

INSD	2001/02	PARSTAT
avec l'appui d'AFRISTAT et de DIAL		
ENQUETE 1-2-3		
Deuxième phase : enquête sur le secteur informel		

CONFIDENTIALITE
Loi n° 040/96/ADP du 8/11/96 portant obligation et secret statistique

Nom :
Enseigne :

CODE D'IDENTIFICATION											
N° du segment						N° ménage			N° individu		N° em ploi
Transcrire de l'enquête emploi (phase 1)											

DATE DE L'ENTREVUE		
Jour : <input type="text"/>	Mois : <input type="text"/>	Année : <input type="text"/>

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

Transcrire de la fiche ménage					
Caractéristiques de l'enquêté :					
<input type="text"/> Parenté	<input type="text"/> Sexe	<input type="text"/> Age	<input type="text"/> Scolarité	<input type="text"/> Ethnie	<input type="text"/> Migration
Transcrire de l'enquête emploi (Phase 1)					
Caractéristiques de l'établissement :					
<input type="text"/> Statut	<input type="text"/> Branche	<input type="text"/> Local	<input type="text"/> Taille	<input type="text"/> n° IFU	<input type="text"/> Compta. Revenu

QUALITE DE L'ENQUETE			
1. Bonne	2. Moyenne	3. Mauvaise	<input type="text"/>

DUREE DE L'ENTREVUE			
DEBUT :	<input type="text"/> H <input type="text"/>	FIN :	<input type="text"/> H <input type="text"/>

Type d'activité (en clair) : _____

FILTRE(S.)		
<p>S1. Dans votre emploi principal ou secondaire au cours du mois dernier, vous étiez :</p> <p>1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti 5. Aide familial 6. Autre _____</p> <p style="text-align: right; border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px;">Passez à S4.</p>	<input type="checkbox"/>	<p>SI PAS DE N° STAT (S2 =2) OU PAS DE COMPTABILITE ECRITE FORMELLE (S3 = 3, 4, 5), PASSEZ AU MODULE A DU QUESTIONNAIRE. SINON, PASSEZ A S4.</p>
<p>S2. L'établissement que vous dirigez au cours du mois dernier a-t-il un N° Identifiant Fiscal Unique (n°IFU) ?</p> <p>1. Oui 2. Non</p>	<input type="checkbox"/>	<p>S4. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclaré lors de l'enquête sur l'emploi ?</p> <p>1. Mise au chômage 2. Changement d'activité 3. Changement de domicile 4. Erreur dans le questionnaire emploi 5. Autre _____ (Précisez)</p>
<p>S3. Comment établissez-vous vos comptes ?</p> <p>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)</p>	<input type="checkbox"/>	<p style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 10px; font-weight: bold; font-size: 1.2em;">FIN</p>

MODULE 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) _____ _____ _____		A3a. Cet établissement appartient-il à une entreprise ou à une personne (y compris vous-même) qui possède plusieurs établissements ? 1. Oui <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 2. Non <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Passez à A3d.	<input type="checkbox"/>
		A3b. Etes-vous propriétaire de cette entreprise ou de ces établissements ? 1. Oui <input type="checkbox"/> 2. Non <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
A2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ? <u>Sans local professionnel :</u> 01. Ambulant 02. Poste improvisé sur la voie publique 03. Poste fixe sur la voie publique 04. Véhicule 05. Au domicile des clients 06. Dans votre domicile sans installation particulière 07. Dans votre domicile avec une installation particulière 08. Poste improvisé sur un marché public <u>Avec local professionnel :</u> Si 9,10,11, passez à A2c. 09. Local fixe sur un marché public (boutique, comptoir) 10. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc... 11. Autre _____ (Précisez)		A3c. Combien d'établissements possédez-vous ou le propriétaire possède-t-il ? _____	<input type="checkbox"/>
		A3d. L'établissement que vous dirigez est-il enregistré ? 1. Oui 2. Non Si non, pourquoi ? N° IFU <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Registre du Commerce <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Patente <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Carte professionnelle <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> CNSS <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> Pourquoi Non : 1. Démarches trop compliquées 2. Trop cher 3. En cours d'inscription 4. Non obligatoire 5. Ne sait pas s'il faut s'inscrire 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat 7. Autre	<input type="checkbox"/>
A2b. Sans local : Pourquoi exercez-vous votre activité dans ce lieu ? 1. N'a pas trouvé de local disponible 2. N'a pas les moyens de louer ou d'acheter un local 3. Exerce son activité avec plus de facilité 4. N'en a pas besoin 5. Autre _____ (Précisez)	Allez à A3d.	A4a. Qui a créé cet établissement ? 1. Vous même, seul 2. Vous même avec d'autres personnes 3. Un (des) membre(s) de la famille 4. D'autres personnes	<input type="checkbox"/>
		A4b. En quelle année cet établissement a-t-il été créé ? _____	<input type="checkbox"/>
A2c. Avec local : Le local dans lequel vous exercez votre activité est : 1. A vous (propriétaire) 2. Loué 3. Prêté 4. Autre _____ (Précisez)		A4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ? _____	<input type="checkbox"/>
		A4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger cet établissement ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) 2. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 3. Pour obtenir un meilleur revenu 4. Pour être indépendant 5. Par tradition familiale 6. Autres _____ (Précisez)	<input type="checkbox"/>
A2d. 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 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 2. Non <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> (1 000 Fcfa)		A4e. Au moment où vous avez commencé à diriger l'entreprise, combien de personnes y ont travaillé ? (y compris vous-même) _____	<input type="checkbox"/>
		MODULE MAIN D'OEUVRE (B.)	
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		B1. Combien de personnes (y compris vous même) travaillent dans cet établissement ? Total _____ dont : - salariés _____ - non salariés _____	<input type="checkbox"/>

MODULE MAIN-D'OEUVRE (B.)									ATTENTION : Si il y a plus de 6 personnes employées, prendre une autre feuille
B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'oeuvre									
	Prénom	Parenté	Sexe	Age	Ethnie	Scolarité	Appren- tissage	Ancien- neté	Code parenté (B2) : 1. Chef de l'unité de production 2. Conjoint du chef 4. Autre parent 3. Enfant du chef 5. Autre
1		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"/>	<input type="checkbox"/>	Sexe (B2) : 1. Masculin 2. Féminin
3		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Apprentissage (B2) : 1. Ecole technique 2. Grande entreprise 3. Petite entreprise (comme celle-ci) 4. Tout seul, par la pratique 5. Autre
4		<input type="checkbox"/>	<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"/>	<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"/>	Autres codes : Voir le Manuel de l'enquêteur

B3. Caractéristiques de l'emploi								
	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recru- tement	Paiement	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois passé (1 000 Fcfa)	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
1	<input type="checkbox"/>	<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"/>	<input type="checkbox"/>	
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Code stabilité (B3) : 1. Permanent 2. Temporaire
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	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
5	<input type="checkbox"/>	<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"/>	
TOTAL →							<input type="checkbox"/>	

B4. Caractéristiques des primes et avantages							
	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	CNSS	Autre	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, etc...) 4. Bureau de placement, ONPE ... 5. 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"/>	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
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"/>	Code primes et avantages (B4) : 1. Oui 2. Non
TOTAUX ANNUELS (1 000 Fcfa)							<input type="checkbox"/>

B5. Avez-vous eu des problèmes du type suivant avec votre main-d'oeuvre ?		
- Manque de main-d'oeuvre qualifiée	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
- Instabilité des employés	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
- Salaires trop élevés	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
- Problèmes avec les syndicats	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
- Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	1. Oui 2. Non	<input type="checkbox"/>
- 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	<input type="checkbox"/>
3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice	<input type="checkbox"/>
4. En négociant avec chaque salarié	<input type="checkbox"/>
5. Autre _____ (Précisez)	<input type="checkbox"/>
6. Pas de salarié dans l'établissement	<input type="checkbox"/>

MODULE MAIN-D'OEUVRE (B.) (suite)

B2. Caractéristiques démographiques de la main-d'oeuvre

	Prénom	Parenté	Sexe	Age	Ethnie	Scolarité	Apprentissage	Ancienneté	
7		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Code parenté (B2) : 1. Chef de l'unité de production 2. Conjoint du chef 4. Autre parent 3. Enfant du chef 5. Autre
8		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Sexe (B2) : 1. Masculin 2. Féminin
9		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Apprentissage (B2) : 1. Ecole technique 2. Grande entreprise 3. Petite entreprise (comme celle-ci) 4. Tout seul, par la pratique 5. Autre
10		<input type="checkbox"/>	<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"/>	<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"/>	Autres codes : Voir le Manuel de l'enquêteur

B3. Caractéristiques de l'emploi

	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrutement	Paiement	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois passé (1 000 Fcfa)	
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<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	<input type="checkbox"/>	<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"/>	<input type="checkbox"/>	Code stabilité (B3) : 1. Permanent 2. Temporaire
10	<input type="checkbox"/>	<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"/>	<input type="checkbox"/>	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
12	<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"/>	

B4. Caractéristiques des primes et avantages

	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	CNSS	Autre	
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	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, etc...) 4. Bureau de placement, ONPE 5. Autre
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"/>	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
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"/>	Code primes et avantages (B4) : 1. Oui 2. Non
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 ANNUELS (1 000 Fcfa)

MODULE PRODUCTION (C.)

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

|_|_|_|_| (1 000 Fcfa)

C2a. PRODUITS TRANSFORMES

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Desti-nation
1							_
2							_
3							_
4							_
5							_
6							_
A							_
	TOTAL MENSUEL	—————→				_ _ _ _	

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Desti-nation
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_

C2b. PRODUITS VENDUS SANS TRANSFORMATION

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Desti-nation
1							_
2							_
3							_
4							_
5							_
6							_
A							_
	TOTAL MENSUEL	—————→				_ _ _ _	

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Desti-nation
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_

C2c. SERVICES FOURNIS

	Nom du service	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Desti-nation
1							_
2							_
3							_
4							_
5							_
6							_
A							_
	TOTAL MENSUEL	—————→				_ _ _ _	

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Desti-nation
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_
_ _ _ _	_ _ _ _	_

C2d. TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRE MENSUEL : |_|_|_|_| (1 000 Fcfa)

|_|_|_|_|

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

MODULE DEPENSES ET CHARGES (D.)

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

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Financement	Origine
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"/>
A							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	TOTAL MENSUEL					_ _ _ _		

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Financement	Origine
_ _ _ _	_ _ _ _	<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"/>
_ _ _ _	_ _ _ _	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

D1b. Pour les produits vendus en l'état au cours du mois dernier, combien avez-vous dépensé ?

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (1 000 Fcfa)	Financement	Origine
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"/>
A							<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	TOTAL MENSUEL					_ _ _ _		

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Financement	Origine
_ _ _ _	_ _ _ _	<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"/>
_ _ _ _	_ _ _ _	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel
Code Origine : 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. Importation directe
Code financement : 1. Epargne, don 2. Crédits fournisseurs 3. Prêt 4. Autre

D2a. Est-ce que certains de vos clients vous fournissent en matières premières pour que vous les transformiez pour eux ?

1. Oui
2. Non

→ **Passez à D3a.**

D2b1. Précisez quelle part de vos recettes ces clients représentent ?

|_|_|_|_|
% des recettes totales

D2b2. Précisez qui sont les plus importants de ces clients ?

1. Secteur public ou 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 (étranger)

D3a. Est-ce que certains autres de vos clients vous imposent, à l'avance, des délais ou des normes pour votre production ?

1. Oui
2. Non

→ **Passez à D4.**

D3b1. Précisez quelle part de vos recettes ces autres clients représentent ?

|_|_|_|_|
% des recettes totales

D3b2. Précisez qui sont les plus importants de ces autres clients ?

1. Secteur public ou 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 (étranger)

D4. Quelles sont, au total, les charges de votre établissement au cours du mois dernier ? (1 000 Fcfa)

CHARGES	Période	Valeur (1 000 Fcfa)	Origine	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Origine
Matières premières (report D1a.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Produits pour revente (report D1b.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Loyer	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Eau	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gaz	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Electricité	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Téléphone	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Combustible, carburant, éclairage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Petit outillage	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Transport, Assurance	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Réparations	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres services	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Rémunérations (report B3.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Primes et avantages (report B4.)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cotisations sociales, CNSS...	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intérêts versés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Impôts	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Patente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Impôts locaux (ticket, place)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Droit d'enregistrement et de bail	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres impôts _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres charges (Précisez) _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL MENSUEL		<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel
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 7. Importation directe

<p>D5. Avez-vous eu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée pour l'exercice de votre activité ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à D6a. <input type="checkbox"/></p> <p>si Oui, D5a1. Quel type de problème ?</p> <p>1. Avec le local <input type="checkbox"/></p> <p>2. Avec les impôts et la patente <input type="checkbox"/></p> <p>3. Avec les produits utilisés <input type="checkbox"/></p> <p>4. Autre _____ (Précisez) <input type="checkbox"/></p> <p>D5a2. Avec qui ? _____ <input type="checkbox"/></p>	<p>D5b. Comment s'est réglé le problème ?</p> <p>1. Paiement d'une amende <input type="checkbox"/></p> <p>2. Paiement d'un cadeau <input type="checkbox"/></p> <p>3. Autre _____ <input type="checkbox"/></p> <p>D5c. Au total, quel est le montant des "cadeaux" ou des amendes que vous avez dû verser pour votre établissement à des représentants de l'Etat au cours de l'année écoulée ?</p> <p>- Amendes <input type="checkbox"/> (1 000 Fcfa) <input type="checkbox"/></p> <p>- Cadeaux <input type="checkbox"/> (1 000 Fcfa) <input type="checkbox"/></p>
---	--

D6a. Comment a varié l'activité de votre établissement au cours de l'année écoulée ?												D6b. Si vos recettes du mois minimum étaient de 100 000 Fcfa, de combien seraient celles du mois maximum ? <div style="text-align: right;"> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> </div> <div style="text-align: right;">(1 000 Fcfa)</div>			
RYTHME	No	De	Ja	Fe	Mar	Av	Ma	Ju	Jul	Ao	Se	Oc			
1. Maximum															
2. Moyen															
3. Minimum															
	<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"/>			

MODULE CLIENTS, FOURNISSEURS et CONCURRENTS (E.)												D7. Avez-vous employé de la main d'oeuvre temporaire au cours de l'année écoulée ? 1. Oui 2. Non Si Oui, combien de temporaire(s) au cours du mois maximum ? <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																						
E1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?)												E7. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez :																						
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												<table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width: 30%;">Par rapport aux concurrents</th> <th style="width: 30%;">Produits du Pays</th> <th style="width: 30%;">Produits de l'étranger</th> <th style="width: 10%;"></th> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Vos prix de vente sont :</td> <td style="padding: 5px;">1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> <td style="padding: 5px;">1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> <td style="padding: 5px;"><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Vos prix de revient sont :</td> <td style="padding: 5px;">1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> <td style="padding: 5px;">1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> <td style="padding: 5px;"><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">Votre qualité est :</td> <td style="padding: 5px;">1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure</td> <td style="padding: 5px;">1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure</td> <td style="padding: 5px;"><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">L'écoulement de vos produits est :</td> <td style="padding: 5px;">1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent</td> <td style="padding: 5px;">1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent</td> <td style="padding: 5px;"><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> </table>			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	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
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	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																															
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																															
Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																															
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																															
E2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?)												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 % : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> 2. Prix inférieurs de combien % : <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> (Passez à E8b) 3. Prix égaux → (Passez à E9.)																						
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												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 _____ <div style="text-align: right;">(précisez)</div>																						
CONCURRENCE												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 _____ <div style="text-align: right;">(précisez)</div>																						
E3. Exportez-vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non Si Oui, pour quel % : <input type="text"/> <input type="text"/> % Vers quel pays principalement : _____												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)																						
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.)												E9a. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 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)																						
E5. Quel est votre principal concurrent ? 1. Grandes entreprises commerciales 2. Petites entreprises commerciales 3. Grandes entreprises non commerciales 4. Petites entreprises non commerciales												E9b. 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 _____ <div style="text-align: right;">(précisez)</div>																						
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 : _____												E9c. 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 _____ <div style="text-align: right;">(précisez)</div>																						
E6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ? 1. Oui 2. Non Si oui, Pays d'origine : _____												E9d. 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 _____ <div style="text-align: right;">(précisez)</div>																						

F3. Avec vos équipements actuels, et sans embaucher, pouvez-vous augmenter votre production? 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	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="checkbox"/>
F3a. Si Oui, de combien au maximum par rapport à la production actuelle (à son maximum) _____ %	<input type="checkbox"/>	G6. Appartenez-vous à une organisation de producteurs ou de commerçants? 1. Oui 2. Non Passez à G7	
MODULE PROBLEMES ET PERSPECTIVES (G.)		G6a. Si oui, laquelle? _____	
G1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir le type de produit / service que vous vendez ? 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="checkbox"/>	G6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ? - Formation technique 1. Oui 2. Non - Formation à l'organisation / comptabilité 1. Oui 2. Non - Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non - Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non - Accès au crédit 1. Oui 2. Non - Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non - Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non - Problèmes / liens avec l'administration 1. Oui 2. Non - Litiges avec les concurrents 1. Oui 2. Non - Problèmes de sécurité 1. Oui 2. Non - Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non - Aucune aide apportée 2. Non	
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="checkbox"/>	Institutions de crédits & micro-crédits	
G3. Comment vous comportez-vous avec vos clients ? 1. Vous attendez qu'ils viennent 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="checkbox"/>	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 type d'activité : _____ 7. Engager des dépenses en dehors de l'établissement 8. Autre : _____ (précisez)	
G4. Avez-vous des problèmes ou difficultés dans les domaines suivants : - Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité) 1. Oui 2. Non - Ecoulement de votre production (manque de clientèle) 1. Oui 2. Non - Ecoulement de votre production (trop de concurrence) 1. Oui 2. Non - Trésorerie (difficultés d'accès au crédit) 1. Oui 2. Non - Trésorerie (crédit trop cher) 1. Oui 2. Non - Recrutement de personnel qualifié 1. Oui 2. Non - Manque de place, de local adapté 1. Oui 2. Non - Manque de machine, d'équipements 1. Oui 2. Non - Difficultés techniques de fabrication 1. Oui 2. Non - Difficulté d'organisation, de gestion 1. Oui 2. Non - Trop de réglementations, d'impôts et de taxes 1. Oui 2. Non - Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non - Aucun problème 2. Non	<input type="checkbox"/>	G8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ? 1. Oui 2. Non Passez à G8d.	
G5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants ? - Formation technique 1. Oui 2. Non - Formation à l'organisation et aux comptes 1. Oui 2. Non - Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non - Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non - Accès au crédit 1. Oui 2. Non - Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non - Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non - Enregistrement de votre activité 1. Oui 2. Non - Publicité pour vos nouveaux produits 1. Oui 2. Non - Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non - Aucune aide souhaitée 2. Non	<input type="checkbox"/>	G8b. Si oui, auprès de quelle banque? _____ (précisez)	
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="checkbox"/>	G8c. Avez-vous obtenu des prêts ? 1. Oui 2. Non	
G5b. Si oui, association de quel type ? 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs / commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises	<input type="checkbox"/>	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. Autre _____ (précisez) 6. Ne veut pas emprunter	
G9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non Passez à G16.		G10. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le "bouche à oreille" (famille, ami, voisin..) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une visite de l'institution 4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 5. Autres _____ (précisez)	

<p>G11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-crédit que vous connaissez?</p> <p>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</p> <p>Nom de l'institution : _____ Localisation <input type="checkbox"/></p> <p>_____ <input type="checkbox"/></p> <p>_____ <input type="checkbox"/></p>		<p>G18. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales structures d'appui que vous connaissez?</p> <p>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</p> <p>Nom de l'institution : _____ Localisation <input type="checkbox"/></p> <p>1- _____ <input type="checkbox"/></p> <p>2- _____ <input type="checkbox"/></p> <p>3- _____ <input type="checkbox"/></p>	
<p>G12a. Connaissez-vous les services proposés par ces institutions de micro-crédits ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G16.</p>		<p>G18a. Avez-vous eu un contact avec une ou plusieurs de ces institutions / structures d'appui?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G19</p>	
<p>G12b. Si oui, connaissez-vous le type de crédits qu'elles proposent ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G16.</p>		<p>G18b. Liste des institutions / structures d'appui contactées :</p> <p>A- _____ <input type="checkbox"/></p> <p>B- _____ <input type="checkbox"/></p> <p>C- _____ <input type="checkbox"/></p>	
<p>G12c. Si oui, y avez-vous eu recours ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G15.</p>		<p>G18c. Pour chacune des institutions, type de services demandés et réponse obtenue? (Gardez le même ordre que dans la liste donnée en G18b)</p> <p>Service demandé Réponse : 1. Oui 2. Non</p> <p>A- _____ <input type="checkbox"/></p> <p>B- _____ <input type="checkbox"/></p> <p>C- _____ <input type="checkbox"/></p>	
<p>G12d. Si oui, avez-vous obtenu un crédit ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G14</p>		<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)</p> <p>Evaluation satisfaction Raison insatisfaction</p> <p>A- → <input type="checkbox"/> Si évaluat°=3 → <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/></p> <p>B- → <input type="checkbox"/> Si évaluat°=3 → <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/></p> <p>C- → <input type="checkbox"/> Si évaluat°=3 → <input type="checkbox"/> _____ <input type="checkbox"/></p>	
<p>G13a. Si oui, quel a été l'usage du crédit?</p> <p>_____ <input type="checkbox"/></p>		<p>Codes pour évaluation de la satisfaction</p> <p>1. C'était ce que je demandais</p> <p>2. C'était autre chose, mais cela me convient</p> <p>3. Cela ne répond pas à mes besoins (insatisfaction)</p> <p>Raison de l'insatisfaction :</p> <p>1. Réponse pas compréhensible</p> <p>2. Information déjà connue ou obsolète</p> <p>3. Information inadaptée à mon entreprise</p> <p>4. Service trop cher</p> <p>5. Service coûtant trop de temps</p> <p>6. Prestataire d'accès difficile (localisation, horaires, difficultés administratives...)</p> <p>9. Autre motif d'insatisfaction _____ (précisez)</p>	
<p>G13b. Le crédit a-t-il été obtenu au cours de l'année ?</p> <p>1. Oui, au cours de l'année 2. Non, une année antérieure</p>		<p>Conjoncture et Perspectives</p> <p>G19. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel dans l'année qui vient ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G19b.</p>	
<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'oeuvre 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 _____ (précisez) 1. Oui 2. Non <input type="checkbox"/></p> <p>j- Aucun véritable changement 1. Oui <input type="checkbox"/></p>		<p>G19a. Si oui, de combien</p> <p>TOTAL <input type="checkbox"/></p> <p>Salariés <input type="checkbox"/></p> <p>Apprentis <input type="checkbox"/></p> <p>Aides familiaux <input type="checkbox"/></p>	
<p>G14. Si la demande de crédit a été refusée, pour quelle raison?</p> <p>1. Dossier incomplet <input type="checkbox"/></p> <p>2. Dossier complet mais non convaincant</p> <p>3. Garanties insuffisantes</p> <p>4. Apport initial insuffisant</p> <p>5. Activité / entreprise jugée non viable</p> <p>6. Ne sait pas</p>		<p>G19b. Si vous deviez embaucher des salariés, qui choisiriez-vous en priorité ?</p> <p>1. Des proches parents, des recommandations, quelles que soient leur expérience ou leur qualification <input type="checkbox"/></p> <p>2. Un ex-salarié d'une grande entreprise</p> <p>3. Un ex-salarié d'une petite entreprise <input type="checkbox"/></p> <p>4. Un ex-apprenti</p> <p>5. N'importe qui</p> <p>6. Autre _____ (précisez)</p>	
<p>Autres structures d'appui</p>			
<p>G16. En dehors des institutions précédemment évoquées (banques, inst. micro-crédits), connaissez-vous d'autres structures d'appui aux petites entreprises?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à G19</p>			
<p>G17. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ?</p> <p>1. Par le "bouche à oreille" (famille, ami, voisin...)</p> <p>2. Par mon milieu professionnel</p> <p>3. Par une visite de l'institution</p> <p>4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, TV)</p> <p>5. Autres _____ (précisez)</p>			

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 2001, 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"/>	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"/>	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"/>	Rôle de l'Etat & Relation 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"/>	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 2001, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué → Passez à G26a. → Passez à G25c.	<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 Allez à G26a. 2. Hausse de la marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire	<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"/>
G26b. Depuis le début de l'année 2001, 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"/>	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"/>
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"/>	G32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ? 1. Oui 2. Non	<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"/>
		G32c. L'impôt doit être payé : 1. par jour 2. par semaine 3. par trimestre 4. par an	<input type="checkbox"/>
		G32d. Combien accepteriez-vous de payer par mois ? _____ (1 000 Fcfa)	<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 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"/>

Module complémentaire : SECURITE SOCIALE			
SS1. Savez-vous ce qu'est la Sécurité Sociale ?			SS9. Quels sont les risques que vous aurez voulus que ce système couvre en priorité (les classer par ordre de priorité de 1 à 7) ?
1. Oui	<input type="checkbox"/>	a. Accident du travail	<input type="checkbox"/>
2. Non	<input type="checkbox"/>	b. Maladie professionnelle	<input type="checkbox"/>
		c. Vieillesse	<input type="checkbox"/>
		d. Invalidité	<input type="checkbox"/>
		e. Décès	<input type="checkbox"/>
		f. Allocation familiale	<input type="checkbox"/>
		g. Maternité	<input type="checkbox"/>
SS2. Connaissez-vous l'Office Béninois de Sécurité Sociale ?			
1. Oui	<input type="checkbox"/>		
2. Non	<input type="checkbox"/>	Passez à SS4.	
SS3. Que pensez-vous de son fonctionnement actuel ?			SS10. Avez-vous déjà souscrit à une assurance auprès d'une société pour la couverture des risques de métier ?
1. Très satisfaisant	<input type="checkbox"/>	1. Oui	<input type="checkbox"/>
2. Satisfaisant	<input type="checkbox"/>	2. Non	<input type="checkbox"/>
3. Peu satisfaisant	<input type="checkbox"/>	FIN	
4. Pas satisfaisant	<input type="checkbox"/>		
SS4. Savez-vous qu'il existe une mutuelle de Sécurité Sociale pour les artisans et les gens de métier ?			SS11. A quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ?
1. Oui	<input type="checkbox"/>		1. Oui 2. Non
2. Non	<input type="checkbox"/>	a. Assurance vieillesse	<input type="checkbox"/>
		b. Assurance décès	<input type="checkbox"/>
		c. Assurance vie	<input type="checkbox"/>
		d. Assurance de scolarisation	<input type="checkbox"/>
		e. Assurance maladie / accident du travail	<input type="checkbox"/>
		f. Assurance tous risques	<input type="checkbox"/>
SS5. Etes-vous personnellement favorable à la création d'un système de cotisation sociale et de protection pour ceux qui exercent de petits métiers comme vous ?			
1. Très favorable	<input type="checkbox"/>		
2. Favorable	<input type="checkbox"/>		
3. Peu favorable	<input type="checkbox"/>		
4. Pas favorable	<input type="checkbox"/>		
SS6. Quels seraient selon vous, les atouts d'un tel système ?			
1. Pouvoir garantir la retraite des bénéficiaires	<input type="checkbox"/>		
2. Pouvoir assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail	<input type="checkbox"/>		
3. Pouvoir assurer la famille en cas d'une disparition prématurée	<input type="checkbox"/>		
4. Autres : _____ (précisez)	<input type="checkbox"/>		
SS7. Pour un tel système de sécurité sociale et de protection, quel montant souhaiteriez-vous cotiser ?			
1. Moins de 500 Fcfa	<input type="checkbox"/>		
2. Entre 500 et 1000 Fcfa	<input type="checkbox"/>		
3. Entre 1000 et 2000 Fcfa	<input type="checkbox"/>		
4. Entre 2000 et 5000 Fcfa	<input type="checkbox"/>		
5. Entre 5000 et 10 000 Fcfa	<input type="checkbox"/>		
6. 10 000 Fcfa ou plus	<input type="checkbox"/>		
SS8. Quelle est d'après vous la meilleure fréquence de souscription ?			
1. Journalière	<input type="checkbox"/>		
2. Hebdomadaire	<input type="checkbox"/>		
3. Bimensuelle	<input type="checkbox"/>		
4. Mensuelle	<input type="checkbox"/>		
5. Bimestrielle	<input type="checkbox"/>		
6. Trimestrielle	<input type="checkbox"/>		
7. Semestrielle	<input type="checkbox"/>		
8. Annuelle	<input type="checkbox"/>		