

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

2002/2003

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

ACTIVITE DE TRANSFORMATION/PRODUCTION OU DE SERVICE EXERCEE DANS UN LOCAL

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

1. Nom (opérateur) :	
2. Enseigne :	
DATE DE L'ENTREVUE	
3. Jour/Mois/Année : _ _ _ _ _ _ _	
4. QUALITE DE L'ENQUETE _	
1. Bon	2. Moyen 3. Mauvais

CODE D'IDENTIFICATION									
5. N° d'identification du ménage					6. N° de L'individu		7. N° de l'établissement		
Transcrire du questionnaire CQ01 : Identification du ménage					<div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 0 auto;"></div>		<div style="border: 1px solid black; width: 40px; height: 40px; margin: 0 auto;"></div>		
<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 0 auto;"></div>									
8. DUREE DE L'ENTREVUE									
Début :					Fin :				
<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 0 auto;"></div>					<div style="border: 1px solid black; width: 100px; height: 30px; margin: 0 auto;"></div>				

TRANSCRIRE de CQ02 et CQ05

Caractéristiques de l'enquêté :

Le chef d'entreprise est-il/elle présent (1) ou absent (2) en ce moment ? ☐

Si présent aller à S1

Lorsque le chef d'entreprise est absent quelle est la personne indiquée pour répondre aux questions ? Nom _____

Lien avec le Chef d'entreprise		
--------------------------------	--	--

Caractéristiques de l'établissement :

--	--	--

Statut

Branche

--	--	--	--	--

Revenu (milliers cfa)

FILTRE(S)

S1. Dans votre emploi principal ou secondaire, vous êtes :

1. Patron

2. Travailleur à son propre compte

3. Salarié

4. Apprenti

5. Aide familial

6. Autre

Si S1=3,4,5,6
Passez à S5

S2. L'établissement que vous dirigez a-t-il un numéro d'identification fiscale ? 1. Oui

1. Oui

2. Non

S3. Comment tenez-vous vos comptes ?

1. Comptabilité écrite formelle (bilan et compte d'exploitation)

2. Comptabilité pour la “Contribution directe”

3. Notes personnelles (cahier des recettes et des dépenses)

4. Calcul par tête (ne fait pas de compte)

5. Autre _____

(précisez)

S4.

SI PAS DE N° IDENT (S2 = 2) OU
PAS DE COMPTABILITE ECRITE FORMELLE A
(S3 = 3, 4, 5), PASSEZ AU MODULE A DU
QUESTIONNAIRE.
SINON, PASSEZ A S5

S5. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclaré lors de la première visite ?		
---	--	--

1. Mise au chômage

2. Changement d'activité

3. Changement de domicile

4. Erreur dans le questionnaire CQ05

5. Autre

(précisez

Fin de l'interview ; La personne n'exerce pas dans l'informel

MODULE A : CARACTERISTIQUE DE L'ETABLISSEMENT	Zone réservée pour la codification
A.1a Quel type d'activité (activité principale) réalisez-vous dans l'établissement que vous dirigez ? (Décrire en détail le type de produit(bien ou service) fabriqué) _____	_____
A.1b Où est le lieu d'exercice de votre activité ? _____	_____
A2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ? 1 Local fixe à la place du marché (boutique, atelier, comptoir, espace autorisé) 2. Atelier, boutique, restaurant & hôtel ailleurs qu'au marché 3. Autre (à préciser) _____	_____
A2b. Le local ou l'emplacement dans lequel vous exercez votre activité est : 1. A vous (propriétaire) 3. Prêté 2. Loué 4. Autre(à préciser) _____	_____
A2c. Si vous deviez vendre ce local ou cet emplacement, à combien estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ? La vente est possible : 1. Oui 2. Non ⇒ A2d 2. Si Oui montant _____ (1000 FCFA)	_____
A2d. Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de ? - Eau courante 1. Oui 2. Non - Electricité 1. Oui 2. Non - Téléphone 1. Oui 2. Non - Toilettes 1. Oui 2. Non	_____
A3a. Cet établissement appartient-il à une entreprise ou à une personne qui possède plusieurs établissements ? 1. Oui 2. Non	_____
A3b. Etes-vous propriétaire de cette entreprise ou de ces établissements ? 1. Oui 2. Non	_____
A3c. Combien d'établissements possédez-vous ou le propriétaire ? _____	_____
A3d. L'établissement que vous dirigez est-il enregistré? 1. Oui 2. non Registre de commerce _____ Patente _____ CNPS _____ Si non pourquoi ? Registre de commerce _____ Patente _____ CNPS _____ 1. démarches trop compliquées 3. En cours d'inscription 5. Ne sait pas s'il faut s'inscrire 7. Autre 2. Trop cher 4. Non obligatoire 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat	_____
A4a. Qui a créé cet établissement ? 1. Vous même, seul 3. Un (des) membres de la famille 2. Vous même avec d'autres personnes 4. D'autres personnes	_____

A4b. En quelle année cet établissement a –t-il été créé ?								_ _ _ _			
A4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ?								_ _ _ _			
A4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger cet établissement ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) 3. Pour obtenir un meilleur revenu 5. Par tradition familiale 2. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 4. Pour être indépendant 6. Autres (à préciser) _____								_			
MODULE B : MAIN D'ŒUVRE											
B.1 Combien de personnes (y compris vous même) travaillent dans cet établissement ?											
Dont salariés		_ _		Non salariés		_ _		Total		_ _	
B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre											
N° (1)	Prénom (2)	Parenté (3)	Sexe (4)	Age (5)	Ethnie (6)	Instruction (7)	Apprentis- Sage (8)	Ancienneté (9)	Code parenté (B2) : 1.Chef de l'unité 3. Enfant du chef 2. Conjoint du chef 4. Autre parent 5. Autre Sexe (B2) : 1. Masculin 2. Féminin Apprentissage (B2) : 1.Ecole technique 2. Grande entreprise 3. Petite entreprise (comme celle-ci) 4. Tout seul, par la pratique 5. Autre Autres codes : Voir le manuel de l'enquêteur		
	[Patron]	_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _			
2		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _			
3		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _			
4		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _			
5		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _			
6		_	_	_ _	_ _	_ _	_	_ _			

B3 Caractéristiques de l'emploi							
N°	Statut	Stabilité	Type de contrat	Mode de Recrutement	Paie	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois (Milliers FCFA)
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
TOTAL.....						<input type="text"/>	<input type="text"/>

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

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

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

Codes 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. SPP
5. Autre

B4. Caractéristiques des primes et avantages (Est ce que vous accordez des avantages à vos employés ?)						
N°	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Cotisations sociales (CNPS)	Autre	
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	
1	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
2	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
3	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
4	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
5	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
6	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	
TOTAUX ANNUELS	<input type="text"/> (Milliers CFA)	<input type="text"/> (Milliers CFA)	<input type="text"/> (Milliers CFA)	<input type="text"/> (Milliers CFA)	<input type="text"/> (Milliers CFA)	

Codes paiements (B3)
1. Salaires 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

Codes primes et avantages (B4)
1. Oui 2. Non

B5 Avez-vous eu des problèmes du type suivant concernant votre main-d'œuvre ?					
- Manque de main-d'œuvre qualifiée	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	
- Instabilité des employés	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	
- Salaires trop élevés	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	
- Problèmes avec les syndicats	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	
- Problèmes de disciplines ou manque de sérieux	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	
- Autres (à préciser) _____	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	
- Pas de main-d'œuvre	1. Oui	2. Non		<input type="text"/>	

Code mode de fixation des salaires(B6)
1. Selon la grille officielle
2. En les alignant sur les salaires des concurrents
3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice
4. En négociant avec chaque salarié
5. Autre _____
6. Pas de salarié dans l'établissement

B6. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ?	
	<input type="text"/>

MODULE C : PRODUCTION

C1a. Enumérez les principaux produits fabriqués/transformés au cours des 30 derniers jours

N° (1)	Nom du produit (2)	Période (3)	Unité (4)	Nombre (5)	Prix de vente unitaire(FCFA) (6)	Valeur (Milliers) (7)	Destination (8)	Code produit (après vérif.) (9)
1					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
2					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
3					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
4					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
5					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
6					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
A					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
Total Mensuel						_ _ _ _ _ _ _		

C1b. Pouvez vous donner vos recettes ? En CFA

1. La journée d'hier	_ _ _ _ _ _ _
2. Les sept derniers jours	_ _ _ _ _ _ _
3. Les trente derniers jours	_ _ _ _ _ _ _

C2a. Enumérez les services fournis au cours des 30 derniers jours

N° (1)	Nom du produit (2)	Période (3)	Unité (4)	Nombre (5)	Prix unitaire(FCFA) (6)	Valeur (Milliers) (7)	Destination (8)	Code produit (9)
1					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
2					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
3					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
4					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
5					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
6					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
A					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _	_ _ _ _ _ _ _
Total Mensuel						_ _ _ _ _ _ _		

C2b. Pouvez vous donner vos recettes ? En CFA

1. La journée d'hier	_ _ _ _ _ _ _
2. Les sept derniers jours	_ _ _ _ _ _ _
3. Les trente derniers jours	_ _ _ _ _ _ _

Code période :

- | | |
|--------------|--------------|
| 1. Jour | 4. Mois |
| 2. Semaine | 5. Trimestre |
| 3. Quinzaine | |

Code destination :

- | | |
|--|--------------------------------|
| 01. Secteur public et para-public | 06. Vente directe au marché |
| 02. Grande entreprise privée (commerce) | 07. Exportation directe |
| 03. Petite entreprise (commerce) | 08. Autoconsommation |
| 04. Grande entreprise privée (non commerciale) | 09. Consommation intermédiaire |
| 05. Petite entreprise (non commerciale) | 10. Stock |

C2c. Comment a varié l'activité de votre établissement au cours des quatre derniers mois ? M1 : _____ M2 : _____ M3 : _____ M4 : _____							<u>Codage du rythme d'activité</u> 0. N'a pas fonctionné 2. Moyen 1. Minimum 3. Maximum		
C2d. A peu près combien vous faites de recettes le mois minimum? (Milliers FCFA)							_ _ _ _ _		
C2e. A peu près combien vous faites de recettes le mois maximum ? (Milliers FCFA)							_ _ _ _ _		
C2f. Employez-vous de la main d'œuvre temporaire ? 1. Oui 2. Non Si oui, combien de temporaires, au cours du mois maximum ?							_ _ _ _		
MODULE D : DEPENSES ET CHARGES									
D1a. Pour les produits transformés au cours des 30 derniers jours, combien avez-vous dépensé pour les matières premières ?									
N	Nom du produit (2)	Période (3)	Unité (4)	Nombre (5)	Prix d'achat unitaire(FCFA) (6)	Valeur (Milliers FCFA) (7)	Financement (8)	Origine (9)	Code produit (après vérif.) (10)
1					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
2					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
3					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
4					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
5					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
6					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
A					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
Total Mensuel						_ _ _ _ _ _ _			
D1b. Pour les services fournis au cours des 30 derniers jours, combien avez-vous dépensé ?									
	Nom du produit (2)	Période (3)	Unité (4)	Nombre (5)	Prix d'achat unitaire(FCFA) (6)	Valeur (Milliers) (7)	Financemen t (8)	Origine (9)	Code produit (après vérif.) (10)
1					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
2					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
3					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
4					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
5					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
6					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
A					_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_	_	_ _ _ _ _ _ _
Total Mensuel						_ _ _ _ _ _ _			
<u>Code période :</u> 1. Jour 3. Quinzaine 5. Trimestre 2. Semaine 4. Mois					<u>Code origine :</u> 1. Secteur public et para-public 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 2. Grande entreprise privée (commerce) 5. Petite entreprise (non commerciale) 3. Petite entreprise (commerce) 6. Importation directe				
<u>Code financement :</u> 1. Epargne, don 3. Prêt 2. Crédits fournisseurs 4. Autre									

MODULE E : CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCURRENTS	
E.1 Quel est votre principal client ? (A qui vous vendez 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. Vente directe au marché 7. Exportation directe 8. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>
E.2 Quel est votre principal fournisseur ? (Chez qui vous achetez 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. Marché 7. Importation directe 8. Auto fourniture 9. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>
E.3 Exportez vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non Si oui pour quel pourcentage ? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> % Vers quel pays ? _____	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
E.4 Sur le marché intérieur, connaissez-vous vos concurrents ? (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits que vous) 1. Oui 2. Non ⇒ E8	<input type="text"/>
E.5 Quel est votre principal concurrent ? 1. Grandes entreprises commerciales 2. Petites entreprises commerciales 3. Grandes entreprises non commerciales 4. Petites entreprises non commerciales 5. La contrebande 6. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>
E.6.a De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ? 1. Dans le pays ⇒ E7a 2. De l'étranger	<input type="text"/>
E.6.b si 2, préciser les deux principaux pays Pays étrangers n°1 _____ Pays étrangers n°2 _____	<input type="text"/> <input type="text"/>
E.7.a Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont des grandes entreprises et qui vendent les mêmes produits ou services que vous ? 1. Prix supérieurs ⇒ E7b 2. Prix inférieurs ⇒ E7c Prix égaux ⇒ E8	<input type="text"/>
E.7.b Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ? (raison principale) ⇒ E8 1. Votre équipement est moins productif 2. Vous n'avez pas assez des clients 3. Vous n'avez pas accès au crédit 4. Votre qualité est supérieure 5. Votre approvisionnement est plus cher 6. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>
E.7.c Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ? (raison principale) 1. Vous ne payez pas ou moins d'impôts 2. Vos coûts du travail sont plus bas 3. Vos clients sont moins riches 4. Votre qualité est inférieure 5. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>
E.8 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. En fonction des prix des documents 3. Suivant le prix officiel 4. Suivant le prix fixé par l'association des producteurs 5. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>

MODULE F : EQUIPEMENT, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT

F1. Notez les équipements que vous utilisez actuellement pour faire fonctionner votre établissement

Type (1)	Caractéristiques (noter le nom) (2)	Qualité (3)	Appartenance (4)	Origine (5)	Financement (6)	Année d'achat (7)	Valeur (Milliers FCFA) coût de remplacement (8)
Terrain et local	1. 2. A.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Machines	1. 2. A.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Mobilier et équipement de bureau	1. 2. A.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Véhicules professionnels	1. 2. A.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Outils	1. 2. A.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
Autre	1. 2. A.	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
TOTAL							<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<u>Code qualité :</u> 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Autoproduction		<u>Code appartenance :</u> 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée		<u>Code origine :</u> 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Marché 7. Importations directes		<u>Financement :</u> 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 7. Prêt institution de micro finance 8. Prêt bancaire 9. Autre	

F2. Au cours des 4 derniers mois avez-vous acquis de « nouveaux » équipements pour faire fonctionner votre établissement ? 1. oui 2. non <input type="checkbox"/>							
Type (1)	Caractéristiques (noter le nom) (2)	Qualité (3)	Appartenance (4)	Origine (5)	Financement (6)	Année d'achat (7)	Valeur (Milliers FCFA) au prix d'acquisition (8)
Terrain et local	1. 2. A.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Machines	1. 2. A.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Mobilier et équipement de bureau	1. 2. A.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Véhicules professionnels	1. 2. A.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Outillage	1. 2. A.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Autre	1. 2. A.	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
TOTAL							<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Code qualité : 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Autoproduction	Code appartenance : 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée	Code origine : 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage (particulier) 7. Importations directes			Financement : 1. Epargne, don, héritage 2. Prêt familial 3. Prêt auprès des clients 4. Crédit fournisseur 5. Prêt auprès des usagers	6. Prêt auprès des associations de producteurs 7. Prêt institution de micro finance 8. Prêt bancaire 9. Autre	

F3. Au cours des 4 derniers mois, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre établissement ? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> ⇒ F4									
	Origine	Montant total (Milliers CFA)	Usage de crédit	Type de contrat	Mode de remboursement	Echéance	Montant ou valeur à rembourser	Montant ou valeur du remboursement de l'année écoulée (Milliers CFA)	Difficulté de remboursement
	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)
1	<input type="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<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="checkbox"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL			<input type="text"/>				<input type="text"/>	<input type="text"/>	
<u>Code origine :</u> 1. Famille ou amis 2. Clients 3. Fournisseurs 4. Usuriers 5. Banque 6. Association 7. Micro finance		<u>Code usage de crédit :</u> 1. Achat de matières premières 2. Amélioration du local 3. Amélioration des machines ou outillage 4. Paiement de salarié 5. Formation de la main-d'œuvre 6. Remboursement des dettes antérieures 7. Extension de l'établissement 8. Autre			<u>Code type de contrat :</u> 1. Accord légalement reconnu 2. Simple accord écrit 3. Verbal 4. Sans contrat		<u>Code Mode de remboursement :</u> 1. En espèces 2. Biens ou services 3. Autre 4. Pas de remboursement		<u>Code difficultés de remboursement :</u> 1. Mauvaise conjoncture 2. Taux d'intérêt trop élevé 3. Echéance trop courte 4. Autre 5. Sans difficulté
F4. Avec vos équipements actuels et sans embaucher du personnel additionnel pourriez-vous augmenter votre production ? 1. Oui 2. Non Si oui, de combien au maximum par rapport à la production maximum <input type="text"/> %								<input type="text"/> <input type="text"/>	

MODULE G : PROBLEMES ET PERSPECTIVES		
G1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir le type d'activité que vous exercez ? 1. La tradition familiale 3. Un meilleur profit que d'autres produits ou services 5. Investissement plus facile 2. Le métier que vous connaissez 4. L'assurance de recettes plus stables qu'avec d'autres produits ou services 6. Autre(à préciser):_____		<input type="checkbox"/>
G2. Comment fixez-vous le niveau de votre activité ? 1. En fonction des commandes fermes qu'on passe 3. En fonction de la disponibilité des matières premières 2. D'après la demande que vous prévoyez 4. En fonction de votre capacité de production 5. Autre(à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
G3. Comment vous comportez vous avec vos clients ? 1. Vous attendez qu'ils viennent 3. Vous prospectez vos clients 2. Vous cherchez à vous faire connaître (dans la famille, dans le quartier, parmi les amis) 4. Autre (à préciser)_____		<input type="checkbox"/>
G4. Avez-vous des problèmes ou difficultés dans les domaines suivants : <div> <div> - Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité) - Ecoulement de votre production (manque de clientèle) - Ecoulement de votre production (trop de concurrence) - Trésorerie (difficultés d'accès au crédit) - Trésorerie (crédit trop cher) - Recrutement de personnel qualifié - Manque de place, de local adapté - Manque de machine, d'équipements - Difficultés techniques de fabrication - Normes et hygiène - Difficultés d'organisation, de gestion - Trop de réglementations d'impôts et de taxes - Manque d'électricité - Autre (à préciser)_____ - Aucun de ces problèmes </div> <div> 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui </div> </div>		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
G5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants : <div> <div> - Formation technique relatif au processus de fabrication - Formation technique pour la maintenance des équipements - Formation à l'organisation et aux comptes - Assistance pour approvisionnement - Accès à des machines modernes - Accès au crédit - Autre (à préciser)_____ - Aucune aide souhaitée </div> <div> 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui 2. Non 1. Oui </div> </div>		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
G6a. Appartenez-vous à une organisation de producteurs ou de commerçants ? 1. Oui Laquelle : _____ 2. Non ⇒ G7		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

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

G13. Si vous aviez des enfants, souhaiteriez-vous qu'ils continuent l'activité de votre établissement s'ils le désiraient ? 1. Oui 2. Non Pourquoi ? _____	_ _
G14. A votre avis, les prix des produits ou des services que vous vendez ont-ils augmenté par rapport au niveau actuel des prix ? 1. Plus vite 2. Identique 3. Moins vite	_ _
G15. A votre avis, quelle est la meilleure façon de déterminer le prix des produits ou services que vous vendez ? 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	_ _
G16. Etes-vous prêt à enregistrer votre activité auprès de l'administration ? 1. Oui 2. Non	_ _
G17. Pour simplifier les démarches d'enregistrement , êtes vous favorable au principe du guichet unique ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	_ _
G18. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur les bénéfices de ce que vous gagnez ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	_ _
G19 Pensez-vous que l'Etat puisse vous aider à améliorer votre activité ? 1. Oui 2. Non Si oui, par quel moyen ? _____	_ _
COMMENTAIRES : _____ _____ _____ _____ _____ _____	_ _ _