



ETUDE ECONOMIQUE CONSEIL

ENQUÊTE ENTREPRISES COMMERCE DE DÉTAIL ET TI- VARIABLES LIVRABLE

Pays :	Sénégal		
Numéro de questionnaire :	1	Serial	
Numéro d'identification :	eec_estid		
Est-ce un établissement panel?	Oui	Non	
	eec_panel		
Numéro du panel	eec_panelid		
Contrôle du Superviseur	Oui	Non	
	eec_callback		

Comment [P1]: a0 sera calculée comme le premier chiffre de serial, c'est-à-dire 1 pour le questionnaire manufacturier, 2 pour commerce de détail et TI, 3 pour le résiduel et 4 pour le micro.

C:\Documents and Settings\FK\My Documents\banque mondiale - 6 pays Afrique\Senegal\Data
Delivery\Senegal_First_deliverable_WB_format\ES-Fr-Retail - senegal.doc
1303, Greene Ave., Suite 200, Montreal (Quebec) Canada H3Z 2A7
Tel. : (514) 939-2296 etecocon@eecgroup.com Fax: (514) 939-2321

ENQUÊTE ENTREPRISES

A - INFORMATIONS DE CONTRÔLE

Établissement	eec_est				
Adresse	eec_addr		Téléphone	eec_tel	
Région (Voir tableau ci-dessous)	a2		Ville	a3	
Répondant	eec_resp		Enquêteur		Code : a12
			Superviseur		Code : a13
			Base de sondage		Réalité
Secteur d'activité (Voir tableau ci-dessous)			a4a		a4b
Taille (Voir tableau ci-dessous)			a6a		a6b
			Oui	Non	Non, mais des activités communes
La strate actuelle est elle la même que celle de la base de sondage ?			a5		
					Oui Non
Cet établissement fait-il partie d'une plus grande entreprise ?					a7
Si oui , les états financiers de cet établissement sont-ils :					
– maintenus séparément des états financiers qui décrivent les activités du siège social?					a9
– maintenus séparément des états financiers qui décrivent les activités des autres établissements de la même firme?					a10
De quel type d'établissement s'agit-il?					a8
Si 1 ou 2, les états financiers du siège social sont-ils indépendants de ceux des autres établissements?					a11

Région	
Région A	1
Région B	2
Région C	3
Région D	4

Code d'activité			
Agro-industrie	15	Commerce de gros	51
Textiles	17	Commerce de détail	52
Habillement	18	Technologie de l'information	72
Produits Chimiques	24	Hôtels et restaurants	55
Produits en caoutchouc et en matières plastiques	25	Autres Services	50
Produits minéraux non métalliques	26	Construction	45
Métallurgie de base	27	Transport (60-64)	60
Métaux et produits métalliques	28		
Machinerie et Équipements	29		
Électronique (31&32)	31		
Autres manufacturiers	2		

Type	
Siège social sans production ni vente sur les lieux	1
Siège social avec production et/ou vente sur les lieux	2
Établissement séparé physiquement du siège social et des autres établissements de la même firme	3
Établissement séparé physiquement du siège social mais pas de certains autres établissements de la même firme	4

Taille	
Petite (5-19 employés)	1
Moyenne (20-99 employés)	2
Grande (100 employés ou plus)	3

Commerce de détail et TI



Mois(MM)	Jour(DD)	Heure	Minutes	AM/PM
eec_startmonth	eec_startday	eec_starthour	eec_startmin	eec_startampm

NOTE: LES QUESTIONS 1 À 3 S'APPLIQUENT À L'ENSEMBLE DE VOTRE ENTREPRISE, INCLUANT TOUS SES ÉTABLISSEMENTS.

Comment [P2]: a14 sera calculée comme la date et l'heure de début en format 'datetime.'

B1)

Quel est le statut juridique actuel de votre entreprise ? (voir tableau ci-dessous)	b1
---	----

Statut juridique	
Entreprise cotée en bourse	1
Entreprises privée, SA, SARL	2
Entreprise à propriétaire unique	3
Société de personnes ou GIE	4
Société en commandite simple	5
Autre (précisez):	6
b1x	

B2) Quel pourcentage de votre entreprise est détenu par ?

Privé national (particuliers, compagnies ou organisations)	b2a %
Privé étranger (particuliers, compagnies ou organisations)	b2b %
État	b2c %
Autre	b2d %
Total	100%



B3)

Quel est le pourcentage du capital détenu par le propriétaire principal de votre entreprise ?	b3 %	
Quelle est l'origine ethnique du propriétaire principal? (voir tableau ci-dessous)	AFb4a	
	Oui	Non
Y a-t-il une femme parmi les propriétaires ?	b4	

Origine Ethnique	
Africaine	1
Indienne	2
Liban ou Moyen-Orient	3
Autres pays d'Asie	4
Européenne	5
Autres	6

NOTE: TOUTES LES PROCHAINES QUESTIONS NE S'APPLIQUENT QU'À L'ÉTABLISSEMENT.

B4)

Quel est le niveau scolaire le plus élevé du dirigeant principal ? (voir tableau ci-dessous)	AFb7a		
Combien d'années d'expérience le dirigeant principal a-t-il dans ce secteur ?	b7 années		
En quelle année cet établissement a-t-il commencé ses activités au pays ?	b5		
	Oui	Non	
Cet établissement était-il formellement enregistré lorsqu'il a débuté ses opérations dans ce pays?	b6a		Si oui, ALLER À C1
– Si non, en quelle année a-t-il été enregistré?	b6b		

Niveau Scolaire			
Aucune scolarité complétée	1	Diplôme universitaire de premier cycle	7
École primaire complétée	2	MBA d'une université nationale	8
École secondaire non complétée	3	MBA d'une université étrangère	9
École secondaire complétée	4	Maîtrise ou Doctorat d'une université nationale	10
École professionnelle	5	Maîtrise ou Doctorat d'une université étrangère	11
Formation Universitaire quelconque	6		



C2)

En 2006 :	
Quel pourcentage des ventes de votre établissement était :	
– Payé avant la livraison	k2a %
– Payé à la livraison	k2b %
– Payé après la livraison	k2c %
Total	100%
Quel pourcentage de vos encaissements a été effectué par l'entremise d'institutions financières formelles (cartes de crédit, chèques et dépôts directs) ?	AFk6b %
Quel pourcentage approximatif des ventes de votre établissement était destiné à son plus important client (voir tableau ci-dessous)?	AFe3a

Pourcentage	
Moins de 5%	1
5% - 10%	2
11% - 25%	3
26% - 50%	4
51% - 99%	5
100%	6

C4)

Lors de vos communications avec vos clients et fournisseurs, utilisez-vous présentement :	Oui	Non
– Le courriel ?	c22a	
– Votre site Web ?	c22b	



C5) En 2006,

en ce qui concerne la principale ligne de produits de cet établissement :		
– quelle était sa part de marché sur le marché local ?	AFe1a %	
– quelle était sa part de marché sur le marché national ?	AFe1b %	
En ce qui concerne le principal produit de cet établissement :	Oui	Non
Avez-vous réduit le prix en réponse à une réduction de prix chez vos concurrents nationaux ?	e12	
Avez-vous réduit le prix en réponse à une réduction de prix chez vos concurrents étrangers ?	e13	



C5ma)

	Premier facteur
Selon vous, quel est le facteur principal qui rend votre établissement plus compétitif que son principal concurrent (Ne lisez pas la liste des facteurs , mais après avoir écouté le répondant, choisissez le facteur le plus important) ? (voir tableau ci-dessous)	c5ma1
Selon vous, quels est le facteur principal qui rend votre principal concurrent plus compétitif que votre établissement (Ne lisez pas la liste des facteurs , mais après avoir écouté le répondant, choisissez le facteur le plus important) ? (voir tableau ci-dessous)	c5ma3

Les principaux facteurs	
Prix inférieur des intrants	1
Prix inférieur des produits finis	2
Produits de meilleure qualité	3
Produits différenciés	4
Produits à meilleure réputation	5
Relations habituelles avec des clients réguliers	6
Meilleure emplacement / localisation	7
Fournisseurs plus fiables	8
Meilleur réseau de distribution	9
Meilleure situation financière	10
Meilleur accès au crédit (ou coût plus faible)	11
Moins de problèmes avec les règlements / lois	12
Publicité / promotion plus efficace	13
Personnel commercial plus efficace	14
Meilleure service après vente	15
Autres facteurs qui rendent l'établissement plus compétitif	16
Autres facteurs qui rendent votre principal concurrent plus compétitif	17



C6) En 2006, quel pourcentage des ventes de votre établissement était :

Des ventes nationales	d3a %			
De l'exportation directe	d3c %	En quelle année avez-vous commencé à exporter directement or indirectement?	d8	
De l'exportation indirecte (voir définition)	d3b %			SI EXPORTATIONS DIRECTES = 0%, ALLER À D1
Total	100%			

Exportations Indirectes
Biens vendus dans le pays à une autre firme qui par la suite, les exporte.



C7) Si vous avez exporté directement en 2006,

Quel pourcentage de vos exportations en terme de valeur de marchandise a été perdu pendant le transit suite à des bris ou détérioration ?	d7 %
Quel pourcentage de vos exportations en terme de valeur de marchandise a été perdu pendant le transit suite à des vols?	d6 %
Toujours en 2006, pour ce principal point de passage :	
– quel était le délai moyen de dédouanement de vos produits à l'exportation ? (voir définition ci-dessous si nécessaire)	d4 jours
– quel était le délai le plus long de dédouanement de vos produits à l'exportation ?	d5 jours

Délai de dédouanement (exportations)
Nombre de jours courus depuis l'arrivée de vos produits au point de passage (ex. ports, aéroports) jusqu'à la fin du dédouanement.



D3)

En 2006, quel pourcentage des achats de vos intrants a été :	
– Payé avant la livraison ?	k1a %
– Payé à la livraison ?	k1b %
– Payé après la livraison ?	k1c %
Total	100%

D4)

Lorsque vous recevez un arrivage de la catégorie de marchandises que vous vendez le plus, combien de jours d'inventaire (en nombre de jours de ventes) de ce produit possédez vous normalement ?	d17 Jours
Depuis combien d'années connaissez vous le fournisseur principal de votre catégorie de marchandise la plus importante en 2006?	AFd11a Années
Quelle a été la principale source d'information de cet établissement sur son plus récent fournisseur?	AFd11b
Quelle raison est la plus significative pour développer une relation de confiance entre cet établissement et un nouveau fournisseur?	AFd11c

Source d'Information	
Connaissance personnelle	1
Autres entreprises du même secteur d'activité que cet établissement	2
Autres partenaires d'affaires, fournisseurs ou clients	3
Association sectorielle, Chambre de commerce	4
Agence de l'État	5
Famille et amis	6
Appel d'offre	7
Publicité	8
Internet	9
Localisation du fournisseur (situé près de l'établissement)	10
Initiative du fournisseur (prise de contact avec l'établissement)	11
Autres	12

Raison de Confiance	
Connaissance/ relation personnelle	1
Localisation à proximité de l'établissement	2
Membres des mêmes associations d'affaires que cet établissement	3
Recommandation de la famille ou d'amis	4
Recommandation de partenaires d'affaires, fournisseurs ou clients	5
Qualité des installations/de l'organisation du fournisseur	6
Service ponctuel de livraison	7
Contrat écrit	8
Échantillons conformes aux spécifications de l'établissement	9
Fournisseur a une adresse permanente	10
Propriété étatique du fournisseur	11
Disponibilité des stocks	12
Garanties offertes par le fournisseur	13
Fournisseur détient une certification internationale	14
Autres	15



E2ma)

	Impact
En 2006, si vous avez investi dans de nouvelles technologies, quel a été leur impact sur votre établissement ? (voir tableau ci-dessous)	e2ma1a

Impact	
Productivité accrue	1
Réduction de la force de travail	2
Amélioration de la qualité des produits	3
Autres	4

E2)

	Oui	Non	En Cours
Votre établissement a-t-il une certification internationalement reconnue (ISO 9000, 9002, 14000, etc.)?	b8		
En 2006,	Oui	Non	
Pour répondre aux pressions concurrentielles créés par vos concurrents nationaux, avez-vous réagi en introduisant vous-même de nouvelles lignes de produits ou en modifiant votre ligne de produits existante ?	e14		
Pour répondre aux pressions concurrentielles créés par vos concurrents étrangers, avez-vous réagi en introduisant vous-même de nouvelles lignes de produits ou en modifiant votre ligne de produits existante ?	e15		

E4)

	Oui	Non
Cet établissement est-il en concurrence avec des entreprises non enregistrées ou informelles?	e11	



F1) a) Dites nous si certains des points suivants constituent **un problème** dans la conduite actuelle de vos opérations. Si un point pose problème évaluez son degré d'importance à l'aide de l'échelle suivante : (Voir tableau ci-dessous et montrer le carton) :

1	Accès au financement (disponibilité et coût)	k30
2	Accès à la terre	g30a
3	Procédures de création d'entreprise, formalités, patentes, licences, etc.	j30c
4	Corruption	j30f
5	Tribunaux	h30
6	Crimes, vols, désordres publics	i30
7	Réglementations douanières et du commerce extérieur	d30b
8	Électricité	c30a
9	Main d'œuvre inadéquatement formée	l30b
10	Législation du travail	l30a
11	Instabilité politique	j30e
12	Pratiques concurrentielles du secteur informel	e30
13	Administration de la législation fiscale	j30b
14	Taux d'imposition	j30a
15	Transport	d30a
16	Restriction de zonage	g30b
17	Réglementation des heures d'activité	j30g
18	Contrôle des prix et des marges	j30h
19	Télécommunications	c30b

Degré d'importance	
Aucun problème	0
Problème mineur	1
Problème modéré	2
Problème majeur	3
Problème sévère	4



b) Parmi les problèmes de 1 à 15 ci haut, quels sont les trois obstacles les plus importants pour vous:

L'obstacle le plus important	m1a
Le deuxième plus important	m1b
Le troisième plus important	m1c



G1)

En 2006, votre établissement a-t-il fait face à :	Oui	Non	Si oui,			
			Combien de fois au courant d'un mois typique?	Combien de temps cela a duré en moyenne?	Quelle était la valeur des pertes annuelles dues à ces coupures?	
					en % des ventes annuelles	Ou en valeur monétaire
Des coupures d'électricité ?	c6		c7	c8 Heures	c9a %	c9b FCFA

G2)

	Oui	Non	
Y a-t-il une connexion Internet à haute vitesse ou à haut débit (large bande) dans cet établissement?	c23		Si non, aller à G3
Si oui, utilisez-vous cette connexion Internet pour : (multiples réponses possibles)	Oui	Non	
– Communiquer avec vos clients et fournisseurs?	c24a		
– Fournir des services à vos clients ?	c24c		
– Faire de la recherche et développer de nouveaux produits et services ?	c24d		
– Effectuer les achats de l'établissement ?	c24b		
Est-ce que la sécurité ou la fiabilité des services Internet affecte le volume et/ou la nature des achats en ligne?	c28		
En 2006 avez-vous eu des interruptions de cette connexion Internet ?	c25		
Si oui :			
– Combien de fois au courant d'un mois typique ?	c26		
– En moyenne combien de temps cela a-t-il duré ?	c27	Hrs	



G3) POSER CETTE QUESTION UNIQUEMENT AUX COMMERCE DE DÉTAIL

	Surface	Unités
Quelle est votre surface totale de vente? Veuillez spécifier l'unité de mesure (voir tableau ci-dessous)	g5a unités ²	g5b
	Propriété	Location
Des bâtiments occupés par cet établissement, quel pourcentage est une propriété ou une location ?	g6a %	g6b %
Au cours des trois dernières années,	Oui	Non
Avez-vous essayé d'acquérir de nouveaux terrains ou bâtiments afin d'agrandir vos opérations ?	g7	
– Si oui, cet établissement a-t-il échoué dans l'une de ces tentatives d'acquisition ?	g8	

Unité de mesure	
Pieds	1
Verges	2
Mètres	3
Autre (préciser))	4
g5bx	

G8)

	Oui	Non
En 2006, est-ce que votre établissement a payé pour assurer sa sécurité (i.e. équipement, personnel ou professionnels en services de sécurité) ?	i1	
– Si oui, quel a été le coût en valeur monétaire ou en termes de pourcentage des ventes annuelles ?	i2b FCFA	i2a %

G9)

	Oui	Non
En 2006, est-ce que cet établissement a subi des pertes suite à des incidents de vol, de larcin, de vandalisme ou d'incendie criminel?	i3	
– Si oui, à combien se sont élevées ces pertes en valeur monétaire ou en termes de pourcentage des ventes annuelles ?	i4b FCFA	i4a %



11)

Au cours d'une semaine typique pendant les 12 derniers mois, quel pourcentage approximatif du temps des dirigeants et cadres supérieurs de l'entreprise a été affecté au traitement de diverses réglementations existantes? (voir définition ci-dessous)	j2 %	
Dans quelle mesure êtes vous en accord ou en désaccord avec les affirmations suivantes? (voir tableau Niveau d'accord ci-dessous et montrer le carton)		
– L'interprétation et l'application par les fonctionnaires des règlements et lois affectant mon établissement sont cohérentes et prévisibles	j1a	
– Les tribunaux sont justes, impartiaux et non corrompus	h7a	
Il nous a été rapporté que les établissements font souvent face à des requêtes de paiements informels "pour faire avancer les choses" dans les domaines douaniers, des taxes, licences et autres réglementations. En moyenne quel est le pourcentage des ventes totales d'un établissement représentatif de votre secteur d'activité affecté à ces paiements non officiels ou quelle en est la valeur annuelle ?	j7a %	j7b FCFA
	Oui	Non
Au cours des 12 derniers mois, cet établissement a-t-il obtenu un contrat du gouvernement ou tenté d'obtenir un contrat du gouvernement ?	j6a	
– Si oui, quand les entreprises de votre secteur font des affaires avec le gouvernement, quelle part de la valeur du contrat serait d'habitude allouée à des cadeaux ou paiements informels pour obtenir le marché ?	j6 %	

SI NON
ALLER À

Niveau d'accord	
Totalement en désaccord	1
En désaccord la plupart du temps	2
En accord la plupart du temps	3
Totalement d'accord	4

Cadres supérieurs
Managers, directeurs, et cadres supérieurs au dessus des superviseurs directs des employés de production ou de vente.

Réglementations existantes
Par exemple, les impôts, les douanes, la législation du travail, les licences et l'enregistrement y compris les relations avec les officiels et le remplissage des formulaires



I2)

Au cours des 2 dernières années avez vous fait la demande :	Oui	Non	Si oui, quel était le délai moyen d'attente afin d'obtenir ce service ? Écrire "EC" si en cours. Écrire "DR" si la demande est rejetée	Si oui, un cadeau ou paiement informel a-t-il été demandé ou espéré?	
				Oui	Non
Connexion au téléphone fixe	c19		c20 Jours	c21	
Connexion électrique	c3		c4 Jours	c5	
Raccordement à l'eau	c12		c13 Jours	c14	
Permis de construire	g2		g3 Jours	g4	
Autorisation préalable d'importation	j10		j11 Jours	j12	
Permis d'exercer ou patente	j13		j14 Jours	j15	

I3)

	Oui	Non
Au cours des 12 derniers mois, votre établissement a-t-il été visité, inspecté ou a été sollicité pour une rencontre avec les fonctionnaires de l'administration fiscale ?	j3	
– Si oui, combien de fois ?	j4	
	Oui	Non
– Un cadeau ou paiement informel a-t-il été espéré ou demandé lors d'une de ces visites ou inspections ou rencontres?	j5	

I4)

Quel pourcentage des ventes totales est généralement déclaré à l'administration fiscale par les firmes dans votre domaine d'activité?	AFj8 %
---	--------



Veuillez vous référer aux définitions suivantes pour cette section

Définitions	
Travailleur de production qualifié :	Personne impliquée dans le processus de production ou directement dans la supervision de ce processus que la direction considère comme qualifiée
Travailleur de production non qualifiée :	Personne impliquée dans le processus de production que la direction considère comme non qualifiée.
Travailleur hors production :	Direction, cadres, support, administration, travailleurs en vente
Main d'œuvre temporaire/ saisonnière	Tous les salariés à court terme (moins d'un an) sans garantie de renouvellement de travail incluant tous les travailleurs saisonniers et ceux travaillant plus de 8 heures par jour n'ayant pas de contrat pour un an ou plus.
Travailleur permanent	Tous les salariés qui ne sont pas temporaires puisqu'ils ont un arrangement ou un contrat stipulant qu'ils travaillent pour l'établissement pour un an ou plus ou ont une garantie de renouvellement de leur contrat et qui travaillent plus que 8 heures par jour.
Travailleur à temps partiel	Tous les salariés qui travaillent moins de 8 heures par jour

J1)

Quand votre établissement a démarré, quel était le nombre total d'employés à temps plein ?	b6
--	----

J2)

Décrivez la main-d'oeuvre permanente présentement à temps plein dans votre établissement :	Total
Nombre d'employés à la fin de 2006	I1
Nombre d'employés à la fin de 2003	I2
En 2006, quel pourcentage du coût total de la main d'œuvre a été versé par l'entremise d'institutions financières (cartes de crédit, chèques et dépôts directs) ?	AFk6a %

J3)

Veuillez décrire la main d'œuvre saisonnière ou temporaire à temps plein dans votre établissement en 2006	
– Nombre d'employés saisonniers ou temporaires :	I6
– Durée moyenne d'emploi (en mois)	I8 Mois



J4)

A la fin de l'année 2006, combien d'employés à temps partiel avez-vous employé ?	AFI8a
--	-------

J6)

Par quel canal avez-vous trouvé votre employé le plus récent? (voir tableau ci-dessous et montrer le carton)	AF14a
Quel pourcentage de votre main d'œuvre est syndiqué ?	AFI12 %
En 2006, combien d'employés permanents ont quitté pour les raisons suivantes :	
– Congédié ou licencié	AFI13a
– Maladie ou décès	AFI13b
– Autres raisons	AFI13c

Canal			
1	Amis / Famille	4	Par voie de presse et d'affichage
2	Bureau de placement public	5	Réseau scolaire
3	Bureau de placement privé	6	Autre



J8)

	Oui	Non
En 2006, avez-vous offert à vos employés permanents à temps plein une formation formelle ?	I10	
Quel pourcentage des ventes totales de l'établissement représente la dépense pour ces programmes de formation?	AF10a	

Niveau d'éducation	
0-3 années d'études	1
4-6 années d'études	2
7-9 années d'études	3
10-12 années d'études	4
13 années ou plus d'années d'études	5

J9)

En 2006, est-ce que votre établissement a organisé une ou plusieurs des activités suivantes afin de prévenir le SIDA parmi ses employés?	Oui	Non
– Message de prévention contre le SIDA	AFs3a	
– Distribution gratuite de préservatifs	AFs3b	
– Test de dépistage anonyme	AFs3c	
Combien avez-vous dépensé sur les programmes et mesures de lutte contre le VIH/SIDA?	AFs4	FCFA

J10)

Au cours des 24 derniers mois, votre main d'œuvre a-t-elle été affectée par un absentéisme élevé :	Oui	Non
– chez les travailleurs pour cause de maladies	AFs1a	
– chez les travailleurs devant s'occuper de membres malades de leurs familles ou de leurs amis	AFs1b	
– chez les travailleurs infectés du SIDA	AFs2a	
– chez les travailleurs devant s'occuper de membres de leurs familles ou de leurs amis infectés du SIDA	AFs2b	



J11)

	Oui	Non
La politique d'embauche de votre établissement prescrit -elle un examen médical de contrôle pour les nouveaux employés?	AFs1y	



K1)

	Oui	Non
En 2006, est-ce que vos comptes ont été audités et certifiés par un vérificateur externe ?	k21	
Est-ce que votre établissement possède un compte chèques ou d'épargne ?	k6	
Des terrains occupés par votre établissement, quel pourcentage est ?		
votre propriété	g1a	%
une location	g1b	%
Total	100%	

K2)

	Oui	Non
Votre établissement bénéficie-t-il d'un découvert ?	k7	
– Si oui, quel est le taux d'intérêt annuel moyen pour ce découvert ?	AFk7a	%



K3)

En 2006, veuillez indiquer le pourcentage de financement provenant des sources suivantes :	Actifs à court terme	Avez vous acquis des actifs à long terme en 2006		SI NON, ALLER À K4
		Oui	Non	
		k4		
		Acquisition des actifs à long terme		
Fonds internes, bénéfices non distribués	k3a %	k5a %		
Emprunt auprès d'une banque (privée ou propriété de l'état)	k3bc %	k5bc %		
Emprunt auprès d'une institution financière autre qu'une Banque	k3e %	k5e %		
Crédit commercial (fournisseur ou client)	k3f %	k5f %		
Contribution du propriétaire ou émission d'actions		k5i %		
Émission d'obligations		k5j %		
Autre (Précisez): k3j1x k3j2x	k3hd %	k5hd %		
Total	100%	100%		

Actifs à court terme
Inventaire, comptes à recevoir et encaisse

Actifs à long terme
Machinerie, véhicules, équipement, terrains ou bâtiments



K4)

	Oui	Non	
Avez-vous actuellement une ligne de crédit ou un emprunt auprès d'une institution financière?	k8		SI NON, ALLER À K5
– Si oui, pour la ligne de crédit ou l'emprunt le plus récent qui est encore en cours :	Ligne de crédit	Emprunt	
– Est-ce une ligne de crédit ou un emprunt ?	AFk8a		
– En quelle année l'avez-vous obtenu ?	k10		
– Quel était son montant à la date de son obtention ?	k11	FCFA	
– Quel en est le taux d'intérêt annuel ?	AFk10a	%	
– Quelle en est la durée (ou le terme) ?	k12	Mois	
– Quel est le nom de l'institution financière qui vous a accordé cette ligne de crédit ou cet emprunt ?	AFk9ax		
– De quel type d'institution financière s'agit-il ? (voir tableau ci-dessous)	k9		
	Oui	Non	
Votre banque avait-elle exigé une garantie pour vous accorder cette dernière ligne de crédit ou emprunt ?	k13		SI NON, ALLER À K5
– Si oui, lequel ou lesquels des actifs suivants ont été utilisés en guise de garantie :	Oui	Non	
– Terrains et bâtiments qui sont la propriété de l'établissement	k14a		
– Machines et équipements (incluant le mobilier)	k14b		
– Actifs à court terme (stocks, créances clients, ...)	k14c		
– Actifs personnels du propriétaire (maison, ...)	k14d		
– Autre	k14e		
– Si oui, quelle était la valeur approximative de la garantie requise en pourcentage de la valeur de la ligne de crédit ou de l'emprunt?	k15	%	ALLER À K5

Type d'institution financière	
Banque privée	1
Banque d'État ou agence gouvernementale	2
Institution financière autre qu'une banque (institution de micro financement, coopérative d'épargne et de crédit, compagnie de financement)	3
Autre	4



K5)

	Oui	Non	
En 2006, avez-vous fait une ou plusieurs demandes auprès d'une institution financière afin d'obtenir un emprunt ou une ligne de crédit?	k16		SI NON, ALLER À K6
– Si oui, combien de demandes avez-vous fait?	k18		
– Parmi ces demandes, combien ont été rejetées?	k19		SI 0, ALLER À L1
– Quelle était la raison principale évoquée par le prêteur pour le ou les rejets de vos demandes? (voir tableau ci-dessous et montrer le carton)	afk20		ALLER À L1

Raison	
Manque de garantie adéquate	1
Rentabilité insuffisante	2
Mauvais dossier/historique de crédit	3
Dossier incomplet	4
Endettement déjà trop élevé	5
Autre	6

K6)

Si vous n'avez pas fait de demande d'emprunt ou de ligne de crédit auprès d'une institution financière, quelle en était la principale raison? (voir tableau ci-dessous et montrer le carton)?	k17
---	-----

Principale raison	
N'a pas besoin d'emprunt, car détient assez de capital	1
Demande de crédit trop compliquée	2
Taux d'intérêts trop élevés	3
Exigences de garantie inatteignables	4
Montant ou échéance du prêt inadéquats	5
Ne croyait pas que l'emprunt serait approuvé	6
Autre	7



L1)

	2006 (FCFA)	2003 (FCFA)
Quelles étaient vos ventes :	d2	n3

L2)

Indiquez la valeur annuelle des postes de dépenses suivants de votre établissement :	2006 (FCFA)
– Coût total des produits finis et des matériaux achetés pour fins de revente (posez cette question seulement aux établissements de Commerce de détail)	n2i
– Frais de personnel; incluant salaires, primes, bonus et avantages sociaux	n2a
– Coût total du loyer (terrain, bâtiment, équipement, machinerie)	n2d

L3)

Indiquez la valeur annuelle des postes de dépenses suivants de votre établissement :	2006 (FCFA)
– Électricité	n2b
– Téléphones et communications	n2c

L4)

En 2006, combien avez-vous dépensé pour l'achat de :	2006 (FCFA)
– Machinerie, véhicules et équipements (neufs ou d'occasion)	n5a
– Terrains et bâtiments	n5b
– Technologie de l'information (ordinateurs, équipements de télécommunication, logiciels)	n5c

Comment [P3]: Les valeurs de n5a, n5b, et n5c seront toutes '0' si la réponse à k4 est 'Non.'



REPLIR LES QUESTIONS SUIVANTES APRÈS QUE L'ENTRETIEN SOIT TERMINÉ

Mois(MM)	Jour(DD)	Heure	Minutes	AM/PM
eec_endmonth	eec_endday	eec_endhour	eec_endmin	eec_endampm

Comment [P4]: a15 sera calculée comme la date et l'heure de fin en format 'datetime.'

Il est de ma perception que les réponses aux questions se rapportant aux opinions et perceptions du répondant ont été majoritairement : (voir tableau ci-dessous)	a16
Les réponses aux questions requérant des données quantitatives des sections productivité et relations de travail	a17
Durée de l'entrevue net sans considération du temps d'attente	eec_m3
Le questionnaire a été complété en :	a18
– Si 2 ou 3, estimer la durée totale de l'entretien	eec_m3b1 h eec_m3b2 min

Comment [P5]: a19 sera calculée pour être la durée en format 'time.'

Opinions et Perceptions	
Véritables	1
Plus ou moins véritables	2
Pas sincères du tout	3

Données quantitatives	
Proviennent des livres comptables de l'établissement	1
Sont des estimations fiables	2
Sont arbitraires et non fiables	3

Questionnaire	
Une seule entrevue face-à-face avec une personne	1
Une seule entrevue face-à-face avec plusieurs gestionnaires et employés	2
Plusieurs visites	3

Commentaires de l'enquêteur :

eec_comments

