

## ENQUETE NATIONALE SUR L'EMPLOI ET LE SECTEUR INFORMEL ENESI – 2012

### PHASE 2

### ENQUETE SUR LE SECTEUR INFORMEL

# QUESTIONNAIRE UPI

<b>IDENTIFICATION</b> (A transcrire du questionnaire emploi individuel)								
<b>Raison sociale/Dénomination/Activité de l'UPI :</b>								
<b>CODE D'IDENTIFICATION</b>								
Région	N° de la grappe			N° du ménage dans la grappe		N° d'ordre de l'individu		N° emploi
<b>Nom de l'enquêté :</b>						<b>Age de l'enquêté</b>  __ __		

#### **CONFIDENTIALITE**

Les informations contenues dans ce questionnaire sont confidentielles et ne servent qu'au calcul d'indicateurs statistiques anonymes conformément aux dispositions de la loi No 2004-011 du 30 mars 2004.

## R. RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Raison sociale ou dénomination complète de l'UPI

Activité de l'UPI

NOM DU PROMOTEUR

DATE DE L'INTERVIEW

Jour : | | | Mois : | | | Année : | 1 | 2 |

N° téléphone :

DUREE DE L'INTERVIEW

NOM DE L'ENQUETEUR

Début : | | | H | | | MN Fin : | | | H | | | MN

Début : | | | H | | | MN Fin : | | | H | | | MN

NOM DU CONTROLEUR

Début : | | | H | | | MN Fin : | | | H | | | MN

Durée totale (en minutes) | | | |

## Q. QUALITE DE L'ENQUETE

**Q1. Qui a répondu à l'enquête ?**

1. Le promoteur lui-même 2. Autre personne | | |

**Q2. Si autre personne,**

Qui ? (Nom) \_\_\_\_\_ N° d'ordre | | | |  
(00 si ne fait pas partie du ménage)

**Q3. Pour quelle raison ? :**

1. Absent 2. Malade 3. Refus 4. Autre \_\_\_\_\_ (Précisez) | | |

**Q4. A votre avis (Agent enquêteur), la qualité des réponses fournies par l'enquête est :**

1. Très bonne 3. Moyenne 5. Très mauvaise | | |  
2. Bonne 4. Mauvaise

**Q5. Remplissage du questionnaire**

1. Complet 4. Non rempli, refus | | |  
2. Incomplet, refus 5. Non rempli, absence  
3. Incomplet, absence 6. Autre \_\_\_\_\_ (Précisez)

## OBSERVATIONS ET INDICATIONS SUR LA LOCALISATION DE L'UPI

ENQUETEUR

CONTROLEUR

CUP. CARACTERISTIQUES DE L'UNITE DE PRODUCTION	
<b>CUP1. Quelle est l'activité principale menée dans l'unité de production que vous dirigez</b> <i>(Décrire en détail le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu)</i>	<div> <div></div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP2. Exercez-vous d'autres activités dans la même unité ?</b> 1. Oui 2. Non	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP3. Dans quel type de local (où) exercez-vous votre activité ?</b> <u>Sans local professionnel :</u> 01. Ambulant/nomade 02. Poste improvisé sur la voie publique 03. Poste fixe sur la voie publique 04. Véhicule/moto/vélo/brouette/porte-tout/charrette 05. Domicile des clients 06. Dans votre domicile sans installation particulière 07. Dans votre domicile avec installation appropriée 08. Poste improvisé dans un marché 09. Autre (Précisez) _____  <u>Avec local professionnel :</u> 10. Local fixe dans un marché (boutique, comptoir) 11. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc. 12. Etang 13. Hangar 14. Autre (Précisez) _____	<div> <div></div> <div></div> </div> <div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP4. <u>Sans local</u> : Pourquoi exercez-vous votre activité hors d'un local professionnel ?</b> 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)	<div> <div></div> <div></div> </div> <div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP5. <u>Avec local</u> : Le local ou le lieu où vous exercez votre activité est :</b> 1. A vous (vous en êtes le propriétaire) 2. Au ménage 3. Loué (vous payez un loyer pour l'occuper) 4. Prêté (quelqu'un vous l'a cédé momentanément) 5. Squatté (occupé par vous sans autorisation) 6. Autre _____ (Précisez)	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP6. Dans votre local, disposez-vous de :</b> a) Eau courante 1. Oui 2. Non b) Electricité 1. Oui 2. Non c) Téléphone fixe 1. Oui 2. Non d) Téléphone portable 1. Oui 2. Non e) Internet 1. Oui 2. Non f) Fax 1. Oui 2. Non	<div> <div></div> <div></div> <div></div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP7. Si vous deviez vendre ce local ou cet emplacement, à combien estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ?</b> <b>La vente est possible :</b> 1. Oui 2. Non ➔ Si Oui, pour quel montant ? _____ (en Fcfa)	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP8. Possédez-vous d'autres unités de production de même type ?</b> 1. Oui 2. Non ➔ <b>Passez à CUP10</b>	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP9. Combien d'unités de production de même type possédez-vous ?</b>	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP10. L'unité de production que vous dirigez est-elle enregistrée ?</b> <div> <div>1. Oui</div> <div>2. Non</div> <div>Si non pourquoi ?</div> </div> a) NIF <div> <div></div> <div></div> </div> b) CNSS <div> <div></div> <div></div> </div> c) Registre de commerce <div> <div></div> <div></div> </div> d) Chambre de commerce <div> <div></div> <div></div> </div> <b>Pourquoi Non :</b> 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 (Précisez) _____	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP11. Qui a créé cette unité de production ou a pris la décision de mener cette activité ?</b> 1. Vous-même, seul 2. Vous-même et votre époux/se 3. Votre époux / épouse 4. Vous-même avec d'autres personnes 5. Un (des) membre(s) du ménage 6. D'autres personnes	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP12. En quelle année cette unité de production a-t-elle été créée ?</b>	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP13. En quelle année avez-vous commencé à diriger ou exploiter cette unité de production ?</b>	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP14. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger (exploiter) cette unité de production ?</b> 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 (son propre chef) 5. Par tradition familiale 6. Autre _____ (Précisez)	<div> <div></div> <div></div> </div>
<b>CUP15. Au moment où vous avez commencé à diriger cette unité de production, combien de personnes y travaillaient (y compris vous-même) ?</b>	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>
<b>MO. MAIN D'OEUVRE</b>	
<b>MO1. Combien de personnes (y compris vous-même) ont travaillé ne serait-ce qu'une heure au cours du dernier mois d'activité dans cette unité de production ?</b> <div> <div>Total</div> <div>dont : Salariés</div> <div>Non salariés</div> </div>	<div> <div></div> <div></div> <div></div> </div>

## MO2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre

N°	Nom	Parenté	Sexe	Age	Niveau d'instruction	Emploi/ Métier/ Profession/ Tâche	Apprentissage	Ancienneté
1		[ 1 ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
2		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
3		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
4		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
5		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
6		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
7		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
8		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
9		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]
10		[ ]	[ ]	[ ][ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	[ ]	[ ][ ]

**ATTENTION : S'il y a plus de 10 personnes employées, prendre une autre feuille**

### Code Parenté (MO2) :

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

### Code Sexe (MO2) :

1. Masculin
2. Féminin

### Code Age (MO2) :

Age en années révolues

### Code Niveau d'instruction (MO2) :

0. Aucun
1. coranique
2. Alphabétisé
3. Primaire
4. 1<sup>er</sup> cycle du secondaire général
5. 1<sup>er</sup> cycle du secondaire technique
6. 2<sup>e</sup> cycle du secondaire général
7. 2<sup>e</sup> cycle du secondaire technique
8. Supérieur

### Code Emploi/ Métier/ Profession/ Tâche (MO2) :

Voir Nomenclature des emplois

### Code Apprentissage (MO2) :

1. Ecole technique ou professionnelle
2. Grande entreprise
3. Petite entreprise (comme celle-ci)
4. Tout seul, par la pratique
5. Autre (Précisez) \_\_\_\_\_

### Code Ancienneté (MO2) :

Nombre d'années révolues dans l'emploi

## MO3. Caractéristiques de l'emploi

N°	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrute-ment	Nature du paiement	Nombre d'heures de travail au cours du dernier mois d'activité	Rémunération du dernier mois d'activité (Fcfa)
1	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
2	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
3	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
4	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
5	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
6	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
7	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
8	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
9	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
10	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ]	[ ][ ][ ][ ]	-----
				<b>TOTAUX MENSUELS →</b> (Fcfa)			-----

### Code Statut (MO3) :

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

### Code Stabilité (MO3) :

1. Permanent
2. Temporaire

### Code Type de contrat (MO3) :

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 (MO3) :

0. Chef de l'UPI
1. Relations personnelles (parents, amis)
2. Directement auprès de l'employeur
3. Petites annonces (radio, journal, internet)
4. Bureau de placement, ANPE
5. Recommandation d'autres employés
6. Réseau scolaire (école technique, université)
7. Autre

### Code Nature du paiement (MO3) :

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

MO4. Caractéristiques des primes et avantages						
N°	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	CNSS	Autres avantages
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"/>
	-----	-----	-----	-----	-----	-----

**Code Primes et avantages (MO 4) :**  
 1. Oui    2. Non

**← TOTAUX MENSUELS**  
 (en Fcfa)

<b>MO5. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ?</b> 0. Pas de salarié dans l'établissement 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)	<input type="checkbox"/>
<b>MO6. Avez-vous essayé, sans succès, de recruter des employés avec un meilleur niveau d'éducation ou de formation ?</b> 1. Oui → <span style="border: 1px solid black; padding: 2px 10px;">Passez à MO8</span> 2. Non	<input type="checkbox"/>
<b>MO7. Pour quelle raison principale ne l'avez-vous pas fait ?</b> 0. N'a pas besoin de recruter 1. Manque de personnel 2. Salaire trop élevé 3. Instabilité de ce personnel 4. Problème avec l'administration 5. Autre (Précisez) _____	<input type="checkbox"/>
<b>MO8. Avez-vous l'habitude de recruter un personnel diplômé ayant déjà une formation technique ou spécifique ?</b> <div style="text-align: right;">1. Oui    2. Non</div>	<input type="checkbox"/>
<b>MO9. Donnez-vous une formation générale à vos employés ?</b> <div style="text-align: right;">1. Oui    2. Non</div>	<input type="checkbox"/>
<b>MO10. Donnez-vous une formation technique spécifique à vos employés ?</b> <div style="text-align: right;">1. Oui    2. Non</div>	<input type="checkbox"/>
<b>MO11. Donnez-vous une formation en informatique à vos employés ?</b> <div style="text-align: right;">1. Oui    2. Non</div>	<input type="checkbox"/>
<b>MO12. Travaillez-vous généralement avec des apprentis ?</b> <div style="text-align: right;">1. Oui    2. Non</div>	<input type="checkbox"/>

**MO13. Parmi les aptitudes suivantes, quelles sont celles qui sont importantes pour votre unité de production ; et si une aptitude est importante, y a-t-il des problèmes à ce sujet dans votre unité ?**

Aptitudes	Importante ? 1. Oui   2. Non	Problème ? 1. Oui   2. Non
A. Lecture	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
B. Calcul arithmétique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C. Conversation en français	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
D. Conversation en une autre langue	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
E. Ecriture en français	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
F. Ecriture en une autre langue	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
G. Capacités de négociation des marchés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
H. Navigation sur internet	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Aptitudes	Importante ? 1. Oui   2. Non	Problème ? 1. Oui   2. Non
I. Aptitudes en informatique	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
J. Aptitudes en gestion	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
K. Aptitudes en administration	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
L. Aptitudes en organisation	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
M. Aptitudes techniques spécifiques	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
N. Aptitudes en entretien des équipements	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
O. Aptitudes en formation des formateurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
P. Autre	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

PV. PRODUCTION, VENTE ET SERVICES FOURNIS							
PV1. Quel a été le montant de votre chiffre d'affaires au cours du dernier mois d'activité ?							
PV 2. PRODUITS VENDUS APRES TRANSFORMATION							
N°	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle en F CFA	Destination
1		□□					□□
2		□□					□□
3		□□					□□
4		□□					□□
5		□□					□□
6		□□					□□
A		□□					□□
	TOTAL MENSUEL					-----	

CADRE RESERVE A LA CODIFICATION															
(En Milliers de Fcfa)															
Code produit					Valeur mensuelle (Milliers de Fcfa)					Destination					
Code produit					Valeur mensuelle (Milliers de Fcfa)					Destination					
Code produit					Valeur mensuelle (Milliers de Fcfa)					Destination					

## 6. Année

## 7. Autoconsommation

## 6. Exportation directe

## DC. DEPENSES ET CHARGES

**DC1a. Pour votre activité, combien avez-vous dépensé au cours du dernier mois d'activité pour les matières premières ?**

	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Financement	Origine
1								
2								
3								
4								
5								
6								
A								
<b>TOTAL MENSUEL</b>								

**DC1b. Pour les produits vendus en l'état au cours du dernier mois d'activité, combien avez-vous dépensé (coût des stocks) ?**

	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCA)	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Financement	Origine
1								
2								
3								
4								
5								
6								
A								
<b>TOTAL MENSUEL</b>								

**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 ou parapublic 2. Grande entreprise privée 3. Petite ou moyenne entreprise privée 4. Micro-entreprise comme celle-ci 5. Ménage/particulier 6. Importation directe 7. UPI elle-même

## CADRE RESERVE A LA CODIFICATION

Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de Fcfa)	Financement	Origine

Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de Fcfa)	Financement	Origine

**DC2a. Est-ce que certains de vos clients-entreprises vous fournissent en matières premières pour que vous les transformiez pour eux ?**

1. Oui

2. Non

Passez à DC3a

**DC3a. Est-ce que certains de vos clients-entreprises autres que ceux cités en DC2a vous imposent, à l'avance, des délais ou des normes pour votre production ?**

1. Oui

2. Non

Passez à DC4

**DC2b. Quelle est la part de vos recettes provenant de ces clients pendant la période de référence ?**

% des recettes totales

**DC3b. Précisez quelle part de vos recettes ces autres clients représentent ?**

% des recettes totales

**DC2c. Quel est le plus important de ces clients ?**

- Secteur public ou parapublic
- Grande entreprise privée
- Petite ou moyenne entreprise privée
- Micro-entreprise comme celle-ci
- Ménage/particulier
- Exportation directe (Etranger)

**DC3c. Quel est le plus important de ces autres clients ?**

- Secteur public ou parapublic
- Grande entreprise privée
- Petite ou moyenne entreprise privée
- Micro-entreprise comme celle-ci
- Ménage/particulier
- Exportation directe (Etranger)

**DC4. Quelles sont, au total, les charges de votre unité de production au cours de la période de référence ?**

N°	Charges	Période	Valeur (en Fcfa)	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Origine
01	Rémunérations (report MO3)				
02	Primes et avantages (report MO4)				
03	Matières premières (report DC1a)				
04	Coûts d'achat des produits vendus (report DC1b)				
05	Loyer du local				
06	Eau				
07	Gaz				
08	Electricité				
09	Téléphone, Internet				
10	Combustibles, carburant,				
11	Petit outillage et fournitures				
12	Transport/Manutention, assurances				
13	Réparations				
14	Autres services				
15	Cotisations sociales, CNSS				
16	Intérêts versés				
17	Impôts (Patente, droits d'exercice)				
18	Impôts /taxes de marché (ticket, etc.)				
19	Droit d'enregistrement et de bail				
20	Autres impôts et taxes				
21	Autres charges _____ (Préciser)				
TOTAL MENSUEL					

**CADRE RESERVE A  
LA CODIFICATION**

[illegible]

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

<b><u>Code Origine :</u></b>	1. Secteur public ou parapublic	4. Micro-entreprise comme celle-ci	7. UPI elle-même
	2. Grande entreprise privée	5. Ménage/particulier	
	3. Petite ou moyenne entreprise	6. Importation directe	

**DC5a. Avez-vous eu des problèmes avec les agents de l'Etat venant des institutions suivantes au cours des douze derniers mois dans l'exercice de votre activité ?**

**DC5b.**  
Si oui, de  
quel  
type ?

**DC5c.**  
**Comment**  
**s'est**  
**réglé le**  
**problème**  
**?**

**DC5d. Au total, quel est le montant que vous avez dû verser pour votre unité de production à ces représentants de l'Etat au cours des douze derniers mois ? (FCFA)**

						Note (p. 107)	
						DC5d1 "Cadeaux"	DC5d2 Amendes
1	Mairie	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
2	Police	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
3	Justice	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
4	Impôts/Douanes	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
5	Contrôle des prix	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
6	Autre _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			

**Code DC5a :**

1. A eu des problèmes avec les agents de cette institution
2. N'a pas eu de problèmes avec les agents de cette institution

**Code Type de problème (DC5b) :**

1. Lié au local
2. Lié aux impôts
3. Lié aux produits vendus/utilisés
4. Lié aux prix
5. Autre (Préciser)

**Code Règlement du problème**  
**(DC5c) :**

1. Paiement d'une amende contre reçu
2. Paiement d'un cadeau ou arrangement à l'amiable
3. Paiement d'une amende contre reçu et d'un cadeau
4. Autre (Préciser)



DC6a. Comment l'activité de votre unité de production a-t-elle 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												

<b>DC6b. Recette mensuelle maximale et recette mensuelle minimale :</b> Recette max. : _____ Recette min. : _____	(Milliers de Fcfa)           
<b>DC7a. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours des 12 derniers mois ?</b> 1. Oui      2. Non → <b>Passez à CFC1</b>	
<b>DC7b. Si oui, combien de temporaire (s) au cours du mois maximum</b>	

CFC. CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCURRENTS	
<b>CFC1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?)</b> 1. Secteur public ou parapublic 2. Grande entreprise privée 3. Petite ou moyenne entreprise privée 4. Micro-entreprise comme celle-ci 5. Ménage/particulier 6. Exportation directe (Etranger)	
<b>CFC2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?)</b> 1. Secteur public ou parapublic 2. Grande entreprise privée 3. Petite ou moyenne entreprise privée 4. Micro-entreprise comme celle-ci 5. Ménage/particulier 6. Importation directe (Etranger) 7. Non concernée	
CONCURRENCE	
<b>CFC3a. Exportez-vous une partie de votre production ?</b> 1. Oui      2. Non → <b>Passez à CFC4</b>	
<b>CFC3b. Si oui, pour quel pourcentage ?</b>	
<b>CFC3c. Vers quel pays principalement ?</b> _____ (Voir codes des pays en fin de page)	
<b>CFC4. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits/services que vous) ?</b> 1. Oui      2. Non → <b>Passez à CFC6b</b>	
<b>CFC5. Quel est votre principal concurrent ?</b> 1. Secteur public ou parapublic 2. Grande entreprise privée 3. Petite ou moyenne entreprise privée 4. Micro-entreprise comme celle-ci 5. Ménage/particulier 6. Etranger	
<b>CFC6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ?</b> 1. Marché national    2. Etranger    3. Ne sait pas Pays n° 1 : _____ Pays n° 2 : _____	     
<b>CFC6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ?</b> 1. Oui      2. Non Si oui, Pays d'origine : _____	 

FILTRE : Si pas de concurrents (non à la question CFC4) passez à CFC9			
<b>CFC7. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez :</b>			
Par rapport aux concurrents	Produits du pays	Produits de l'étranger	
<b>Vos prix de vente sont :</b>	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sais pas	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sais pas	
<b>Vos prix de revient sont :</b>	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sais pas	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sais pas	
<b>Votre qualité est :</b>	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concerné 5. Ne sais pas	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concerné 5. Ne sais pas	
<b>L'écoulement de vos produits est :</b>	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné 5. Ne sais pas	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné 5. Ne sais pas	
<b>CFC8. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont de grandes entreprises qui vendent les mêmes produits ou services que vous ?</b> 1. Prix supérieurs de combien (%) : _____ 2. Prix inférieurs de combien (%) : _____ 3. Prix égaux → <b>Passez à CFC9</b> 4. Ne sait pas			%
<b>CFC8a. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ?</b> 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)			
<b>CFC8b. Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ?</b> 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)			
<b>CFC9. Comment fixez-vous les prix de vos principaux produits ou de vos principaux services ?</b> 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)			

<b>Codes pays :</b> 1. Niger 2. Nigeria	3. Bénin 4. Autre UEMOA	5. Autre Afrique 6. Europe	7. Chine 8. Reste du monde
---	----------------------------	-------------------------------	-------------------------------

## EIF. EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT, FINANCEMENT ET ENDETTEMENT

**EIF1. Notez les équipements dont vous avez disposé au cours des 12 derniers mois pour faire fonctionner votre unité de production**

Type	Caractéristiques (Notez le nom)	Qualité	Appartenance	Origine	Financement	Date d'acquisition (mois / année)	Valeur actuelle (coût de remplacement) ( Fcfa)
Terrain	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"/>	
Local	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"/>	
Tracteurs	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"/>	
Charrettes	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"/>	
Animaux de trait (Animaux de traction)	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"/>	
Motopompes	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"/>	
Motos	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"/>	
Vélos	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"/>	
Portes-tout	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"/>	
Véhicules professionnels	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"/>	
Mobilier et équipement de bureau	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"/>	
Machines	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"/>	
Outillage	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"/>	
Autres	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"/>	
	4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	
<b>TOTAL</b>						-----	

**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 ou parapublic      4. Micro-entreprise comme celle-ci      7. UPI elle-même  
 2. Grande entreprise privée      5. Ménage/particulier  
 3. Petite ou moyenne entreprise      6. Importation directe

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

<b>EIF2a. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre unité de production ?</b> 1. Oui 2. Non <span style="float:right;">Passez à EIF2b</span>									<div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div>
									Nombre de crédits _____
N°	Origine	Montant du crédit (En FCFA)	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de rembour- sement	Durée totale de l'emprunt (en mois)	Montant ou valeur à rembourser (En e F CFA)	Montant ou valeur du remboursement au cours des 12 derniers mois (En F CFA)	Difficulté de rembour- sement
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
<b>TOTAL</b>									

<b>EIF2b. Au cours des 12 derniers mois avez-vous remboursé de l'argent emprunté avant ces 12 mois pour faire fonctionner votre unité de production ?</b> 1. Oui 2. Non <span style="float:right;">Passez à EIF3a</span>									<div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div>
									Nombre de crédits _____
N°	Origine	Montant initial (En F CFA)	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de rembour- sement	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 rembour- sement
1									
2									
3									
4									
5									
6									
Autres									
<b>TOTAL</b>									

<b>EIF3a. Quel est le taux actuel approximatif d'utilisation de votre capacité de production ?</b> _____ % (Passez à PP1 si ce taux d'utilisation de la capacité de production est de 100 %)	<div style="border: 1px solid black; width: 20px; height: 20px; margin: 0 auto;"></div>	<b>EIF3b. Avec vos équipements actuels, de combien pouvez-vous augmenter votre production ?</b>  <b>Sans embaucher</b> _____ % <b>En embauchant</b> _____ %
--	---	--

<b>Code Origine :</b>	1. Famille ou amis 2. Clients 3. Fournisseurs 4. Usuriers 5. Association des producteurs 6. Banque 7. Institution de microcrédit 8. Tontines 9. Autre _____ (Précisez)
<b>Code Usage du crédit :</b>	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)
<b>Code Type de contrat :</b>	1. Accord légalement reconnu      2. Simple accord écrit      3. Accord verbal      4. Sans contrat
<b>Code Mode de remboursement :</b>	1. En espèces      2. Biens ou services      3. Autre (Précisez)
<b>Code Echéance</b>	Durée totale du crédit exprimée en mois ( 99 = 99 mois et plus )
<b>Code Difficultés de remboursement :</b>	1. Mauvaise conjoncture      2. Taux d'intérêt trop élevé      3. Echéance trop courte      4. Sans difficulté      5. Autre _____ (Précisez)

PP. PROBLEMES ET PERSPECTIVES		PP5c. Si non, pourquoi ?	
<b>PP1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir [Nom de l'activité] ?</b> 1. La tradition familiale 2. Le métier que vous connaissez 3. Un meilleur profit que d'autres activités 4. L'assurance de recettes plus stables qu'avec d'autres activités 5. Pas d'autres opportunités 6. Autre : _____ précisez)	_____	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 5. Autre _____	_____
<b>PP2. Comment fixez-vous le niveau de votre activité ?</b> 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)	_____	<b>PP6a. Appartenez-vous à une organisation professionnelle de votre domaine d'activité ?</b> 1. Oui      2. Non → <b>Passez à PP7</b>	_____
<b>PP3. Comment recrutez-vous vos clients ?</b> 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)	_____	<b>PP6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ?</b> 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	_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____
<b>PP4. Avez-vous des problèmes ou des difficultés dans les domaines suivants au cours des 12 derniers mois ?</b> 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) Manque de place, de local adapté    1. Oui    2. Non f) Manque de machine, d'équipements    1. Oui    2. Non g) Difficultés techniques de fabrication    1. Oui    2. Non h) Difficulté d'organisation, de gestion    1. Oui    2. Non i) Accès à l'électricité (abonnement, coupures, ...)    1. Oui    2. Non j) Accès à l'eau (abonnement, coupures, ...)    1. Oui    2. Non k) Accès à l'Internet (abonnement, lenteur, ...)    1. Oui    2. Non l) Trop de réglementations, impôts, taxes    1. Oui    2. Non m) Autre _____ (précisez)    1. Oui    2. Non	_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____	<b>Institutions bancaires et de micro-finance</b> <b>PP7. Que feriez-vous en priorité si vous pouviez bénéficier d'un crédit pour votre activité ?</b> 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)	
<b>PP5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous recevoir des aides dans quels domaines parmi les suivants ?</b> a) Amélioration de la fourniture d'électricité    1. Oui    2. Non b) Meilleur accès à l'Internet    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	_____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____	<b>PP8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ?</b> 1. Oui      2. Non → <b>Passez à PP8d</b>	_____
<b>PP5a. Une association de professionnels ou d'appui pourrait-elle, à votre avis, vous aider à résoudre les problèmes liés à votre activité ?</b> 1. Oui      2. Non → <b>Passez à PP5c</b>	_____	<b>PP8b. Si oui, auprès de quelle banque ?</b> 01. Sonibank      06. BRS 02. BINCI      07. Atlantique 03. BSIC      08. BIA 04. Eco Bank      09. BAGRI 05. BOA      10. Autres à préciser	_____
<b>PP5b. Si oui, une association de quel type ? → <b>Passez à PP6a</b></b> 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs/ commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises 4. Autre _____ (précisez)	_____	<b>PP8c. Avez-vous obtenu des prêts ? → <b>PP9</b></b> 1. Oui      2. Non	_____
		<b>PP8d. Si vous n'avez pas demandé de prêts auprès d'une banque, quelle en est la principale raison ?</b> 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)	_____
		<b>PP9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de micro-finance ?</b> 1. Oui    2. Non → <b>Passez à PP16</b>	_____
		<b>PP10. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ?</b> 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)	_____

<b>PP11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-finance que vous connaissez ?</b> <u>Localisation :</u> 1. Dans ce quartier                      3. En dehors de la localité 2. Dans un autre quartier            4. Ne peut pas dire  Nom de l'institution :                      Localisation A _____                      _____ B _____                      _____ C _____                      _____		<b>PP18. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales structures d'appui que vous connaissez ?</b> <u>Localisation :</u> 1. Dans ce quartier                      3. En dehors de la localité 2. Dans un autre quartier            4. Ne peut pas dire  Nom de l'institution :                      Localisation A _____                      _____ B _____                      _____ C _____                      _____	
<b>PP12a. Connaissez-vous les services proposés par ces institutions de micro-finance ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP16</b>		<b>PP18a. Avez-vous eu un contact avec une ou plusieurs de ces institutions / structures d'appui ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP19</b>	
<b>PP12b. Si oui, connaissez-vous le type de crédits qu'elles proposent ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP16</b>		<b>PP18b. Liste des institutions / structures d'appui contactées :</b> A. _____ B. _____ C. _____	
<b>PP12c. Si oui, y avez-vous eu recours ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP15</b>			
<b>PP12d. Si oui, avez-vous obtenu un crédit ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP14</b>			
<b>PP13a. Si oui, quel a été l'usage du crédit ?</b> (Voir EIF2a et EIF2b p.11 pour les codes de l'usage du crédit)		<b>PP18c. Pour chacune des institutions, quel type de services avez-vous demandé et quelle réponse avez-vous obtenue ?</b> (Gardez le même ordre que dans la liste donnée en PP18b) Service demandé                      Réponse 1. Favorable 2. Défavorable	
<b>PP13b. Le crédit a-t-il été obtenu au cours des 12 derniers mois ?</b> 1. Oui    2. Non, une année antérieure    3. Non, beaucoup plus tôt		A- _____                      _____ B- _____                      _____ C- _____                      _____	
<b>PP13c. Quel a été l'impact du crédit sur votre entreprise ? (Allez à PP16 après cette question)</b> a- Augmentation du volume de production    1. Oui    2. Non b- Diversification de la production            1. Oui    2. Non c- Augmentation du volume des ventes        1. Oui    2. Non d- Amélioration de la compétitivité/ rentabilité    1. Oui    2. Non e- Recrutement de main-d'œuvre supplémentaire    1. Oui    2. Non f. Réduction du temps (charge) de travail        1. Oui    2. Non g- Utilisation de moins de main-d'œuvre        1. Oui    2. Non h- Règlement des difficultés de trésorerie        1. Oui    2. Non i- Autre _____                      1. Oui    2. Non  <b>Passez à PP16</b>		<b>PP18d. Pour chacune des institutions, si la réponse est oui, évaluation de la satisfaction de la demande et raison de l'éventuelle insatisfaction</b> (Gardez l'ordre de la liste des institutions de PP 18b) <b>Evaluation satisfaction                      Raison insatisfaction</b> A- _____                      Si évaluat°=3                      _____ B- _____                      Si évaluat°=3                      _____ C- _____                      Si évaluat°=3                      _____  <u>Codes pour évaluation de la satisfaction</u> 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)  <u>Raison de l'insatisfaction :</u> 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)	
<b>PP14. Si la demande de crédit a été refusée, pour quelle raison ? (Allez à PP16 après cette question)</b> 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  <b>Passez à PP16</b>			
<b>PP15. Si vous n'avez pas demandé de crédit, pour quelle raison ?</b> 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)		<b>Conjoncture et Perspectives</b>  <b>PP19. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel au cours des 12 prochains mois ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP 19b</b>	
<b>Autres structures d'appui</b>  <b>PP16. En dehors des institutions précédemment évoquées (banques, institutions de micro-finance), connaissez-vous d'autres structures d'appui aux petites entreprises ?</b> 1. Oui            2. Non → <b>Passez à PP 19</b>		<b>PP19a. Si oui, de combien ?</b> TOTAL Saliés Apprentis Aides familiaux	
<b>PP17. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ?</b> 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. Autre _____ (précisez)		<b>PP19b. Si vous deviez embaucher des salariés, qui choisiriez-vous en priorité ?</b> 1. Des proches parents, des recommandations, quelles que soient leur expérience ou leur qualification 2. Un ex-salarié d'une grande entreprise 3. Un ex-salarié d'une petite entreprise 4. Un ex-apprenti 5. Une personne issue de la même école 6. N'importe qui 7. Autre _____ (précisez)	

<b>PP20. En cas de réduction de la demande, quelle stratégie adopteriez-vous ?</b> 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="text"/>	<b>PP27b. Par rapport à l'année dernière, avez-vous de nouveaux clients qui s'adressaient avant aux grandes entreprises ?</b> 1. Oui      2. Non      3. Ne sait pas	<input type="text"/>
<b>PP21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ?</b> 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. Approvisionnement en électricité 12. Pas de risque de disparition	<input type="text"/>	<b>Rôle de l'Etat et relations avec l'administration</b>	
<b>PP22. Quelle est la difficulté principale qui vous empêche de développer votre établissement ?</b> 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. Approvisionnement en électricité 12. Pas de problème de développement	<input type="text"/>	<b>PP29. A votre avis, quelle est la meilleure façon de déterminer le prix des produits / services que vous vendez ?</b> 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="text"/>
<b>PP23a. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le vôtre ?</b> 1. Oui → <b>Passez à PP24a</b> 2. Non	<input type="text"/>	<b>PP30. Etes-vous prêt à enregistrer votre activité auprès de l'administration ?</b> 1. Oui      2. Non      3. Ne sait pas	<input type="text"/>
<b>PP23b. Si non pensez-vous changer d'activité ?</b> 1. Oui      2. Non Si oui, pour quelle activité ? _____	<input type="text"/>	<b>PP31a. Avez-vous déjà essayé d'obtenir un Numéro d'identification fiscale (NIF) ?</b> 1. Oui avec succès    2. Oui sans succès 3. Non (si PP31a= 1 ou 3) → <b>Passez à PP31c</b>	<input type="text"/>
<b>PP24a. Si vous aviez des enfants, souhaiteriez-vous qu'ils prennent la relève de votre activité après vous ?</b> 1. Oui    2. Non	<input type="text"/>	<b>PP31b. Si Oui sans succès, pourquoi cela n'a pas pu aboutir ?</b> 1. Démarches trop complexes 2. Lenteur administrative 3. Coûts trop élevés 4. Trop de corruption 5. Autre _____ (précisez)	<input type="text"/>
<b>PP24b. Pourquoi ?</b> _____	<input type="text"/>	<b>PP31c. A votre avis, quel est le principal intérêt de se faire enregistrer (de posséder un Numéro d'identification fiscale (NIF)) ?</b> 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="text"/>
<b>PP25a. Par rapport à l'année dernière, votre bénéfice :</b> 1. S'est amélioré    2. Est resté stable    3. A diminué 4. NC → PP28 <b>Passez à PP26a</b> <b>Passez à PP25c</b>	<input type="text"/>	<b>PP32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ?</b> 1. Je paye déjà    2. Oui    3. Non	<input type="text"/>
<b>PP25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ?</b> 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire → <b>Passez à PP26a</b>	<input type="text"/>	<b>PP32b. L'unité de production que vous dirigez a-t-elle payé au cours des douze derniers mois ?</b> 1.Oui    Si non pourquoi? 2.Non a) L'impôt <input type="text"/> <input type="text"/> b) La patente <input type="text"/> <input type="text"/> c) La TVA <input type="text"/> <input type="text"/> d) L'IR <input type="text"/> <input type="text"/> <b>Pourquoi Non :</b> 1. Démarches trop compliquées    5. Mauvaises affaires 2. Ne veut pas collaborer avec l'Etat    6. Trop cher 3. Ne sait pas s'il faut payer    7. Autre _____ (Précisez) 4. Non obligatoire	<input type="text"/>
<b>PP25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison ?</b> 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire	<input type="text"/>	<b>PP32c. Seriez-vous favorable à la mise en place d'un impôt unique sur votre activité ?</b> 1. Oui    2. Non    3. Ne sait pas	<input type="text"/>
<b>PP26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année ?</b> 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="text"/>	<b>PP32d. L'impôt doit être payé par :</b> 1. jour    2. semaine    3. mois    4. trimestre    5. an	<input type="text"/>
<b>PP26b. Par rapport à l'année dernière, vous avez :</b> 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="text"/>	<b>PP33. A votre avis, à quelle institution doit revenir l'impôt ?</b> 1. Administration centrale    2. Commune    3. Ne sait pas	<input type="text"/>
<b>PP27a. Par rapport à l'année dernière, le nombre de vos clients :</b> 1. a augmenté      2. a diminué      3. est resté stable	<input type="text"/>	<b>PP34. Dans quel domaine en priorité doivent être utilisés les impôts reçus,</b> 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="text"/>

SS. SECURITE SOCIALE ET AUTRES ASSURANCES		
<b>SS1. Savez-vous ce qu'est la Sécurité Sociale ?</b> 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>	<b>SS7. Pour un tel système de cotisation sociale et de protection, quel montant mensuel maximal par personnel souhaiteriez-vous cotiser ?</b> 1. Moins de 500 Fcfa 2. Entre 500 et 1000 Fcfa 3. Entre 1000 et 2000 Fcfa 4. Entre 2000 et 5000 Fcfa 5. Entre 5000 et 10 000 Fcfa 6. 10 000 Fcfa ou plus
<b>SS2. Connaissez-vous la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) ?</b> 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>	
<b>SS3a. Au moins un de vos employés y est-il immatriculé ?</b> 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>	<b>SS8. Quels sont les risques que vous voudriez que ce système couvre en priorité (les classer par ordre de priorité de 1 à 7) ?</b> a. Accident du travail b. Maladie professionnelle c. Vieillesse d. Invalidité e. Décès f. Allocation familiale g. Maternité
<b>SS3b. Sinon, pourquoi ?</b> 1. Excès de procédures 2. Coûts élevés 3. N'en trouve pas l'intérêt 4. Pense ne pas être concerné 5. Autre : _____	<input type="text"/>	
<b>SS4a. Que pensez-vous de son fonctionnement actuel ?</b> 1. Sans opinion 2. Très satisfaisant 3. Satisfaisant 4. Peu satisfaisant 5. Pas satisfaisant	<input type="text"/>	<b>SS9. Avez-vous déjà souscrit à une assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques de métier ?</b> 1. Oui 2. Non
<b>SS4b. Pour quelle principale raison n'êtes-vous pas satisfait de son fonctionnement actuel ?</b> 1. Couverture de la population limitée 2. Prestations insuffisantes 3. Complexité des formalités d'inscription 4. Complexité des prises en charge 5. Autres : _____ (précisez)	<input type="text"/>	
<b>SS5a. Etes-vous personnellement favorable à la création d'un système de cotisation sociale et de protection pour ceux qui exercent des métiers comme vous ?</b> 1. Très favorable 2. Favorable 3. Peu favorable 4. Pas favorable 5. Indifférent/Sans opinion	<input type="text"/>	<b>SS10. Pour quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ?</b> a. Assurance vieillesse b. Assurance décès c. Assurance vie d. Assurance de scolarisation e. Assurance maladie / accident du travail f. Assurance tous risques
<b>SS5b. Quel doit être selon vous le statut d'un tel système de cotisation sociale et de protection ?</b> 1. Public (Géré par l'Etat) 2. Privé (Géré par le privé)	<input type="text"/>	
<b>SS6. Quels seraient, selon vous, les atouts d'un tel système ?</b> 1. Garantir la retraite des bénéficiaires 2. Assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail 3. Assurer la famille en cas d'une disparition prématurée 4. Autre : _____ (précisez)	<input type="text"/>	<b>FIN DE L'INTERVIEW</b>  <b>MERCI POUR VOTRE COLLABORATION</b>  <u>Commentaire</u>