

Institut National de la Statistique, des Etudes Economiques et Démographiques (INSEED) 2011
ECOSIT 3 QUESTIONNAIRE SUR LE SECTEUR INFORMEL

CONFIDENTIALITE
Les informations contenues dans ce questionnaire sont confidentielles et ne servent qu'à des fins statistiques conformément à la loi n° 013/PR/99 du 15/06/99 portant réglementation des activités statistiques au Tchad.

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

Code d'identification, à transcrire du questionnaire ménage				
<input type="text"/> Région	<input type="text"/> Strate	<input type="text"/> Grappe	<input type="text"/> Ménage	<input type="text"/> Individu

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

RESULTATS DE LA COLLECTE	
1. Enquête complète	<input type="text"/>
2. Refus partiel	
3. Refus total	

Type d'activité (en clair) : _____ _____
--

B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre

	Nom	Parenté	Sexe	Age	Scolarité	Apprentis- sage	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"/>					
7		<input type="checkbox"/>					
8		<input type="checkbox"/>					
9		<input type="checkbox"/>					
10		<input type="checkbox"/>					
11		<input type="checkbox"/>					
12		<input type="checkbox"/>					

ATTENTION : S'il y a plus de 12 personnes employées, prendre une autre feuille

Code parenté (B 2) :

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

Code Sexe (B 2) :

1. Masculin
2. Féminin

Code Apprentissage (B 2) :

1. Ecole technique
2. Entreprise
3. Tout seul, par la pratique
4. Autre

Code Scolarité (B 2) :

- 0= aucune formation
- 1= Primaire
 - 2=Secondaire Général
 - 3=Secondaire Technique
 - 4=Formation professionnelle
 - 5=Formation supérieure

Ancienneté (B 2) :

Inscrire le nombre de mois passé dans l'UPI

B3. Caractéristiques de l'emploi

	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrute- ment	Nature du paiement	heures de travail au cours du dernier mois d'activité	Rémunération du dernier mois d'activité
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"/>					
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					
TOTAL →						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Code statut (B 3) :

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

Code stabilité (B 3) :

1. Permanent
2. Temporaire

Code type de contrat (B 3) :

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

Code recrutement (B 3) :

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

Code Nature du paiement (B 3) :

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

B4. Caractéristiques des primes et avantages (ne concerne pas les travailleurs pour compte propre)

Code primes et avantages (B 4) :
1. Oui 2. Non

	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	CNPS	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"/>
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	<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 MENSUELS** (en Fcfa)

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

b) Manque de main d'oeuvre 1. Oui 2. Non

c) Instabilité des employés 1. Oui 2. Non

d) Salaires trop élevés 1. Oui 2. Non

e) Problèmes avec les syndicats 1. Oui 2. Non

f) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux 1. Oui 2. Non

g) Autres _____ (précisez) 1. Oui 2. Non

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

1. Selon la grille salariale 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 _____ (précisez)

6. Pas de salarié dans l'établissement

D. DEPENSES ET CHARGES

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

	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Financement	Origine
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"/>
A		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
TOTAL MENSUEL						<input type="text"/>		

D1b. Pour les produits vendus en l'état au cours du dernier mois d'activité, combien avez-vous dépensé (coût des stocks)?----- (CFA)

	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCA)	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Financement	Origine
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"/>
A		<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
TOTAL MENSUEL						<input type="text"/>		

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

Code financement : 0. Fonds propres de l'UPI 1. Epargne, don 2. Crédits fournisseurs 3. Emprunt 4. Autre

Code origine : 1. Secteur public 2. Entreprise privée commerciale 3. Entreprise privée non commerciale 4. Ménage/ Particulier 5. Importation directe

CADRE RESERVE A LA CODIFICATION

Code produit	Valeur Mensuelle (Milliers de Fcfa)	Financement	Origine
<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"/>	<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"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Code produit	Valeur Mensuelle (Milliers de Fcfa)	Financement	Origine
<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"/>	<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"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

<p>D2a. Est-ce que certains de vos clients vous fournissent en matières premières pour que vous les transformiez pour eux ?</p> <p>1. Oui → Passez à D3a</p> <p>2. Non → <input type="checkbox"/></p>	<p>D3a. Est-ce que certains autres de vos clients vous imposent, à l'avance, des délais ou des normes pour votre production ?</p> <p>1. Oui → Passez à D4</p> <p>2. Non → <input type="checkbox"/></p>
<p>D2b1. Précisez quelle part de vos recettes ordinaires ces clients représentent ?</p> <p style="text-align: right;"><input type="text"/> % des recettes totales</p>	<p>D3b1. Précisez quelle part de vos recettes ces autres clients représentent ?</p> <p style="text-align: right;"><input type="text"/> % des recettes totales</p>
<p>D2b2. Quel est le plus important de ces clients ?</p> <p>1. Secteur public ou para-public</p> <p>2. Entreprise privée commerciale</p> <p>3. Entreprise privée non commerciale</p> <p>4. Ménage/Particulier</p> <p>5. Exportation directe (étranger)</p> <p style="text-align: right;"><input type="checkbox"/></p>	<p>D3b2. Précisez qui est le plus important de ces autres clients ?</p> <p>1. Secteur public ou para-public</p> <p>2. Entreprise privée commerciale</p> <p>3. Entreprise privée non commerciale</p> <p>4. Ménage/Particulier</p> <p>5. Exportation directe (étranger)</p> <p style="text-align: right;"><input type="checkbox"/></p>

D6a. Comment l'activité de votre établissement a-t-il varié au cours des 12 derniers mois ?												
RYTHME	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
1. Maximum												
2. Moyen												
3. Minimum												
0. Pas d'activité												
Code réponse	<input type="checkbox"/>											

D6b. Recette mensuelle maximale et recette mensuelle minimale :		(Milliers de Fcfa)
Recette max. :	_____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Recette min. :	_____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
D7a. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours des 12 derniers mois ?		<input type="checkbox"/>
1. Oui 2. Non		Passez à E1
D7b. Si oui, combien de temporaire (s) au cours du mois maximum		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

E. CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCURRENTS	
E1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?) 1. Secteur public et para-public 2. Entreprise privée commerciale 3. Entreprise privée non commerciale 4. Ménage/Particulier 5. Exportations directes	<input type="checkbox"/>
E2. Quel est votre principal fournisseur ? (Après de qui achetez-vous principalement ?) 1. Secteur public et para-public 2. Entreprise privée commerciale 3. Entreprise privée non commerciale 4. Ménage/Particulier 5. Importations directes	<input type="checkbox"/>
CONCURRENCE	
E3a. Exportez-vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
E3b. Si oui, pour quel pourcentage ? _____%	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
E3c. Vers quel pays principalement ? _____ (voir manuel pour code pays)	<input type="checkbox"/>
E4. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits ou offrent les mêmes services que vous) ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
E5. Quel est votre principal concurrent ? 1. Entreprises commerciales 2. Entreprises non commerciales	<input type="checkbox"/>
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 : _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
E6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ? 1. Oui 2. Non Si oui, Pays d'origine : _____	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Si pas de concurrents (non à la question E4) passez à E9		
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 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné
Votre qualité est :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné
E8. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont des entreprises qui vendent les mêmes produits ou services que vous ?		
1. Prix supérieurs de combien (%) : _____		
2. Prix inférieurs de combien (%) : _____		
3. Prix égaux <input type="checkbox"/>		
4. Ne sait pas <input type="checkbox"/>		
E8a. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces 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 entreprises ? 1. Vous ne payez pas ou payez 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 pourcentage constant 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)		

F. EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT, FINANCEMENT ET ENDETTEMENT

F1. Notez les équipements dont vous avez disposé au cours des 12 derniers mois pour faire fonctionner votre établissement

Type	Caractéristiques (noter le nom)	Qualité	Appartenance	Origine	Financement	Date d'acquisition (mois / année)	Valeur actuelle (coût de remplacement) (Milliers de Fcfa)
Terrain	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Local	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Tracteurs	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Charrettes	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Animaux de trait (Animaux de traction)	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Motopompes	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Motos	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Vélos	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Pousse-pousse	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Véhicules professionnels	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Mobilier et équipement de bureau	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Machines	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Outillage	1.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Autres	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"/>				
TOTAL						<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. Entreprise privée commerciale. 3. Entreprise privée non commerciale 4. Ménage/Particulier
5. Importations directes

Code Financement : 01. Epargne, don, héritage 02. Emprunt familial 03. Emprunt auprès des clients
04. Emprunt auprès des fournisseurs 05. Emprunt auprès des usuriers 06. Emprunt auprès des associations de producteurs
07. Emprunt micro-finance 08. Emprunt bancaire 09. Tontine 10. Autre _____ (Précisez)

F2. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre établissement ?									1. oui 2. Non	Passez à F3a	Nombre de crédits	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
N°	Origine	Montant du crédit (En milliers de F CFA)	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de remboursement	Echéance	Montant ou valeur à rembourser (En milliers de F CFA)	Montant ou valeur du remboursement au cours des 12 derniers mois (En milliers de F CFA)	Difficulté de remboursement			
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
TOTAL												

Code origine :	1. Famille ou amis	2. Clients	3. Fournisseurs	4. Usuriers
5. Association des producteurs	6. Banque	7. Institution de micro-crédits	8. Tontines	9. Autre _____ (précisez)
Code usage du crédit:	1. Achat de matières premières	2. Amélioration du local	3. Acquisition ou entretien des équipements	
4. Paiement des salariés	5. Formation de la main-d'œuvre	6. Remboursement des dettes antérieures	7. Extension de l'établissement	
8. Autre _____ (Précisez)				
Code type de contrat :	1. Accord légalement reconnu	2. Simple accord écrit	3. Accord verbal	4. Sans contrat
Code mode de remboursement :	1. En espèces	2. Biens ou services	3. Autre (Précisez)	
Code échéance = durée totale du crédit exprimée en mois (98 = 98 mois et plus)				
Code difficultés remboursement : . 1. Mauvaise conjoncture 2. Taux d'intérêt trop élevé 3. Echéance trop courte 4. Sans difficulté 5. Autre _____				

F3a. Quel est le taux actuel approximatif d'utilisation de votre capacité de production ? _____ % (Passez à G1 si ce taux d'utilisation de la capacité de production est de 100 %)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	G5c. Si non, pourquoi ? 1. Veut travailler seul 2. Ignore les modalités d'inscription à des associations 3. Les associations s'occupent d'autres problèmes 4. Les associations n'ont aucune utilité	<input type="text"/>
F3b. Avec vos équipements actuels, de combien pouvez-vous augmenter votre production ? Sans embaucher _____ % En embauchant _____ %	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> % <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> %	G6a. Appartenez-vous à une organisation professionnelle de votre domaine d'activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G 7	<input type="text"/>
G. PROBLEMES ET PERSPECTIVES			
G1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir [Nom de l'activité] ? 1. La tradition familiale 2. Le métier que vous connaissez 3. Un meilleur profit que d'autres produits ou services 4. L'assurance de recettes plus stables qu'avec d'autres produits 5. Autre : _____ précisez)	<input type="text"/>	G6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ? a) Formation technique 1. Oui 2. Non b) Formation à l'organisation et aux comptes 1. Oui 2. Non c) Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non d) Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non e) Accès au crédit 1. Oui 2. Non f) Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non g) Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non h) Problèmes / liens avec l'administration 1. Oui 2. Non i) Litiges avec les concurrents 1. Oui 2. Non j) Problèmes de sécurité 1. Oui 2. Non k) Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non	<input type="text"/> <input type="text"/>
G2. Comment fixez-vous le niveau de votre activité ? 1. En fonction des commandes fermes qu'on vous passe 2. D'après la demande que vous prévoyez 3. En fonction de votre capacité de production 4. Autre : _____ (précisez)	<input type="text"/>	Institutions bancaires et de microfinance	
G3. Comment vous comportez-vous avec vos clients ? 1. Vous attendez qu'ils se présentent 2. Vous cherchez à vous faire connaître (dans la famille, dans le quartier, parmi les amis) 3. Vous prospectez vos clients 4. Autre : _____ (précisez)	<input type="text"/>	G7. Que feriez-vous en priorité si vous pouviez bénéficier d'un crédit pour votre activité ? 1. Accroître votre stock de matières premières 2. Améliorer votre local, votre emplacement 3. Améliorer vos machines, mobilier, outil 4. Embaucher 5. Ouvrir un autre établissement dans la même activité 6. Ouvrir un autre établissement dans une autre activité : Précisez le nom de l'activité : _____ 7. Engager des dépenses en dehors de l'établissement 8. Autre : _____ (précisez)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
G4. Avez-vous des problèmes ou des difficultés dans les domaines suivants : a) Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité) 1. Oui 2. Non b) Ecoulement de votre production (manque de clientèle) 1. Oui 2. Non c) Ecoulement de votre production (trop de concurrence) 1. Oui 2. Non d) Trésorerie (difficultés d'accès au crédit) 1. Oui 2. Non e) Recrutement de personnel qualifié 1. Oui 2. Non f) Manque de place, de local adapté 1. Oui 2. Non g) Manque de machine, d'équipements 1. Oui 2. Non h) Difficultés techniques de fabrication 1. Oui 2. Non i) Difficulté d'organisation, de gestion 1. Oui 2. Non j) Trop de réglementations, d'impôts et de taxes 1. Oui 2. Non k) Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non	<input type="text"/> <input type="text"/>	G8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G8d	<input type="text"/>
		G8b. Si oui, auprès de quelle banque ? 1. SGT 2. BCC 3. Financial Bank 4. UBA 5. CBT 6. Eco Bank 7. BSIC 8. BACT	<input type="text"/>
G5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants ? a) Formation technique 1. Oui 2. Non b) Formation à l'organisation et aux comptes 1. Oui 2. Non c) Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non d) Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non e) Accès au crédit 1. Oui 2. Non f) Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non g) Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non h) Enregistrement de votre activité 1. Oui 2. Non i) Publicité pour vos nouveaux produits 1. Oui 2. Non j) Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non	<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"/>	G8c. Avez-vous obtenu des prêts ? → G9 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>
G5a. Une association de professionnels ou d'appui pourrait-elle, à votre avis, vous aider à résoudre les problèmes liés à votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G5c	<input type="text"/>	G8d. Si vous n'avez pas demandé de prêts auprès d'une banque, quelle en est la principale raison ? 1. Démarches trop compliquées 2. Intérêt trop élevé 3. Garantie demandée trop importante 4. Ne répond pas à vos besoins 5. Ne veut pas emprunter 6. Autre _____ (précisez)	<input type="text"/>
G5b. Si oui, une association de quel type ? → Passez à G6 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs/ commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises 4. Autre _____ (précisez)	<input type="text"/>	G9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de micro-finance ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16	<input type="text"/>
		G10. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le « bouche à oreille » (famille, ami, voisin, etc.) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une visite de l'institution 4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 5. Autres _____ (précisez)	<input type="text"/>

G11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-crédit que vous connaissez ? Localisation : 1. Dans ce quartier 2. Dans un quartier voisin 3. Ailleurs en ville 4. En dehors de la ville 5. ne peut pas dire Nom de l'institution : _____ Localisation _____ A _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> C _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		G18. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales structures d'appui que vous connaissez ? Localisation : 1. Dans ce quartier 4. En dehors de la ville 2. Dans un quartier voisin 5. Ne peut pas dire 3. Ailleurs en ville Nom de l'institution : _____ Localisation _____ 1- _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 2- _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 3- _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
G12a. Connaissez-vous les services proposés par ces institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16	<input type="checkbox"/>	G18a. Avez-vous eu un contact avec une ou plusieurs de ces institutions / structures d'appui ? 1. Oui 2. Non → Passez à G19	<input type="checkbox"/>
G12b. Si oui, connaissez-vous le type de crédits qu'elles proposent ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16	<input type="checkbox"/>	G18b. Liste des institutions / structures d'appui contactées : A. _____ <input type="checkbox"/> B. _____ <input type="checkbox"/> C. _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G12c. Si oui, y avez-vous eu recours ? 1. Oui 2. Non → Passez à G 15	<input type="checkbox"/>	G18c. Pour chacune des institutions, quel type de services avez-vous demandé et quelle réponse avez-vous obtenue? (Gardez le même ordre que dans la liste donnée en G18b) Service demandé Réponse 1. Favorable 2. Défavorable A- _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B- _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> C- _____ <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G12d. Si oui, avez-vous obtenu un crédit ? 1. Oui 2. Non → Passez à G 14	<input type="checkbox"/>	G18d. Pour chacune des institutions, si la réponse est oui, évaluation de la satisfaction de la demande et raison de l'éventuelle insatisfaction (Gardez l'ordre de la liste des institutions de G18b) Evaluation satisfaction Raison insatisfaction A- <input type="checkbox"/> Si évaluat°=3 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> B- <input type="checkbox"/> Si évaluat°=3 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> C- <input type="checkbox"/> Si évaluat°=3 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Codes pour évaluation de la satisfaction 1. C'était ce que je demandais 2. C'était autre chose, mais cela me convient 3. Cela ne répond pas à mes besoins (insatisfaction) Raison de l'insatisfaction : 1. Réponse non compréhensible 2. Information déjà connue ou obsolète 3. Information inadaptée à mon entreprise 4. Service trop cher 5. Service coûtant trop de temps 6. Prestataire d'accès difficile (localisation, horaires, difficultés administratives, etc.) 7. Autre motif d'insatisfaction _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>
G13a. Si oui, quel a été l'usage du crédit ? _____ (Voir manuel enquêteur pour codification – G13a)	<input type="checkbox"/>	Conjoncture et Perspectives	
G13b. Le crédit a-t-il été obtenu au cours des 12 derniers mois ? 1. Oui 2. Non, une année antérieure 3. Non, beaucoup plus tard	<input type="checkbox"/>	G19. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel au cours des 12 prochains mois ? 1. Oui 2. Non → Passez à G19b	<input type="checkbox"/>
G13c. Quel a été l'impact du crédit sur votre entreprise ? (allez à G16 après cette question) a- Augmentation du volume de production 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> b- Diversification de la production 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> c- Augmentation du volume des ventes 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> d- Amélioration de la compétitivité/ rentabilité 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> e- Recrutement de main-d'oeuvre supplémentaire 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> f. Réduction du temps (charge) de travail 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> g- Utilisation de moins de main-d'oeuvre 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> h- Règlement des difficultés de trésorerie 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/> i- Autre _____ 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	G19a. Si oui, de combien ? TOTAL <input type="checkbox"/> Salariés <input type="checkbox"/> Apprentis <input type="checkbox"/> Aides familiaux <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G14. Si la demande de crédit a été refusée, pour quelle raison ? (allez à G16 après cette question) 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	<input type="checkbox"/>	G19b. Si vous deviez embaucher des nouveaux 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 entreprise 3. Un ex-apprenti 4. N'importe qui 5. Autre _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>
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)	<input type="checkbox"/>	G17. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le « bouche à oreille » (famille, ami, voisin, etc.) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une association de ressortissants de village 4. Par une visite de l'institution 5. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 6. Autres _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>
Autres structures d'appui			
G16. En dehors des institutions précédemment évoquées (banques, institutions de micro-crédits), connaissez-vous d'autres structures d'appui aux petites entreprises ? 1. Oui 2. Non → Passez à G 19	<input type="checkbox"/>		

G20. En cas de réduction de la demande, quelle stratégie adopteriez-vous ? 1. Réduire le nombre de salariés 2. Réduire les salaires 3. Réduire votre bénéfice 4. diversifier vos activités 5. Chercher un autre emploi 6. Améliorer la qualité de vos produits 7. Abandonner l'activité 8. Autre : _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>	G27b. Par rapport à l'année dernière, avez-vous de nouveaux clients qui s'adressaient avant dans les autres entreprises ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
G21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ? 01. Manque de matières premières/marchandises 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 taxes 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de risque de disparition	<input type="checkbox"/>	G28. A votre avis, comment augmentent les prix de vos produits ou services, par rapport aux prix des autres biens et services ? 1. Plus vite 2. Identiquement 3. Moins vite	<input type="checkbox"/>
Rôle de l'Etat et relations avec l'administration			
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 taxes 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de problème de développement	<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"/>
G23. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le vôtre ? 1. Oui → Passez à G24a 2. Non	<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"/>
G23a. Si non pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui 2. Non Si oui, pour quelle activité ? _____	<input type="checkbox"/>	G31a. Avez-vous déjà essayé d'obtenir une carte de contribuable pour cette activité ? 1. Oui avec succès 2. Oui sans succès 3. Non → Passez à G31c	<input type="checkbox"/>
G24a. Si vous aviez des enfants, souhaiteriez-vous qu'ils prennent la relève de votre activité après vous ? 1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>	G31b. Si Oui sans succès, 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"/>
G24b. Pourquoi ? _____ <small>(Reportez-vous au manuel de l'agent enquêteur pour la codification)</small>	<input type="checkbox"/>	G31c. A votre avis, quel est le principal intérêt de se faire enregistrer (de posséder un numéro de contribuable) ? 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"/>
G25a. Par rapport à l'année dernière, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué Passez à G26a Passez à G25c	<input type="checkbox"/>	G32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ? 1. Oui 2. Non	<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 → Passez à G26a	<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	
G 25c. 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"/>		
G 26a. 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"/>		
G26b. Par rapport à l'année dernière, vous avez : 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"/>		
G27a. Par rapport à l'année dernière, le nombre de vos clients : 1. a augmenté 2. a diminué 3. est resté stable	<input type="checkbox"/>	G32c. L'impôt doit être payé par : 1. jour 2. semaine 3. mois 4. trimestre 5. an	<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"/>
		G34. Dans quel domaine en priorité doivent être utilisés 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"/>