

REPUBLIQUE TOGOLAISE Travail-Liberté-Patrie MINISTRE DU PLAN, DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE, DE L'HABITAT ET DE L'URBANISME (MPATHU) DIRECTION GENERALE DE LA STATISTIQUE ET DE LA COMPTABILITE NATIONALE											
PROJET PARSTAT (avec l'appui d'AFRISTAT et de DIAL) Phase 2 : Enquête sur le secteur informel						CONFIDENTIALITE Toutes les informations qui seront collectées dans cette enquête garderont un caractère strictement confidentiel. Elles sont destinées exclusivement à la Direction Générale de la Statistique et de la Comptabilité Nationale					
Nom : _____ Enseigne : _____						CODE D'IDENTIFICATION					
DATE DE L'ENTREVUE				N° Séquentiel UPI		N° du segment		N° ménage		N° individu	
Jour : Mois : Année :						Transcrire de l'enquête emploi (phase 1)					
Nom de l'enquêteur						Transcrire de la fiche ménage					
Nom du superviseur						Caractéristiques de l'enquête :					
Nom de l'opérateur de saisie						Parenté Sexe Age Scolarité Ethnie Migration					
Transcrire de l'enquête emploi (Phase 1)						Caractéristiques de l'établissement :					
Statut Branche Local Taille n°NCF Compta. Revenu											
QUALITE DE L'ENQUETE						DUREE DE L'ENTREVUE					
1. Bonne 2. Moyenne 3. Mauvaise						DEBUT : H FIN : H					
Type d'activité (en clair) : _____											
FILTRE(S.)											
S1. Dans votre emploi principal ou secondaire au cours du mois dernier, vous étiez :								SI PAS DE N° DE CODE FISCAL (S2 =2) OU PAS DE COMPTABILITE ECRITE FORMELLE (S3 = 3, 4, 5), PASSEZ AU MODULE A DU QUESTIONNAIRE. SINON, PASSEZ A S4.			
1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti 5. Aide familial 6. Autre _____				Passez à S4.							
S2. L'établissement que vous dirigez au cours du mois dernier a-t-il un numéro de code fiscal								S4. Pourquoi votre situation est-elle différente de celle que vous avez déclarée lors de l'enquête sur l'emploi (phase 1) ?			
1. Oui 2. Non											
S3. Comment établissez-vous vos comptes ?								1. Mise au chômage 2. Changement d'activité 3. Changement de domicile 4. Erreur dans le questionnaire emploi 5. Autre _____ (Précisez)			
1. Comptabilité écrite formelle (Bilan et compte d'exploitation) 2. Comptabilité pour la "Contribution directe" 3. Notes personnelles 4. Ne fait pas de comptes 5. Autre _____ (Précisez)											
FIN											

MODULE CARACTERISTIQUES DE L'ETABLISSEMENT (A.)			
A1. Quel type d'activité (activité principale) réalise-t-on dans l'établissement que vous dirigez : (Décrire en détail le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu) _____ _____ _____		A3a. Cet établissement appartient-il à une entreprise ou à une personne (y compris vous-même) qui possède plusieurs établissements ? 1. Oui _____ 2. Non _____ Passez à A3d.	
		A3b. Etes-vous propriétaire de cette entreprise ou de ces établissements ? 1. Oui _____ 2. Non _____	
		A3c. Combien d'établissements possédez-vous ou le propriétaire possède-t-il ? _____	
A2a. Dans quel type de local 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. Au domicile des clients 06. Dans votre domicile sans installation particulière 07. Dans votre domicile avec une installation particulière 08. Poste improvisé sur un marché public Avec local professionnel : Si 9,10,11, passez à A2c. 09. Local fixe sur un marché public (boutique, comptoir) 10. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc. 11. Autre _____ (Précisez)		A3d. L'établissement que vous dirigez est-il enregistré ? 1. Oui 2. Non Si non, pourquoi ? N° de Code fiscal _____ Registre du Commerce _____ Patente _____ Carte d'opérateur écon. _____ CNSS _____ Pourquoi Non : 1. Démarches trop compliquées 2. Trop cher 3. En cours d'inscription 4. Non obligatoire 5. Ne sait pas s'il faut s'inscrire 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat 7. Autre	
A2b. Sans local : Pourquoi exercez-vous votre activité dans ce lieu ? 1. N'a pas trouvé de local disponible 2. N'a pas les moyens de louer ou d'acheter un local 3. Exerce son activité avec plus de facilité 4. N'en a pas besoin 5. Autre _____ (Précisez)		A4a. Qui a créé cet établissement ? 1. Vous même, seul 2. Vous même avec d'autres personnes 3. Un (des) membre(s) de la famille 4. D'autres personnes	
A2c. Avec local : Le local dans lequel vous exercez votre activité est : 1. A vous (propriétaire) 2. Loué 3. Prêté 4. Autre _____ (Précisez)		A4b. En quelle année cet établissement a-t-il été créé ? _____	
A2d. Si vous deviez vendre ce local ou cet emplacement, à combien estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ? La vente est possible : 1. Oui _____ 2. Non _____ (1 000 Fcfa)		A4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger cet établissement ? _____	
		A4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger cet établissement ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (grande entreprise) 2. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 3. Pour obtenir un meilleur revenu 4. Pour être indépendant 5. Par tradition familiale 6. Autres _____ (Précisez)	
A2e. Dans votre établissement ou emplacement disposez-vous de : - Eau courante 1. Oui 2. Non - Electricité 1. Oui 2. Non - Téléphone 1. Oui 2. Non		A4e. Au moment où vous avez commencé à diriger l'établissement, combien de personnes y travaillaient ? (y compris vous-même) _____	
		MODULE MAIN D'OEUVRE (B.)	
		B1. Combien de personnes (y compris vous même) travaillent dans cet établissement ? Total _____ dont : - salariés _____ - non salariés _____	

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

B3. Caractéristiques de l'emploi								
	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recru- tement	Paiement	Heures travaillées mois passé	Rémunération mois passé (1 000 Fcfa)	Code statut (B3) : 1. Patron 2. Travailleur à son propre compte 3. Salarié 4. Apprenti payé 6. Aide familial 5. Apprenti non payé 7. Associé
1								
2								
3								Code stabilité (B3) : 1. Permanent 2. Temporaire
4								
5								Code type de contrat (B3) : 0. Chef de l'UPI 1. Contrat écrit à durée indéterminée 2. Contrat écrit à durée déterminée 3. Oral 4. A l'essai 5. Pas de contrat
6								
TOTAL								

B4. Caractéristiques des primes et avantages						Code recrutement (B3) : 0. Chef de l'UPI 1. Relations personnelles (parents, amis) 2. Directement auprès de l'employeur 3. Petites annonces, médias (radio, journal, etc...) 4. Bureau de placement 5. Autre
	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	CNSS	Autre
1						
2						
3						
4						
5						
6						
						Code paiement (B3) : 1. Salaire fixe (mois, quinzaine, semaine) 2. Au jour ou à l'heure de travail 3. A la tâche (commission) 4. Bénéfices 5. En nature (nourriture, logement, etc.) 6. Sans rémunération
						Code primes et avantages (B4) : 1. Oui 2. Non
						TOTAUX ANNUELS (1 000 Fcfa)

B5. Avez-vous eu des problèmes du type suivant avec votre main-d'oeuvre ?			B6. Comment fixez-vous les salaires de vos employés ?	
- Manque de main-d'oeuvre qualifiée	1. Oui 2. Non		1. Selon la grille officielle	
- Instabilité des employés	1. Oui 2. Non		2. En les alignant sur les salaires des concurrents	
- Salaires trop élevés	1. Oui 2. Non		3. En les fixant vous-même afin de vous assurer un bénéfice	
- Problèmes avec les syndicats	1. Oui 2. Non		4. En négociant avec chaque salarié	
- Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	1. Oui 2. Non		5. Autre _____ (Précisez)	
- Autres _____	1. Oui 2. Non		6. Pas de salarié dans l'établissement	

MODULE PRODUCTION (C.)

C1. Quel a été le montant de votre chiffre d'affaires au cours du mois dernier ? [] [] [] [] [] [] [] [] (Fcfa)

C2a. PRODUITS TRANSFORMES

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (Fcfa)	Destination
1							[]
2							[]
3							[]
4							[]
5							[]
6							[]
A							[]
	TOTAL MENSUEL						

C2b. PRODUITS VENDUS SANS TRANSFORMATION

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (Fcfa)	Destination
1							[]
2							[]
3							[]
4							[]
5							[]
6							[]
A							[]
	TOTAL MENSUEL						

C2c. SERVICES FOURNIS

	Nom du service	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (Fcfa)	Destination
1							[]
2							[]
3							[]
4							[]
5							[]
6							[]
A							[]
	TOTAL MENSUEL						

C2d. TOTAL DU CHIFFRE D'AFFAIRES MENSUEL : [] [] [] [] [] [] [] [] (Fcfa)

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel
Code destination : 1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce)
 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage
 7. Exportation directe 8. Autoconsommation 9. Consommation intermédiaire 0. Stock

(1000 Fcfa)

[] [] [] [] [] [] [] []

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Destination
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Destination
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Destination
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]
[] [] [] [] [] [] [] []	[] [] [] [] [] [] [] []	[]

[] [] [] [] [] [] [] []

MODULE DEPENSES ET CHARGES (D.)

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

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (Fcfa)	Financement	Origine
1							☐	☐
2							☐	☐
3							☐	☐
4							☐	☐
5							☐	☐
6							☐	☐
A							☐	☐
TOTAL MENSUEL							☐	☐

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Financement	Origine
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐

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

	Nom du produit	Période	Unité	Nombre	Prix unitaire	Valeur (Fcfa)	Financement	Origine
1							☐	☐
2							☐	☐
3							☐	☐
4							☐	☐
5							☐	☐
6							☐	☐
A							☐	☐
TOTAL MENSUEL							☐	☐

Produit	Valeur mensuelle (1 000 Fcfa)	Financement	Origine
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐
		☐	☐

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel
 Code Origine : 1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce)
 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Importation directe
 Code financement : 1. Epargne, don 2. Crédits fournisseurs 3. Prêt 4. Autre

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

1. Oui
2. Non

Passez à D3a.

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

1. Oui
2. Non

Passez à D4.

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

% des recettes totales

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

% des recettes totales

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

1. Secteur public ou para-public
2. Grande entreprise privée (commerce)
3. Petite entreprise (commerce)
4. Grande entreprise privée (non commerciale)
5. Petite entreprise (non commerciale)
6. Ménage
7. Exportation directe (étranger)

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

1. Secteur public ou para-public
2. Grande entreprise privée (commerce)
3. Petite entreprise (commerce)
4. Grande entreprise privée (non commerciale)
5. Petite entreprise (non commerciale)
6. Ménage
7. Exportation directe (étranger)

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

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

Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Annuel
 Code origine : 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce)
 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Importation directe

D5a. Avez-vous eu des problèmes avec les agents de l'Etat au cours de l'année écoulée pour l'exercice de votre activité ?

1. Oui 2. Non → **Passez à D6a.**

Si Oui, **D5a1. Quel type de problème ?**

- Avec le local
- Avec les impôts et la patente
- Avec les produits utilisés
- Autre _____ (Précisez)

D5a2. Avec qui ? _____

D5b. Comment s'est réglé le problème ?

- Paiement d'une amende
- Paiement d'un cadeau
- Autre _____

D5c. Au total, quel est le montant des "cadeaux" ou des amendes que vous avez dû verser pour votre établissement à des représentants de l'Etat au cours de l'année écoulée ?

- Amendes (Fcfa)
 - Cadeaux (Fcfa)

D6a. Comment a varié l'activité de votre établissement au cours de l'année écoulée ?													D6b. Estimation du rapport Recette maximale sur Recette minimale : (Fcfa) Recette mensuelle maximale : _____ Recette mensuelle minimale : _____													(1000 Fcfa)	
RYTHME	No	De	Ja	Fe	Mar	Av	Ma	Ju	Jul	Ao	Se	Oc															
1. Maximum																											
2. Moyen																											
3. Minimum																											

MODULE CLIENTS, FOURNISSEURS et CONCURRENTS (E.)													D7. Avez-vous employé de la main d'oeuvre temporaire au cours de l'année écoulée ? 1. Oui 2. Non → Passez à E1. Si Oui, combien de temporaire(s) au cours du mois maximum ? _____													_____																
E1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-vous principalement ?) 1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Exportations directes													E7. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez :													_____																
E2. Quel est votre principal fournisseur ? (à qui achetez-vous principalement ?) 1. Secteur public et para-public 2. Grande entreprise privée (commerce) 3. Petite entreprise (commerce) 4. Grande entreprise privée (non commerciale) 5. Petite entreprise (non commerciale) 6. Ménage 7. Importations directes													<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th>Par rapport aux concurrents</th> <th>Produits du Pays</th> <th>Produits de l'étranger</th> </tr> <tr> <td>Vos prix de vente sont :</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> </tr> <tr> <td>Vos prix de revient sont :</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> <td>1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs</td> </tr> <tr> <td>Votre qualité est :</td> <td>1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure</td> <td>1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure</td> </tr> <tr> <td>L'écoulement de vos produits est :</td> <td>1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent</td> <td>1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent</td> </tr> </table>													Par rapport aux concurrents	Produits du Pays	Produits de l'étranger	Vos prix de vente sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	_____	
Par rapport aux concurrents	Produits du Pays	Produits de l'étranger																																								
Vos prix de vente sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs																																								
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs																																								
Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure																																								
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent																																								
CONCURRENCE													E8. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont de grandes entreprises et qui vendent les mêmes produits ou services que vous ? 1. Prix supérieurs de combien _____ % 2. Prix inférieurs de combien _____ % → Passez à E8b 3. Prix égaux → Passez à E9.													_____																
E3. Exportez-vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non Si Oui, pour quel % : _____ % Vers quel pays principalement : _____													E8a. Pourquoi vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 1. Votre équipement est moins productif 2. Vous n'avez pas assez de clients 3. Vous n'avez pas accès au crédit 4. Votre qualité est supérieure 5. Votre approvisionnement est plus cher 6. Autre _____ (précisez)													_____																
E4. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits ou services que vous) ? 1. Oui 2. Non → Passez à E6b.													E8b. Pourquoi vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 1. Vous ne payez pas ou vous 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)													_____																
E5. Quel est votre principal concurrent ? 1. Grandes entreprises commerciales 2. Petites entreprises commerciales 3. Grandes entreprises non commerciales 4. Petites entreprises non commerciales 5. Ménages													E9. Comment fixez-vous les prix de vos principaux produits ou de vos principaux services ? 1. En fixant un % fixe sur vos prix de revient 2. Après marchandage avec les clients 3. En fonction des prix des concurrents 4. Suivant le prix officiel 5. Suivant le prix fixé par l'association des producteurs 6. Autre _____ (précisez)													_____																
E6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ? 1. Marché national 2. Etranger 3. Ne sait pas Pays n° 1 : _____ Pays n° 2 : _____													E6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ? 1. Oui 2. Non Si oui, Pays d'origine : _____													_____																

MODULE EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT ET FINANCEMENT (F.)

F1. Notez les équipements dont vous avez disposé au cours de l'année écoulée pour faire fonctionner votre établissement

TYPE	CARACTERISTIQUES (Noter le nom)	QUALITE	APPARTE- NANCE	ORIGINE	FINANCEMENT	DATE D'ACHAT MOIS ANNEE	VALEUR (1 000 Fcfa) (Coût de remplacement)
Terrain et local	1. 2. A.	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
Machines	1. 2. A.	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
Mobilier et équipement de bureau	1. 2. A.	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
Véhicules professionnels	1. 2. A.	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
Outillage	1. 2. A.	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
Autre	1. 2. A.	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐
TOTAL							☐ ☐ ☐

Code qualité : 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Autoproduction 4. Vente
Code appartenance : 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée 4. Usuriers
Code origine : 1. Famille ou amis 2. Clients 3. Fournisseurs 8. Autre _____ (précisez)
5. Association de producteurs 6. Banque 7. Institution de micro-crédits
Financement : 1. Epargne, don, héritage 2. Prêt familial 3. Prêt auprès des clients 4. Prêt auprès des fournisseurs
5. Prêt auprès des usuriers 6. Prêt auprès des associations de producteurs 7. Prêt micro-finance 8. Prêt bancaire 9. Autre

F2. Au cours de l'année écoulée, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre établissement ?

N°	Origine	Montant total	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de rembour- sement	Eché- ance	Montant ou valeur à rembourser	Montant ou valeur du remboursement de l'année écoulée	Difficulté de rembour- sement
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. Banque 7. Institution de Micro-crédits 8. Autre _____ (précisez)
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'oeuvre 6. Remboursement des dettes antérieures 7. Extension de l'établissement 8. Autre _____
Code type de contrat : 1. Accord légalement reconnu 2. Simple accord écrit 3. Oral 4. Sans contrat
Code mode de remboursement : 1. En espèces 2. Biens ou services 3. Autre _____ 4. Pas de remboursement
Code échéance : = durée totale du crédit exprimée en mois (99 = 99 mois et plus)
Code difficultés remboursement : 1. Mauvaise conjoncture 2. Taux d'intérêt trop élevé 3. Echéance trop courte 4. Autre _____ 5. Sans difficulté

F3. Avec vos équipements actuels, et sans embaucher, pouvez-vous augmenter votre production? 1. Oui 2. Non	☐	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	☐
F3a. Si Oui, de combien au maximum par rapport à la production actuelle (à son maximum) _____ %	☐		
MODULE PROBLEMES ET PERSPECTIVES (G.)		G6. Appartenez-vous à une organisation de producteurs ou de commerçants? 1. Oui 2. Non → Passez à G7	
G1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir le type de produit / service que vous vendez ? 1. La tradition familiale 2. Le métier que vous connaissez 3. Un meilleur profit que d'autres produits ou services 4. L'assurance de recettes plus stables qu'avec d'autres produits 5. Autre : _____ (précisez)	☐	G6a. Si oui, laquelle? _____ G6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ? - Formation technique 1. Oui 2. Non - Formation à l'organisation / comptabilité 1. Oui 2. Non - Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non - Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non - Accès au crédit 1. Oui 2. Non - Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non - Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non - Problèmes / liens avec l'administration 1. Oui 2. Non - Litiges avec les concurrents 1. Oui 2. Non - Problèmes de sécurité 1. Oui 2. Non - Autre : _____ (précisez) - Aucune aide apportée 1. Non	
G2. Comment fixez-vous le rythme de votre activité ? 1. En fonction des commandes fermes qu'on vous passe 2. D'après la demande que vous prévoyez 3. En fonction de votre capacité de production 4. Autre : _____ (précisez)	☐	Institutions de crédits & micro-crédits	
G3. Comment vous comportez-vous avec vos clients ? 1. Vous attendez qu'ils viennent 2. Vous cherchez à vous faire connaître (dans la famille, dans le quartier, parmi les amis) 3. Vous prospectez vos clients 4. Autre : _____ (précisez)	☐	G7. Que feriez-vous en priorité si vous pouviez bénéficier d'un crédit pour votre activité ? 1. Accroître votre stock de matières premières 2. Améliorer votre local, votre emplacement 3. Améliorer vos machines, mobilier, outil 4. Embaucher 5. Ouvrir un autre établissement dans la même activité 6. Ouvrir un autre établissement dans une autre activité : Précisez le type d'activité : _____ 7. Engager des dépenses en dehors de l'établissement 8. Autre : _____ (précisez)	
G4. Avez-vous des problèmes ou difficultés dans les domaines suivants : - Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité) 1. Oui 2. Non - Ecoulement de votre production (manque de clientèle) 1. Oui 2. Non - Ecoulement de votre production (trop de concurrence) 1. Oui 2. Non - Trésorerie (difficultés d'accès au crédit) 1. Oui 2. Non - Trésorerie (crédit trop cher) 1. Oui 2. Non - Recrutement de personnel qualifié 1. Oui 2. Non - Manque de place, de local adapté 1. Oui 2. Non - Manque de machine, d'équipements 1. Oui 2. Non - Difficultés techniques de fabrication 1. Oui 2. Non - Difficulté d'organisation, de gestion 1. Oui 2. Non - Trop de réglementations, d'impôts et de taxes 1. Oui 2. Non - Autre : _____ (précisez) 1. Oui 2. Non	☐	G8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G8d. G8b. Si oui, auprès de quelle banque? _____ (précisez) G8c. Avez-vous obtenu des prêts ? 1. Oui 2. Non	
G5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants ? - Formation technique 1. Oui 2. Non - Formation à l'organisation et aux comptes 1. Oui 2. Non - Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non - Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non - Accès au crédit 1. Oui 2. Non - Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non - Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non - Enregistrement de votre activité 1. Oui 2. Non - Publicité pour vos nouveaux produits 1. Oui 2. Non - Autre : _____ (précisez) 1. Oui 2. Non - Aucune aide souhaitée 1. Non	☐	G9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16. G10. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance? 1. Par le "bouche à oreille" (famille, ami, voisin...) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une visite de l'institution 4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 5. Autres : _____ (précisez)	
G5a. Une association de professionnels ou d'appui pourrait-elle, à votre avis, vous aider à résoudre les problèmes liés à votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G5c.	☐		
G5b. Si oui, association de quel type ? 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs / commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises	☐		

G11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-crédit que vous connaissez? Localisation : 1. Dans ce quartier 2. Dans un quartier voisin 3. Ailleurs en ville 4. En dehors de la ville 5. ne peut pas dire Nom de l'institution : _____ Localisation _____ _____ _____ _____	G18. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales structures d'appui que vous connaissez? Localisation : 1. Dans ce quartier 2. Dans un quartier voisin 3. Ailleurs en ville 4. En dehors de la ville 5. ne peut pas dire Nom de l'institution : _____ Localisation _____ 1- _____ 2- _____ 3- _____
G12a. Connaissiez-vous les services proposés par ces institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16.	G18a. Avez-vous eu un contact avec une ou plusieurs de ces institutions / structures d'appui? 1. Oui 2. Non → Passez à G19.
G12b. Si oui, connaissez-vous le type de crédits qu'elles proposent ? 1. Oui 2. Non → Passez à G16.	G18b. Liste des institutions / structures d'appui contactées : A- _____ B- _____ C- _____
G12c. Si oui, y avez-vous eu recours ? 1. Oui 2. Non → Passez à G15.	G18c. Pour chacune des institutions, type de services demandés et réponse obtenue? <i>(Gardez le même ordre que dans la liste donnée en G18b)</i> Service demandé Réponse : 1. Oui 2. Non A- _____ B- _____ C- _____
G12d. Si oui, avez-vous obtenu un crédit ? 1. Oui 2. Non → Passez à G14.	G18d. Pour chacune des institutions, si la réponse est oui, évaluation de la satisfaction de la demande et raison de l'éventuelle insatisfaction <i>(Gardez l'ordre de la liste des institutions de G18b)</i> Evaluation satisfaction Raison insatisfaction A- → Si évalué = 3 → B- → Si évalué = 3 → C- → Si évalué = 3 →
G13a. Si oui, quel a été l'usage du crédit? _____	Codes pour évaluation de la satisfaction 1. C'était ce que je demandais 2. C'était autre chose, mais cela me convient 3. Cela ne répond pas à mes besoins (insatisfaction) Raison de l'insatisfaction : 1. Réponse pas 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.) 9. Autre motif d'insatisfaction (précisez) _____
G13b. Le crédit a-t-il été obtenu au cours de l'année ? 1. Oui, au cours de l'année 2. Non, une année antérieure	Conjoncture et Perspectives G19. Avez-vous l'intention d'accroître l'effectif du personnel dans l'année qui vient ? 1. Oui 2. Non → Passez à G19b.
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- Autre (précisez) _____ j- Aucun véritable changement 1. Oui	G19a. Si oui, de combien TOTAL _____ Salariés _____ Apprentis _____ Aides familiaux _____
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	G19b. Si vous deviez embaucher des salariés, qui choisiriez-vous en priorité ? 1. Des proches parents, des recommandations, quelles que soient leur expérience ou leur qualification 2. Un ex-salarié d'une grande entreprise 3. Un ex-salarié d'une petite entreprise 4. Un ex-apprenti 5. N'importe qui 6. Autre (précisez) _____
G15. Si vous n'avez pas demandé de crédit, pour quelle raison ? 1. Montant de crédit insuffisant 2. Démarches trop complexes 3. Intérêt trop élevé 4. Echéance trop courte 5. Garanties exigées trop nombreuses 6. N'en a pas besoin 7. Autre (précisez) _____	Autres structures d'appui G16. En dehors des institutions précédemment évoquées (banques, inst. micro-crédits), connaissez-vous d'autres structures d'appui aux petites entreprises? 1. Oui 2. Non → Passez à G19.
G17. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le "bouche à oreille" (famille, ami, voisin, etc.) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une visite de l'institution 4. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, TV) 5. Autres (précisez) _____	

G20. En cas de réduction de la demande, quelle stratégie adoptez-vous ? 1. Vous réduisez le nombre de salariés 2. Vous réduisez les salaires 3. Vous réduisez votre bénéfice 4. Vous diversifiez vos activités 5. Vous cherchez un autre emploi 6. Vous améliorez la qualité de vos produits 7. Autre : _____ (précisez)		G26b. Depuis le début de l'année 2001, avez-vous : 1. Augmenté la marge unitaire appliquée pour accroître ou maintenir votre niveau de vie 2. Diminué la marge unitaire pour attirer les clients 3. Vous n'avez pas modifié votre marge unitaire	
G21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ?		G27a. Depuis le début de l'année, le nombre de vos clients 1. a augmenté 2. a diminué 3. est resté stable	
01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. TROP de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipements 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. TROP de réglementations, d'impôts, de taxe 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de risque de disparition		G27b. Depuis le début de l'année, avez-vous de nouveaux clients qui allaient avant dans les grandes entreprises ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	
G22. Quelle est la difficulté principale qui vous empêche de développer votre établissement ? 01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. TROP de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipement 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. TROP de réglementations, d'impôts, de taxe 11. Autres : _____ (précisez) 12. Pas de problème de développement		G28. A votre avis, les prix des produits ou des services que vous vendez, par rapport à l'inflation, ont augmenté : 1. Plus vite 2. Identique 3. Moins vite	
G23. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le vôtre ? 1. Oui → Passez à G24. 2. Non		Rôle de l'Etat & Relation avec l'administration	
G23a. Si Non, pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui 2. Non		G29. A votre avis, quelle est la meilleure façon de déterminer le prix des produits / services que vous vendez ? 1. Fixation du prix par l'Etat 2. Fixation du prix par l'association des producteurs 3. Fixation du prix par la loi de l'offre et de la demande	
Si Oui, quel type d'activité ? _____		G30. Etes-vous prêt à enregistrer votre activité auprès de l'administration ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	
G24. Souhaiteriez-vous que vos enfants continuent l'activité de votre établissement s'ils le désiraient ? 1. Oui 2. Non Pourquoi ? _____		G31. Pour simplifier les démarches d'enregistrement, êtes-vous favorable au principe du guichet unique ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	
G25a. Depuis le début de l'année 2001, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué → Passez à G26a. → Passez à G25c.		G31a. Avez-vous déjà essayé d'enregistrer votre établissement ? 1. Oui 2. Non → Passez à G31c.	
G25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ? 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée → Allez à G26a. 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire		G31b. Si Oui, pourquoi cela n'a pas pu aboutir ? 1. Démarches trop complexes 2. Lenteur administrative 3. Coûts trop élevés 4. TROP de corruption 5. Autre : _____ (précisez)	
G25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison ? 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire		G31c. A votre avis, quel est le principal intérêt de se faire enregistrer ? 1. Accès au crédit 2. Accès au meilleur emplacement sur le marché 3. Ventes des produits aux grandes sociétés 4. Publicité 5. Autre : _____ (précisez) 6. Aucun intérêt	
G26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année ? 1. Prospection de nouveaux clients 2. Changement de fournisseur pour diminuer les coûts 3. Installation dans un local moins coûteux 4. Limitation de la hausse du salaire 5. Aucune de ces stratégies		G32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à G33.	
		G32b. Seriez-vous favorable à la mise en place d'un impôt unique sur votre activité ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	
		G32c. L'impôt doit être payé par : 1. Jour 2. Semaine 3. Mois 4. Trimestre 5. An	
		G32d. Combien accepteriez-vous de payer par mois ? _____ (Fcf)	
		G33. A votre avis, à quelle institution doit revenir l'impôt ? 1. Administration centrale 2. Commune 3. Ne sait pas	
		G34. Dans quel domaine en priorité doivent être dépensés les impôts payés ? 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)	

MODULE SECURITE SOCIALE (SS.)

SS1. Savez-vous ce qu'est la Sécurité Sociale ? 1. Oui ☐ 2. Non ☐		SS5a. Quel doit être selon vous le statut d'un tel système de cotisation sociale et de protection ? 1. Public ☐ 2. Privé ☐																					
SS2. Connaissez-vous la Caisse Nationale de Sécurité Sociale (CNSS) ? 1. Oui ☐ 2. Non ☐ Passez à SS4		SS6. Quels seraient, selon vous, les atouts d'un tel système ? 1. Pouvoir garantir la retraite des bénéficiaires 2. Pouvoir assurer les bénéficiaires en cas d'incapacité de travail 3. Pouvoir assurer la famille en cas d'une disparition prématurée 4. Autres : _____ (précisez)																					
SS3. Que pensez-vous de son fonctionnement actuel ? 1. Très satisfaisant 2. Satisfaisant 3. Peu satisfaisant 4. Pas satisfaisant 5. Sans opinion Si 1 ou 2, Passez à SS4																							
SS3a. Pourquoi n'êtes-vous pas satisfait de son fonctionnement actuel ? 1. Couverture de la population limitée 2. Prestations insuffisantes 3. Complexité des formalités d'inscription 4. Complexité des prises en charge 5. Autres : _____ (précisez)		SS7. Pour un tel système de cotisation sociale et de protection, quel montant mensuel maximal par personne souhaiteriez-vous cotiser ? 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																					
SS4. Savez-vous qu'il existe une mutuelle de Sécurité Sociale pour les artisans et les gens de métier ? 1. Oui ☐ 2. Non ☐ Si 2, Passez à SS5		SS8. Quels sont les risques que vous voudriez que ce système couvre en priorité (les classer par ordre de priorité de 1 à 7) ? <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;">a. Accident du travail</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">☐</td> <td style="width: 30%; text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>b. Maladie professionnelle</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>c. Vieillesse</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>d. Invalidité</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>e. Décès</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>f. Allocation familiale</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>g. Maternité</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> </table>	a. Accident du travail	☐	☐	b. Maladie professionnelle	☐	☐	c. Vieillesse	☐	☐	d. Invalidité	☐	☐	e. Décès	☐	☐	f. Allocation familiale	☐	☐	g. Maternité	☐	☐
a. Accident du travail	☐	☐																					
b. Maladie professionnelle	☐	☐																					
c. Vieillesse	☐	☐																					
d. Invalidité	☐	☐																					
e. Décès	☐	☐																					
f. Allocation familiale	☐	☐																					
g. Maternité	☐	☐																					
SS4a. Etes-vous inscrit à cette mutuelle ? 1. Oui ☐ 2. Non ☐ Si 2, Passez à SS4c																							
SS4b. Que pensez-vous de son fonctionnement actuel ? 1. Très satisfaisant 2. Satisfaisant 3. Peu satisfaisant 4. Pas satisfaisant																							
SS4c. Pourquoi n'êtes-vous pas inscrit à cette mutuelle ? 1. Couverture de la population limitée 2. Prestations insuffisantes 3. Complexité des formalités d'inscription 4. Complexité des prises en charge 5. Autres : _____ (précisez)		SS9. Avez-vous déjà souscrit à une assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques de métier ? 1. Oui ☐ 2. Non ☐ FIN																					
SS5. Etes-vous personnellement favorable à la création d'un système de cotisation sociale et de protection pour ceux qui exercent de petits métiers comme vous ? 1. Très favorable 2. Favorable 3. Peu favorable 4. Pas favorable Si 3 ou 4, Passez à SS9		SS10. A quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ? <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%;"></td> <td style="width: 10%; text-align: center;">1. Oui</td> <td style="width: 10%; text-align: center;">2. Non</td> </tr> <tr> <td>a. Assurance vieillesse</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>b. Assurance décès</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>c. Assurance vie</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>d. Assurance de scolarisation</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>e. Assurance maladie / accident du travail</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> <tr> <td>f. Assurance tous risques</td> <td style="text-align: center;">☐</td> <td style="text-align: center;">☐</td> </tr> </table>		1. Oui	2. Non	a. Assurance vieillesse	☐	☐	b. Assurance décès	☐	☐	c. Assurance vie	☐	☐	d. Assurance de scolarisation	☐	☐	e. Assurance maladie / accident du travail	☐	☐	f. Assurance tous risques	☐	☐
	1. Oui	2. Non																					
a. Assurance vieillesse	☐	☐																					
b. Assurance décès	☐	☐																					
c. Assurance vie	☐	☐																					
d. Assurance de scolarisation	☐	☐																					
e. Assurance maladie / accident du travail	☐	☐																					
f. Assurance tous risques	☐	☐																					

