bénéficiaires qui ne sont pas membres du bureau ?		
A8	Combien y-a-t-il de personnes qui sont à la fois membres ET bénéficiaires ?		

LIRE : « Maintenant, je vais vous poser des questions sur les membres du bureau et sur une partie des bénéficiaires. »

Compléter le tableau suivant pour **tous les membres du bureau** et les bénéficiaires tirés au hasard pour le questionnaire bénéficiaire (2 normalement). Si l'AGR compte plus de 20 bénéficiaires (hors bénéficiaires membres du bureau), compléter avec d'autres bénéficiaires tirés aléatoirement, jusqu'à atteindre 10% des bénéficiaires, avec un maximum de 5 bénéficiaires. Ces bénéficiaires doivent être tirés aléatoirement, à l'aide de la fiche de choix.

Mettre au numéro 1, la personne qui répond aux questions.

A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15a	A15b	A16	A17
Prénom	Est-il... 1 Membre= Bénéficiair e=2 Membre ET bénéficiair e=3 Autre=4	Quelle est sa position au sein du bureau ?  Aucune position = 0 Président=1 Vice président=2 Secrétaire=3 Trésorier=4 Vice trésorier=5 Autre position=6 NR/NS=-97 / - 99	[PRENOM] a une responsabilité (au niveau de l'AGR) de...  (Plusieurs réponses possibles)  Pas de responsabilité =0 Direction=1 Administration=2 Comptabilité=3 Achat de produits intrants=4 Production=5 Vente=6 Autre=7 NR/NS=-97 / -99	[PRENOM] est-il membre du bureau d'une 2 <sup>ème</sup> structure / pr ojet ?  Oui=1 Non=2 NR/NS=- 97 / -99	Quel pourcentage de sa production [PRENOM] met-il en commun ?  (en %)	[PRENOM] a-t-il une autre activité, en dehors de l'activité liée à l'AGR ?  Oui = 1 Non = 2 NR/NS=- 97 / -99	Combien de son temps est consacré à cette autre activité ?  (en %)  NP = -98  <b>Note : si A15a = 2, - 97, -99, mettre -98</b>	Quelle est la date d'entrée de [PRENOM] au sein de l'AGR ?  Coder le mois et l'année de la façon suivante -- / ----	Quel est le revenu total mensuel moyen perçu de l'AGR par [PRENO M] au cours des 12 derniers mois ?  (en dhs)
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									

A9	A10	A11	A12	A13	A14	A15a	A15b	A16	A17
Prénom	Est-il... 1 Membre= Bénéficiaire=2 Membre ET bénéficiaire=3 Autre=4	Quelle est sa position au sein du bureau ? Aucune position = 0 Président=1 Vice président=2 Secrétaire=3 Trésorier=4 Vice trésorier=5 Autre position=6 NR/NS=-97/-99	[PRENOM] a une responsabilité (au niveau de l'AGR) de... (Plusieurs réponses possibles) Pas de responsabilité =0 Direction=1 Administration=2 Comptabilité=3 Achat de produits intrants=4 Production=5 Vente=6 Autre=7 NR/NS=-97/-99	[PRENOM] est-il membre du bureau d'une 2 <sup>ème</sup> structure/pr ojet ? Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99	Quel pourcentage de sa production [PRENOM] met-il en commun ? (en %)	[PRENOM] a-t-il une autre activité, en dehors de l'activité liée à l'AGR ? Oui = 1 Non = 2 NR/NS=-97/-99	Combien de son temps est consacré à cette autre activité ? (en %) NP = -98  Note : si A15a = 2, -97, -99, mettre -98	Quelle est la date d'entrée de [PRENOM] au sein de l'AGR ?  Coder le mois et l'année de la façon suivante --/-----	Quel est le revenu total mensuel moyen perçu de l'AGR par [PRENOM] au cours des 12 derniers mois ?  (en dhs)
11									
12									
13									
14									
15									
16									
17									
18									
19									
20									

A18	<b>Combien de bénéficiaires sont entrés dans l'AGR au cours des 12 derniers mois ?</b>  Note : à renseigner même si l'AGR est créée depuis moins de 12 mois	_____  NR/NS	-97/-99	
A19	<b>Combien de bénéficiaires sont sortis de l'AGR au cours des 12 derniers mois ?</b>  Note : à renseigner même si l'AGR est créée depuis moins de 12 mois	_____  NR/NS	-97/-99	

LIRE : « Nous allons parler maintenant des réunions qui se tiennent au sein de l'AGR. »

**Note : si tous les membres du bureau sont bénéficiaires et tous les bénéficiaires sont membres, les colonnes b et c sont non pertinentes (-98) pour la question A20.**

		A	b	C
		Entre les membres du bureau	Entre les bénéficiaires	Entre les membres du bureau ET les bénéficiaires
A20	<b>Y-a-t-il des réunions formelles régulières ... ?</b> Oui .....1 Non.....2 NR/NS.....-97/-99 NP.....-98	1 2 -97/-99  Si 2 ou -97/-99, passer à A20b	1 2 -97/-99 -98 Si 2 ou -97/-98/-99, passer à A20c	1 2 -97/-99 -98 Si 2 ou -97/-98/-99, passer à B
A21	<b>Quelle est la fréquence de ces réunions ?</b> Tous les jours .....1 Toutes les semaines .....2 Toutes les quinzaines... .....3 Tous les mois.....4 Tous les trimestres.....5 Tous les semestres.....6 Tous les ans.....7 Autre (spécifier) :.....8  NR/NS.....-97/-99	1 2 3 4 5 6 7 8  -97/-99	1 2 3 4 5 6 7 8  -97/-99	1 2 3 4 5 6 7 8  -97/-99
A22	<b>Quelle est la nature des décisions prises en commun ? (plusieurs choix possibles)</b> Fonctionnement de l'AGR.....1 Partage des revenus.....2 Investissement de l'AGR.....3 Désignation des membres du bureau.... 4 Désignation des bénéficiaires .....5 Autre.....6 NR/NS.....-97/-99	1 2 3 4 5 6 -97/-99	1 2 3 4 5 6 -97/-99	1 2 3 4 5 6 -97/-99

## SECTION B : REVENUS ET CYCLE DE PRODUCTION

LIRE : « Nous allons maintenant parler de la comptabilité de l'AGR »

Note : par « participant à l'AGR », nous considérons tous les membres du bureau et tous les bénéficiaires.

B1	<b>L'AGR possède-t-elle une comptabilité écrite ?</b>	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à B6
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
B2	<b>Qui fait cette comptabilité ?</b>	Vous-même	1	
		Un intervenant extérieur	2	
		Un participant à l'AGR	3	
		Autres : _____	4	
		NR/NS	-97/-99	

Note : utilisez le livre des comptes si possible.

B3	<b>Quelles catégories sont présentes dans la comptabilité de l'AGR ?</b> (Lire les options - Plusieurs réponses possibles)	Ventes	1	
		Achats	2	
		Stocks	3	
		Dettes	4	
		Créances	5	
		NR/NS	-97/-99	
B4	<b>Est-ce qu'on peut voir le livre des comptes de l'AGR ?</b>	Vu	1	
		Pas vu	2	
B5	<b>A quelle fréquence l'AGR comptabilise-t-elle les ventes ?</b>	Tous les jours	1	
		Toutes les semaines	2	
		Tous les mois	3	
		Plusieurs fois par an	4	
		Une fois par an	5	
		Autre (préciser) : _____	6	
		NR/NS	-97/-99	
B6	<b>A quelle fréquence l'AGR perd-elle une vente par manque de marchandises disponibles ?</b>	Jamais	1	
		Rarement	2	
		De temps en temps	3	
		Fréquemment	4	
		NR/NS	-97/-99	
B7	<b>A quelle fréquence l'AGR perd-elle de l'argent à cause d'un surplus de production ?</b>	Jamais	1	
		Rarement	2	
		De temps en temps	3	
		Fréquemment	4	
		NR/NS	-97/-99	

LIRE : « Nous allons maintenant nous intéresser plus précisément à l'activité de votre AGR ainsi qu'à ses revenus. »

Note : demander à utiliser le livre des comptes si possible.

B8	<b>Quel chiffre d'affaires réalise l'AGR habituellement <u>en moyenne</u> par mois ?</b>	_____	Dhs	
		NR/NS	-97/-99	



B9	<b>Quel chiffre d'affaires réalise l'AGR dans un <u>bon mois</u> au cours de la dernière année ?</b> Note : si l'AGR est en activité depuis moins de 6 mois, mettre -98	_____ NR/NP/NS	Dhs -97/-98/-99	
B10	<b>Quel chiffre d'affaires réalise l'AGR dans un <u>mauvais mois</u> au cours de la dernière année ?</b> Note : si l'AGR est en activité depuis moins de 6 mois, mettre -98	_____ NR/NP/NS	Dhs -97/-98/-99	

B11	<b>Quel a été le chiffre d'affaires de l'AGR au cours de <u>l'année dernière</u> ?</b> Note : si l'AGR est en activité depuis moins d'1 an, mettre -98	_____ NR/NP/NS	Dhs -97/-98/-99	
B12	<b>Quel est le chiffre d'affaires <u>en moyenne par an</u> ?</b> Note : si l'AGR a moins de 2 ans d'activités, mettre -98	_____ NR/NP/NS	Dhs -97/-98/-99	

#### A COMPLETER PAR L'ENQUETEUR

B13	<b>L'enquête a répondu aux questions précédentes à l'aide de son livre de compte</b>	Oui Non	1 2	
-----	--	------------	--------	--

B14	<b>Votre AGR a-t-elle une production saisonnière ?</b>	Oui	1	
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
B15	<b>Quelle est la période de l'année au cours de laquelle votre AGR produit le plus ?</b>  (Note : s'il y a plusieurs hausses dans l'année, prendre la plus grosse hausse)	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 01 à 12)		
		Pas de hausse	0	
		NR/NS	-97/-99	
B16	<b>Quelle est la période de l'année au cours de laquelle votre AGR produit le moins ?</b>  (Note : s'il y a plusieurs baisses dans l'année, prendre la plus grosse baisse)	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 01 à 12)		
		Pas de baisse	0	
		NR/NS	-97/-99	

B17	<b>Votre AGR a-t-elle une vente saisonnière ?</b>	Oui	1	
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
B18	<b>Quelle est la période de l'année au cours de laquelle votre AGR vend le plus ?</b>  (Note : s'il y a plusieurs hausses dans l'année, prendre la plus grosse hausse)	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 01 à 12)		
		Pas de hausse	0	
		NR/NS	-97/-99	
B19	<b>Quelle est la période de l'année au cours de laquelle votre AGR vend le moins ?</b>  (Note : s'il y a plusieurs baisses dans l'année, prendre la plus grosse baisse)	Du mois : __ __ Jusqu'au mois : __ __ (Codes de 01 à 12)		
		Pas de baisse	0	
		NR/NS	-97/-99	

## SECTION C : COÛTS DE PRODUCTION

LIRE : « Nous aimerions maintenant parler des coûts de production de l'AGR. Les questions suivantes portent tout d'abord sur les employés et la rémunération au sein de l'AGR. »

C1	<b>Votre AGR emploie-t-elle du personnel travaillant <u>régulièrement</u>, éventuellement sans salaire fixe ? (en dehors des membres et bénéficiaires)</b>	Oui	1	Si 2 ou – 97/-99, passer à C9
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	

Recenser sur le tableau ci-dessous le personnel travaillant régulièrement (y compris les personnes non salariées)

	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8
N°	Regrouper le personnel par fonction	S'il y en a, nombre de personnes qui effectuent le même travail	Nombre d'heures travaillées par personne...	... par unité de temps : Semaine =1 Mois =2 Année =3	... pendant combien d'[UNITE DE TEMPS] sur l'année Ecoulée ?	Salaire individuel moyen (charges comprises) En Dhs	... par : Jour =1 Semaine =2 Mois =3 Année =4  NP = -98
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							

C9	Votre AGR emploie-t-elle <u>occasionnellement</u> du personnel, éventuellement sans salaire fixe ? (en dehors des membres bénéficiaires)	Oui	1	Si 2 ou -97, -99, passer à C17
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	

Recenser sur le tableau ci dessous le personnel travaillant occasionnellement (y compris les personnes non salariées)

	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16
N°	Regrouper le personnel par fonction	Nombre d'employés occasionnels (par fonction)	Nombre d'heures ...	... par période de un(e) : Jour =1 Semaine =2 Mois =3 Année =4	... pendant combien de périodes sur l'année écoulée?	Salaire individuel moyen (charges comprises) En Dhs	... par : Heure =1 Jour =2 Semaine =3 Mois =4 Année =5  NP= -98
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							

Note : les « bénéficiaires » désignent tous les bénéficiaires de l'AGR, qu'ils soient membres du bureau ou non.

C17	<b>Les bénéficiaires qui participent à la production de l'AGR sont-ils rémunérés de façon monétaire pour leur travail au sein de l'AGR ?</b>	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à C20
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
C18	<b>Comment est répartie cette rémunération ?</b>	La rémunération est répartie également entre tous les bénéficiaires	1	
		Proportionnellement à leur apport	2	
		Autre : _____	3	
		NR/NS	-97/-99	
C19	<b><u>En moyenne par mois</u> quel a été le montant total versé aux bénéficiaires ?</b>	_____	Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
C20	<b>Les bénéficiaires qui participent à la production de l'AGR sont-ils rémunérés en nature pour leur travail au sein de l'AGR ?</b>	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à C23
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
C21	<b>Comment est répartie cette rémunération ?</b>	La production est répartie également entre tous les bénéficiaires	1	
		Proportionnellement à leur apport	2	
		Autre : _____	3	
		NR/NS	-97/-99	
C22	<b><u>En moyenne par mois</u> quel a été le montant total estimé en nature versé aux bénéficiaires ?</b>	_____	Dhs	
		NR/NS	-97/-99	

LIRE : « Les questions suivantes portent sur les coûts variables de l'AGR. »

C23	<b>L'AGR effectue-t-elle des dépenses directement liées à la fabrication de ses produits/services ?</b> (donner les exemples qui sont situés dans le tableau ci-dessous)	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à C31
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	

C24	C25	C26	C27	C28	C29	C30
Quelles sont les dépenses que vous réalisez au cours des 12 derniers mois ?	Nature du produit Intransit	Unité de compte	Unité de temps	Quantité...	Coût Unitaire En Dhs	Valeur Totale En Dhs
	Matières premières (matières agricoles, minerais, matières alimentaires, etc. incorporés dans la production) =1	Kg=1 L=2 Produit=3 Autre =4	Tous les jours= 1 Toutes les semaines= 2 Tous les mois=3 Tous les trimestres=4 Tous les 6 mois=5 Tous les ans=6 NR/NS=-97/-99			
	Biens intermédiaires (produits manufacturés incorporés dans la production)=2					
	Services utilisés dans la production (location de véhicules, location de matériel, etc.) =3					

C31	L'AGR a-t-elle acheté des produits qu'elle revend sans transformation au cours des 12 derniers mois ?	Oui	1	Si 2 ou - 97/-99, passer à C38
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	

C32	C33	C34	C35	C36	C37
<b>Quels sont les produits que vous achetez pour revendre sans transformation au cours d'un <u>mois normal</u>, dans les 12 derniers mois ?</b>	<b>Nature du produit</b> Matières premières=1 Bien intermédiaires=2 Services =3	<b>Unité de compte</b>  Kg=1 L=2 Produit=3 Autre =4	<b>Quantité...</b>	<b>Coût Unitaire</b>  En Dhs	<b>Valeur Totale</b>  En Dhs

LIRE: « Je vais vous poser des questions sur tous les capitaux fixes de l'AGR et la manière dont vous les utilisez. »

C38	<b>Est-ce que la production des produits/services utilise des capitaux fixes (instruments, machines, matériel qui ne dépend pas de la quantité produite) ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à C49
C39	<b>L'AGR a-t-elle déjà tous les capitaux fixes dont elle a besoin (qu'ils aient été achetés, loués ou donnés) ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	
C40	<b>Quand l'AGR a-t-elle acheté un nouvel équipement pour la dernière fois ?</b>	Au cours du dernier mois Au cours des six derniers mois Au cours de l'année dernière Il y a plus d'un an NR/NS	1 2 3 4 -97/-99	

Note : compléter le tableau ci-dessous en demandant des informations pour chaque type de capitaux fixes.  
Commencer par la question : « **Quels instruments et ustensiles utilisez-vous dans votre AGR ?** »

C41	C42	C43	C44	C45	C46	C47	C48
Nature du capital fixe  Instruments et ustensiles=1 Machines=2 Mobilier=3 Moyens de transport=4 Terrain/local=5 Autre=6	Quantité	Qui l'utilise...  Chacun Individuellement=1 Un employé=2 Un participant spécifique de l'AGR=3 Tous les bénéficiaires de l'AGR=4 Autre=5 NR/NS=-97/-99	Comment est répartie l'utilisation de [CAPITAL FIXE]  En fonction des besoins =1 De façon égale=2 Autre=3 NR/NS=-97/-99  NP=-98  Si C44 = 2 ou 3, mettre -98	Le [CAPITAL FIXE] est  Acheté (=1) Loué (=2) Subventionné (=3) Prêté / donné (=4)  <b>Lire les 4 options</b>	Date de l'acquisition  Coder le mois et l'année de la façon suivante __/____	Coût unitaire d'achat / Prix de location par mois  (si subventionné prix payé : prix normal - subvention)  En Dhs  Si prêté ou donné, mettre -98  NR/NS=-97/-99	Si subventionné, prêté, donné, quel serait le prix normal ?  Si acheté ou loué, mettre -98  NR/NS=-97/-99
<b>1) Quels instruments et ustensiles utilisez-vous dans votre AGR ?</b> <b>(par exemple, outillages, contenants, petites fournitures, etc.)</b>							
1							
1							
1							
1							
1							
<b>2) Quelles machines utilisez-vous dans votre AGR ?</b>							
2							
2							
2							
2							
2							
<b>3) Quel est le mobilier que vous utilisez dans votre AGR ?</b> <b>(bureaux, tables, étagères, présentoirs, etc.)</b>							
3							
3							
3							
3							
3							
<b>4) Quels moyens de transport utilisez-vous dans votre AGR ?</b> <b>(véhicules, motocycles, camions, animaux, etc.)</b>							
4							
4							
4							
4							

C41	C42	C43	C44	C45	C46	C47	C48
Nature du capital fixe  Instruments et ustensiles=1 Machines=2 Mobilier=3 Moyens de transport=4 Terrain/local=5 Autre=6	Quantité	Qui l'utilise...  Chacun Individuellement=1 Un employé=2 Un participant spécifique de l'AGR=3 Tous les bénéficiaires de l'AGR=4 Autre=5 NR/NS=-97/-99	Comment est répartie l'utilisation de [CAPITAL FIXE]  En fonction des besoins =1 De façon égale=2 Autre=3 NR/NS=-97/-99  NP=-98  Si C44 = 2 ou 3, mettre -98	Le [CAPITAL FIXE] est  Acheté (=1) Loué (=2) Subventionné (=3) Prêté / donné (=4)  <b>Lire les 4 options</b>	Date de l'acquisition  Coder le mois et l'année de la façon suivante __/____	Coût unitaire d'achat / Prix de location par mois  (si subventionné prix payé : prix normal - subvention)  En Dhs  Si prêté ou donné, mettre -98  NR/NS=-97/-99	Si subventionné, prêté, donné, quel serait le prix normal ?  Si acheté ou loué, mettre -98  NR/NS=-97/-99
4							
<b>5) Quels sont les terrains et locaux d'activité que vous utilisez dans votre AGR ? (tout bâtiment utilisé : boutique, entrepôt, garage, atelier, etc.)</b>							
5							
5							
5							
5							
5							
<b>6) Utilisez-vous d'autres capitaux fixes dans votre AGR ?</b>							
6							
6							
6							
6							
6							
6							

LIRE : « Les questions suivantes portent sur les stocks de votre AGR. »

C49	<b>Avez-vous, <u>actuellement</u>, des stocks de <u>produits finis</u> dans votre AGR ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2, -97, -99, passer à C55
-----	---	---------------------	-------------------	------------------------------



C50		C51	C52	C53	C54
<b>Quels sont les stocks de produits finis (non vendus) dont vous disposez <u>actuellement</u> ?</b>		<b>Unité de compte</b> Kg=1 L=2 Article=3 Autre =4	<b>Quantité</b> (nombre d'unités)...	<b>Prix unitaire</b> (prix de vente) moyen en Dhs	<b>Valeur totale du stock</b> (quantité * prix unitaire moyen) en Dhs
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

C55	<b>Avez-vous, actuellement, des stocks de produits de consommation intermédiaire ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2, -97, -99, passer à C61
-----	--	---------------------	-------------------	------------------------------

C56		C57	C58	C59	C60
<b>Quels sont les stocks de produits utilisés pour la consommation intermédiaire dont vous disposez <u>actuellement</u> ?</b>		<b>Unité de compte</b> Kg=1 L=2 Article=3 Autre =4	<b>Quantité</b> (nombre d'unités)...	<b>Prix unitaire</b> (prix d'achat) moyen en Dhs	<b>Valeur totale du stock</b> (quantité * prix unitaire moyen) en Dhs
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					

LIRE : « Nous allons maintenant parler des dépenses d'énergie de votre AGR. »

**Veillez remplir ce tableau avec toutes les dépenses d'énergie dont l'AGR a besoin dans un mois de production et vente normale, pour son fonctionnement.**

		C61
<b>Dépenses d'énergie</b>		<b>Montant d'une facture mensuelle normale dans l'année écoulée</b>
1	Electricité et Eau	Dhs
2	Gaz	Dhs

3	Essence	Dhs
4	Téléphone	Dhs
5	Internet	Dhs
6	Autre _____	Dhs

LIRE : « Passons maintenant aux dépenses liées à l'entretien des machines. »

**Note :** si l'AGR n'utilise pas de machines, ne pas poser la question, remplir -98 à la question C62 et passer à C64.

C62	<b>L'AGR a-t-elle effectué des dépenses liées à l'entretien ou à la réparation des machines au cours des <u>12 derniers mois</u> ?</b>	Oui Non NR/NP/NS	1 2 -97/-98/-99	Si 2 ou -97/-98/-99, passer à C64
C63	<b>Quel est le montant de ces dépenses ?</b>	_____ NR/NS	En Dhs -97/-99	

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser quelques questions sur les dépenses liées au marketing. »

C64	<b>Avez-vous effectué des dépenses liées au marketing au cours des <u>12 derniers mois</u> ?</b> (les dépenses de marketing comprennent les catalogues, cartes de visite, flyers, ...)	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à la section D
C65	<b>Quel est le montant de ces dépenses ?</b>	_____ NR/NS	En Dhs -97/-99	

## SECTION D : COUTS DE FINANCEMENT

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser des questions sur les crédits de votre AGR. »

**Note :** Expliquer les types de crédits existants

- **Les crédits formels** désignent les crédits accordés d'une façon officielle, comme les crédits de la banque, d'une association de micro crédit, etc.
- **Les crédits informels** sont les crédits accordés par des personnes ou entités qui n'ont pas le statut requis pour prêter officiellement de l'argent. Il peut s'agir de la famille, de voisins, de fournisseurs, d'usuriers....

**Note :** Expliquer le concept de crédit actif et le concept de crédit arrivé à l'échéance :

- **Les crédits actifs** sont les crédits qui ont été souscrits par l'AGR et pour lesquels il y a encore des remboursements à effectuer, quelle que soit la date de la souscription de l'emprunt.
- **Les crédits arrivés à échéance** sont les crédits pour lesquels il n'y a plus de remboursements à effectuer. Ici nous considérons ceux qui sont arrivés à échéance dans les douze derniers mois.

D1	<b>Combien l'AGR a-t-elle de crédits actifs ?</b>	__ __		
		NR/NS	-97/-99	
D2	<b>Combien l'AGR a-t-elle de crédits</b>	__ __		Si D1=00

	arrivés à échéance dans les 12 mois derniers ?	NR/NS	-97/-99	et D2=00 passer à D24
--	--	-------	---------	-----------------------------

Compléter le tableau suivant pour les crédits actifs ou les crédits arrivés à échéance au cours des 12 derniers mois.

			Crédits actifs									Crédits arrivés à échéance					
	N° CREDIT		(1)			(2)			(3)			(4)			(5)		
D3	L'AGR a-t-elle pris le crédit auprès de (NOM DE SOURCE) ? Est-il actif ou arrivé à échéance ?																
	1. Banque		1			1			1			1			1		
	2. Association de Microcrédit		2			2			2			2			2		
	3. Usurier – Rhnane		3			3			3			3			3		
	4. Bijoutier		4			4			4			4			4		
	5. Famille, voisins, amis		5			5			5			5			5		
	6. Autre, SPECIFIER		6			6			6			6			6		
7. NR/NS		-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99			
D4	Depuis combien de temps l'AGR a-t-elle pris ce crédit ? Ecrire le nombre dans l'unité appropriée (mois, semaine, jour)		M	S	J	M	S	J	M	S	J	M	S	J	M	S	J
D5	Quel était le <u>montant du crédit</u> ? En dhs																
D6	Est-ce que vous avez dû donner une garantie pour ce crédit ? Si 2, -97, -99, passer à D8	Oui	1			1			1			1			1		
		Non	2			2			2			2			2		
		NR/NS	-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99		
D7	Quel type de garantie ?																
	1. Sur les actifs personnels		1			1			1			1			1		
	2. Sur les actifs de l'AGR		2			2			2			2			2		
	3. Autres (préciser) :																
	4. NS/NR		-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99		
D8	Avez-vous obtenu le montant demandé ? Si 1, passer à D10	Oui	1			1			1			1			1		
		Non	2			2			2			2			2		
		NR/NS	-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99			-97/-99		
D9	Quel était le montant demandé ? En dhs																
D10	Quel montant a été déboursé ? En dhs																
D11	Combien de <u>semaines</u> se sont passées entre votre demande de crédit et le déboursement ?																
D12	Avez-vous commencé à rembourser votre crédit ? (remboursement hors	Oui	1			1			1			1			1		
		Non	2			2			2			2			2		

			Crédits actifs			Crédits arrivés à échéance	
	N° CREDIT		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
	intérêts) Si 2, -97, -99, passer à D17	NR/NS	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D13	Combien de <u>semaines</u> se sont passées entre le déboursement du crédit et le moment où vous avez commencé à le rembourser ?						
D14	Quel est le cycle du remboursement ?						
	1. Journalier		1	1	1	1	1
	2. Hebdomadaire		2	2	2	2	2
	3. Bimensuel		3	3	3	3	3
	4. Mensuel		4	4	4	4	4
	5. Trimestriel		5	5	5	5	5
	6. Biannuel		6	6	6	6	6
	7. Annuel		7	7	7	7	7
	8. En une seule fois		8	8	8	8	8
	9. Autres		9	9	9	9	9
10. NR/NS		-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	
D15	Quel est le montant de chaque échéance ou du total remboursé si le crédit est remboursé en une seule fois (1 échéance) ? Mettre -98 si le montant est / était différent chaque échéance.						
	NR/NS		-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D16	Avez-vous déjà été en retard sur le remboursement des échéances de ce crédit ?	Oui	1	1	1	1	1
		Non	2	2	2	2	2
		NR/NS	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D17	Avez-vous déjà eu des difficultés à payer les échéances de votre crédit ?	Oui	1	1	1	1	1
		Non	2	2	2	2	2
		NR/NS	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D18	Combien avez-vous remboursé au total jusqu'à maintenant (ou remboursé au total si le crédit est arrivé a échéance, sans frais de banque ni taux d'intérêt) ? <i>Reporter le montant. En Dhs</i>						
D19	Pour quel type d'utilisation le crédit a-t-il été pris ? 1=achat d'intrants ;		1	1	1	1	1
	2=équipement ; 3= remboursement		2	2	2	2	2
	d'autre crédit ; 4=autres ; -97/-		3	3	3	3	3
	99=NR/NS		4	4	4	4	4
			-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99

		Crédits actifs			Crédits arrivés à échéance	
	N° CREDIT	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
D20	<b>Ce crédit est-il ... ?</b> 1=un crédit d'investissement ; 2=un crédit de fonctionnement ; -97/-99=NR/NS	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 -97/-99
D21	<b>Quelle est ou a été la durée du crédit ? (En mois)</b> -97/-98/-99=NR/NP/NS	-97/-98/-99	-97/-98/-99	-97/-98/-99	-97/-98/-99	-97/-98/-99
D22	<b>Quel est le taux d'intérêt ? (Pour les crédits arrivés à échéance, mettez le taux de la dernière échéance)</b> (En %) -97/-99=NR/NS	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
D23	<b>Quel est le montant total (frais et taux d'intérêt inclus) que vous devez rembourser à la fin de votre crédit, ou avez déjà remboursé ? (En dhs)</b> -97/-99=NR/NS	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99

**LIRE : « Au moment du démarrage de l'AGR, quelles ont été les différentes sources de financement ? Quelle part chacune de ces sources de financement représentait-elle dans le total ? »**

D24		
Source	Au début	
	%	Montant
a. Subvention INDH		
b. Bénéficiaires		
c. Porteur de projet		
d. Autre_____		
e. Autre_____		
f. Autre_____		
g. Total	100%	_____ Dhs

**LIRE : « Nous allons vous poser maintenant des questions sur vos créances commerciales. Les créances commerciales sont les délais de paiements accordés à vos clients »**

D25	<b>L'AGR accorde-t-elle des délais de paiement à ses clients ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à D29
-----	--	---------------------	-------------------	-------------------------------

D26	Quel est l'encours actuel des créances commerciales ?	NR/NS	Dhs -97/-99	
D27	Quel est l'encours moyen mensuel des créances commerciales?	NR/NS	Dhs -97/-99	
D28	En moyenne, quelle est la part des créances informelles parmi les créances commerciales (en %) ?	NR/NS	% -97/-99	

LIRE : « Nous allons vous poser maintenant des questions sur les dettes que vous avez auprès de vos fournisseurs. »

D29	L'AGR bénéficie-t-elle de délais de paiement chez ses fournisseurs ?	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à la section E
D30	Quel est l'encours actuel ?	NR/NS	Dhs -97/-99	
D31	Quel est l'encours moyen mensuel des dettes fournisseurs ?	NR/NS	Dhs -97/-99	
D32	En moyenne, quelle est la part des dettes informelles parmi les dettes fournisseurs (en %) ?	NR/NS	% -97/-99	

## SECTION E : CLIENTS, CONCURRENTS ET FOURNISSEURS

LIRE : « Nous allons maintenant vous poser des questions sur votre clientèle, vos concurrents et vos fournisseurs ».

« En moyenne combien de clients l'AGR a-t-elle eu par... »

Remplir pour toutes les périodes. Si les valeurs ne sont pas connues précisément demander la meilleure estimation.

E1	jour		clients	
		NR/NS	-97/-99	
E2	semaine		clients	
		NR/NS	-97/-99	
E3	mois		clients	
		NR/NS	-97/-99	
E4	semestre		clients	
		NR/NS	-97/-99	

E5	Pour quelle période votre réponse est-elle la plus précise ?	Sur une journée	1	
		Sur une semaine	2	
		Sur un mois	3	
		Sur un semestre	4	
		NR/NS	-97/-99	

E6	Quelle part de la clientèle de l'AGR représente ... ?  Lire les options	1. Les organisations publiques	___%	Vérifier que somme égale à 100%
		2. Les particuliers	___%	
		3. Les entreprises/AGR	___%	
		NR/NS	-97/-99	
E7	Quel pourcentage du revenu de l'AGR vient de clients du _____ ?  Lire les options	Quartier/douar	___%	Vérifier que somme égale à 100%
		Ville (en dehors du quartier ou douar)	___%	
		Province (en dehors de la ville)	___%	
		Région (en dehors de la province)	___%	
		Maroc (en dehors de la région)	___%	
		Autres pays	___%	
		NR/NS	-97/-99	
E8	Quel pourcentage du revenu de l'AGR vient de ..... ?  Lire les options	1. Clients réguliers	___ %	
		2. Clients irréguliers	___ %	
		NR/NS	-97/-99	
E9	Quel pourcentage des produits/services de l'AGR est préparé sur commande ?	___%		
		NR/NS	-97/-99	
E10	Si l'AGR décide de fermer, combien de temps cela prendrait-il à vos principaux clients pour trouver un fournisseur alternatif de vos marchandises ?	Moins d'un jour	1	
		Plus d'un jour, moins d'une semaine	2	
		Plus d'une semaine, moins d'un mois	3	
		Un mois ou plus	4	
		Ce serait impossible	5	
		NR/NS	-97/-99	
E11	Combien d'entreprises/AGR opèrent dans le même type d'activité de l'AGR dans votre quartier/douar ?		Entreprises ou AGR	
		NR/NS	-97/-99	

E12	<b>Où est situé le concurrent le plus important de l'AGR par rapport à l'endroit où elle vend ?</b>	Proche voisinage (moins de 1 km)	1	
		Même ville (plus de 1 km)	2	
		Même province (mais ville différente)	3	
		Autres provinces	4	
		À l'extérieur du Maroc	5	
		NR/NS	-97/-99	
E13	<b>Qu'est-ce qui empêche l'AGR de vendre plus de ses produits dans d'autres endroits (les villes, les provinces, etc.) ?</b> (plusieurs réponses possibles – <u>laisser l'enquêteur répondre, puis lui suggérer les options de la liste suivante qu'il n'a pas citées</u> )	Difficultés à faire connaître les produits	1	
		Difficultés à transporter les produits	2	
		Difficultés à contacter les nouveaux clients	3	
		Incapacité à produire plus	4	
		Manque de motivation	5	
		Autre (préciser) : _____	6	
		NR/NS	-97/-99	

LIRE : « Maintenant je vais vous poser des questions sur les fournisseurs de l'AGR »

E14	<b>L'activité de l'AGR nécessite-t-elle d'avoir recours à des fournisseurs ?</b>	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à la section F
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
E15	<b>Y-a-t-il des fournisseurs communs à l'ensemble de l'AGR ?</b>	Oui, tous nos fournisseurs sont communs	1	
		Oui, les membres se partagent certains fournisseurs	2	
		Non	3	
		NR/NS	-97/-99	
E16	<b>L'AGR négocie-t-elle les prix et les quantités avec les fournisseurs ?</b>	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à F
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
E17	<b>Qui participe aux négociations des prix avec les fournisseurs ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Un/des bénéficiaires	1	
		Un/des membres du bureau	2	
		Seulement vous	3	
		Autre : _____	4	
		NR/NS	-97/-99	

## SECTION F : CARACTERISTIQUES DU REpondant

LIRE : « Je vais maintenant vous poser des questions sur vous, votre rapport avec les membres de l'AGR et votre fonction au sein de l'AGR. »



F1	Quel est votre âge ?	— —		
F2	Quel est votre sexe ?	Masculin	1	
		Féminin	2	
F3	Quel est votre statut marital ?	Célibataire	1	
		Marié(e)	2	
		Veuf(ve)	3	
		Divorcé(e)/Séparé(e)	4	
		NR/NS	-97/-99	
F4	Quel est votre plus haut niveau d'instruction achevé ?	Aucun	1	
		Coranique	2	
		1ere primaire	3	
		2eme primaire	4	
		3eme primaire	5	
		4eme primaire	6	
		5eme primaire	7	
		6eme primaire	8	
		1ere année collège	9	
		2eme année collège	10	
		3eme année collège	11	
		1ere année lycée	12	
		2eme année lycée	13	
		3eme année lycée/ Bac	14	
		Supérieur, bac + 1	15	
		Supérieur, bac + 2	16	
		Supérieur, bac + 3	17	
		Supérieur, bac + 4	18	
		Supérieur, bac + 5	19	
			NR/NS	
F5	Quel est votre plus haut diplôme ?	Sans diplôme	1	
		Diplômes et certificats de l'enseignement fondamental	2	
		Diplôme de l'enseignement secondaire	3	
		Baccalauréat	4	

		Deug	5	
		Licence	6	
		Master	7	
		Doctorat	8	
		Diplôme professionnel niveau S	9	
		Diplôme professionnel niveau Q	10	
		Diplôme professionnel niveau T	11	
		Diplôme professionnel niveau TS	12	
		Autre (préciser) : _____	13	
		NR/NS	-97/-99	
F6	<b>Quand avez-vous commencé à travailler dans ce secteur ?</b>	Avant de rejoindre l'AGR	1	Si 2, -97, -99, passer à F8
		En rejoignant l'AGR	2	
		NR/NS	-97/-99	
F7	<b>Combien d'années d'expérience avez-vous dans ce secteur ?</b>	_____	Ans	
		NR/NS	-97/-99	
F8	<b>A quelle fréquence rencontrez-vous les participants de l'AGR ?</b>	Tous les jours	1	
		Toutes les semaines	2	
		Toutes les quinzaines	3	
		Tous les mois	4	
		Tous les trimestres	5	
		Tous les semestres	6	
		Autre (spécifier) : _____	7	
		NR/NS	-97/-99	
F9	<b>Quels sont les domaines dans lesquels vous conseillez les autres membres et bénéficiaires de l'AGR ?</b>  (Plusieurs choix possibles)	Ne donne pas de conseils	0	
		Production	1	
		Commercialisation	2	
		Comptabilité	3	
		Relations entre les membres de l'AGR	4	
		Autres (préciser) : _____	5	
		NR/NS	-97/-99	
F10	<b>Combien de temps travaillez-vous ?</b>	__ __ heures pour un jour normal		
		__ __ jours pour une semaine normale		
		__ __ mois pour une année normale		
		NR/NS	-97/-98/-99	

## SECTION G : FORMATION

LIRE : « Les questions suivantes portent sur les formations professionnelles que vous avez pu suivre après vos études. »

G1	<b>Avez-vous suivi une formation professionnelle depuis la création de l'AGR ?</b>	Oui	1	Si 2 ou -97/-99 passer à G5
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
G2	<b>Dans quel(s) domaine(s) avez-vous suivi cette formation ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Comptabilité	1	
		Technique	2	
		Informatique	3	
		Ressources humaines	4	
		Autres :	5	
		NR/NS	-97/-99	
G3	<b>Qui a financé cette formation ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Financement personnel	1	
		Le gouvernement	2	
		L'INDH	3	
		Un centre de formation privé	4	
		Une ONG	5	
		NR/NS	-97/-99	
G4	<b>Combien a coûté cette formation ?</b>		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
G5	<b>Avez-vous bénéficié d'une formation informelle (avis, conseils, partage d'information) de la part d'un ami ou membre de votre famille ?</b>	Oui	1	Si 2 ou -99/-97, passer à G7
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
G6	<b>Dans quel(s) domaine(s) ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Comptabilité	1	
		Technique	2	
		Informatique	3	
		Ressources humaines	4	
		Autres :	5	
		NS/NR	-97/-99	
G7	<b>Dans quel (s) domaine (s) auriez-vous besoin de suivre une formation aujourd'hui ?</b> (plusieurs réponses possibles)	Je n'ai pas besoin de formation	1	Si 1, passer à la section H
		Comptabilité	2	
		Technique	3	
		Informatique	4	
		Ressources humaines	5	
		Autres :	6	
		NS/NR	-97/-99	
G8	<b>Si ce type de formation était disponible, combien d'heures par mois seriez-vous prêt à y consacrer ?</b>		Heures	
		NS/NR	-97/-99	

## SECTION H : TEST DE RAISONNEMENT QUANTITATIF

LIRE : « Nous allons maintenant faire quelques tests de mémoire, de logique et de calcul. »

## H1. Test de mémoire

Lire au répondant le premier numéro de la liste ci-dessous. 10 secondes après la lecture de ce numéro, le répondant doit vous le répéter correctement. S'il y parvient, vous lui lisez le numéro suivant et recommencez l'exercice, sinon passez à la question 2.

692	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
7 531	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
10 418	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
85 644	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
222 415	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
751 648	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
3 420 990	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
9 582 630	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2
45 260 980	Oui Non NR	1 2 -97	SI 2, H2

## H2. Test de raisonnement numérique

Lire au répondant l'énoncé suivant : « dans cet exercice, vous trouverez des séries de nombres qui se suivent selon une certaine logique. Vous devez découvrir cette logique et compléter les séries. Par exemple, si la série est : 2 4 6 8 ?, vous devez compléter par le chiffre 10. Je peux répéter une fois la série si vous le souhaitez ». Laisser au maximum une minute de réflexion.

7 10 13 ? Réponse : 16	Oui Non NR	1 2 -97	
1 10 11 20 21 ? Réponse : 30	Oui Non NR	1 2 -97	
5 15 6 18 7 ? Réponse : 21	Oui Non NR	1 2 -97	

### H3. Test de raisonnement quantitatif

Lire au répondant l'énoncé suivant : « dans cet exercice, nous allons vous poser une question et vous devez nous donner la bonne réponse. Vous avez le droit d'écrire si cela vous aide. Je peux répéter l'énoncé une fois si vous le souhaitez ». Laisser une à deux minutes de réflexion si besoin.

<b>H31</b>	Une secrétaire a commandé une rame de papier blanc qui coûte X dhs la rame, une rame de papier couleur qui coûte Y dhs la rame et trois boîtes de trombones qui coûtent Z dhs la boîte. Le coût total de la commande est :  <b>(Réponse : <math>X+Y+3Z</math>)</b>	Oui Non NR	1 2 -97	
<b>H32</b>	Une personne veut faire un voyage de 80 kilomètres. Sa voiture parcourt 20 kilomètres avec 1 litre d'essence, et le prix de l'essence est 30 dhs le litre ? Ecrivez l'opération qui permet de calculer le coût de ce voyage (on ne demande pas d'effectuer l'opération ni de donner le coût exact) :  <b>(Réponse : <math>80K / 20K \text{ per } L = 4 L</math> <math>4 L * 30 \text{ dhs} = \text{Coût de voyage}</math>)</b>	Oui Non NR	1 2 -97	

ROYAUME DU MAROC

**ENQUETE D'EVALUATION DE L'IMPACT  
DU PROJET SOUTIEN AUX ACTIVITES GENERATRICES DE  
REVENU**

**AGR : Questionnaire «Bénéficiaire»**

Enquête initiale, septembre-octobre 2009

ID1. Nom et code de la région				
ID2. Nom et code de la province				
ID3a. Nom de la commune (d'habitation)				
ID3b. Urbanisation	Commune rurale <input type="checkbox"/> Commune urbaine <input type="checkbox"/>			
ID4. Nom du douar (d'habitation)				
ID5. Nom et code de l'AGR				
ID6 Code du bénéficiaire (ordre de choix du tirage)				
ID7 Code Questionnaire				

ID8 Prénom et Code Enquêteur		
------------------------------	--	--

ID9 Nom et prénom de l'enquêté	Nom	Prénom
Coordonnées de l'enquêté	Adresse (d'habitation)	
	Numéro de téléphone du bénéficiaire	

ID10 Résultat de l'enquête	1	Enquête complète	5	AGR fermée
	2	Enquête incomplète	6	Absence de l'enquêté concerné
	3	Enquête reportée	7	Autre
	4	Ne veut pas répondre		

CODES REPONSES MANQUANTS	-97	si le répondant ne veut pas répondre (NR) si la réponse n'est pas applicable si le répondant ne sait pas (NS)
	-98	
	-99	

ID11 Date de l'enquête : JJ/MM:	<input type="text"/>	<input type="text"/>	Heure début : HH/MM	<input type="text"/>	<input type="text"/>
---------------------------------	----------------------	----------------------	---------------------	----------------------	----------------------

## SECTION A : ACTIVITE DU BENEFICIAIRE

ID7 Code Questionnaire						
------------------------	--	--	--	--	--	--

LIRE : « Je vais vous poser des questions sur vous et sur votre activité »

A1	<b>Avant d'intégrer l'AGR, vous étiez...</b>	En activité dans le même secteur En activité dans un autre secteur Au chômage depuis moins d'un an Au chômage depuis un an ou plus Sans activité professionnelle (étudiant, personne au foyer, retraité) NR/NS	1 2 3 4 5 -97/-99	
A2	<b>Lors de votre dernière activité (avant l'activité liée à l'AGR) étiez-vous...</b>  (Note : s'il n'a jamais travaillé, mettre -98)	Manœuvre ou ouvrier spécialisé Ouvrier qualifié Technicien Employé de bureau, de commerce, personnel de services Agent de maîtrise, maîtrise administrative ou commerciale Ingénieur, cadre Directeur général, adjoint direct A votre compte Journalier Autre : _____ NR/NP/NS	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 -97/-98/-99	

A3	<b>Combien de temps avez-vous travaillé dans l'AGR dans les 12 derniers mois ?</b>	__ __ heures pour un jour normal __ __ jours pour une semaine normale __ __ mois pour une année normale NR/NP/NS	-97/-98/-99	
A4	<b>Percevez-vous un revenu de la part de l'AGR ?</b>	Oui Non NR/NS	1 2 -97/-99	Si 2 ou -97/-99, passer à A6
A5	<b>Quel est le revenu moyen que vous avez reçu par mois de la part de l'AGR, au cours des 12 derniers mois ?</b>	NR/NS	En Dhs -97/-99	

--	--	--	--	--

	A6	A7	A8	A9
N°	Quelles sont les activités que vous avez réalisées <u>pendant les 12 derniers mois</u> ?  <i>Note : mettre en 1<sup>er</sup> l'activité liée à l'AGR</i>	Secteur d'activité	Revenu perçu en moyenne par mois  (En dhs) NR/NS=-97/-99	% de temps consacré à cette activité en moyenne par mois
	Nom de l'activité	1= Agriculture 2= Elevage 3= Bâtiment 4=Services 5= Artisanat 6= Commerce 7 = Pêche 8= Autre -97/-99=NR/NS		
1		1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
2		1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
3		1 2 3 4 5 6 7 8 -97/-99		%
				<b>Vérifier que la somme est égale à 100%</b>

A10	Avez-vous reçu un don dans les 12 derniers mois de façon individuelle de la part de l'AGR pour votre activité ? (un don que vous ne partagez pas au sein de l'AGR)	Oui	1	Si 2 ou - 97/-99, passer à la section B
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
A11	A combien estimez-vous la valeur de ce don ?	NR/NS	En Dhs -97/-99	

## SECTION B : RÔLE DU BENEFICIAIRE AU SEIN DE L'AGR

LIRE : « Je vais maintenant vous poser des questions sur votre rôle au sein de l'AGR ».

B1	Etes-vous... ?	Bénéficiaire	1	Si 1 ou - 97/-99, passer à
		Membre du bureau et bénéficiaire	2	



		NR/NS	-97/-99	B3
B2	<b>Quelle est votre position au sein du bureau ?</b>	Président	1	
		Vice-président	2	
		Secrétaire	3	
		Trésorier	4	
		Vice trésorier	5	
		Autre position	6	
		NR/NS	-97/-99	
B3	<b>Quelle est votre date d'entrée dans l'AGR ?</b>	__ / ____		
B4	<b>Quelle(s) responsabilité(s) avez-vous au sein de l'AGR ?</b> (Plusieurs réponses possibles)	Pas de responsabilité	0	
		Direction	1	
		Administration	2	
		Comptabilité	3	
		Achat de produits intrants	4	
		Production	5	
		Vente	6	
		Autre : _____	7	
		NR/NS	-97/-99	

LIRE : « Nous allons parler maintenant des réunions qui se tiennent au sein de l'AGR auxquelles vous participez ».

Si la personne n'est que bénéficiaire et pas membre de bureau, complétez les colonnes b et c.

Si la personne est bénéficiaire et membre, complétez les 3 colonnes.

		A	b	C
		Entre les membres du bureau	Entre les bénéficiaires	Entre les membres du bureau ET les bénéficiaires
B5	<b>Participez-vous à des réunions formelles régulières ... ?</b>	1	1	1
	Oui .....1	2	2	2
	Non.....2	-97/99	-97/99	-97/99
	NR/NS.....-97/-99	-98	-98	-98
	NP.....-98	Si 2 ou -97/99, passer à B5b	Si 2 ou -97/99, passer à B5c	Si 2 ou -97/99, passer à C
B6	<b>Quelle est la fréquence de ces réunions ?</b>			
	Tous les jours .....1	1	1	1
	Toutes les semaines .....2	2	2	2
	Toutes les quinzaines... .....3	3	3	3
	Tous les mois.....4	4	4	4
	Tous les trimestres.....5	5	5	5
	Tous les semestres.....6	6	6	6
	Tous les ans.....7	7	7	7
	Autre (spécifier) :.....8	8	8	8
	NR/NS.....-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99
B7	<b>Avec quelle assiduité participez-vous à ces réunions ?</b>			
	J'assiste à toutes les réunions.....1	1	1	1
	J'assiste à la plupart des réunions.....2	2	2	2
	J'assiste à quelques réunions de temps en temps .....3	3	3	3

	Je n'assiste à aucune réunion .....4	4	4	4
	NR/NS.....-97/-99	-97/-99	-97/-99	-97/-99

## SECTION C : CARACTERISTIQUES DEMOGRAPHIQUES ET SOCIO-ECONOMIQUES DU MENAGE

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur les caractéristiques démographiques et socio-économique de votre ménage. »

C1 N°	C2 Prénom	C3 Parenté avec le Bénéficiaire	C4 Sexe	C5 Age	C6 Travail-le-t-il pour l'activité liée à l'AGR ?	C7 Temps de travail pour l'activité liée à l'AGR	C8 Revenu mensuel moyen pour l'activité liée à l'AGR	C9 Travail-le-t-il en dehors de l'activité liée à l'AGR ?	C10 Temps de travail en dehors de l'activité liée à l'AGR	C11 Revenu mensuel moyen en dehors de l'activité liée à l'AGR
		Bénéficiaire=1 Epoux du bénéficiaire= 2 Enfant =3 Parents = 4 Gendre/Belle fille=5 Frère/Sœur=6 Beau frère/Belle sœur=7 Petit enfant=8 Beau Père/Belle mère=9 Grand Père / Grand Mère=10 Domestique=11 Ami=12 Autres = 13 NR/NS=-97/-99	M=1 F=2		Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99  <b>Si 2, - 97, -99, passer à C9</b>	Combien d'heures (NOM) travaille en moyenne par semaine pour cette activité ?  En heures  NR/NS=-97/-99	En Dhs NR/NS=-97/-99	Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99  <b>Si 2, - 97, -99, passer à C11</b>	Combien d'heures (NOM) travaille en moyenne par semaine pour le compte d'autre(s) personne(s) ?  (Exemple : journalier, épicerie pour le compte d'autre personne)  En heures  NR/NS=-97/-99	En Dhs NR/NS=-97/-99
1										
2										
3										
4										
5										
6										

C1 N°	C2 Prénom	C3 Parenté avec le Bénéficiaire	C4 Sexe	C5 Age	C6 Travaillez-vous pour l'activité liée à l'AGR ?	C7 Temps de travail pour l'activité liée à l'AGR	C8 Revenu mensuel moyen pour l'activité liée à l'AGR	C9 Travaillez-vous en dehors de l'activité liée à l'AGR ?	C10 Temps de travail en dehors de l'activité liée à l'AGR	C11 Revenu mensuel moyen en dehors de l'activité liée à l'AGR
		Bénéficiaire=1 Epoux du bénéficiaire= 2 Enfant =3 Parents = 4 Gendre/Belle fille=5 Frère/Sœur=6 Beau frère/Belle sœur=7 Petit enfant=8 Beau Père/Belle mère=9 Grand Père / Grand Mère=10 Domestique=11 Ami=12 Autres = 13 NR/ NS=-97/-99	M=1 F=2		Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99  <b>Si 2, -97, -99, passer à C9</b>	Combien d'heures (NOM) travaillez-vous en moyenne par semaine pour cette activité ?  En heures  NR/NS=-97/-99	En Dhs NR/NS=-97/-99	Oui=1 Non=2 NR/NS=-97/-99  <b>Si 2, -97, -99, passer à C11</b>	Combien d'heures (NOM) travaillez-vous en moyenne par semaine pour le compte d'autre(s) personne(s) ?  (Exemple : journalier, épicerie pour le compte d'autre personne)  En heures  NR/NS=-97/-99	En Dhs NR/NS=-97/-99
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										

## SECTION D : ACTIFS DU MENAGE

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur les biens que vous possédez. »

		D1			D2	D3			D4	
		Possédez-vous ce bien ? Si 2, NR/NS→ D1 OBJET SUIVANT			Combien ?	Avez-vous acheté ce bien <u>au cours des 12 derniers mois</u> ? Si 2, NR/NS→ D1 OBJET SUIVANT			Combien avez-vous payé au total pour les biens achetés au cours des 12 derniers mois ?	
		Oui	Non	NR/NS		Oui	Non	NR/NS	NR/NS	Montant (en Dhs)
1	Voiture (usage ppal hors activités)	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
2	Moto	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
3	Vélo	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
4	Réfrigérateur	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
5	Cuisinière	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
6	Four (électrique ou à gaz)	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
7	Machine à laver le linge	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
8	Machine à laver la vaisselle	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
9	TV	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
10	Parabole	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
11	DVD ou VCD	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
12	Ordinateur	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
13	Connexion internet	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
14	Cellulaire (portable)	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
15	Ventilateur	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
16	Cocote minute	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
17	Mixeur	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
18	WC avec cuvette	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
19	Bain/douche	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
20	Branchement individuel à l'eau	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
21	Réseau d'assainissement ou fosse sceptique	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	
22	Branchement à l'électricité	1	2	-97/-99		1	2	-97/-99	-97/-99	

## SECTION E : CONSOMMATION

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur la consommation de votre ménage. »

E1. Combien dépensez-vous en moyenne dans une semaine en... ? (NR/NS=-97/-99)		Montant En dhs
1	Dépenses de repas pris au sein du ménage	
2	Dépenses de repas pris à l'extérieur	

E2. Combien de fois par mois mangez-vous de la viande (hors poulet) en moyenne ?	_____ NR/NS	-97/-99
E3. Combien de fois par mois mangez-vous du poisson en moyenne ?	_____ NR/NS	-97/-99

E4. Où faites-vous vos courses <u>le plus souvent</u> ? (une seule réponse possible)	Au supermarché	1
	A l'épicerie	2
	Au souk	3
	Directement auprès du producteur	4
	NR/NS	-97/-99

E5 Combien dépensez-vous en moyenne au cours d'un mois pour ... NR/NS=-97/-99		Montant En dhs
1	Eau et électricité	
2	Téléphone (fixe et cellulaire)	
3	Frais de santé	
4	Habillement	
5	Loyer de la maison	
6	Dons à l'Imam	
7	Journaux, magazines	
8	Location des biens de la maison	
9	Produits d'hygiène	
10	Loisirs	
11	Transport	
Total dépenses par mois		

E6 Quelles ont été vos dépenses l'année dernière en ...		a. Montant En dhs	b. Financement 1=Epargne 2=Crédit 3=Don 4=Autre -97/-98/-99=NR/NP/NS
		-97/-99=NR/NS	
1	Frais scolaires (inscription, rentrée et dépenses pendant l'année)		
2	Construction ou réparation de la maison		

E6 Quelles ont été vos dépenses l'année dernière en ...		a. Montant En dhs  -97/-99=NR/NS	b. Financement 1=Epargne 2=Crédit 3=Don 4=Autre -97/-98/-99=NR/NP/NS
3	Frais du mois de ramadan		
4	Fête du mouton (Aïd el Kabir)		
5	Voyages (en dehors de la commune)		
Total dépenses par an			

E7 Quelles ont été vos dépenses occasionnelles ou imprévues l'année dernière en		a. Montant En dhs  -97/-99=NR/NS	b. Financement 1=Epargne ; 2=Crédit 3=Don ; 4=Autre ; NR/NP/NS=-97/-98/-99
1	Pèlerinages		
2	Naissance		
3	Circoncision		
4	Mariage d'un fils ou d'une fille		
5	Fiançailles d'un fils ou d'une fille		
6	Frais de santé à la suite de la maladie d'un membre du ménage		
7	Décès d'un membre du ménage		
8	Autres (préciser) : _____		
Total dépenses occasionnelles ou imprévues			

## SECTION F : FINANCES PERSONNELLES

### A COMPLETER PAR L'ENQUETEUR

F1	Etes-vous seul avec l'enquêté	Oui	1	
		Non	2	

LIRE : « Nous allons parler maintenant de vos finances personnelles. »

F2	Est-ce que vous épargnez ?	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer F5
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	
F3	Combien épargnez-vous en moyenne par mois ?		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
F4	Pourquoi épargnez-vous ? (Plusieurs réponses possibles)	Retraite	1	
		Financer des investissements futurs	2	
		Éducation des enfants	3	
		En cas d'imprévu	4	
		Acheter une maison	5	
		Acheter un autre bien	6	
		Voyager	7	
		Autre (préciser) : _____	8	
		NR/NS	-97/-99	
F5	Combien d'argent avez-vous dans un compte, dans une banque ou autre institution financière (compte postal, tontine, par exemple) ?		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
F6	Combien d'argent gardez-vous à la maison ?		Dhs	
		NR/NS	-97/-99	
F7	Recevez-vous des crédits de l'AGR (y compris en nature) ?	Oui	1	
		Non	2	
		NR/NS	-97/-99	

Expliquer la différence entre un crédit actif et un crédit arrivé à échéance.

#### Définitions :

**Les crédits actifs** sont les crédits qui ont été souscrits par l'AGR et pour lesquels il y a encore des remboursements à effectuer, quelle que soit la date de la souscription de l'emprunt.

**Les crédits arrivés à échéance** sont les crédits pour lesquels il n'y a plus de remboursements à effectuer. Ici nous considérons ceux qui sont arrivés à échéance dans les douze derniers mois.

F8	Combien avez-vous de crédits actifs ?	_____	-97/98	
		NR/NS		



F9	Combien avez-vous de crédits arrivés à échéance dans les 12 mois derniers ?	_____ NR/NS	-97/98	Si F8=0 et F9=0 passer à F12
----	---	----------------	--------	------------------------------

Note : on ne prend que 3 crédits actifs et 2 crédits arrivés à échéance, au cours des 12 derniers mois.

		Crédits actifs			Crédits arrivés à échéance	
	N° CREDIT	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
F10	Avez-vous pris le crédit auprès de (NOM DE SOURCE) ? Est-il actif ou arrivé à échéance ?					
	1. Banque	1	1	1	1	1
	2. Association de Microcrédit	2	2	2	2	2
	3. Usurier – Rhnane	3	3	3	3	3
	4. Fournisseurs	4	4	4	4	4
	5. Famille, voisins, amis	5	5	5	5	5
	6. Autre, SPECIFIER :	6	6	6	6	6
	7. NR/NS	..... -97/-99	..... -97/-99	..... -97/-99	..... -97/-99	..... -97/-99
F11	Quel était le <u>montant du crédit</u> ? En Dhs					

F12	Possédez-vous d'autres actifs vous permettant de conserver de l'argent que vous revendriez en cas de besoin ? Si oui, pour quel montant ?			
	- Bijoux, métaux précieux	_____ NR/NS	Dhs -97/-99	
	- Animaux (bétail, ...)	_____ NR/NS	Dhs -97/-99	
	- La production	_____ NR/NS	Dhs -97/-99	
	- Autres : _____	_____ NR/NS	Dhs -97/-99	

## SECTION G : RESEAU SOCIAL ET SATISFACTION PERSONELLE

G0	Que voulez-vous faire dans 10 ans comme activité principale ?	Continuer la même activité	1	
		Etendre cette activité, la faire croître	2	
		Créer une autre activité en plus de celle-ci	3	
		Créer une autre activité et arrêter celle-ci	4	
		Avoir un travail salarié (employé)	5	
		Partir à la retraite	6	
		Autre (préciser) : _____	7	
		NR/NS	-97/-99	

	G1 Nommer jusqu'à 5 personnes en dehors de votre ménage avec qui vous parlez le plus ? <b>Si aucune personne, passer à G7</b>	G2 [NOM] habite dans le même quartier/douar ?	
1	Nom : _____-97/-99      Prénom : _____-97/-99	Oui	1
		Non	2
		NR/NS	-97/-99
2	Nom : _____-97/-99      Prénom : _____-97/-99	Oui	1
		Non	2
		NR/NS	-97/-99
3	Nom : _____-97/-99      Prénom : _____-97/-99	Oui	1
		Non	2
		NR/NS	-97/-99
4	Nom : _____-97/-99      Prénom : _____-97/-99	Oui	1
		Non	2
		NR/NS	-97/-99
5	Nom : _____-97/-99      Prénom : _____-97/-99	Oui	1
		Non	2
		NR/NS	-97/-99

	G3 Comment avez-vous fait connaissance de [NOM] ?  1=voisin/e 2=marché 3= mosquée 4=AGR 5=par des amis 6=famille 7 =autre NR/NS=-97/-99	G4 Sexe  1=M ; 2=F ; -99=NR /NS	G5 Combien de fois avez vous parlé avec [Nom] la semaine dernière ... 1= 0 fois 2= 1 fois 3= 2 ou 3 fois 4= plus de 3 fois	G6 Est-ce que vous avez parlé de activité dan l'AGR avec [NOM]  1= jamais ; 2= une fois 3= quelques fois 4= de nombreuses fois -99= NS/NR
1	1 2 3 4 5 6 7 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 3 4 -99	1 2 3 4 -97/-99
2	1 2 3 4 5 6 7 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 3 4 -99	1 2 3 4 -97/-99
3	1 2 3 4 5 6 7 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 3 4 -99	1 2 3 4 -97/-99
4	1 2 3 4 5 6 7 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 3 4 -99	1 2 3 4 -97/-99
5	1 2 3 4 5 6 7 -97/-99	1 2 -97/-99	1 2 3 4 -99	1 2 3 4 -97/-99

G7. Durant les 30 derniers jours, est-ce que des gens vous ont confié (à vous ou à votre ménage) des biens de valeur (bijoux, argent, papier officiel, etc.) ?	Oui	1
	Oui, mais j'ai refusé	2
	Non	3
	NR/NS	-97/-99
G8. Durant les 30 derniers jours, combien de fois vous a-t-on (ou à quelqu'un d'autre de votre ménage) demandé votre avis sur une question familiale ?		
G9. Durant les 3 derniers mois, combien de fois vous a-t-on demandé votre avis sur une question d'argent ?		
G10. Comment classifieriez-vous votre satisfaction par rapport à votre vie en ce moment? Si le haut de l'échelle représente une très forte satisfaction et le bas de l'échelle une très faible satisfaction, où vous situeriez-vous ?	1...2...3...4...5...6...7...8...9...10      NR/NS =-97/-99	

(Présenter la feuille avec l'échelle au répondant et entourer le chiffre qui correspond à l'échelon qu'ils choisissent.)			
G11 Avez-vous l'impression que la situation s'est améliorée pour vous (personnellement) depuis l'an passé, à la même date? <b>(Lisez les réponses possibles à l'enquête)</b>	Oui, beaucoup	1	
	Oui, un peu	2	
	Non, les choses n'ont pas vraiment changé	3	
	Non, la situation a empiré	4	
	NR/NS	-97/-99	
G12 Avez-vous l'impression que la situation s'est améliorée pour votre ménage depuis l'an passé, à la même date? <b>(Lisez les réponses possibles à l'enquête)</b>	Oui, beaucoup	1	
	Oui, un peu	2	
	Non, les choses n'ont pas vraiment changé	3	
	Non, la situation a empiré	4	
	NR/NS	-97/-99	
G13 Aujourd'hui, quels sont vos problèmes les plus importants? <b>(Lisez les réponses possibles à l'enquête et listez l'ordre de priorité ; enregistrez les réponses du problème le plus important, au moins important)</b>  1= Santé 2= Famille 3= Argent 4= Education des enfants 5= Réussite de votre AGR 6= Electricité -97/-99= NR/NS			
	NR/NS                      -97/-99		
G14 Est-ce que vous avez un projet en cours ou futur pour améliorer votre vie et celle de votre famille? (Débuter une nouvelle activité pour gagner de l'argent, construire une chambre etc.)	Oui	1	Si 2, -97, -99, passer à G18
	Non	2	
	NR/NS	-97/-99	
G15 Quel est ce projet ? (si plusieurs projets, marquer le 1er projet évoqué par le ménage)			
	NR/NS	-97/-99	
G16 Est-ce que ce projet a commencé?	Oui	1	Si 1, -97, 99, passer à G18
	Non	2	
	NR/NS	-97/-99	
G17 Quand pensez-vous commencer votre projet?	Date/moment précis	1	
	Non précis	2	

G18	Durant les 7 derniers jours, est-ce que vous vous sentiez [___] 1= tout le temps      2= souvent      3= parfois 4= jamais      NR/NS=-97/-99				
1. Triste	1	2	3	4	-97/-99
2. Enervé	1	2	3	4	-97/-99
3. Vous vous êtes fâché	1	2	3	4	-97/-99
4. Détendu	1	2	3	4	-97/-99
5. Satisfait	1	2	3	4	-97/-99
6. Joyeux	1	2	3	4	-97/-99

G18	Durant les 7 derniers jours, est-ce que vous vous sentiez [___] 1= tout le temps      2= souvent      3= parfois 4= jamais      NR/NS=-97/-99				
7. Préoccupé/inquiet	1	2	3	4	-97/-99
8. Fatigué	1	2	3	4	-97/-99

## SECTION H : LE LOGEMENT

LIRE : « Je vais vous poser maintenant des questions sur votre logement. »

H1	Êtes-vous ...?	Propriétaire Locataire Logé gratuitement NR/NS	1 2 3 -97/-99	Si 2, 3 ou -97/-99, passer à I
H2	Quelle est la valeur estimée de votre logement (en dhs) ?		Dhs	

## SECTION I : ATTITUDE FACE AU RISQUE ET PREFERENCE POUR LE PRESENT

LIRE : « Nous allons vous poser des questions relatives à votre préférence pour le présent et à votre attitude face au risque. »

PARTIE A : PREFERENCE TEMPORELLE				
Supposez que vous gagnez un prix aujourd'hui. On vous donne la possibilité de recevoir le prix avec différentes options. Une option serait d'accepter l'argent aujourd'hui, une autre option serait de l'obtenir dans un mois mais pour un montant plus élevé. Vous devez choisir l'option préférée. Merci de baser votre jugement comme si le choix était réel et non hypothétique.				
IA1	Préférez-vous un prix de 200 dhs aujourd'hui ou un prix de 250 dhs dans un mois ?	200 dhs aujourd'hui 250 dhs dans 1 mois NR/NS	1 2 -97/-99	Si 1, passer à IA3
IA2	Combien de mois seriez-vous prêt à attendre pour recevoir un prix de 250 dhs au lieu de 200 dhs aujourd'hui ?	NR/NS	Mois -97/-99	
IA3	Préférez-vous un prix de 200 dhs aujourd'hui ou un prix de 300 dhs dans un mois ?	200 dhs aujourd'hui 300 dans un mois NR/NS	1 2 -97/-99	Si 1, passer à IB
IA4	Combien de mois seriez-vous prêt à attendre pour recevoir un prix de 300 dhs au lieu de 200 dhs aujourd'hui ?	NR/NS	Mois -97/-99	

	PARTIE B : ATTITUDE FACE AU RISQUE	
	Vous avez plusieurs choix de loterie possibles. Pour chaque scénario de loterie vous avez 50% de chances de gagner (meilleur résultat) et 50% de chances de gagner (pire résultat). Vous avez les 5 options possibles, et il faut en sélectionner une seule.	
	LOTIERIE N 1	
	50% de chances de gagner	50% de chances de gagner
	1. 200 dhs 2. 250 dhs 3. 300 dhs 4. 350 dhs 5. 400 dhs	200 dhs 150 dhs 100 dhs 50 dhs 0 dhs
IB1	Quelle est la loterie que vous sélectionnez ?       NR/NS	1 2 3 4 5 -97/-99
	LOTIERIE N 2	
	50% de chances de gagner	50% de chances de gagner
	6. 1000dhs 7. 1250 dhs 8. 1500 dhs 9. 1750 dhs 10. 2000 dhs	1000 dhs 750 dhs 500 dhs 250 dhs 0 dhs
IB2	Quelle est la loterie que vous sélectionnez ?       NR/NS	1 2 3 4 5 -97/-99

## CHOIX ALEATOIRE DES PARTICIPANTS A ENQUETER QUESTIONNAIRE « BENEFICIAIRE »

INSTRUCTIONS ENQUETEUR : CETTE FICHE SERA REMPLIE AVEC LE COORDINATEUR DE L'AGR CONCERNEE.

ID4. Nom et Code AGR		E			
Est-ce que cette AGR est une remplaçante ?		Oui		1	
		Non		2	
ID2. Nom et code de la province					
ID6. Prénom Code Enquêteur					

LIRE : « Dans l'enquête d'évaluation de l'impact du projet de soutien aux AGRs, nous allons administrer un questionnaire au niveau de l'AGR et un deuxième à un échantillon représentatif des bénéficiaires de votre AGR. Normalement, vous avez été prévenu d'amener trois listes avec vous aujourd'hui. Ces trois listes comprennent les participants qui vont potentiellement recevoir une formation, les membres du bureau et les bénéficiaires de l'AGR. Cela va nous permettre de choisir au hasard un groupe représentatif de l'AGR à enquêter. Merci de votre collaboration. »

NOTE : Il faut confirmer avec le coordinateur que les listes sont construites dans la façon suivante :

- Liste 1 est la liste des 3 personnes qui recevront la formation en cas de participation au programme (participants sélectionné formé).
- Liste 2 est la liste des membres du bureau qui ne sont pas proposés pour participer à la formation (participants sélectionné impliqué non formé).
- Liste 3 est la liste des bénéficiaires ordinaires de l'AGR, participant à ses activités mais n'exerçant pas de responsabilité dans le bureau (participants sélectionnés ordinaires).

LIRE : « Nous allons commencer par choisir les participants qui peuvent recevoir une formation. Pourriez-vous me donner la liste que vous avez préparée ? »

INSTRUCTIONS ENQUETEUR : UNE FOIS QUE VOUS AVEZ LA LISTE DES **PARTICIPANTS SELECTIONNES FORMES**, SUIVEZ LES INSTRUCTIONS SUIVANTES :

1. REGARDEZ LA COLONNE F1 DANS **LA FEUILLE DE CHOIX ALEATOIRE** ET CHERCHEZ LA PERSONNE QUI A LE MEME NUMERO **DANS LA LISTE DES PARTICIPANTS SELECTIONNES FORMES**. SI CE NUMERO EXISTE DANS LA LISTE ET CETTE PERSONNE N'EST PAS LE COORDINATEUR DE L'AGR, CHOISISSEZ LA PERSONNE D'ETRE ENQUETE. SI CE NUMERO N'EXISTE PAS, PRENEZ LE NUMERO EN F2 ET CHERCHEZ LA PERSONNE QUI A LE MEME NUMERO DANS LA LISTE **DES PARTICIPANTS SELECTIONNES FORMES**.
2. VOUS ALLEZ REPETER CETTE OPERATION EN SUIVANT **LES COLONNES F** JUSQU'A TROUVER **1 PARTICIPANT SELECTIONNE FORME ET 2 EN RESERVE**.

Tableau F					
Participant sélectionné formé	Nom	Prénom	Rendez-vous pris ? 1=Oui 2=Non	Participant enquêté ? 1=Oui 2=Non	Si le participant a été choisi mais il n'a pas été enquêté, donnez les raisons
1			1 2	1 2	
(réserve)			1 2	1 2	
(réserve)			1 2	1 2	

LIRE : « Nous allons maintenant continuer avec la liste des membres du bureau qui ne sont pas proposés pour participer à la formation (participants sélectionné impliqué non formé). Pourriez-vous me donner cette liste ? »

INSTRUCTIONS ENQUETEUR : UNE FOIS QUE VOUS AVEZ LA LISTE DES MEMBRES DU BUREAU (PARTICIPANTS SELECTIONNES IMPLIQUES NON FORMES), SUIVEZ LES INSTRUCTIONS SUIVANTES :

1. REGARDEZ LA COLONNE M1 DANS **LA FEUILLE DE CHOIX ALEATOIRE** ET CHERCHEZ LA PERSONNE QUI A LE MEME NUMERO **DANS LA LISTE DES MEMBRES DU BUREAU**. SI CE MEMBRE N'EST PAS ENCORE CHOISI, CHOISISSEZ-LE D'ETRE ENQUETE. SI CE NUMERO N'EXISTE PAS OU LE MEMBRE A ETE DEJA CHOISI, PRENEZ LE NUMERO EN M2 ET CHERCHEZ LA PERSONNE QUI A LE MEME NUMERO DANS LA LISTE DES MEMBRES DE BUREAU.
2. VOUS ALLEZ REPETER CETTE OPERATION EN SUIVANT **LES COLONNES M** JUSQU'A TROUVER **1 MEMBRE DU BUREAU ET 2 EN RESERVE.**

Tableau M					
Membre du bureau qui ne sera pas formé	Nom	Prénom	Rendez-vous pris ? 1=Oui 2=Non	Membre enquêté ? 1=Oui 2=Non	Si le participant a été choisi mais il n'a pas été enquêté, donnez les raisons
2			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	

LIRE : « Nous allons maintenant continuer avec la liste des bénéficiaires ordinaires de votre AGR (participants sélectionnés ordinaires). Pourriez-vous me donner cette liste ? »

INSTRUCTIONS ENQUETEUR : UNE FOIS QUE VOUS AVEZ LA LISTE DES BENEFICIAIRES ORDINAIRES, SUIVEZ LES INSTRUCTIONS SUIVANTES :

1. REGARDEZ LA COLONNE B1 ET CHERCHEZ LE BENEFICIAIRE QUI A LE MEME NUMERO **DANS LA LISTE DES BENEFICIAIRES**. SI CE BENEFICIAIRE N'EST PAS ENCORE CHOISI, CHOISISSEZ-LE D'ETRE ENQUETE. SI CE NUMERO N'EXISTE PAS OU LE BENEFICIAIRE A ETE DEJA CHOISI, PRENEZ LE NUMERO EN B2 ET CHERCHEZ LE BENEFICIAIRE QUI A LE MEME NUMERO DANS LA LISTE DES BENEFICIAIRES.

2. VOUS ALLEZ REPETER CETTE OPERATION EN SUIVANT LES COLONNES B JUSQU'A TROUVER 2 BENEFICIAIRES ET 4 EN RESERVE.

Tableau B					
Bénéficiaires ordinaires de l'AGR	Nom	Prénom	10% des bénéficiaires choisis <u>pour le tableau A9</u> du questionnaire AGR  1=Oui 2=Non	Bénéficiaire enquêté  1=Oui 2=Non	Si le bénéficiaire a été choisi mais il n'a pas été enquêté, donnez les raisons
3			1 2	1 2	
4			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	
(Réserve)			1 2	1 2	



UNE FOIS IDENTIFIEES LES 5 PERSONNES A ENQUETER, FIXEZ UN RENDEZ-VOUS AVEC LE COORDINATEUR AU SEIN DE L'AGR POUR ADMINISTRER LES QUESTIONNAIRES PERTINENTES. LA DATE ET HEURE DU RENDEZ-VOUS SERONT TRANSMISES PAR LE COORDINATEUR DE L'AGR AUX MEMBRES/BENEFICIAIRES DES AGR DEVANT ETRE ENQUETES, POUR QUE ENQUETES SOIENT PRESENTS A L'AGR.

Adresse de l'AGR	
Numéro de téléphone de l'AGR	

Membres/bénéficiaires choisis pour l'entretien individuel :

Code bénéficiaire (mettre dans ID6. du questionnaire bénéficiaire	Nom	Prénom	Numéro de téléphone	Date et heure du rendez- vous JJ/MM HH/MM	Adresse de l'entretien (si différente de celle de l'AGR)
	Coordinateur :				
1	Personne sélectionnée formée :				
2	Membre du bureau non formé :				
3	Bénéficiaire :				
4	Bénéficiaire :				

INSTRUCTIONS ENQUETEUR : AVANT D'ALLER A L'ENTRETIEN, LISTEZ DANS LE TABLEAU A9 DU QUESTIONNAIRE « COORDINATEUR » LES NOMS ET PRENOMS DE **TOUS LES MEMBRES DU BUREAU** ET DES **10% DES BENEFICIAIRES CHOISIS (TABLEAU B)**.

# FICHE D'ADHESION AU PROGRAMME « SOUTIEN A L'ENTREPRISE »

## Approche ANPME-CCIS

FN1. Nom et code de l'entreprise					
FN2. Code Questionnaire					
FN3. Nom et prénom de l'enquêté	Nom	Prénom			

Un accompagnement pourra être proposé à 200 entreprises dont le démarrage est prévu vers **Janvier 2010**).

**Les prestations d'appui post création qui seront offertes dans le cadre de ce projet seront livrées via une expertise externe recrutée par le projet et suivant la démarche suivante :**

**1. Appui et accompagnement personnalisé :**

- Diagnostic de l'entreprise qui vise à identifier les besoins aussi bien du chef d'entreprise que de l'entreprise elle-même et qui devra permettre d'élaborer un plan d'actions visant à améliorer la pérennité de l'entreprise et les revenus des chefs d'entreprise. Ce plan d'action d'appui et d'accompagnement concernera aussi bien l'entrepreneur que l'entreprise (sous forme de coaching, assistance technique et managériale, conseil,...) et sera décliné sur une période de 2 ans et prendra en considération la disponibilité des entreprises.
- Appui et accompagnement personnalisé auprès de l'entreprise (phase 1)
- Evaluation mi-parcours par l'expertise afin de confirmer le diagnostic initial ou de le réajuster,
- Appui et accompagnement personnalisé auprès de l'entreprise (phase 2),

Le volume global de l'appui et accompagnement personnalisé est de 19 jours maximum d'expertise in situ de l'entreprise.

**2. Participation aux forums d'échange des entreprises**

- Parallèlement à l'appui et l'accompagnement personnalisé, chaque entreprise aura également l'opportunité de participer à des forums d'échange d'une durée (1/2 journée) par forum qui consistent en l'organisation d'événements entre entreprises ou entre entreprises et autres partenaires (institutionnels, financiers, grandes entreprises, etc.) dans le but de rencontrer des nouveaux clients, fournisseurs ou partenaires , de diversifier les contacts et de faciliter les échanges d'expériences et de savoir faire.

FN4.	Seriez vous intéressée à participer à ce programme si jamais votre entreprise était sélectionnée?	Oui	1	
		Non	2	

Entreprise

Responsable Guichet CCIS

Signature

Signature :

## FICHE D'ADHESION AU PROGRAMME « SOUTIEN A L'ENTREPRISE »

FN1. Nom et code de l'entreprise					
FN2. Code Questionnaire					
FN3. Nom et prénom de l'enquêté	Nom	Prénom			

Lire : « Nous vous informons qu'une formation sera proposée à un nombre limité d'entreprises à partir de Novembre 2009. Elle sera composée d'un diagnostic rapide pour comprendre les besoins de votre entreprise et ensuite une formation personnalisée vous sera proposée. »

« Les prestations d'appui post création qui seront offertes dans le cadre de ce projet sont :

- Diagnostic de l'entreprise qui vise à identifier les besoins aussi bien du chef d'entreprise que l'entreprise elle-même et qui devra permettre d'élaborer un plan d'actions visant à améliorer la pérennité de l'entreprise et les revenus des chefs d'entreprise.
- Activités de formation des chefs d'entreprises. Ces activités de formation consistent en l'organisation de sessions régionales de formation, dispensées au profit de groupe homogène de chefs d'entreprises nécessitant des besoins spécifiques de formation.
- Activités de réseautage qui consiste en l'organisation d'événements entre entreprises ou entre entreprises et autres partenaires (institutionnels, financiers, grandes entreprises, etc.) dans le but de rencontrer des nouveaux clients ou fournisseurs, de diversifier les contacts et de faciliter les échanges d'expériences et de savoir faire. Cette activité concerne aussi l'animation des réseaux d'entreprises une fois constitué.
- Activité de coaching des chefs d'entreprises qui consiste en le renforcement des capacités managériales des chefs d'entreprises.
- Activité d'accompagnement pour la mise en œuvre d'un plan de développement de l'entreprise à travers des actions relatives à la recherche conjointe de nouveaux clients, à la relation de l'entreprise avec les institutions de financement et toute action pouvant avoir un impact direct sur l'augmentation du chiffres d'affaires et sur l'amélioration de la situation de trésorerie. »

FN4.	<b>Seriez vous intéressée de participer à cette formation si jamais votre entreprise était sélectionnée?</b>	Oui	1	
		Non	2	
			-97/-99	



## CONSENTEMENT A LA PARTICIPATION A UNE ETUDE

Bonjour. Je suis [Nom], un enquêteur/rice d'Innovations for Poverty Action (IPA), organisation non-gouvernementale aux Etats-Unis.

Vous avez été choisi pour participer à une recherche menée par IPA et par Dean Karlan et Bruno Crépon, qui travaillent aux universités de Yale aux Etats-Unis et au Centre de Recherche en Economie et en Statistique à Paris. Le but de l'étude est d'en apprendre davantage sur des entreprises comme la vôtre. En particulier, nous aimerions connaître les caractéristiques générales de votre entreprise, ses revenus, son cycle de production, ses coûts de production, ses profits, ses coûts de financement, ses clients, concurrents et fournisseurs. Nous aimerions également connaître quelques caractéristiques vous concernant, comme votre formation. Nous aimerions vous interroger sur votre raisonnement quantitatif, sur votre préférence pour le présent et sur votre aversion au risque. Nous souhaiterions enfin vous poser quelques questions sur votre ménage.

Vous avez été sélectionnés comme participant possible à l'étude parce que vous avez reçu du soutien du programme Moukawalati.

Vous pouvez accepter ou refuser de répondre au questionnaire. Même si vous acceptez de commencer le questionnaire, vous avez le droit de refuser de répondre à toute question ainsi que d'arrêter de répondre au questionnaire à tout moment. Nous pensons que le questionnaire prendra à peu près 2h00. Si vous acceptez de participer, il est possible que nous vous rendions visite plusieurs fois dans les deux années qui viennent pour vous demander de répondre à un court questionnaire sur les activités de votre entreprise. Ensuite, dans deux ans à peu près, nous vous rendrons visite une dernière fois pour remplir un autre questionnaire comme celui-ci. Vous pourrez refuser de répondre à n'importe lequel de ces questionnaires ou arrêter de participer à n'importe quel moment.

Les informations que vous nous donnerez seront confidentielles. Tous les questionnaires seront gardés dans une armoire fermée à clés au siège de IPA, à Rabat, pendant un an après la dernière enquête (dans deux ans à peu près). Les copies papier des questionnaires seront ensuite détruites.

Je comprends les procédures décrites ci-dessus. Je suis satisfait des réponses qui ont été apportées à mes questions et j'accepte de participer à cette étude. On m'a donné une copie de ce document.

[ ] J'accepte de répondre au questionnaire

Nom du répondant : / \_\_\_\_\_ / / \_\_\_\_\_ /  
(Nom de famille) (Prénom)

Signature du répondant \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

Signature de l'enquêteur \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_ CONSENTEMENT  
ORAL | \_\_\_\_ |

Veuillez contacter Dylan Glover ou Alexia Pretari, les coordinateurs de l'étude, pour toute question ou inquiétude au 05 37 68 69 93. Si vous avez l'impression d'avoir été traité injustement, vous pouvez contacter le Président du Comité sur le recours aux êtres humains comme sujets d'expérience, Yale University School of Medicine, 47 College Street, P.O. Box 208010, New Haven, CT, 06510 USA, tel +1- 203-785-4688, aux Etats-Unis.



## CONSENTEMENT A LA PARTICIPATION A UNE ETUDE

Bonjour. Je suis [Nom], un enquêteur/rice d'Innovations for Poverty Action (IPA), organisation non-gouvernementale aux Etats-Unis.

Vous avez été choisi pour participer à une recherche menée par IPA et par Dean Karlan et Bruno Crépon, qui travaillent aux universités de Yale aux Etats-Unis et au Centre de Recherche en Economie et en Statistique à Paris. Le but de l'étude est d'en apprendre davantage sur des Activités Génératrices de Revenu (AGR) comme la vôtre. En particulier, nous aimerions connaître les caractéristiques générales de votre AGR, ses revenus, son cycle de production, ses coûts de production, ses profits, ses coûts de financement, ses clients, concurrents et fournisseurs. Nous aimerions également connaître quelques caractéristiques vous concernant, comme votre formation. Nous aimerions vous interroger également sur votre raisonnement quantitatif.

Vous avez été sélectionnés comme participant possible à l'étude parce que vous avez reçu du soutien de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH). Répondre à cette enquête ne présente aucun risque pour vous, mais permettra de mieux connaître les difficultés que vous rencontrez et d'améliorer le programme de l'INDH.

Vous pouvez accepter ou refuser de répondre au questionnaire. Même si vous acceptez de commencer le questionnaire, vous avez le droit de refuser de répondre à toute question ainsi que d'arrêter de répondre au questionnaire à tout moment. Nous pensons que le questionnaire prendra à peu près 2h00. Si vous acceptez de participer, il est possible que nous vous rendions visite plusieurs fois dans les deux années qui viennent pour vous demander de répondre à un court questionnaire sur les activités de votre AGR. Ensuite, dans deux ans à peu près, nous vous rendrons visite une dernière fois pour remplir un autre questionnaire comme celui-ci. Vous pourrez refuser de répondre à n'importe lequel de ces questionnaires ou arrêter de participer à n'importe quel moment.

Votre décision de participer ou de ne pas participer à cette enquête n'aura aucune influence sur le soutien que vous ou l'AGR recevez de l'INDH ni plus généralement sur les relations de l'AGR avec l'INDH.

Les informations que vous nous donnerez seront confidentielles. Tous les questionnaires seront gardés dans une armoire fermée à clés au siège de IPA, à Rabat, pendant un an après la dernière enquête (dans deux ans à peu près). Les copies papier des questionnaires seront ensuite détruites.

Je comprends les procédures décrites ci-dessus. Je suis satisfait des réponses qui ont été apportées à mes questions et j'accepte de participer à cette étude. On m'a donné une copie de ce document.

[ ] J'accepte de répondre au questionnaire

Nom du répondant : / \_\_\_\_\_ / / \_\_\_\_\_ /  
(Nom de famille) (Prénom)

Signature du répondant \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

Signature de l'enquêteur \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_ CONSENTEMENT  
ORAL |\_\_|

Veuillez contacter Dylan Glover ou Alexia Pretari, les coordinateurs de l'étude, pour toute question ou inquiétude au 05 37 68 69 93. Si vous avez l'impression d'avoir été traité injustement, vous pouvez contacter le Président du Comité sur le recours aux êtres humains comme sujets d'expérience, Yale University School of Medicine, 47 College Street, P.O. Box 208010, New Haven, CT, 06510 USA, tel +1- 203-785-4688, aux Etats-Unis.



## CONSENTEMENT A LA PARTICIPATION A UNE ETUDE

Bonjour. Je suis [Nom], un enquêteur/rice d'Innovations for Poverty Action (IPA), organisation non-gouvernementale aux Etats-Unis.

Vous avez été choisi pour participer à une recherche menée par IPA et par Dean Karlan et Bruno Crépon, qui travaillent aux universités de Yale aux Etats-Unis et au Centre de Recherche en Economie et en Statistique à Paris. Le but de l'étude est d'en apprendre davantage sur les bénéficiaires des Activités Génératrices de Revenu (AGR). En particulier, nous aimerions connaître les caractéristiques générales de votre ménage comme la consommation, les actifs, l'épargne, le niveau d'éducation des membres de votre ménage, ainsi que leurs emplois.

Vous avez été sélectionnés comme participant possible à l'étude parce que vous faites partie d'une AGR qui a reçu du soutien de l'Initiative Nationale pour le Développement Humain (INDH). Répondre à cette enquête ne présente aucun risque pour vous, mais permettra de mieux connaître les difficultés que vous rencontrez et d'améliorer le programme de l'INDH.

Vous pouvez accepter ou refuser de répondre au questionnaire. Même si vous acceptez de commencer le questionnaire, vous avez le droit de refuser de répondre à toute question ainsi que d'arrêter de répondre au questionnaire à tout moment. Nous pensons que le questionnaire prendra à peu près 2h00. Si vous acceptez de participer, il est possible que nous vous rendions visite plusieurs fois dans les deux années qui viennent pour vous demander de répondre à un court questionnaire sur votre ménage. Ensuite, dans deux ans à peu près, nous vous rendrons visite une dernière fois pour remplir un autre questionnaire comme celui-ci. Vous pourrez refuser de répondre à n'importe lequel de ces questionnaires ou arrêter de participer à n'importe quel moment.

Votre décision de participer ou de ne pas participer à cette enquête n'aura aucune influence sur le soutien que vous recevez de l'INDH ni plus généralement sur vos relations avec l'INDH.

Les informations que vous nous donnerez seront confidentielles. Tous les questionnaires seront gardés dans une armoire fermée à clés au siège de IPA, à Rabat, pendant un an après la dernière enquête (dans 2 ans à peu près). Les copies papier des questionnaires seront ensuite détruites.

Je comprends les procédures décrites ci-dessus. Je suis satisfait des réponses qui ont été apportées à mes questions et j'accepte de participer à cette étude. On m'a donné une copie de ce document.

[ ] J'accepte de répondre au questionnaire

Nom du répondant : / \_\_\_\_\_ / / \_\_\_\_\_ /  
(Nom de famille) (Prénom)

Signature du répondant \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_

Signature de l'enquêteur \_\_\_\_\_ Date \_\_\_\_\_ CONSENTEMENT  
ORAL |\_\_|

Veuillez contacter Dylan Glover ou Alexia Pretari, les coordinateurs de l'étude, pour toute question ou inquiétude au 05 37 68 69 93. Si vous avez l'impression d'avoir été traité injustement, vous pouvez contacter le Président du Comité sur le recours aux êtres humains comme sujets d'expérience, Yale University School of Medicine, 47 College Street, P.O. Box 208010, New Haven, CT, 06510 USA, tel +1- 203-785-4688, aux Etats-Unis.