

OFFICE NATIONAL DE LA STATISTIQUE

ENQUETE DE REFERENCE SUR L'EMPLOI ET LE SECTEUR INFORMEL EN MAURITANIE
PHASE 2 : ENQUETE SECTEUR INFORMEL

QUESTIONNAIRE Unité de Production Informelle (UPI)

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi 2005/017 du 25 janvier 2005 qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur ces questionnaires ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins ayant une relation avec le contrôle fiscal, économique ou social ».

IDENTIFIANT (A transcrire de la fiche Echantillon des UPI)			
I1. Wilaya:		_ _	
I2. Moughataa:		_	
I3. Commune:		_ _	
I4. N° Grappe :		_ _ _	
I6. Milieu de résidence: 1= Urbain 2= Rural		_	
I7. N° ménage:.....		_ _	
I8. N° Ligne de l'individu :		_ _	
I9. Nom de la localité/Quartier/village			
I10. N° Emploi (réservé à Nouakchott et urbain Nouadhibou)			
R. RENSEIGNEMENTS GENERAUX			
Nom ou enseigne de l'UPI:			
Nom du promoteur :			
Numéro de téléphone du promoteur :			
R1. Caractéristiques de l'enquêté (à transcrire de la fiche échantillon UPI)			
R1a. Parenté :	R1b. Sexe :	R1c. Age :	
R1d. Scolarité	R1e. Migration		
R2. Caractéristiques de l'établissement/l'UPI (à transcrire de la fiche échantillon UPI)			
R2a. Statut (AP4) :	R2b1. Activité principale :	R2b2. Activité secondaire :	R2c. Local :
R2d. Effectifs :	R2e. Comptabilité :	R2f. Enregistrement :	
R2g. Nom de l'activité (en clair) :			
R3. Résultats de l'interview:			
1. Rempli 2. Rempli partiellement 3. Non rempli			
R4. Pour quelle raison le questionnaire n'a pas été rempli ou partiellement rempli			
1. Absent 2. Incapable de répondre (malade) 3. Refus 4. Déménagement 5. Cessation d'activité 6. Autre (à préciser) :			
R5. Nom et code de l'enquêteur	R6. DATE DE L'INTERVIEW :		
	Jour Mois Année		
R7. DUREE DE L'INTERVIEW		R8. Durée totale	
début de l'interview :		Minutes	
Heures Minutes		Heures Minutes	
R9. Nom et code du chef équipe :			
R10. Nom et code de l'agent de saisie	R11. Date de saisie		
	Jour Mois Année		

F. FILTRES

F1. Dans votre emploi principal ou secondaire au cours du mois dernier, vous étiez :

1. Patron / Employeur (avec employés salariés)

2. Travailleur pour compte propre (sans employés salariés)

3. Associé

4. Salarié

5. Apprenti

6. Aide familial

7. Autre (à préciser)



F2a. L'unité de production que vous dirigez au cours du mois dernier est-elle enregistrée ?

- F2a1. Registre de commerce

F2a2. CNSS

F2a3. N° RNC

F2a4. Autre autorisation administrative
1. Oui 2. Non 3. NSP

1. Oui 2. Non 3. NSP

1. Oui 2. Non 3. NSP

1. Oui 2. Non 3. NSP

Si non enregistré pour une modalité demandez le pourquoi :

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 voit pas l'importance 7. Autre (Précisez)

F2b. Quel est le régime fiscal de l'unité de production ?

1. Réel
2. Forfait
3. Exonéré/non concerné
4. Ne sait pas

F3. Comment établissez-vous vos comptes ?

1. Comptabilité écrite formelle
2. Notes personnelles
3. Rien (aucune comptabilité)

Si PAS d'enregistrement (F2a1=2 ou 3 ou bien F2a3 =2 ou 3 ou bien F2a4 = 2 ou 3) OU PAS de comptabilité formelle écrite (F3=3, 4), Passez au **Module CUP**

F4. 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. Autre (A Précisez)



Observations de l'enquêteur :

CUP. CARACTERISTIQUES DE L'UNITE DE PRODUCTION

CUP 1a. Quel est le nom de l'activité principale menée dans l'unité de production que vous dirigez :

(Décrire en détail le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu)

|_|_|_|_|_|_|_|

CUP 1b. Exercez-vous d'autres activités dans la même unité ? 1. Oui 2. Non

|_|

CUP 2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ?

Sans local professionnel

1. Ambulant 2. Poste fixe sur la voie publique 3. Domicile des clients 4. Dans votre domicile sans installation particulière 5. Dans votre domicile avec une installation particulière 6. Marché public 07. Autre (Précisez) -----

|_|_|

Avec local professionnel :

08. Local fixe sur un marché public (boutique, comptoir)

09. Atelier, restaurant, hôtel, etc.

10. Bureau, Entreprise

11 Hangar

12. Autre (Précisez) -----

CUP2c

CUP 2b. Pourquoi n'exercez-vous pas votre activité dans 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) -----

|_|

CUP 2c. Le local ou le lieu où vous exercez votre activité est :

1. A vous (propriétaire) 2. Loué 3. Prêté 4. Squatté (gazra) 5. Autre (A préciser) -----

|_|

CUP 2d. Dans votre local, disposez-vous de :

- | | | |
|-------------------------------|--------|--------|
| 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- Climatiseur ou ventilateur | 1. Oui | 2. Non |
| f- équipements informatiques | 1. Oui | 2. Non |
| g- Internet | 1. Oui | 2. Non |

|_|
|_|
|_|
|_|
|_|
|_|
|_|

CUP 2e. Si vous décidez de vendre ce local ou cet emplacement, vous trouverez un acheteur?

1. Oui 2. Non

|_|

Pour quel montant ? (en milliers UM)

|_|_|_|_|

CUP 3a. Possédez-vous d'autres unités de production de même type? 1. Oui 2. Non

CUP4a

|_|

CUP 3b. Combien d'unités de production de même type possédez-vous ?

|_|_|

CUP 4a. 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

|_|

CUP 4b. En quelle année cette unité de production a-t-elle été créée ?

|_|_|_|_|

CUP 4c. En quelle année avez-vous commencé à diriger ou à exploiter cette unité de production ?

CUP 4d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger (exploiter) cette unité de production ?

1. N'a pas trouvé du travail salarié (grande entreprise)

2. N'a pas trouvé du travail salarié (petite entreprise)

3. Pour obtenir un meilleur revenu

4. Pour être indépendant (son propre chef)

5. Par tradition familiale

6. Autre (Précisez) _____

CUP 4e. Au moment où vous avez commencé à diriger cette unité, combien de personnes y travaillaient (y compris vous-même) ?

B. MAIN D'OEUVRE

B 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?

Total

salariés

non salariés

(S'il y a plus de 10 personnes employées, prendre une autre feuille)

B 2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre

	Nom	Parenté	Sexe	Age	Scolarité	Apprentissage	Ancienneté
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

Code parenté (B 2) : 1. Chef de l'unité de production 2. Conjoint du chef 3. Enfant du chef 4. Autre parent 5. Non apparenté

Code Sexe (B2) : 1. Masculin 2. Féminin

Code Apprentissage (B 2) : 1. Ecole technique 2. Grande entreprise 3. Petite entreprise (comme celle-ci) 4. Tout seul, par la pratique 5. Autre

B3. Caractéristiques de l'emploi

	Statut	Stabilité	Type de contrat	Recrutement	Nature du paiement	Nombre d'heures de travail au cours du dernier mois d'activité	Rémunération du dernier mois d'activité (Milliers de UM)
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							

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

1. Permanent	2. Temporaire
--------------	---------------

1. Chef de l'UPI 2. Contrat écrit à durée indéterminée 3. Contrat écrit à durée déterminée 4. Accord verbale 5. Stagiaire, en essai 6. Apprenti 7. Rien du tout

1. Relations personnelles (parents ou amis) 2. Directement auprès de l'employeur 3. Petites annonces (radio, journaux, etc.)
4. Agence Nationale pour la Promotion de l'Emploi (ANPEJ) ou service de la main d'œuvre 5. Cabinet de placement
6. Initiative personnelle 7. Concours 8. Recruté dans la rue 9. Après une expérience (stage) 10. Autre (à précisez) -----

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 (produits, nourritures, hébergement, etc.)	7. N'est pas rémunéré	

	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	CNSS	Autre primes ou avantages
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

1. Oui 2. Non

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) Salaires trop élevés	1. Oui	2. Non
e) Problèmes avec les syndicats	1. Oui	2. Non
f) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	1. Oui	2. Non
g) Autres (précisez) _____	1. Oui	2. Non

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

PV. PRODUCTION ET VENTE								
PV 1. Quel a été le montant de votre chiffre d'affaires au cours du dernier mois d'activité (en milliers d'ouguiya) ?							_ _ _ _ _ _ _ _ _ (milliers)	
PV 2. PRODUITS VENDUS APRES TRANSFORMATION								
N°	Nom du produit	Code Produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en UM)	Valeur mensuelle (en UM)	Destination
1		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
2		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
3		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
4		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
5		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
6		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
A		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
PV 3. PRODUITS VENDUS SANS TRANSFORMATION								
N°	Nom du produit	Code Produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en UM)	Valeur mensuelle (en UM)	Destination
1		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
2		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
3		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
4		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
5		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
6		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
A		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
PV 4. SERVICES FOURNIS								
N°	Nom du service	Code Produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en UM)	Valeur mensuelle(en UM)	Destination
1		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
2		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
3		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
4		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
5		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
6		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
A		_ _ _ _ _ _ _	_		_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _ _ _	_
Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Année Code destination : 1. Secteur public ou para-public 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								

DC. DEPENSES ET CHARGES

DC 1a. Pour votre activité combien avez-vous dépensé au cours du dernier mois d'activités pour les matières premières ?

Matières	Nom du produit	Code Produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire(en UM)	Valeur mensuelle (en UM)	Financement	Origine
1									
2									
3									
4									
5									
6									
A									
Total									

DC 1b. Pour les produits vendus en l'état au cours du dernier mois d'activité, combien avez-vous dépensé pour leur achat?

Produits	Nom du produit	Code Produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire(en UM)	Valeur mensuelle (en UM)	Financement	Origine
1									
2									
3									
4									
5									
6									
A									
Total									

Code période :

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

Code financement :

1. Fonds propres de l'UPI 2. Epargne, don 3. Crédits fournisseurs 4. Emprunt 5. Autre

Code origine :

1. Secteur public 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 6. Ménage/ Particulier 7. Importation directe 8. UPI elle-même

DC 2a. Est-ce que certains de vos clients-entreprises vous fournissent des matières premières pour que vous les transformiez pour eux ?

1. Oui 2. Non

DC 3a

DC 2b1. Quelle est la part de vos recettes provenant de ces clients pendant la période de référence ?

% des recettes totales

DC 2b2. Quel est le plus important de ces clients?

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. Ménages/Particulier 7. Exportation directe (étranger)

DC 3a. 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

DC 4

DC 3b1. Précisez quelle part de vos recettes ces autres clients représentent ?

% des recettes totales

DC 3b2. Précisez qui est le plus important de ces autres clients ?

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 (étranger)

DC 4. Quelles sont, au total, les charges de votre unité de production au cours de la période de référence ?					
N°	Charges	Période	Valeur(en UM)	Valeur mensuelle(en UM)	Origine
01	Matières premières (report DC 1a)	☐			☐
02	Coûts d'achat des produits vendus (report DC 1b)	☐			☐
03	Combustibles, carburant, éclairage	☐			☐
04	Eau	☐			☐
05	Electricité	☐			☐
06	Gaz	☐			☐
07	Loyer	☐			☐
08	Téléphone, Internet	☐			☐
09	Petit outillage et fournitures	☐			☐
10	Transport et manutention	☐			☐
11	Assurance				☐
12	Réparations	☐			☐
13	Autres services	☐			☐
14	Rémunérations (report B3)	☐			☐
15	Le montant des primes et avantages	☐			☐
16	Cotisations sociales, CNSS	☐			☐
17	Intérêts versés	☐			☐
18	Impôts et taxes	☐			☐
19	Impôts Commune	☐			☐
20	Droit d'enregistrement et de bail	☐			☐
21	Autres impôts et taxes (à préciser) _____	☐			☐
22	Autres charges (à préciser) _____	☐			☐
Code période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Année Code origine : 1. Secteur public 2. Grande entreprise privée commerciale 3. Petite entreprise commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 6. Ménage/Particulier 7. Importation directe					

		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 ?	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 d'UM)	
					DC 5b1 "cadeaux"	DC 5b2 amendes
1	Mairie	☐	☐	☐		
2	Forces de l'ordre	☐	☐	☐		
3	Service Sanitaire	☐	☐	☐		
4	Impôts/Douanes	☐	☐	☐		
5	Contrôle des prix	☐	☐	☐		
6	Autre _____	☐	☐	☐		
Code DC 5a1: 1.Oui 2.Non Code Type de problème (DC 5a2): 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 (DC 5a3): 1. Paiement d'une amende sans reçu 2. Paiement d'une amende contre reçu 3.Paiement d'un cadeau ou arrangement à l'amiable 4. Paiement d'une amende contre reçu et d'un cadeau 5. Autre (Préciser) _____						

DC 6a. Comment l'activité de votre unité de production a-t-elle varié au cours des 12 derniers mois ? 1. Maximum 2. Moyen 3. Minimum 4. Pas d'activité												
Mois	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
RYTHME												
DC 6b. Recette mensuelle maximale et recette mensuelle minimale : Recette max. : _____ Recette min. : _____												(Milliers de UM) _____ _____
DC 7a. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours des 12 derniers mois ? 1. Oui 2. Non → CFC1												____
DC 7b. Combien de temporaire (s) avez-vous utilisé ou employé au cours du mois ou l'activité a atteint son maximum ?												____
CFC. CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCURRENTS												
CFC 1. Quel est votre principal client ? (à qui vendez-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. Ménages/Particuliers 7. Exportations directes												____
CFC 2. Quel est votre principal fournisseur ? (avec qui achetez-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. Ménages/Particuliers 7. Importations directes 8. Moi-même 9. Ramassé dans la nature												____
CONCURRENCE												
CFC 3a. Exportez-vous une partie de votre production ? 1. Oui 2. Non → CFC 4 CFC 3b. Si oui, pour quel pourcentage ? ____% CFC 3c. Vers quel pays principalement ? 1. Sénégal 2. Mali 3. Autre pays de l'Afrique de l'ouest 4. Autres pays d'Afrique 5. Pays du Maghreb 6. Autres pays Arabe 7. Europe 8. Chine 9. Autres pays d'Asie ou d'Amérique 10. Reste du Monde												____ _____% ____
CFC 4. Sur le marché intérieur, avez-vous des concurrents (c'est à dire des entreprises qui vendent les mêmes produits ou offrent les mêmes services que vous) ? 1. Oui 2. Non → CFC 6h												____
CFC 5. Quel est votre principal concurrent ? 1. Secteur public et parapublic 2. Grandes entreprises commerciales 3. Petites entreprises commerciales 4. Grandes entreprises non commerciales 5. Petites entreprises non commerciales 6. Ménages/Particuliers												____
CFC 6a. De quels marchés proviennent les produits de ces concurrents ? 1. Marché national 2. Etranger { Pays n° 1 : _____ Pays n° 2 : _____ 3. Ne sait pas												____ ____ ____
CFC 6b. Commercialisez-vous vous même des produits étrangers ? 1. Oui 2. Non → Pays d'origine : _____												____ ____
Si pas de concurrents (CFC4 = 2) passez à CFC9												

CFC 7a. Par rapport à vos principaux concurrents sur le marché intérieur, indiquez comment vous vous situez :			
Par rapport aux concurrents	Produits du pays	Produits de l'étranger	
Vos prix de vente sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sait pas	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sait pas	
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sait pas	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sait pas	
Votre qualité est :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sait pas	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné 5. Ne sait pas	
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné 5. Ne sait pas	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné 5. Ne sait pas	
CFC 7b. 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 ? 1. Prix supérieurs de combien (%) 2. Prix inférieurs de combien (%) → CFC 8b 3. Prix égaux 4. Ne sait pas → CFC 9			
CFC 8a. Quelle est la principale raison pour laquelle vos prix sont-ils supérieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 1. Equipement moins productif 2. Pas assez de clients 3. Pas d'accès au crédit 4. La qualité du produit est supérieure 5. Approvisionnement plus cher 6. Autre _____ (précisez) → CFC 9			
CFC 8b. Quelle est la principale raison pour laquelle vos prix sont-ils inférieurs à ceux de ces grandes entreprises ? 1. Paye pas ou paye moins d'impôts 2. Coûts du travail sont plus bas 3. Clients sont moins riches 4. Qualité est inférieure 5. Autre _____ (précisez)			
CFC 9. Comment fixez-vous les prix de vos principaux produits ou de vos principaux services ? 1. En fixant un pourcentage constant sur vos prix de revient 2. Après marchandage avec les clients 3. En fonction des prix des concurrents 4. Suivant le prix officiel 5. Suivant le prix fixé par l'association des producteurs 6. Autre _____ (précisez)			
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 d'acquisition (Milliers d'UM)	Valeur de cession (Milliers d'UM)
Terrain	1. _____		☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____		☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____		☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Local	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Tracteurs	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Charrettes	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Animaux de trait ou Animaux de traction	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Motopomp es	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Motos	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Vélos	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Portes-tout	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Véhicules professionn els	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Mobilier et équipement de bureau	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Machines	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
Outillage	1. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	2. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐
	A. _____	☐	☐	☐	☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐	☐ ☐ ☐ ☐

Autres	1. _____	□	□	□	□□	□□ □□□□	□□□□□□	□□□□□□	
	2. _____	□	□	□	□□	□□ □□□□	□□□□□□	□□□□□□	
	A. _____	□	□	□	□□	□□ □□□□	□□□□□□	□□□□□□	
Code qualité : 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Autoproduction									
Code appartenance : 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée									
Code origine : 1. Secteur public 2. 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 8. Autre _____									
Code Financement : 01. Epargne, don ou héritage 02. Emprunt familial 03. Emprunt auprès des clients 04. Emprunt auprès des fournisseurs 05. Emprunt auprès des usuriers 06. Emprunt auprès des associations de producteurs 07. Emprunt auprès des banques 08. Emprunt auprès du micro finances 09. Tontines 10. Autre									
EIF 2a. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre unité de production ? 1. Oui 2. Non ↳ Nombre de crédits ↳									□ □
EIF 2b									
N°	Origine	Montant du crédit (En milliers d'UM)	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de remboursement	Echéance	Montant ou valeur à rembourser (En milliers d'UM)	Montant ou valeur du remboursement au cours des 12 derniers mois(En milliers d'UM)	Difficulté de remboursement
1	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
2	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
3	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
4	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
5	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
6	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
7	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
8	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
9	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
10	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
11	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
12	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
13	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
14	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
15	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
EIF 2b. Au cours des 12 derniers mois avez-vous remboursé de l'argent emprunté avant le mois d'août 2011 pour faire fonctionner votre unité de production ? 1. Oui 2. Non ↳ Nombre de crédits ↳									□ □
EIF 3a									
N°	Origine	Montant initial (En milliers d'UM)	Usage du crédit	Type de contrat	Mode de remboursement	Echéance	Montant ou valeur à rembourser (En milliers d'UM)	Montant ou valeur du remboursement au cours des 12 derniers mois (En milliers d'UM)	Difficulté de remboursement
1	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
2	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
3	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
4	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
5	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
6	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
Autres	□	□□□□□	□	□	□	□□	□□□□□	□□□□□	□
Code origine : 1. Famille ou amis 2. Clients 3. Fournisseurs 4. Usuriers 5. Association des producteurs 6. Banque 7. Institution de microcrédits 8. Tontines 9. Autre									

Code usage du crédit: 1. Achat de matières premières 2. Amélioration du local 3. Acquisition des équipements 4. Paiement des salariés 5. Formation de la main-d'œuvre 6. Remboursement des dettes antérieures 7. Extension de l'établissement 8. Entretien des équipements 9. Autre
Code type de contrat : 1. Accord légalement reconnu 2. Simple accord écrit 3. Accord verbal
Code mode de remboursement : 1. En espèces 2. En nature (Biens ou services) 3. Autre
Code échéance = durée totale du crédit exprimée en mois (à partir de 8 ans et plus inscrire le code = 99 mois)
Code difficultés remboursement : 1. Mauvaise conjoncture 2. Taux d'intérêt trop élevé 3. Echéance trop courte 4. Sans difficulté 5. Autre

EIF 3a. Avec les moyens de production dont vous disposez (humains, matériels, ...), pensez-vous utiliser vos capacités de production : (Si EIF3a = 100 % aller à PP1)	%
EIF 3b. Avec vos équipements actuels, de combien pouvez-vous augmenter votre production ? Sans embaucher En embauchant	% %
PP. PROBLEMES ET PERSPECTIVES	
PP 1. Quelle est la principale raison qui vous a fait choisir [Nom de l'activité] ? 1. La tradition familiale 2. Le métier que vous connaissez 3. Un meilleur profit que d'autres produits ou services 4. L'assurance de recettes plus stables qu'avec d'autres produits 5. Autre : précisez) _____	
PP 2. Comment fixez-vous le niveau de votre activité ? 1. En fonction des commandes qu'on vous passe 2. D'après la demande que vous prévoyez 3. En fonction de votre capacité de production 4. Autre (précisez): _____	
PP 3. Comment vous comportez-vous avec vos clients ? 1. Vous attendez qu'ils se présentent 2. Vous cherchez à vous faire connaître (dans la famille, dans le quartier, parmi les amis) 3. Vous prospectez vos clients 4. Se faire connaître a travers le media 5. Autre (précisez): _____	
PP 4a. Avez-vous des problèmes ou des difficultés dans les domaines suivants : a) Approvisionnement en matières premières (qualité ou quantité) 1. Oui 2. Non b) Ecoulement de votre production (manque de clientèle) 1. Oui 2. Non c) Ecoulement de votre production (trop de concurrence) 1. Oui 2. Non d) Trésorerie (difficultés d'accès au crédit) 1. Oui 2. Non e) Recrutement de personnel qualifié 1. Oui 2. Non f) Manque de place, de local adapté 1. Oui 2. Non g) Manque de machine, d'équipements 1. Oui 2. Non h) Difficultés techniques de fabrication 1. Oui 2. Non i) Difficulté d'organisation, de gestion 1. Oui 2. Non j) Trop de réglementations, d'impôts et de taxes 1. Oui 2. Non k) Autre (précisez) : 1. Oui 2. Non	
PP4b. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants ? a) Formation technique 1. Oui 2. Non b) Formation à l'organisation et aux comptes 1. Oui 2. Non c) Assistance pour l'approvisionnement 1. Oui 2. Non d) Accès à des machines modernes 1. Oui 2. Non e) Accès au crédit 1. Oui 2. Non f) Accès aux informations sur le marché 1. Oui 2. Non g) Accès à des grosses commandes 1. Oui 2. Non h) Enregistrement de votre activité 1. Oui 2. Non i) Publicité pour vos nouveaux produits 1. Oui 2. Non j) Autre (précisez) : 1. Oui 2. Non	
PP 5a. 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 → PP 5c	
PP 5b. Une association de quel type ? 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs/ commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises 4. Autre (précisez) : _____ } → PP 6a	
PP 5c. Pourquoi vous n'avez besoin de l'appui d'une association de professionnels? 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 _____	
PP 6a. Appartenez-vous à une organisation professionnelle de votre domaine d'activité ? 1. Oui 2. Non ⇒ PP 7	

PP 6b. Pour quel type de difficultés cette organisation vous aide-t-elle ?			
a) Formation technique	1. Oui	2. Non	☐
b) Formation à l'organisation et aux comptes	1. Oui	2. Non	☐
c) Assistance pour l'approvisionnement	1. Oui	2. Non	☐
d) Accès à des machines modernes	1. Oui	2. Non	☐
e) Accès au crédit	1. Oui	2. Non	☐
f) Accès aux informations sur le marché	1. Oui	2. Non	☐
g) Accès à des grosses commandes	1. Oui	2. Non	☐
h) Problèmes / liens avec l'administration	1. Oui	2. Non	☐
i) Litiges avec les concurrents	1. Oui	2. Non	☐
j) Problèmes de sécurité	1. Oui	2. Non	☐
k) Autre (précisez) :	1. Oui	2. Non	☐
Institutions bancaires et de micro-finance			
PP 7. 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 ou outil 4. Embaucher 5. Ouvrir un autre établissement dans la même activité 6. Engager des dépenses en dehors de l'établissement 7. Autre (préciser) : _____ 8. Ouvrir un autre établissement dans une autre activité			☐
Précisez le nom de l'activité : _____			☐
PP 8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 8c			
PP 8b. Avez-vous obtenu des prêts ? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 9			
PP 8c. Si vous n'avez pas demandé de prêts auprès d'une banque, quelle en est la principale raison ? 1. Démarches trop compliquées 2. Intérêt trop élevé 3. Garantie demandée trop importante 4. Ne répond pas à vos besoins 5. Ne veut pas emprunter 6. Autre (précisez) : _____			☐
PP 9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de micro-finance ? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 16			
PP 10. Si oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par le « bouche à oreille » (famille, ami, voisin, etc.) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une association de ressortissants de village 4. Par une visite de l'institution 5. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 6. Autres (précisez) : _____			☐
PP 11. Pouvez-vous donner le nom et la localisation des trois principales institutions de micro-crédit que vous connaissez ? 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 : A : _____ B : _____ C : _____			☐
PP 12a. Connaissiez-vous les services proposés par ces institutions de micro-crédits ? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 16			
PP 12b. Connaissiez-vous le type de crédits qu'elles proposent ? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 16			
PP 12c. En avez-vous eu recours ? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 15			
PP 12d. Avez-vous obtenu un crédit ? 1. Oui 2. Non			☐
Aller à PP 14			
PP 13a. Quel a été l'usage du crédit ? 1. Achat de matières premières 5. Formation de la main-d'œuvre 2. Amélioration du local 6. Remboursement des dettes antérieures 3. Acquisition ou entretien des équipements 7. Extension de l'établissement 4. Paiement des salariés 8. Autre (Précisez)			☐
PP 13b. Le crédit a-t-il été obtenu au cours des 12 derniers mois ? 1. Oui 2. Non, une année antérieure 3. Non, beaucoup plus tard			☐

ENRE/SI Phase 2 : Questionnaire UPI

PP 20. En cas de réduction de la demande, quelle stratégie adopteriez-vous? 1. Réduire le nombre de salariés 2. Réduire les salaires 3. Réduire les prix 4. diversifier vos activités 5. Chercher un autre emploi 6. Améliorer la qualité de vos produits 7. Abandonner l'activité 8. Autre (précisez) : _____	
PP 21. Quelle est la difficulté principale qui risque de faire disparaître votre établissement ? 01. Manque de matières premières/marchandises 02. Manque de clientèle 03. TROP de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipements 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. TROP de réglementations, d'impôts, de taxes 11. Autres (précisez): _____ 12. Pas de risque de disparition	
PP 22. Quelle est la difficulté principale qui vous empêche de développer votre établissement ? 01. Manque de matières premières 02. Manque de clientèle 03. TROP de concurrence 04. Manque de liquidités 05. Manque de personnel qualifié 06. Problèmes de locaux, de place 07. Problèmes de machines, d'équipement 08. Problèmes techniques de fabrication 09. Problèmes d'organisation, de gestion 10. TROP de réglementations, d'impôts, de taxes 11. Autres (précisez): _____ 12. Pas de problème de développement	
PP 23a. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le vôtre ? 1. Oui 2. Non PP 24a	
PP 23b. Si non pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui 2. Non Quelle activité ? _____	
PP 24a. Si vous aviez des enfants, souhaiteriez-vous qu'ils prennent la relève de votre activité après vous ? 1. Oui 2. Non	
PP 24b. Pourquoi ? 1. Activité rentable, prometteuse 2. Activité peu rentable, pas d'avenir 3. Activité pénible, trop de risques 4. Préférence pour un emploi salarié 5. Pour ne pas chômer, un perd temps 6. Pour se prendre en charge 7. Pour avoir de meilleurs revenus 8. Pour maîtriser une technique 9. Autre (à préciser).....	
PP 25a. Par rapport à l'année dernière, votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué PP 25c PP 26a	
PP 25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi? 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse du prix marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire 4. Baisse des prix des intrants PP 26a	
PP 25c. Si votre bénéfice a diminué, pour quelle raison? 1. Baisse de la vente 2. Baisse de la marge unitaire 3. Baisse de la vente et de la marge unitaire	
PP 26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année 2011 ? 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	
PP 26b. Par rapport à l'année dernière, vous avez : 1. Augmenté la marge unitaire appliquée pour accroître ou maintenir votre niveau de vie 2. Diminué la marge unitaire pour attirer les clients 3. Vous n'avez pas modifié votre marge unitaire	
PP 27a. Par rapport à l'année dernière, le nombre de vos clients : 1. a augmenté 2. a diminué 3. Est resté stable	
PP 27b. Par rapport à l'année dernière, avez-vous de nouveaux clients qui s'adressaient avant aux grandes entreprises ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	
PP 28. A votre avis, comment augmentent les prix de vos produits ou services, par rapport aux prix des autres biens et services ? 1. Plus vite 2. Identiquement 3. Moins vite	
Rôle de l'Etat et relations avec l'administration	

comme vous ? 1. Très favorable 2. Favorable 3. Peu favorable 4. Pas favorable 5. Indifférent/Sans opinion		
SS9		
SS5b. Quel doit être selon vous le statut d'un tel système de cotisation sociale et de sécurité? 1. Public (Géré par l'Etat) 2. Privé (Géré par le privé)		
SS6. Quels seraient, selon vous, les atouts d'un tel système ? 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):		
SS7. Pour un tel système de cotisation sociale et de sécurité, quel montant mensuel maximal par personnel souhaiteriez-vous cotiser ? 1. Moins de 4000 UM 2. Entre 4000 et 8000 UM 3. Plus de 8000		
SS8. Quels sont les risques que vous voudriez que ce système couvre en priorité ? a. Accident du travail b. Maladie professionnelle c. Vieillesse d. Invalidité e. Décès f. Allocation familiale g. Maternité		
SS9. Avez-vous déjà souscrit à une assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques de métier ? 1. Oui 2. Non		
SS10. Pour quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ? a. Assurance voiture b. Assurance incendie c. Assurance tous risques d. Assurance maladie / accident du travail		
MERCI POUR VOTRE COLLABORATION FIN DU QUESTIONNAIRE		