



UNION DES COMORES
Unité - Solidarité - Développement

MINISTRE DES FINANCES, DU BUDGET
ET DU SECTEUR BANCAIRE

**Programme des Nations Unies
pour le Développement**



Bureau International du Travail

**INSTITUT NATIONAL DE LA STATISTIQUE ET DES ETUDES ECONOMIQUES ET
DEMOGRAPHIQUES
(INSEED)**

PHASE 2

QUESTIONNAIRE SUR LE SECTEUR INFORMEL

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les renseignements fournis au moyen du présent questionnaire sont couverts par le secret statistique. Ils ne peuvent en aucune manière être communiqués à une administration fiscale, de contrôle économique ou judiciaire. (Loi n° 11-003/AU du 26 mars 2011 sur la statistique)

MODULE R : RENSEIGNEMENTS GENERAUX

Nom ou enseigne	Code d'identification (à transcrire de la fiche échantillon des UPI)				
Nom du promoteur					
DATE DE L'INTERVIEW	STRA	ZD	N° séquentiel du ménage	N° Individu	N° Emploi
Jour : __ __ Mois: __ __ Année : __ __					

Nom de l'enquêteur		Caractéristiques de l'enquêté (à transcrire de la fiche échantillon des UPI)			
Nom du contrôleur		__ Parenté	__ Sexe	__ __ Age	
Nom du Superviseur		Caractéristiques de l'établissement/l'UPI (à transcrire de la fiche échantillon des UPI)			
Nnuméro de téléphone du Gérant de l'UPI		__ __ __ __ __ __	__ __ __ __ __ __	__ __ __ __ __ __	__ Régime Fiscal
Nnuméro de téléphone de quelqu'un d'autre (s'il existe) qu'on peut demander des informations sur l'UPI (à part le Gérant de l'UPI)		__ __ __ __ __ __	__ __ __ __ __ __	__ __ __ __ __ __	__ Régime Fiscal
Jour : __ __ Mois: __ __ Année : __ __					

QUALITE DE L'INTERVIEW		DUREE DE L'INTERVIEW	
1. Très bonne 2. Bonne 3. Moyenne 4. Mauvaise 5. Très Mauvaise		Heure début: __ __ H __ __ MN Heure Fin : __ __ H __ __ MN	Durée totale (minutes) __ __

Nom de l'activité (en clair) :-----

MODULE F : FILTRES

F1. Dans votre emploi principal ou secondaire, au cours du mois dernier, vous étiez : 1. Patron / Employeur 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti 5. Aide familial 9. Autre _____ <div style="margin-left: 100px; border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">Passez à F5</div>	 - 	SI L'ENQUETE EST PATRON OU TRAVAILLEUR A SON PROPRE COMPTE (F1=1 OU 2) ET PAS DE NUMERO D'IDENTIFICATION FISCALE (F2a=2) OU PAS DE COMPTABILITE FORMELLE ECRITE (F3=1, 4) AVEC UNE PRODUCTION DE BIENS OU DE SERVICES (F4=1, 2) PASSEZ AU MODULE CUP DU QUESTIONNAIRE SINON, ALLEZ A F5
F2a. L'unité de production que vous dirigiez au cours du mois dernier ou de la semaine dernière, possède-t-elle un numéro d'identification fiscale (NIF) ? 1. Oui 2. Non	 - - 	F5. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclarée lors de l'enquête sur l'emploi ? 1. Mise au chômage, passage à l'inactivité 2. Changement d'activité 3. Erreur dans le questionnaire emploi 4. Situation de la pandémie du covid-19 5. Autre _____ (Précisez)
F2b. A quel régime fiscal cet établissement est-il assujéti ? 1. Régime du réel 2. Régime au forfait 3. Ne paye pas d'impôt 4. Ne Sait Pas	 - - 	_____ __
F3. Comment établissez-vous vos comptes ? 1. Rien 2. comptabilité formelle, plan OHADA	 - - 	

3. comptabilité formelle, plan comptable national 4. Comptabilité non détaillée ou autre _____ (précisez)	FIN
F4. L'unité dans laquelle vous travaillez réalise-t-elle une activité de production de biens ou de services ? 1. Oui et cette production est totalement vendue 2. Oui et cette production est partiellement vendue 3. Non	

MODULE CPU : CARACTERISTIQUES DE L'UNITE DE PRODUCTION

CUP 1. Quel est le nom de l'activité principale menée dans l'unité de production que vous dirigez : (Décrire en détail le type de bien ou de service fabriqué ou vendu) _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>	CUP 3b. Combien d'unités de production de même type possédez-vous ? _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>
CUP 2a. Dans quel type de local (où) exercez-vous votre activité ? Sans local professionnel 01. Ambulant 02. Poste improvisé sur la voie publique 03. Poste fixe sur la voie publique 04 Véhicule 05. brouette 06.moto/vélo/porte-tout 07. Domicile des clients 08. Dans votre domicile sans installation particulière 09. Dans votre domicile avec une installation Particulière 10. Poste improvisé dans un marché 11. Plantation/champ/étang/rivière 12. Autre (Précisez) _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>	CUP 4. L'unité de production que vous dirigez est-elle enregistrée ? 1. Oui 2. Non Si non pourquoi? a) Registre de commerce <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/> b) NIF <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/> c) CNPS <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/> d) L'ANPI <input style="width: 20px;" type="text"/> <input style="width: 20px;" type="text"/> 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 9. Autre (Précisez) _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>
Avec un local professionnel fixe 11. local fixe sur un marché public (boutique, Comptoir) 12. boutique, restaurant, hôtel, etc. 13. Atelier (Mécanique, couture,) 14. Hangar, 15. Container 16. Autre _____ (Précisez) <input style="width: 40px;" type="text"/>	CUP 5a. Qui a créé cette unité de production ou a pris la décision de mener cette activité ? 1. Vous-même, seul 2. Vous-même avec d'Autres personnes 3. Un (des) membre(s) de la famille 4. D'Autres personnes <input style="width: 40px;" type="text"/>
CUP 2b. Sans local : Pourquoi exercez-vous votre activité hors d'un local professionnel ? 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) <input style="width: 40px;" type="text"/>	CUP 5b. En quelle année cette unité de production a-t-elle été créée ? _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>
CUP 2c. Avec local : Le local ou le lieu où vous exercez votre activité est : 1. A vous (propriétaire) 2. Loué 3. Prêté 4. Squatté 9. Autre _____ (Préciser) <input style="width: 40px;" type="text"/>	CUP 5c. En quelle année avez-vous commencé à diriger ou exploiter cette unité de production ? _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>
	CUP 5d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger (exploiter) cette unité de production ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (fonction publique) 2. N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) 3. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 4. Pour obtenir un meilleur revenu 5. Pour être indépendant (son propre chef) 6. Par tradition familiale 7. Autre (précisez) _____ <input style="width: 40px;" type="text"/>

Passez à CUP2c

Passez à CUP2e1

<p>CUP 2d. Dans votre local, disposez-vous de :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Eau courante : 1. Oui 2. Non - Electricité : 1. Oui 2. Non - Téléphone fixe 1. Oui 2. Non - Téléphone portable 1. Oui 2. Non - Ordinateur fixe 1. Oui 2. Non - Ordinateur portable 1. Oui 2. Non -Tablette 1. Oui 2. Non - Connexion Internet 1. Oui 2. Non 	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<p>CUP 5e. Au moment où vous avez commencé à diriger cette unité de production, combien de personnes y travaillaient (y compris vous-même) ?</p> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;"> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </div>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>CUP2e1. Vous serait-il possible de vendre cet emplacement ? 1. Oui 2. Non → Passez à CUP3a</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
<p>CUP2e2. Si oui, à quel montant estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ?</p> <p>_____</p> <p>(Codez dans les bacs en milliers de KMF)</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		
<p>CUP 3a. Possédez-vous d'Autres unités de production de même type? 1. Oui 2. Non → Passez CUP4</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>		

MODULE MO : MAIN D'OEUVRE

MO 1. 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 ? Total dont :

- salariés
- Non-salariés

MO 2. Caractéristiques démographiques de la main d'œuvre							
N°	Nom	Parenté	Sexe	Age	Scolarité	Apprentissage	Ancienneté
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							

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

- Code parenté (MO 2) :**
 1. Chef de l'unité de production
 2. Conjoint du chef
 3. Enfant du chef
 4. Autre parent
 5. Non apparenté
- Code Sexe (MO 2) :**
 1. Masculin 2. Féminin
- Code scolarité (MO2) :**
 1 Aucun, 2 Primaire, 3 Secondaire 1er cycle
 4 Secondaire 2nd cycle
 5 Supérieur
 6 NSP
- Code Apprentissage (MO 2) :**
 1. Ecole technique 2. Grande entreprise 3. Petite entreprise (comme celle-ci) 4. Tout seul, par la pratique 9. Autre

MO 3. Caractéristiques de l'emploi							
N°	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrutement	Nature de paiement	Nre d'heures de travail au cours du dernier mois d'activité	Rémunération du dernier mois d'activité (Milliers de KMF)
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
TOTAL →							

- Code statut (MO 3) :**
 1. Patron 2. Travailleur pour compte propre 3. Salarié
 4. Apprenti payé 5. Apprenti non payé 6. Aide familial 7. Associé
- Code stabilité (MO 3) :**
 1. Permanent 2. Temporaire
- Code type de contrat (MO3)**
 1. Contrat écrit à durée indéterminée
 2. Contrat écrit à durée déterminée
 3. Accord verbal 4. Rien du tout
 5. Non concerné
- Code recrutement (MO 3) :**
 0. Chef de l'UPI 1. Relations personnelles (parents, amis)
 2. Directement auprès de l'employeur 3. Petites annonces, médias (radio, journal)
 9. Autre
- Code Nature du paiement (MO 3)**
 : 1. Salaire fixe (mois, quinzaine, semaine) 2. Au jour ou à l'heure de travail 3. A la tâche 4. Commission 5. Bénéfices 6. En nature (nourriture, logement, etc.) 7. Sans rémunération

MO 4. Caractéristiques des primes et avantages

Codes primes et avantages : 1. Oui 2. Non

N°	Primes de fin d'année	Indemnités de protection de sécurité sociale	Congés annuels payés ou compensation éventuelle	Congés maladie rémunérés	Congés maternité	Participation aux bénéfices	Autres primes et avantages en nature	Autres
1	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
2	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
3	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
4	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
5	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
6	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
7	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
8	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
9	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
10	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
11	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
12	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __
Montant total annuel (En milliers de KMF)	__ __ __ __	__ __ __ __	__ __ __ __	__ __ __ __		__ __ __ __	__ __ __ __	__ __ __ __

MO 5. Avez-vous eu des problèmes du type suivant avec votre main d'œuvre ?

a) Manque de main d'œuvre qualifiée	1. Oui 2. Non	__ __
b) Manque de main d'œuvre	1. Oui 2. Non	__ __
c) Instabilité des employés	1. Oui 2. Non	__ __
d) Masse salariale ou salaire trop élevé	1. Oui 2. Non	__ __
e) Problèmes avec les syndicats	1. Oui 2. Non	__ __
f) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	1. Oui 2. Non	__ __
g) Autres (à préciser) _____	1. Oui 2. Non	__ __

MO 6. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ?

1. Selon la grille salariale officielle	__
2. En les alignant sur les salaires des concurrents	
3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice	
4. En négociant avec chaque employé	
5. Autre (à préciser)	
6. Pas de salarié dans l'établissement	

MO 7 : Comment a évolué l'effectif de la main d'œuvre dans votre établissement au cours des 12 derniers mois (y compris vous-même)? (Pour les UPI exerçant depuis moins de 12 mois, renseigner uniquement pour les mois effectifs d'activité)

Année/Mois	Année-----												
	Mois1	Mois2	Mois3	Mois4	Mois5	Mois6	Mois7	Mois8	Mois9	Mois10	Mois11	Mois12	
Effectif du personnel	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __	__ __

PV 3. Produits vendus sans transformation								Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de KMF)	Destina tion
N°	Nom du produit	Péri ode	Uni té	Quantité	Prix unitaire (en KMF)	Valeur mensuelle en KMF	Desti na tion			
1										
2										
3										
4										
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										
15										
16										
A										
TOTAL MENSUEL (PV3)										

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

Code destination : 1. Secteur public ou parapublic 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 5. Petite entreprise non commerciale
6. Ménage/particulier 7. Exportation directe 8. Autoconsommation
9. Consommation intermédiaire 0. Stock (les services sont exclus)

PV 4. Service fournis								Code produit	Valeur mensuelle (Milliers de KMF)	Destina tion
N°	Nom du produit	Péri ode	Uni té	Quantité	Prix unitaire (en KMF)	Valeur mensuelle en KMF	Desti na tion	□□□□□	□□□□□□	□
1		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
2		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
3		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
4		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
5		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
6		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
7		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
8		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
9		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
10		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
11		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
12		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
13		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
14		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
15		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
16		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
A		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□	□□□□□	□□□□□□	□
TOTAL MENSUEL (PV4)						□□□□□□□□		□□□□□□□□		
PV.5 = TOTAL PV2 + TOTAL PV3 + TOTAL PV4						□□□□□□□□		□□□□□□□□		

Code période :	1. Jour	2. Semaine	3. Quinzaine	4. Mois	5. Trimestre	6. Année				
Code destination :	1. Secteur public ou parapublic	2. Grande entreprise privée commerciale	3. Petite entreprise commerciale	4. Grande entreprise privée non commerciale	5. Petite entreprise non commerciale	6. Ménage/particulier	7. Exportation directe	8. Autoconsommation	9. Consommation intermédiaire	0. Stock (les services sont exclus)

DC 5a1. 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 ? 1. Oui 2. Non		DC 5a2. Si oui, de quel type ?	DC 5a3. Comment s'est réglé le problème ?	DC 5b. 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 ? (En milliers de KMF)	
				DC 5b1 "cadeaux"	DC 5b2 amendes
1	Mairie	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
2	Force de l'ordre	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
3	Justice	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
4	Impôts/Douane	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
5	Contrôle des prix	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
6	Autres	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

Code DC 5a1:
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 (DC 5a2):
1. Lié au local 2. Lié aux impôts
3. Lié aux produits vendus/utilisés 4. Lié aux prix
9. Autre (Préciser)

Code Règlement du problème (DC 5a3):
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
9. Autre (Préciser)

DC 6. Comment l'activité de votre unité de production (chiffre d'affaires) a-t-elle varié au cours des 12 derniers mois ?		
Mois	DC6a Evolution du rythme de l'activité <u>Rythme de l'activité :</u> 0. Pas d'activité 1. Maximum 2. Moyen 3. Minimum 4. l'activité n'existait pas	DC 6b. Quel est le montant du chiffre d'affaires correspondant (En milliers de KMF)
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	_	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

DC 6c. Quelles sont les valeurs des chiffres d'affaires maximum et minimum (en milliers de KMF) réalisés au cours des 12 derniers mois ?	
DC6c1. Montant maximum du chiffre d'affaires réalisé au cours des 12 derniers mois	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
DC6c2. Montant minimum du chiffre d'affaires réalisé au cours des 12 derniers mois	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _

MODULE MFC : CLIENTS, FOURNISSEURS et CONCURRENTS

MFC 1. Quel est votre principal client ? (à qui rendez-vous principalement ? 1. Secteur public et parapublic 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale 4. Grande entreprise privée non Commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 6. Ménage 7. Exportations directes	<input type="checkbox"/>	MFC 7. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez : <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 25%;">Par rapport aux concurrents</th> <th style="width: 25%;">Produits du pays</th> <th style="width: 25%;">Produits de l'étranger</th> <th style="width: 25%;"></th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Vos prix de vente sont :</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés</td> <td style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td>Vos prix de revient sont</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés</td> <td style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td>Votre qualité est :</td> <td>1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concernés</td> <td>1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concernés</td> <td style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </td> </tr> <tr> <td>L'écoulement de vos produits est :</td> <td>1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concernés</td> <td>1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concernés</td> <td style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> </td> </tr> </tbody> </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 4. Non concernés	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Vos prix de revient sont	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concernés	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concernés	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Par rapport aux concurrents	Produits du pays	Produits de l'étranger																				
Vos prix de vente sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																			
Vos prix de revient sont	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																			
Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concernés	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																			
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concernés	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concernés	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>																			
MFC 2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?) 1. Secteur public et parapublic 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 8. Autofourniture	<input type="checkbox"/>																					
CONCURRENCE																						
MFC 3. Exportez-vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non Si Oui, pour quel pourcentage : % Vers quel pays principalement : (Si 100% aller MFC9)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	MFC 8a1. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont de grandes entreprises et qui vendent les mêmes produits ou services que vous ? 1. Prix supérieurs de combien % 2. Prix inférieurs de combien % → Passez à MFC 8b 3. Prix égaux → Passez à MFC 9																				
MFC 4. 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 MFC6b	<input type="checkbox"/>	MFC 8a2. De combien de % en moyenne, vos prix varient par rapport à ceux des principaux concurrents qui sont les grandes entreprises ?																				
MFC 5. Quel est votre principal concurrent ? 1. Grandes entreprises commerciales 2. Petites entreprises commerciales 3. Grandes entreprises non commerciales 4. Petites entreprises non commerciales 5. Secteur public et para 6. Ménage /particulier	<input type="checkbox"/>	MFC 8b. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 1. Votre équipement est moins productif 2. Vous n'avez pas assez de clients 3. Vous n'avez pas accès au crédit 4. Votre qualité est supérieure 5. Votre approvisionnement est plus cher 6. Autre _____ (précisez)																				
MFC 6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ? 1. Marché national 2. Etranger 3. Ne sait pas Pays n° 1 : _____ Pays n° 2 : _____ (l'agent aura la possibilité avec la tablette de choisir autant de pays qui sera cité)	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	MFC 8c. Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 1. Vous ne payez pas ou payez moins d'impôts 2. Vos coûts du travail sont plus bas 3. Vos clients sont moins riches 4. Votre qualité est inférieure 6. Autre _____ (précisez)																				
MFC 6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ? 1. Oui 2. Non Si oui, Pays d'origine : -----	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	MFC 9. 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 9. Autre _____ (précisez)																				

MODULE EIF. EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT, FINANCEMENT ET ENDETTEMENT

EIF 1. Notez les équipements dont vous avez disposé au cours des 12 derniers mois pour faire fonctionner votre unité de production

Type	Caractéristiques (noter le nom)	Qualité	Appartenance	Origine	Financement	Date d'acquisition (mois / année)	Valeur actuelle (coût de remplacement) (Milliers de KMF)
Terrain	1		<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"/>
	A		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Local	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Moto/Vélo	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Brouettes,	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Pousse-pousse	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Véhicules professionnels	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Mobilier et équipement de bureau	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Machines	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Outillage	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
Autres	1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
	A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>				
TOTAL						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Code qualité : 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Autoproduction 4. Non applicable

Code appartenance : 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée

Code origine : 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée commerciale. 3. Petite entreprise privée commerciale
4. Grande entreprise privée non commerciale. 5. Petite entreprise privée non commerciale
6. Ménage/Particulier 7. Importations directes 9. Autre -----

Code Financement :

01. Epargne, don, héritage

02. Emprunt familial

03. Emprunt auprès des clients

04. Emprunt auprès des fournisseurs

05. Emprunt auprès des usagers

06. Emprunt auprès des associations de producteurs

07. Emprunt microfinance

08. Emprunt bancaire

09. Tontine

10. Autre _____ (Précisez)

EIF2. Au cours de l'année écoulée, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre établissement ?

N°	Origine	Montant total (en millier de KMF)	Usage de crédit	Type de contrat	Mode de remboursement	Echéance	Montant ou valeur à rembourser (En millier de KMF)	Montant ou valeur du remboursement de l'année écoulée (en millier de KMF)	Difficulté de remboursement
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
	Total								

Code origine : 1. Famille ou amis 2. Clients 3. Fournisseurs 4. Usuriers 5. Association des producteurs
6. Grande Banque 7. Micro-Crédit (Meck) 8. Micro-Crédit (Sanduk) 9. Tontine 19. Autres

Code usage de crédit: 1. Achat de matières premières 2. Amélioration du local 3. Amélioration des machines ou outillages
4. Paiement de salarié 5. Formation de la main-d'œuvre 6. Remboursement des dettes antérieures
7. Extension de l'établissement 9. Autre

Code type de contrat : 1. Contrat écrit à durée indéterminée 2. Contrat écrit à durée déterminée 3. Accord verbal 4. Rien du tout 5. Non concerné

Code mode de remboursement : 1. En espèces 2. Biens ou services 3. Pas de remboursement 9. Autre

Code échéance = durée totale du crédit exprimé en mois (99 = 99 mois et plus)

Code difficultés remboursement : 1. Sans difficulté 2. Mauvaise conjoncture 3. Taux d'intérêt trop élevé 4. Echéance trop courte
9. Pandémie du CQovid-19 10. Autre----- (Précisez)

EIF3. Avec vos équipements actuels, pouvez-vous augmenter votre chiffre d'affaire? 1. oui 2. non EIF3a. Si Oui, de combien en % par rapport à la production actuelle (à son maximum)

1. Oui 2. Non Si non —> passez à G1

EIF3a. Si Oui, de combien en % par rapport à la production actuelle (à son maximum)

MODULE G : PROBLEMES ET PERSPECTIVES

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
9. Autre : _____ (précisez)

G2. Comment fixez-vous le niveau de votre production ?

1. En fonction des commandes fermes qu'on vous passe
2. D'après la demande que vous prévoyiez
3. En fonction de votre capacité de production
4. Autre : _____ (précisez)

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
9. Autre : _____ (précisez)

G4. Avez-vous des problèmes ou difficultés dans les domaines suivants

- a) Approvisionnement en matières premières
 1. Oui 2. Non (qualité ou quantité)
- b) Ecoulement de votre production
 1. Oui 2. Non (manque de clientèle)
- c) Ecoulement de votre production
 1. Oui 2. Non (trop de concurrence)
- d) Trésorerie (difficultés d'accès au crédit)
 1. Oui 2. Non
- e) Trésorerie (crédit trop cher)
 1. Oui 2. Non
- f) Recrutement de personnel qualifié
 1. Oui 2. Non
- g) Manque de place, de local adapté
 1. Oui 2. Non
- h) Manque de machine, d'équipements
 1. Oui 2. Non
- i) Difficultés techniques de fabrication
 1. Oui 2. Non
- j) Difficulté d'organisation, de gestion
 1. Oui 2. Non
- k) Trop de réglementations, d'impôts et de taxes
 1. Oui 2. Non
- l) obsolescence des équipements
 1. Oui 2. Non
- m) Autre _____ (précisez)
 1. Oui 2. Non

G5a. Une association de professionnels ou d'appui pourrait-elle, à votre avis, vous aider dans vos activités?

1. Oui 2. Non → **Passez à G5c**

G5b. Si oui, une association de quel type ?

1. Association de producteurs / commerçants seulement
2. Structure indépendante incluant les producteurs/ commerçants
3. Organisme d'appui aux microentreprises / UPI

Passez à G6a

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
5. Autre

G6a. Appartenez-vous à une organisation professionnelle de producteurs dans votre domaine d'activité ?

1. Oui 2. Non → **Passez à G7**

G6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ?

- a) Formation technique
 1. Oui 2. Non
- b) Formation à l'organisation ou la comptabilité
 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

INSTITUTIONS DE CREDITS & MICRO-CREDITS

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. Engager des dépenses en dehors de l'établissement
6. Ouvrir un autre établissement dans la même activité
10. Ouvrir un autre établissement dans une autre

<p>G8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G8d</p>	<input type="checkbox"/>	<p>activité: Précisez le type d'activité : _____</p> <p>9. Autre : _____ (précisez)</p> <p>G12c. Si oui, y avez-vous eu recours ? 1. Oui 2. Non → Passez à G15</p>	
<p>G8b. Si oui, auprès de quelle banque? _____ (précisez)</p>	<input type="checkbox"/>	<p>G12d. Si oui, avez-vous obtenu un crédit ? 1. Oui 2. Non → Passez à G14</p>	<input type="checkbox"/>
<p>G8c. Avez-vous obtenu des prêts ? 1. Oui → 2. Non (allez à G9)</p>	<input type="checkbox"/>	<p>G13a. Si oui, quel a été l'usage principal du crédit? 1. Achat de matières premières 2. Amélioration du local 3. Amélioration des machines ou outillages 4. Paiement de salariés 5. Formation de la main-d'œuvre 6. Remboursement des dettes antérieures 7. Extension de l'établissement 9. Autre _____ (Précisez)</p>	<input type="checkbox"/>
<p>G8d. Pour quelle raison principale, n'avez-vous pas demandé de prêts ? 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 9. Autre _____ (précisez)</p>	<input type="checkbox"/>	<p>G13c. Quel a été l'impact du crédit sur votre entreprise ? 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- Aucun véritable changement 1. Oui 2. Non j- Autre _____ (précisez) 1. Oui 2. Non</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>G9. En dehors des banques, connaissez- vous des institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16</p>	<input type="checkbox"/>	<p>Passez à G16</p>	
<p>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) 9. Autres _____ (précisez)</p>	<input type="checkbox"/>	<p>Passez à G16</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>G11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-crédit que vous connaissez? Localisation : 1. Dans ce quartier 2. Dans un quartier voisin 3. Ailleurs en ville ou village 4. En dehors de la ville ou du village 5. ne peut pas dire Nom de l'institution : _____ Localisation _____ A _____ <input type="checkbox"/> B _____ <input type="checkbox"/> C _____ <input type="checkbox"/></p>	<input type="checkbox"/>		
<p>G12a. Connaissez-vous les services proposés par ces institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16</p>	<input type="checkbox"/>	<p>G14. Si la demande de crédit a été refusée, pour quelle raison? 1. Dossier incomplet 2. Dossier complet mais non Convaincant 3. Garanties insuffisantes 4. Apport initial insuffisant 5. Activité / entreprise jugée non viable 6. Ne sait pas Passez à G16</p>	<input type="checkbox"/>
<p>G12b. Si oui, connaissez-vous le type de crédits qu'elles proposent ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16</p>	<input type="checkbox"/>		

<p>G21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ?</p> <p>01. Pas de risque de disparition 02. Manque de matières premières 03. Manque de clientèle 04. Trop de concurrence 05. Manque de liquidités 06. Si la COVID 19 persiste 07. Manque de personnel qualifié 08. Problèmes de locaux, de place 08. Problèmes de machines, d'équipements 10. Problèmes techniques de fabrication 11. Problèmes d'organisation, de gestion 12. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe 19. Autres : _____ (précisez)</p>	<p>_____</p>	<p>G25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ?</p> <p>1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire 3. Aucune de ces réponses</p> <p>G25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison?</p> <p>1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire</p>	<p>_____</p> <p>Passez à G26a</p> <p>_____</p>
<p>G22. Quelle est la difficulté principale qui vous empêche de développer votre établissement ?</p> <p>01. Pas de problème de développement 02. Manque de matières premières 03. Manque de clientèle 04. Trop de concurrence 05. Manque de liquidités 06. Effets de la COVID 19 07. Manque de personnel qualifié 08. Problèmes de locaux, de place 09. Problèmes de machines, d'équipement 10. Problèmes techniques de fabrication 11. Problèmes d'organisation, de gestion 12. Trop de réglementations, d'impôts, de taxe 19. Autres : _____ (précisez)</p>	<p>_____</p>	<p>G26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année en cours ?</p> <p>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</p> <p>G26b. Depuis le début de l'année en cours, avez-vous :</p> <p>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</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>
<p>G23a. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le vôtre ?</p> <p>1. Oui Passez à G24a 2. Non</p>	<p>_____</p>	<p>G27a. Depuis le début de l'année en cours, le nombre de vos clients.</p> <p>1. a augmenté 2. a diminué 3. est resté stable</p>	<p>_____</p>
<p>G23b. Si Non, pensez-vous changer d'activité ?</p> <p>1. Oui 2. Non Si Oui, quel type d'activité ? _____</p>	<p>_____</p> <p>_____</p>	<p>G27b. Depuis le début de l'année, avez-vous de nouveaux clients qui allaient avant dans les grandes entreprises ?</p> <p>1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas</p>	<p>_____</p>
<p>G24a. Souhaiteriez-vous que vos enfants continuent l'activité de votre établissement s'ils le désiraient ?</p> <p>1. Oui 2. Non</p>	<p>_____</p>		<p>_____</p>
<p>G24.b, Si oui, pourquoi _____</p>	<p>_____</p>	<p>G28. Tenez-vous compte de l'évolution du coût de la vie pour fixer vos prix ?</p> <p>1. Oui 2. Non</p>	<p>_____</p>
<p>G24.c, Si non, pourquoi _____</p>	<p>_____</p>	MODULE ROLE DE L'ETAT ET RELATIONS AVEC L'ADMINISTRATION	
<p>G25a. Par rapport à l'année derrière votre bénéfice :</p> <p>1. S'est amélioré 2. Est resté stable Passez à G26a 3. A diminué Passez à G25c</p>	<p>_____</p>	<p>G29. A votre avis, quelle est la meilleure façon de déterminer le prix des produits / services que vous vendez?</p> <p>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</p>	<p>_____</p>
<p>G30. Accepteriez-vous d'enregistrer votre activité auprès de l'administration ?</p> <p>1. Oui 2. Non 3. Déjà enregistrée 4. Ne sait pas</p>	<p>_____</p>	<p>G32b. L'impôt doit être payé par :</p> <p>1. jour 2. semaine 3. mois 4. trimestre 5. an</p>	<p>_____</p>

système de cotisation sociale et de protection ?	<input type="checkbox"/>	g. Maternité <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
1. Public		h. 9. Autres _____	<input type="checkbox"/>
2. Privé		<input type="checkbox"/> (à préciser)	<input type="checkbox"/>

MODULE : SPECIFIQUE COVID-19

CONDITION: Cette section s'applique aux établissements ayant moins de 5 employés .

<p>COV1 : Au cours des 3 prochains mois, vous attendez-vous à ce que vos ventes moyennes mensuelles augmentent, diminuent ou restent les mêmes comparées à la même période de l'année dernière ?</p> <p>UNE AUTRE FORMULATION SI L'ENTREPRISE EXISTE DEPUIS MOINS D'UN AN</p> <p>Au cours des 3 prochains mois, vous attendez-vous à ce que vos ventes moyennes mensuelles augmentent, diminuent ou restent les mêmes comparé au 3 derniers mois ?</p> <p style="text-align: center;">1-Hausse 2-Baisse 3- Pas de changement 4-Ne sais pas</p>	<input type="checkbox"/>
<p>COV2 : Au cours des 3 prochains mois, quelle est la variation de ventes moyennes mensuelles que vous prévoyez pour cet établissement, comparée à la même période de l'année dernière ?</p> <p>UNE AUTRE FORMULATION SI L'ENTREPRISE EXISTE DEPUIS MOINS D'UN ANS</p> <p>Au cours des 3 prochains mois, quelle est la variation de ventes moyennes mensuelles que vous prévoyez pour cet établissement comparée au trois derniers mois?</p>	_____]____] % changement

Politique

Question	
<p>COV3 : De quelles politiques auriez-vous le plus besoin pour soutenir votre entreprise durant la crise du COVID-19 ?</p> <p>CONDITION: Choisir jusqu'à trois options</p> <p>1 = Transfert de fonds 2= Report des paiements du loyer, de l'hypothèque ou des services publics 3 = Report des paiements de crédit, suspension des paiements d'intérêts ou roulement de la dette. 4 = Accès à du nouveau crédit 5= Prêts à taux subventionnés 6 = Exonérations ou réductions d'impôt et taxes 7= Report d'impôt 8 = Subventions salariales 9=Autres (Veuillez préciser)</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>COV4 : Cet établissement a-t-il bénéficié des mesures prises par les autorités locales ou nationales en réponse à la crise depuis le déclenchement du COVID-19 ?</p> <p>1 = Oui 2 = Non (aller COV6)</p>	<input type="checkbox"/>
<p>COV5 : Une de ces mesures est-elle parmi les mesures suivantes ?</p> <p>INSTRUCTION : Choisir toutes les réponses qui s'appliquent</p> <p>1 = Transfert de fonds 2= Report des paiements du loyer, de l'hypothèque ou des services publics</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>COV6 :Parmi les réponses suivantes, quelle est celle qui décrit le mieux la raison pour laquelle cet établissement n'a bénéficié d'aucune mesure prise par les autorités locales ou nationale en réponse au déclenchement du QCOVID-19?</p> <p>1 = Je n'étais pas au courant 2 = Processus d'application difficile 3 = Je ne suis pas éligible. 4=J'ai postulé mais je n'en ai pas bénéficié 5 = Autre (préciser)</p>	<input type="checkbox"/>

Mécanismes d'ajustement

CONDITION: Cette section s'applique aux établissements de 5 employés ou plus

<p>COV7 :Cet établissement a-t-il commencé à utiliser ou augmenter l'utilisation d'internet, des réseaux sociaux, d'applications spécialisées ou de plateformes digitales en réponse au déclenchement du COVID19 ?</p> <p>1 = Oui. A commencé. 2 = Oui. Augmenté. 3 = Non</p>	<input type="checkbox"/>
<p>COV8 : Pour quelles taches cet établissement a-t-il commencé à utiliser augmenter l'utilisation d'internet, des réseaux sociaux, d'applications spécialisées or de plateformes digitales en réponse à déclenchement du COVID19 ?</p> <p>INSTRUCTION: Choisir toutes les réponses qui s'appliquent</p> <p>1 = Administration 2 = Planification de la production 3 = Gestion de la chaine d'approvisionnement 4 = Marketing 5 = Ventes 6= Modes de paiement 7= Prestation de services</p>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<p>COV9 : Quelle est la proportion actuelle des ventes de votre établissement utilisant les plateformes numériques extérieures, des applications ou votre propre site web?</p> <p>1- Proportion (%) 2-Ne sais pas (aller COV11)</p>	<input type="text"/>
<p>COV10 : Au cours des 30 derniers jours, la proportion des ventes de votre établissement utilisant les plateformes numériques a-t-elle augmenté ou baissé ?</p> <p>1 = Augmenté 2= Baissé 3 = Pas de changement</p>	<input type="checkbox"/>
<p>COV11 : Votre établissement a-t-il investi dans du nouveau matériel, logiciel ou une solution numérique en réponse au COVID-19?</p> <p>1 = Oui 2 = Non</p>	<input type="checkbox"/>
<p>COV12 : Quelle est la proportion d'employés travaillant à distance ?</p>	<input type="text"/>

1-Proportion (%) 2-Ne sais pas	
COV13 : Au cours des 30 derniers jours, la proportion d'employés travaillant à domicile a-t-elle augmenté ou baissé ? 1 = Augmenté 2= Baissé 3 = Pas de changement]___]
COV14 : Votre établissement a-t-il changé ou est-il en voie de changer ses produits et services en réponse au QCOVID-19 ? 1 = Oui 2 = Non (aller COV16)]___]
COV15 : Quel est le changement principal dans votre offre de produits et services ? 1 = Produits/services de santé 2 = Autre (Préciser)]___]

Mécanismes d'ajustement

CONDITION : Cette section s'applique aux établissements ayant moins de 5 employés.

COV16 : Cet établissement a-t-il ajusté son modèle d'affaires en réponse à la situation du COVID19? 1 = Oui 2 = Non (aller COV18)]___]
COV17 : Quels ajustements ont été faits ? 1 = Utilisation du téléphone pour le marketing, la commande, etc. 2 = Utilisation d'Internet, des médias sociaux en ligne, d'applications spécialisées ou de plateformes numériques 3 = Changement de produit]___]
COV18 : Au cours des 30 derniers (avant cet entretien) la part des ventes de cet établissement par téléphone, email, ou services en ligne a-t-elle augmenté, diminué, ou est resté la même ? 1 = a augmenté 2 = a diminué 3 = est restée la même]___]

MODULE DF : DISPONIBILIE A LA FORMALISATION

Question à poser aux responsables des unités de production dont le chiffre d'affaires mensuel total (PV 5) est au moins égal à 1000 000 KMF ou employant au moins 2 personnes

DF1a : Etes-vous disposer à formaliser votre entreprise ? 1. Oui 2. Non → Df1d 3. Ne se prononce pas → FIN]___]
DF1b : Si oui est-ce : 1. Sans condition → FIN 2. Avec conditions]___]
DF1c : A quelles conditions êtes-vous prêt pour la formalisation ? 1) _____ 2) _____ 3) _____]___]

Df1d : Si non pourquoi ?

- 1. Mon entreprise ne marche bien encore**
- 2. Contraintes de disposer d'une comptabilité détaillée**
- 3. Contraintes de déclarer le personnel à la Caisse nationale de sécurité sociale**
- 4. Impôts à payer élevé**
- 5. Je ne suis pas prêt seulement**
- 6. Pas de raison**

