

REPUBLIQUE DEMOCRATIQUE DU CONGO

MINISTERE DU PLAN

INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE

ENQUETE NATIONALE DU TYPE 1-2-3 AUPRES DES MENAGES

CONFIDENTIALITE

Ordonnance n° 78-397 du 03 octobre 1978 portant création de l'INS spécialement en ses articles 25 et 28 faisant obligation des réponses aux enquêtes statistiques officielles et garantissant la confidentialité des informations individuelles collectées à des fins de statistiques officielles.

**QUESTIONNAIRE DE L'ENQUETE : PHASE-2
SECTEUR INFORMEL**

01. N° POOL : 02. N° ECHANTILLON

03. STRATE : 04. SOUS-STRATE

05. PROVINCE :

06. DISTRICT/ VILLE / CITE :

07. TERRITOIRE / COMMUNE :

08. SECTEUR / CHEFFERIE :

09 VILLAGE : 10. QUARTIER :

11. RUE : N° : COTE : G|| D||

12. NOMBRE DE MENAGES DANS UH/PARCELLE :|||

13. NUMERO DU MENAGE DANS LA PARCELLE.....||

14. NOM DU CHEF DE MENAGE.....

15. N° SITE :

16. N° DU MENAGE DANS LE SITE :

17. TAILLE DU MENAGE :

18. RESULTAT DE L'INTERVIEW.....

 COMPLETEMENT REMPLI1

 PARTIELLEMENT REMPLI.....2

 REFUSE3

 ABSENT DE LA MAISON4

 UH NON RETROUVEE OU DETRUITE5

19. QUI A REPONDU AU QUESTIONNAIRE ?

INTERVENANTS

TITRE	NOM	CODE	DATE
20. ENQUETEUR :		<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
21. CONTROLEUR :		<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
22. SUPERVISEUR :		<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
23. AGENT DE SAISIE :		<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

AVEC L'APPUI TECHNIQUE DE L'AFRISTAT

Code d'identification							
N° SITE		N° MENAGE		N° individu		N° Em- ploi	
Transcrire de l'enquête l'emploi (phase -1)							

N° de l'UPI	_ _ _

Nom Chef de l'UPI:		
Enseigne de l'UPI:		
Adresse de l'UPI:		
DATE DE L'ENQUETE		
Jour : _ _	Mois: _ _	Année : _ _

Transcrire de la fiche ménage						
Caractéristiques de l'enquêté						
_	_	_ _	_ _	_ _ _	_	
Parenté	Sexe	Age	Scolarité	Tribu	Migration	
Transcrire de l'enquête emploi (phase 1)						
Caractéristiques de l'établissement :						
_	_ _ _ _	_	_	_	_	_
Statut	Branche	Local	Taille	n° N.Id	Compta.	Revenu

DUREE DE L'INTERVIEW	
Heure début: _ _ H _ _	Heure fin : _ _ H _ _

Type d'activité (en clair) : _____

FILTRES			
S1. Dans votre emploi principal ou secondaire au cours du mois dernier, vous étiez : 1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti 5. Aide familial 6. Autre _____	<input type="checkbox"/>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 10px; text-align: center;"> SI PAS DE N.Id (S2=2) OU PAS DE COMPTABILITE ECRITE FORMELLE (S3=3, 4, 5), PASSEZ AU MODULE 1 DU QUESTIONNAIRE SINON, PASSEZ A S4 </div>	
S2. L'établissement que vous dirigez au cours du mois dernier a-t-il un Numéro d'Identification Nationale (N.Id) ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	S4. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclaré lors de l'enquête sur l'emploi ? 1. Mise au chômage 2. Changement d'activité 3. Changement de domicile 4. Erreur dans le questionnaire emploi 5. Autre _____ (Précisez)	<input type="checkbox"/>
S3. Comment établissez-vous vos comptes ? 1. Comptabilité écrite formelle (Bilan et compte d'exploitation) 2. Comptabilité pour la "Contribution directe" 3. Notes personnelles 4. Ne fait pas de comptes 5. Autre _____ (Précisez)	<input type="checkbox"/>	<div style="border: 1px solid black; border-radius: 50%; padding: 10px; text-align: center;"> FIN </div>	

MODULE I : CARACTERISTIQUES DE L'ETABLISSEMENT (A.)			
A1. Quel type d'activité (activité principale) réalise-t-on dans l'établissement que vous dirigez : (Décrire en détail le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu) _____ _____ _____			
A2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ? <u>Sans local professionnel :</u> <ol style="list-style-type: none"> Ambulant Poste improvisé sur la voie publique Poste fixe sur la voie publique Véhicule Au domicile des clients Dans votre domicile sans installation particulière Dans votre domicile avec une installation particulière Poste improvisé sur un marché public Bureau non destiné à l'activité Autre <u>Avec local professionnel :</u> 11. Local fixe sur un marché public (boutique, comptoir) 12. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc. 13. Autre _____ (Précisez)			
A2b. <u>Sans local</u> : Pourquoi exercez-vous votre activité dans ce lieu ? <ol style="list-style-type: none"> N'a pas trouvé de local disponible N'a pas les moyens de louer ou d'acheter un local Exerce son activité avec plus de facilité N'en a pas besoin Autre _____ (Précisez) 			
A2c. <u>Avec local</u> : Le local dans lequel vous exercez votre activité est : <ol style="list-style-type: none"> A vous (propriétaire) Loué Prêté Autre _____ (Précisez) 			
A2d. Si on devait vendre ce local ou cet emplacement, à combien estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ? La vente est possible : <ol style="list-style-type: none"> Oui _____ (en Fc) Non 			
A2e. Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de : - Eau courante 1. Oui 2. Non - Electricité 1. Oui 2. Non - Téléphone 1. Oui 2. Non			
A3a. Cet établissement appartient-il à une entreprise ou à une personne (y compris vous-même) qui possède plusieurs établissements ? <ol style="list-style-type: none"> Oui Non 			
A3b. Etes-vous propriétaire de cette entreprise ou de ces établissements ? <ol style="list-style-type: none"> Oui Non 			
A3c. Combien d'établissements possédez-vous ou le propriétaire possède-t-il ?			
A3d. L'établissement que vous dirigez est-il enregistré ? <ol style="list-style-type: none"> Oui Non Si non, pourquoi ? <ol style="list-style-type: none"> N° Identification Nationale (N.Id) Registre du Commerce Patente Carte professionnelle No d'affiliation INSS Pourquoi Non : <ol style="list-style-type: none"> Démarches trop compliquées Trop cher En cours d'inscription Non obligatoire Ne sait pas s'il faut s'inscrire Ne veut pas collaborer avec l'Etat Autre _____ (Précisez) 			
A4a. Qui a créé cet établissement ? <ol style="list-style-type: none"> Vous même, seul Vous même avec d'autres personnes Un (des) membre(s) de la famille D'autres personnes 			
A4b. En quelle année cet établissement a-t-il été créé ?			
A4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ?			
A4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger cet établissement ? <ol style="list-style-type: none"> N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) Pour obtenir un meilleur revenu Pour être indépendant Par tradition familiale Autres _____ (Précisez) 			
A4e. Au moment où vous avez commencé à diriger l'entreprise, combien de personnes y ont travaillé (y compris vous-même) ?			
MODULE II : MAIN D'OEUVRE (B.)			
B1. Combien de personnes (y compris vous-même) travaillent dans cet établissement ?			
Total			
dont : - salariés			
- non salariés			

B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre								
	Pré-nom	Parenté	Sexe	Age	Tribu	Scolarité	Formation pour activité	Ancienneté
1		<input type="checkbox"/>						
2		<input type="checkbox"/>						
3		<input type="checkbox"/>						
4		<input type="checkbox"/>						
5		<input type="checkbox"/>						
6		<input type="checkbox"/>						

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

Code parenté (B2) :
1. Chef de l'unité de production
2. Conjoint du chef 4. Autre parent
3. Enfant du chef 5. Autre

Sexe (B2) : 1. Masculin 2. Féminin

Centre de formation professionnelle(B2) :
1. Ecole technique 2. Grande entreprise
3. Petite entreprise (comme celle-ci)
4. Tout seul, par la pratique 5. Autre

Autres codes : Voir le Manuel de l'enquêteur

B3. Caractéristiques de l'emploi							
	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrutement	Paie-ment	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois passé (Fc)
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
TOTAL →							<input type="checkbox"/>

Code statut (B3) : 1. Patron
2. Travailleur à son propre compte
3. Salarié 4. Apprenti payé 6. Aide familial
5. Apprenti non payé 7. Associé 8. Autre

Code stabilité (B3) :
1. Permanent 2. Temporaire

Code type de contrat (B3) :
0. Chef de l'UPI
1. Contrat écrit à durée indéterminée
2. Contrat écrit à durée déterminée
3. Oral 4. A l'essai 5. Pas de contrat

Code recrutement (B3) :
0. Chef de l'UPI
1. Relations personnelles (parents, amis)
2. Directement auprès de l'employeur
3. Petites annonces, médias (radio, journal)
4. Bureau de placement, ONEM, ... 5. Autre

B4. Caractéristiques des primes et avantages						
	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	INSS	Autre
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

← TOTAUX ANNUELS EN Fc

Code paiement (B3) : 1. Salaire fixe (mois, quinzaine, semaine) 2. Au jour ou à l'heure de travail 3. A la tâche (commission)
4. Bénéfices 5. En nature (nourriture, logement, etc.) 6. Sans rémunération 7. Autre

Code primes et avantages : 1. Oui 2. Non

B5. Avez-vous eu des problèmes du type suivant avec votre main-d'oeuvre ?		
a) Manque de main-d'oeuvre qualifiée	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
b) Instabilité des employés	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
c) Salaires trop élevés	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
d) Problèmes avec les syndicats	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
e) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
f) Autres _____	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>

B6. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ?	
1. Selon la grille officielle	<input type="checkbox"/>
2. En les alignant sur les salaires des concurrents	
3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice	
4. En négociant avec chaque salarié	
5. Autre _____	
6. Pas de salarié dans l'établissement	

MODULE III : PRODUCTION (C.)

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

_____ (en Fc)

C2a. PRODUITS TRANSFORMES

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	P.U	Valeur (en Fc)	Destination
1							__
2							__
3							__
4							__
5							__
6							__
A							__
TOTAL MENSUEL						_____	

Produit Valeur mensuelle (en Fc) Destination

_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__

C2b. PRODUITS VENDUS SANS TRANSFORMATION

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	PU	Valeur (en Fc)	Destination
1							__
2							__
3							__
4							__
5							__
6							__
A							__
TOTAL MENSUEL						_____	

Produit Valeur mensuelle (en Fc) Destination

_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__

C2c. SERVICES FOURNIS

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	PU	Valeur (en Fc)	Destination
1							__
2							__
3							__
4							__
5							__
6							__
A							__
TOTAL MENSUEL						_____	

Produit Valeur mensuelle (en Fc) Destination

_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__
_____	_____	__

C2d. TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRE MENSUEL _____ (en Fc)

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

D6a. Comment a varié l'activité de votre établissement au cours de l'année écoulée ?												
RYTHME	Mai	Jun	Jul	Aou	Sep	Oct	Nov	Déc	Jan	Fév	Mar	Avr
1. Maximum												
2. Moyen												
3. Minimum												
	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_

D6b. Estimation du rapport recette mensuelle maximale sur recette mensuelle minimale :	(1000 Fc)
Recette max. : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _
Recette min. : _ _ _ _ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _
D7. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours de l'année écoulée ?	_
1. Oui 2. Non	
Si Oui, combien de temporaire (s) au cours du mois maximum	_ _

MODULE V : CLIENTS, FOURNISSEURS et CONCURRENTS (E)

E1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?)	
1. Secteur public et para-public	
2. Grande entreprise privée (commerce)	
3. Petite entreprise (commerce)	
4. Grande entreprise privée (non commerciale)	_
5. Petite entreprise (non commerciale)	
6. Ménage	
7. Exportations directes	

E2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?)	
1. Secteur public et para-public	
2. Grande entreprise privée (commerce)	
3. Petite entreprise (commerce)	
4. Grande entreprise privée (non commerciale)	_
5. Petite entreprise (non commerciale)	
6. Ménage	
7. Importations directes	

CONCURRENCE

E3. Exportez-vous une partie de votre production ?	
1. Oui 2. Non	_
Si Oui, pour quel % : %	_ _ _ _
Vers quel pays principalement : _____	_ _

E4. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits ou services que vous) ?	
1. Oui	
2. Non → Passez à E6b	_

E5. Quel est votre principal concurrent ?	
1. Grandes entreprises commerciales	
2. Petites entreprises commerciales	
3. Grandes entreprises non commerciales	
4. Petites entreprises non commerciales	_

E6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ?	
1. Marché national 2. Etranger 3. Ne sait pas	_
Pays n° 1 : _____	_ _
Pays n° 2 : _____	_ _

E6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ?	
1. Oui 2. Non	_
Si oui, Pays d'origine : _____	_ _

E7. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez :

Par rapport aux concurrents	Produits du pays	Produits de l'étranger	
Vos prix de vente sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	_ _
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	_ _
Votre qualité est :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	_ _
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	_ _

E8. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont de grandes entreprises et qui vendent les mêmes produits ou services que vous ?	
1. Prix supérieurs de combien % : _ _ _ _	_ _ _
2. Prix inférieurs de combien % : _ _ _ _	_ _ _
3. Prix égaux → Passez à E9	_

E8a. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ?	
1. Votre équipement est moins productif	
2. Vous n'avez pas assez de clients	
3. Vous n'avez pas accès au crédit	
4. Votre qualité est supérieure	_
5. Votre approvisionnement est plus cher	
6. Autre _____ (précisez)	

E8b. Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ?	
1. Vous ne payez pas ou moins d'impôts	
2. Vos coûts du travail sont plus bas	
3. Vos clients sont moins riches	_
4. Votre qualité est inférieure	
5. Autre _____ (précisez)	

E9. Comment fixez-vous les prix de vos principaux produits ou de vos principaux services ?	
1. En fixant un % fixe sur vos prix de revient	
2. Après marchandage avec les clients	
3. En fonction des prix des concurrents	
4. Suivant le prix officiel	
5. Suivant le prix fixé par l'association des producteurs	_
6. Autre _____ (précisez)	

MODULE VI. EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT (F.)

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

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

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

F2. Au cours de l'année écoulée, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre établissement ? 1.Oui 2. Non

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

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

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

G20. En cas de réduction de la demande, quelle stratégie adoptez-vous ? 1. Vous réduisez le nombre de salariés 2. Vous réduisez les salaires 3. Vous réduisez votre bénéfice 4. Vous diversifiez vos activités 5. Vous cherchez un autre emploi 6. Vous améliorez la qualité de vos produits 7. Autre : _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>	G26b. Depuis le début de l'année 2004, avez-vous : 1. Augmenté la marge unitaire appliquée pour accroître ou maintenir votre niveau de vie 2. Diminué la marge unitaire pour attirer les clients 3. Vous n'avez pas modifié votre marge unitaire	<input type="checkbox"/>
G21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ? 01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. Trop de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipements 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de risque de disparition	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	G27a. Depuis le début de l'année, le nombre de vos clients 1. a augmenté 2. a diminué 3. est resté stable	<input type="checkbox"/>
G22. Quelle est la difficulté principale qui vous empêche de développer votre établissement ? 01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. Trop de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipement 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de problème de développement	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	G27b. Depuis le début de l'année, avez-vous de nouveaux clients qui allaient avant dans les grandes entreprises ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
G23. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le votre ? 1. Oui → Passez à G24 2. Non	<input type="checkbox"/>	G28. A votre avis, les prix des produits ou des services que vous vendez, par rapport à l'inflation, ont augmenté : 1. Plus vite 2. Identique 3. Moins vite	<input type="checkbox"/>
G23a. Si Non, pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui 2. Non Si Oui, quel type d'activité ? _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	ROLE DE L'ETAT ET RELATIONS AVEC L'ADMINISTRATION	
G24. Souhaiteriez-vous que vos enfants continuent l'activité de votre établissement s'ils le désiraient ? 1. Oui 2. Non Pourquoi ? _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	G29. A votre avis, quelle est la meilleure façon de déterminer le prix des produits / services que vous vendez ? 1. Fixation du prix par l'Etat 2. Fixation du prix par l'association des producteurs 3. Fixation du prix par la loi de l'offre et de la demande	<input type="checkbox"/>
G25a. Depuis le début de l'année 2004, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> → Passez à G26a <input type="checkbox"/> → Passez à G25c </div>	<input type="checkbox"/>	G30. Etes-vous prêt à enregistrer votre activité auprès de l'administration ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
G25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ? 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> → Passez à G26a </div>	<input type="checkbox"/>	G31. Pour simplifier les démarches d'enregistrement, êtes-vous favorable au principe du guichet unique ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
G25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison ? 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire	<input type="checkbox"/>	G31a. Avez-vous déjà essayé d'enregistrer votre établissement ? 1. Oui 2. Non → Passez à G31c	<input type="checkbox"/>
G26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année ? 1. Prospection de nouveaux clients 2. Changement de fournisseur pour diminuer les coûts 3. Installation dans un local moins coûteux 4. Limitation de la hausse du salaire 5. Aucune de ces stratégies	<input type="checkbox"/>	G31b. Si Oui, pourquoi cela n'a pas pu aboutir ? 1. Démarches trop complexes 2. Lenteur administrative 3. Coûts trop élevés 4. Trop de corruption 5. Autre _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>
G25a. Depuis le début de l'année 2004, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> → Passez à G26a <input type="checkbox"/> → Passez à G25c </div>	<input type="checkbox"/>	G31c. A votre avis, quel est le principal intérêt de se faire enregistrer ? 1. Accès au crédit 2. Accès au meilleur emplacement sur le marché 3. Ventes des produits aux grandes sociétés 4. Publicité 5. Autre _____ (précisez) 6. Aucun intérêt	<input type="checkbox"/>
G25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ? 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> → Passez à G26a </div>	<input type="checkbox"/>	G32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
G25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison ? 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire	<input type="checkbox"/>	G32b. Seriez-vous favorable à la mise en place d'un impôt unique sur votre activité ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
G26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année ? 1. Prospection de nouveaux clients 2. Changement de fournisseur pour diminuer les coûts 3. Installation dans un local moins coûteux 4. Limitation de la hausse du salaire 5. Aucune de ces stratégies	<input type="checkbox"/>	G32c. L'impôt doit être payé par : 1. jour 2. semaine 3. mois 4. trimestre 5. an	<input type="checkbox"/>
G25a. Depuis le début de l'année 2004, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> → Passez à G26a <input type="checkbox"/> → Passez à G25c </div>	<input type="checkbox"/>	G32d. Combien accepteriez-vous de payer par mois ? _____ (en Fc) _____ (en Fc)	<input type="checkbox"/>
G25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison ? 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire	<input type="checkbox"/>	G33. A votre avis, à quelle institution doit revenir l'impôt ? 1. Administration centrale 2. Commune 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
G26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année ? 1. Prospection de nouveaux clients 2. Changement de fournisseur pour diminuer les coûts 3. Installation dans un local moins coûteux 4. Limitation de la hausse du salaire 5. Aucune de ces stratégies	<input type="checkbox"/>	G34. Dans quel domaine en priorité doivent être dépensés les impôts reçus ? 1. Education, santé 2. Infrastructure (routes, marchés, etc.) 3. Fonctionnement (fournitures de bureau, entretien) 4. Salaire des fonctionnaires 5. Alimenter un fond d'appui aux micro-entreprises 6. Autre _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>

