

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix – Travail – Patrie

**INSTITUT NATIONAL DE LA
STATISTIQUE**



REPUBLIC OF CAMEROON

Peace – Work – Fatherland

**NATIONAL INSTITUTE OF
STATISTICS**

TROISIEME ENQUETE SUR L'EMPLOI ET LE SECTEUR INFORMEL AU CAMEROUN (EESI 3)

PHASE 2

ENQUETE SUR LE SECTEUR INFORMEL

QUESTIONNAIRE

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

Janvier 2021

CUP. CARACTERISTIQUES DE L'UNITE DE PRODUCTION		CUP3b. Combien d'unités de production de même type possédez-vous ?	<input type="text"/>
CUP1a. Quel est le nom de l'activité principale menée dans l'unité de production que vous dirigez ? <i>Décrire en détail le type de produit (bien ou service) fabriqué ou vendu</i> (Voir nomenclature des activités pour le code)	<input type="text"/>	CUP4. L'unité de production que vous dirigez est-elle enregistrée ? 1. Oui 2. Non Si Non, pourquoi ? a) N° du contribuable <input type="text"/> <input type="text"/> a) <input type="text"/> <input type="text"/> b) Registre du commerce <input type="text"/> <input type="text"/> b) <input type="text"/> <input type="text"/> c) Carte professionnelle <input type="text"/> <input type="text"/> c) <input type="text"/> <input type="text"/> d) CNPS <input type="text"/> <input type="text"/> d) <input type="text"/> <input type="text"/> Pourquoi Non ? 1. Démarches trop compliquées 5. Ne sait pas s'il faut s'inscrire 2. Trop cher 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat 3. En cours d'inscription 7. Autre (à préciser) _____ 4. Non obligatoire	
CUP1a2. Quel est le département de localisation de votre UPI ? (Voir nomenclature des unités administratives) Localité : _____	<input type="text"/>	CUP5a. 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 type="text"/>
CUP1b. Exercez-vous d'autres activités dans la même unité ? 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>	CUP5b. En quelle année cette unité de production a-t-elle été créée ? _____	<input type="text"/>
CUP2a. Dans quel type de local exercez-vous votre activité ? Sans local professionnel : 01. Ambulant/nomade 02. Poste improvisé sur la voie publique 03. Poste fixe sur la voie publique 04. Véhicule/moto/vélo/brouette/porte-tout 05. Domicile des clients 06. Dans votre domicile sans installation particulière 07. Dans votre domicile avec une installation particulière 08. Poste improvisé dans un marché 09. Autre (à préciser) _____ Avec local professionnel : → Passez à CUP2c 10. Local fixe sur un marché public 11. Atelier, boutique, restaurant, hôtel, etc. 12. Aux abords de l'Etang/Fleuve/Mer 13. Hangar 14. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>	CUP5c. En quelle année avez-vous commencé à diriger ou exploiter cette unité de production ? _____	<input type="text"/>
CUP2b. 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 (à préciser) _____ → Passez à CUP2e	<input type="text"/>	CUP5d. Pourquoi avez-vous créé ou décidé de diriger (exploiter) cette unité de production ? 1. N'a pas trouvé de travail salarié (Etat/fonction publique) 2. N'a pas trouvé de travail salarié (ONG/ Organisme international) 3. N'a pas trouvé de travail salarié (grande/moyenne entreprise) 4. N'a pas trouvé de travail salarié (petite entreprise) 5. Pour obtenir un meilleur revenu 6. Pour être indépendant (son propre chef) 7. Par tradition familiale 8. Capital limité pour faire autre chose 9. Autre _____ (à préciser)	<input type="text"/>
CUP2c. Avec local : Le local ou le lieu où vous exercez votre activité est : 1. A vous seul (propriétaire) 4. Prêté 2. Associé à d'autres 5. Squatté 3. Loué 6. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>	CUP5e. Au moment où vous avez commencé à diriger cette unité de production, combien de personnes y travaillaient (y compris vous-même) ? Total : <input type="text"/> dont : Salariés <input type="text"/> Non-salariés <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
CUP2d. Dans votre local, disposez-vous de : A. Eau courante 1. Oui 2. Non A. <input type="text"/> B. Toilettes/latrine 1. Oui 2. Non B. <input type="text"/> C. Système d'évacuation des déchets 1. Oui 2. Non C. <input type="text"/> D. Electricité 1. Oui 2. Non D. <input type="text"/> E. Téléphone fixe 1. Oui 2. Non E. <input type="text"/> F. Téléphone portable 1. Oui 2. Non F. <input type="text"/> G. Ordinateur fixe et/ou portable 1. Oui 2. Non G. <input type="text"/> H. Connexion internet 1. Oui 2. Non H. <input type="text"/>		CUP5f. Quelle a été la principale source du capital au démarrage de votre business/activité ? 01. Appui de l'État (PIAASI, FNE, PAJER U, PIFMAS, PTS-Jeunes, etc.) 02. Épargne propre 03. Prêt de la part des amis/parentés 04. Contribution des associés 05. Prêt bancaire 06. Prêt auprès des usagers 07. Tontines 08. Institutions de micro-finances 09. Don/Héritage 96. Autres (à préciser) _____	<input type="text"/>
CUP2e. Si vous deviez vendre ce local ou cet emplacement, à combien estimez-vous qu'on vous l'achèterait sur le marché ? La vente est-elle possible ? 1. Oui 2. Non → Si Oui, pour quel montant ? _____ (Codez dans les bacs en FCFA) S'il ne peut pas donner le montant, INSCRIRE 99999998	<input type="text"/>	CUP5g. Si épargne propre, quelle était la principale source ? 1. Emploi antérieur dans le secteur public/grandes et moyennes entreprises privées 2. Emplois antérieurs dans le secteur informel/petites entreprises 3. Vente des produits agricoles 4. Vente d'autres biens (bovins, propriétés, etc.) 6. Autres (à préciser) _____	<input type="text"/>
CUP3a. Possédez-vous d'autres unités de production de même type ? 1. Oui 2. Non → Passez à CUP4	<input type="text"/>	MO. MAIN D'ŒUVRE MO1. Combien de personnes (y compris vous-même) ont travaillé ne serait-ce qu'une heure au cours du dernier mois d'activité dans cette unité de production informelle ? Total : <input type="text"/> dont : Salariés <input type="text"/> Non-salariés <input type="text"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

MO2. Caractéristiques démographiques de la main-d'œuvre							
	Nom	Parenté	Sexe	Age	Scolarité	Apprentissage/ Formation professionnelle	Ancienneté
1		_1_	_	_ _	_ _	_	_ _
2		_	_	_ _	_ _	_	_ _
3		_	_	_ _	_ _	_	_ _
4		_	_	_ _	_ _	_	_ _
5		_	_	_ _	_ _	_	_ _
6		_	_	_ _	_ _	_	_ _
7		_	_	_ _	_ _	_	_ _
8		_	_	_ _	_ _	_	_ _
9		_	_	_ _	_ _	_	_ _
10		_	_	_ _	_ _	_	_ _
11		_	_	_ _	_ _	_	_ _
12		_	_	_ _	_ _	_	_ _

ATTENTION : S'il y a plus de 12 personnes employées, prendre une feuille supplémentaire

<u>Codes Parenté (MO2):</u>			<u>Codes Apprentissage/ Formation professionnelle (MO2):</u>		
1. Chef de l'unité de production informelle 2. Conjoint du chef 3. Enfant du chef 4. Autre parent 5. Non apparenté			1. Ecole technique 2. Centre d'apprentissage/professionnelle 3. Grande entreprise 4. Petite entreprise (comme celle-ci) 5. Tout seul, par la pratique 6. Autre (à préciser)		
<u>Codes Sexe (MO2) :</u>			1. Masculin 2. Féminin		
<u>Codes Scolarité (MO2) :</u>					
<u>Système francophone</u>		<u>Nombre d'années d'études</u>	<u>Système anglophone</u>		
			FS=Former system NS=New system		
Jamais fréquenté		00	Never go to school		
Maternel		01	Nursery/Class1 (F.S)		
SIL/Grande section		01	Class1(N.S)/Class2(F.S)		
CP/CPS		02	Class2(N.S)/Class3(F.S)		
CE1		03	Class3(N.S)/Class4(F.S)		
CE2		04	Class4(N.S)/Class5(F.S)		
CM1		05	Class5(N.S)/Class6(F.S)		
CM2		06	Class6(N.S)/Class7(F.S)		
6 ^{ème} G ou 1 ^{ère} A.T		07	Form 1		
5 ^{ème} G ou 2 ^{ème} A.T		08	Form 2		
4 ^{ème} G ou 3 ^{ème} A.T		09	Form 3		
3 ^{ème} G ou 4 ^{ème} A.T		10	Form 4		
2 ^{de} G. ou T		11	Form 5		
1 ^{ère} G. ou T		12	Lower 6		
T ^h G. ou T		13	Upper 6		
1 ^{ère} année Univ.		14	1 st year Univ.		
2 ^{ème} année Univ.		15	2 nd year Univ.		
3 ^{ème} année Univ.		16	3 rd year Univ.		
4 ^{ème} année Univ.		17	4 th year Univ.		
5 ^{ème} année Univ. ou plus		18	5 th year Univ. or more		

MO3. Caractéristiques de l'emploi

	Statut	Stabilité	Nature de la relation de travail	Mode de recrutement	Mode de rémunération	Nombre d'heures de travail au cours du dernier mois d'activité	Rémunération du dernier mois d'activité (en Fcfa)
1	_	_1_	_0_	_0_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
2	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
3	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
4	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
5	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
6	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
7	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
8	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
9	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
10	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
11	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
12	_	_	_	_	_	_ _	_ _ _ _ _ _ _
TOTAL →							_ _ _ _ _ _ _ _ _

<u>Codes Statut (MO3) :</u>		
1. Patron 2. Travailleur pour compte propre 3. Salarié 4. Apprenti payé 5. Apprenti non payé 6. Aide familial 7. Associé		
<u>Codes Stabilité (MO3) :</u>		
1. Permanent 3. Saisonnier 2. Temporaire/occasionnel		
<u>Codes Nature de la relation de travail (MO3)</u>		
0. Chef de l'UPI 1. Contrat écrit à durée indéterminée 2. Contrat écrit à durée déterminée 3. Contrat d'adhésion 4. Contrat de gré à gré 5. Autre forme de contrat 6. A l'essai/pré-emploi 7. Pas de contrat		
<u>Codes Mode de recrutement (MO3) :</u>		
0. Chef de l'UPI 1. Relations personnelles (parents, amis) 2. Directement auprès de l'employeur 3. Petites annonces, médias (radio, journal) 4. Bureau de placement, FNE, BMO 5. Autre (à préciser)		
<u>Codes Mode de rémunération (MO3) :</u>		
1. Salaire (mois, quinzaine, semaine) 2. Au jour ou à l'heure de travail 3. A la tâche 4. Par commission 5. Aux bénéfices 6. En nature (nourriture, logement, etc.) 7. Sans rémunération		

MO4. Comment a évolué l'effectif total de la main d'œuvre dans votre établissement au cours des 12 derniers mois (y compris vous-même) ?

Mois	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
Effectif du personnel	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _	_ _

MO5. Caractéristiques des primes et avantages							
	Primes de fin d'année	Autres primes	Congés payés	Participation aux bénéfices	Affiliation à la CNPS	Accompagnement social	Autre (à préciser)
1	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Codes Primes et avantages (MO5)

:
1. Oui 2. Non

← **TOTAUX MENSUELS** (en Fcfa)

MO6. Avez-vous eu des problèmes du type suivant avec votre main-d'œuvre ?		
a) Manque de main d'œuvre qualifiée	1. Oui 2. Non	a) <input type="checkbox"/>
b) Manque de main d'œuvre	1. Oui 2. Non	b) <input type="checkbox"/>
c) Instabilité des employés	1. Oui 2. Non	c) <input type="checkbox"/>
d) Salaires trop élevés	1. Oui 2. Non	d) <input type="checkbox"/>
e) Problèmes avec les syndicats	1. Oui 2. Non	e) <input type="checkbox"/>
f) Problèmes de discipline ou de manque de sérieux	1. Oui 2. Non	f) <input type="checkbox"/>
g) Autre (à préciser) _____	1. Oui 2. Non	g) <input type="checkbox"/>

MO7. 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 salarié
5. Autre (à préciser) _____
6. Pas de salarié dans l'établissement

PV. PRODUCTION ET VENTE

PV1. Quel a été le montant de votre chiffre d'affaires au cours du dernier mois d'activité ? _____

PV2. PRODUITS TRANSFORMES

N°	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Destination	Vendue	Autoconsommée	Stockée
1		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
2		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
3		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
4		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
5		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
6		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
A		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□□	□□	□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□
TOTAL MENSUEL						□□□□□□□□		□□□□□□□□	□□□□□□□□	□□□□□□

CADRE RESERVE A LA CODIFICATION

□□□□□□□□□□
(en FCFA)

Code produit	Valeur mensuelle (en FCFA)	Desti- nation	Vendue	Autoconsommée	Stockée
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□
□□□□□□□□	□□□□□□ □□□□	□□	□□□□□□ □□	□□□□ □□□□	□□□□ □□□□

Codes Période :	1. Jour	2. Semaine	3. Quinzaine	4. Mois	5. Trimestre	6. Année				
Codes 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. Stock	10. Immobilisée

PV3. VENTE DES MARCHANDISES ACHETEES NON TRANSFORMEES (COMMERCE)							
N°	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Destination
1		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
2		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
3		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
4		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
5		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
6		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
A		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
TOTAL MENSUEL						□□□□□□□	

CADRE RESERVE A LA CODIFICATION		
Code produit	Valeur mensuelle (en FCFA)	Destination
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□

PV4. SERVICES FOURNIS ET TRAVAIL A FAÇON							
N°	Nom du produit	Période	Unité	Quantité	Prix unitaire (en FCFA)	Valeur mensuelle (en FCFA)	Destination
1		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
2		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
3		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
4		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
5		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
6		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
A		□		□□□□	□□□□□	□□□□□□□	□□
TOTAL MENSUEL						□□□□□□□	

Code produit	Valeur mensuelle (en FCFA)	Destination
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□
□□□□□□□□	□□□□□□□	□□

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

Codes Destination : 1. Secteur public ou parapublic 3. Petite entreprise commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 7. Exportation directe 9. Stock
2. Grande entreprise privée commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 6. Ménage/particulier 8. Autoconsommation 10. Immobilisée

DC4. Quelles sont, au total, les charges de votre unité de production au cours du dernier mois d'activité ?						CADRE RESERVE A LA CODIFICATION	
N°	Charges	Période	Valeur (en Fcfa)	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Origine	Valeur mensuelle (en Fcfa)	Origine
01	Rémunérations (Report MO3)					_ _ _ _ _ _ _	
02	Primes et avantages (Report MO5)					_ _ _ _ _ _ _	
03	Matières premières (Report DC1a)					_ _ _ _ _ _ _	
04	Coûts d'achat des produits vendus (Report DC1b)					_ _ _ _ _ _ _	
05a	Loyer effectif	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
05b	Loyer fictif des non locataires	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
06	Eau	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
07	Gaz	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
08	Electricité	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
09	Télécommunication (crédit Téléphonique et Internet)	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
10	Combustibles, carburant, électricité/éclairage	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
11	Petit outillage et fournitures	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
12	Repas	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
13	Transport/Manutention	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
14	Assurances	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
15	Réparation de véhicules et motocycles	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
16	Réparation des équipements de communication	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
17	Autres réparations	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
18	Autres services	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
19	Cotisations sociales, CNPS	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
20	Intérêts versés (à reporter de EIF)	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
21	Impôts (Patente, impôt libérateur)	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
22	Impôts locaux (ticket, OTVP ¹ , etc.)	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
23	Droit d'enregistrement et de bail	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
24	Autres impôts et taxes	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
25	Autres charges (à préciser)	_			_	_ _ _ _ _ _ _	_
TOTAL MENSUEL						_ _ _ _ _ _ _	

Codes Période : 1. Jour 2. Semaine 3. Quinzaine 4. Mois 5. Trimestre 6. Année
Codes Origine : 1. Secteur public 3. Petite entreprise commerciale 5. Petite entreprise non commerciale 7. Importation directe
2. Grande entreprise privée commerciale 4. Grande entreprise privée non commerciale 6. Ménage/Particulier 8. UPI elle-même

DC5a1. 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 ?		DC5a2. Si oui, de quel type ?		DC5a3. Comment s'est réglé le problème ?		DC5b. 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 FCFA)	
1. Oui	2. Non					DC5b1 "cadeaux"	DC5b2 amendes
1	Mairie/communauté urbaine	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
2	Police	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
3	Gendarmerie	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
4	Justice	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
5	Impôts	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
6	Douanes	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
7	Contrôle des prix	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _
8	Autre (à préciser) _____	_	_	_	_	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _

Codes Type de problème (DC5a2) :

- Lié au local
- Lié aux impôts
- Lié aux produits vendus/utilisés
- Lié aux prix
- Lié à l'hygiène
- Lié aux infractions
- Autre (à préciser) _____

Codes Règlement du problème (DC5a3) :

- Paiement d'une amende contre reçu
- Paiement d'un cadeau ou arrangement à l'amiable
- Paiement d'une amende contre reçu et d'un cadeau
- Paiement d'une amende sans reçu
- Autre (à préciser) _____

¹ OTVP : Occupation Temporaire de la Voie Publique.

DC6a. Comment l'activité de votre unité de production a-t-elle varié au cours des 12 derniers mois ?												DC6b. Recette mensuelle maximale, moyenne et minimale au cours des 12 derniers mois :		(en Fcfa)	
RYTHME	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	Recette maximum : _____	_____	_____
1. Maximum													Recette moyenne : _____	_____	_____
2. Moyen													Recette minimum : _____	_____	_____
3. Minimum													DC7a. Avez-vous employé de la main d'œuvre temporaire au cours des 12 derniers mois ?		
0. Pas d'activité													1. Oui 2. Non → Passez à CFC1		
Code réponse	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	□	DC7b. Si Oui, combien de temporaire(s) au cours du mois maximum ?		
													□ □ □		

CFC. CLIENTS, FOURNISSEURS ET CONCURRENTS

CFC1. Quel est votre principal client ? (A qui vendez-vous principalement ?)

- Secteur public ou parapublic
- Grande entreprise privée commerciale
- Petite entreprise privée commerciale
- Grande entreprise privée non commerciale
- Petite entreprise privée non commerciale
- Ménage/Particulier
- ONG/Associations/Organisations à but non lucratif
- Exportation directe

□

CFC2. Quel est votre principal fournisseur ? (A qui achetez-vous principalement ?)

- Secteur public et parapublic
- Grande entreprise privée commerciale
- Petite entreprise privée commerciale
- Grande entreprise privée non commerciale
- Petite entreprise privée non commerciale
- Ménage/Particulier
- ONG/Associations/Organisations à but non lucratif
- Importation directe
- Non concerné

□

CONCURRENCE

CFC3a. Exportez-vous une partie de votre production ?

1. Oui 2. Non

□

CFC3b. Si Oui, pour quel pourcentage ? _____%

CFC3c. Vers quel pays principalement ? _____ (Voir codes en fin de page)

□ □ □ □ □

CFC4. 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 → **Passez à CFC6b**

□

CFC5. Quel est votre principal concurrent ?

- Secteur public ou parapublic
- Grande entreprise commerciale
- Petite entreprise commerciale
- Grande entreprise non commerciale
- Petite entreprise non commerciale
- Ménage/Particulier
- ONG/Associations/Organisations à but non lucratif

□

CFC6a. De quels pays proviennent les produits de ces concurrents ?

1. Marché national 2. Etranger 3. Ne sait pas

Pays n° 1 : _____ □

Pays n° 2 : _____ □

(Voir Codes pays) □

CFC6b. Commercialisez-vous des produits étrangers ?

1. Oui 2. Non

Si Oui, pays d'origine (Voir codes pays) : _____ □

Si pas de concurrents (non à la question CFC4), passez à CFC9

CFC7. 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	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	□ □ □ □
Vos prix de revient sont :	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	1. Supérieurs 2. Dans la moyenne 3. Inférieurs 4. Non concerné	□ □ □ □
Votre qualité est :	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concerné	1. Supérieure 2. Dans la moyenne 3. Inférieure 4. Non concerné	□ □ □ □
L'écoulement de vos produits est :	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné	1. Rapide 2. Dans la moyenne 3. Lent 4. Non concerné	□ □ □ □

CFC8. Comment se situent vos prix par rapport à ceux de vos principaux concurrents qui sont de grandes entreprises qui vendent les mêmes produits ou services que vous ?

1. Prix supérieurs de combien (%) : _____ □ □ □ □

2. Prix inférieurs de combien (%) : _____ → **Passez à CFC8b** □ □ □ □

3. Prix égaux □ → **Passez à CFC9** □

4. Ne sait pas □

CFC8a. 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 (à préciser) _____

□

Passez à CFC9

CFC8b. 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
5. Vous n'avez pas assez de clients
6. Autre (à préciser) _____

□

CFC9. 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 (à préciser) _____

□

Codes Pays :	1. Nigeria	3. Autre Afrique de l'Ouest	5. Europe	7. Autre Asie/Amérique
	2. CEMAC	4. Autre Afrique	6. Chine	8. Reste du monde

EIF. EQUIPEMENTS, INVESTISSEMENT, FINANCEMENT ET ENDETTEMENT

EIF1. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous disposé des équipements suivants pour faire fonctionner votre unité de production ?

Type	Caractéristiques (noter le nom)	Qualité L'avez-vous acquis..... (Voir modalités) ?	Appartenance A qui appartient-t-il... (Voir modalités) ?	Origine Auprès de qui avez-vous acquis.... (Voir modalités) ?	Financement Que la principale source de financement (Voir modalités) ?	Date d'acquisition / réalisation (mois/année) 98 si mois non connu	A combien estimez-vous sa valeur actuelle (coût de remplacement) (en Fcfa) ?
Terrain	1. 2. A.		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Travaux d'amélioration de terrain	1. 2. A		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Coût de transfert de propriété d'actifs non produit	1. 2. A		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Arbres végétaux et plantes fournissant une production de façon répétée	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Local	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tracteurs	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Charrettes	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Animaux de trait et de traction	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motopompes	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Motos	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tricycles	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Vélos	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Portes-tout	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Véhicules professionnels	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Mobilier et équipement de bureau	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres machines et équipements	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Outillage	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Base de données	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Logiciels	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Equipements TIC	1. 2. A	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autres (préciser)	1. 2. 3. 4.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
TOTAL						<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Codes Qualité : 1. Neuf à l'achat 2. Usagé à l'achat 3. Auto-production			
Codes Appartenance : 1. Propriété personnelle 2. Location 3. Prêt ou propriété partagée 4. Location-vente			
Codes Origine :			
1. Secteur public ou para public	3. Petite entreprise privée commerciale	5. Petite entreprise privée non commerciale	7. Importations directes
2. Grande entreprise privée commerciale.	4. Grande entreprise privée non commerciale	6. Ménage/Particulier	8. Autre (à préciser)
Codes Financement :			
01. Epargne/don/héritage	04. Emprunt auprès des fournisseurs	07. Emprunt microfinance	10. Autre (à préciser) _____
02. Emprunt familial	05. Emprunt auprès des usagers	08. Emprunt bancaire	_____
03. Emprunt auprès des clients	06. Emprunt auprès des associations de producteurs	09. Tontine	

EIF2a. Au cours des 12 derniers mois, avez-vous emprunté de l'argent pour faire fonctionner votre unité de production ?									
1. Oui		2. Non		Passez à EIF2b		Nombre de crédits			
N°	Origine	Montant du crédit (en FCFA)	Usage du crédit	Type d'accord	Mode de rembourse ment	Echéance (en mois)	Montant ou valeur à rembourser (en FCFA)	Montant ou valeur du remboursement au cours des 12 derniers mois (en FCFA)	Difficulté de rembourse ment
1									
2									
3									
4									
5									
6									
7									
8									
9									
10									
11									
12									
13									
14									
15									
TOTAL									

EIF2b. Au cours des 12 derniers mois avez-vous remboursé de l'argent emprunté avant le mois de _____ 2020 pour faire fonctionner votre unité de production ?									
1. Oui		2. Non		Passez à EIF3a		Nombre de crédits			
N°	Origine	Montant initial (en FCFA)	Usage du crédit	Type d'accord	Mode de rembourse ment	Echéance (en mois)	Montant ou valeur à rembourser (en FCFA)	Montant ou valeur du remboursement au cours des 12 derniers mois (en FCFA)	Difficulté de rembourse ment
1									
2									
3									
4									
5									
6									
Autres									
TOTAL									

Codes Origine :									
1. Famille ou amis		3. Fournisseurs		5. Association des producteurs		7. Institution de microfinance		9. Autre (à préciser)	
2. Clients		4. Usuriers		6. Banque		8. Tontines/Réunion			
Codes Usage du crédit :									
1. Achat de matières premières		3. Acquisition ou entretien des équipements		5. Formation de la main-d'œuvre		7. Extension de l'établissement			
2. Amélioration du local		4. Paiement des salariés		6. Remboursement des dettes antérieures		8. Autre (à préciser)			
Codes Type d'accord :									
1. Accord légalisé		2. Simple accord écrit		3. Accord verbal		4. Sans accord			
Codes Mode de remboursement :									
1. En espèces		2. Biens ou services		3. Autre (à préciser)					
Codes Echéance = Durée totale du crédit exprimée en mois (98 = 98 mois ou plus)									
Codes Difficultés remboursement :									
1. Mauvaise conjoncture		2. Taux d'intérêt trop élevé		3. Echéance trop courte		4. Sans difficulté		5. Autre (à préciser)	

EIF3a. Quel est le taux actuel approximatif d'utilisation de votre capacité de production ? _____% (Passez à PPI si ce taux d'utilisation de la capacité de production est de 100%)	<input type="text"/>	PP5c. Si Non, pour quelle raison principale ? 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 (à préciser) _____	<input type="text"/>
EIF3b. Avec vos équipements actuels, de combien pouvez-vous augmenter votre production ? Sans embaucher _____% En embauchant _____%	<input type="text"/> <input type="text"/>	PP6a. Appartenez-vous à une organisation professionnelle de votre domaine d'activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à PP7	<input type="text"/>
PP. PROBLEMES ET PERSPECTIVES		PP6b. Pour quel type de difficultés, cette Organisation vous aide-t-elle ?	
PP1. 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. Profite d'une opportunité 6. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>	a) Formation technique/professionnelle 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 (à préciser) _____ 1. Oui 2. Non	a) <input type="text"/> b) <input type="text"/> c) <input type="text"/> d) <input type="text"/> e) <input type="text"/> f) <input type="text"/> g) <input type="text"/> h) <input type="text"/> i) <input type="text"/> j) <input type="text"/> k) <input type="text"/>
PP2. Comment fixez-vous le volume de vos prestations ? 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 (à préciser) _____	<input type="text"/>	Institutions bancaires et de microfinance	
PP3. Quelle stratégie marketing adoptez-vous envers 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. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>	PP7. 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 nom de l'activité : _____ 7. Engager des dépenses en dehors de l'établissement 8. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> (Code activité)
PP4. 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 (à préciser) _____ 1. Oui 2. Non	a) <input type="text"/> b) <input type="text"/> c) <input type="text"/> d) <input type="text"/> e) <input type="text"/> f) <input type="text"/> g) <input type="text"/> h) <input type="text"/> i) <input type="text"/> j) <input type="text"/> k) <input type="text"/>	PP8a. Avez-vous déjà demandé des prêts auprès d'une banque pour votre activité ? 1. Oui 2. Non → Passez à PP8d	<input type="text"/>
PP5. Pour résoudre vos problèmes actuels, souhaiteriez-vous des aides dans les domaines suivants ? a) Formation technique/professionnelle 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) Limiter le contrôle de vos activités par les agents de l'Etat 1. Oui 2. Non k) Autre (à préciser) _____ 1. Oui 2. Non	a) <input type="text"/> b) <input type="text"/> c) <input type="text"/> d) <input type="text"/> e) <input type="text"/> f) <input type="text"/> g) <input type="text"/> h) <input type="text"/> i) <input type="text"/> j) <input type="text"/> k) <input type="text"/>	PP8b. Si oui, auprès de quelle banque ? 01. Afriland First Bank 10. Standard Chartered Bank 02. Banque Atlantique 11. UBA 03. BICEC 12. UBC 04. CBC 13. CCA Bank 05. Citybank 14. BC PME 06. Eco bank 15. BGFIBANK 07. NFC 16. Bank of Africa Cameroon 08. SCB 17. Banque à l'étranger (à préciser) _____ 09. SGC	<input type="text"/>
PP5a. 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 PP5c	<input type="text"/>	PP8c. Avez-vous obtenu des prêts ? → PP9 1. Oui 2. Non	<input type="text"/>
PP5b. Si Oui, quel est le type d'association le plus à même de vous aider ? 1. Association de producteurs / commerçants seulement 2. Structure indépendante incluant les producteurs / commerçants 3. Organisme d'appui aux micro-entreprises 4. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>	PP8d. 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 (à préciser) _____	<input type="text"/>
Passez à PP6a		PP9. En dehors des banques, connaissez-vous des institutions de microfinance ? 1. Oui 2. Non → Passez à PP16	<input type="text"/>
		PP10. Si Oui, comment en avez-vous eu connaissance ? 1. Par de « bouche à oreille » (famille, ami, voisin, etc.) 2. Par mon milieu professionnel 3. Par une association de ressortissants du village 4. Par une visite de l'institution 5. Par la publicité (dépliant, affiche, radio, télévision) 6. Autre (à préciser) _____	<input type="text"/>

PP20. En cas de baisse de la demande, quelle principale stratégie adopteriez-vous ? 1. Réduire le nombre de salariés 2. Réduire les salaires 3. Réduire votre bénéfice 4. Diversifier vos activités 5. Chercher un autre emploi 6. Améliorer la qualité de vos produits 7. Abandonner l'activité 8. Autre (à préciser) _____	_	PP27a. Par rapport à l'année dernière, le nombre de vos clients : 1. A augmenté 2. A diminué 3. Est resté stable	_
PP21. Quelle est la principale difficulté qui risque de faire disparaître votre établissement ?	_ _	PP27b. Par rapport à l'année dernière, avez-vous de nouveaux clients qui s'adressaient avant dans les grandes entreprises ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	_
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. Autre (à préciser) _____ 12. Pas de risque de disparition		PP28. 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	_
PP22. Quelle est la principale difficulté 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. Saisonnalité de l'activité 12. Pas de problème de développement 13. Autre (à préciser) _____	_ _	Rôle de l'Etat et relations avec l'administration	
PP23a. Pensez-vous qu'il y a un avenir pour un établissement tel que le vôtre ? 1. Oui → Passez à PP24a 2. Non	_	PP29. 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	_
PP23b. Si Non, pensez-vous changer d'activité ? 1. Oui 2. Non Si oui, pour quelle activité ? _____	_ _ _ _	PP 30. Etes-vous prêt à enregistrer votre unité de production auprès de l'administration ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas 4. L'unité de production est déjà enregistrée	_
PP24a. Souhaiteriez que vos proches ou vos connaissances prennent la relève de votre activité après vous ? 1. Oui 2. Non	_	PP31a. Avez-vous déjà essayé d'obtenir une carte de contribuable pour cette activité ? 1. Oui avec succès 2. Oui sans succès 3. Non → Passez à PP31c	_
PP24b. 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 31b. Si Oui sans succès, pourquoi cela n'a pas pu aboutir ? 1. Démarches trop complexes 2. Lenteur administrative 3. Coûts trop élevés 4. Trop de corruption 5. Autre (à préciser) _____	_
PP25a. Par rapport à l'année dernière (c'est-à-dire au cours des 12 derniers mois), votre bénéfice : 1. S'est amélioré 2. Est resté stable 3. A diminué 4. Non concerné → Passez à PP26a Passez à PP25c	_	PP31c. A votre avis, quel est le principal intérêt de se faire enregistrer (de posséder un numéro de contribuable) ? 1. Accès au crédit 2. Accès au meilleur emplacement sur le marché 3. Ventes des produits aux grandes sociétés 4. Publicité 5. Autre (à préciser) _____ 6. Aucun intérêt	_
PP25b. Si votre bénéfice s'est amélioré, pourquoi ? 1. Hausse de la production vendue 2. Hausse de la marge unitaire appliquée 3. Hausse de la production vendue et de la marge unitaire → Passez à PP26a	_	PP32a. Seriez-vous prêt à payer des impôts sur votre activité ? 1. Je paye déjà 2. Oui 3. Non	_
PP25c. 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	_	PP32b. L'unité de production que vous dirigez a-t-elle payé (Nom de l'impôt) au cours des 12 derniers mois ? 1. Oui 2. Non Si non, pourquoi ? a) L'impôt libératoire _ _ a) _ _ b) La patente _ _ b) _ _ c) Autres Impôts sur la production _ _ c) _ _	_
PP26a. Quelle nouvelle stratégie avez-vous adoptée depuis le début de l'année 2020 ? 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	_	Pourquoi Non : 1. Démarches trop compliquées 5. Ne sait pas s'il faut payer 2. Trop cher 6. Ne veut pas collaborer avec l'Etat 3. Mauvaises affaires 7. Autre (à préciser) _____ 4. Non obligatoire	_
PP26b. 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	_	PP32c. Seriez-vous favorable à la mise en place d'un impôt unique sur votre activité ? 1. Oui 2. Non 3. Ne sait pas	_
		PP32d. Selon vous, cet impôt doit être payé par : 1. Jour 3. Mois 5. Semestre 2. Semaine 4. Trimestre 6. An	_
		PP33. A votre avis, à quelle institution doit revenir l'impôt ? 1. Administration centrale 2. Commune 3. Ne sait pas	_
		PP34. Dans quel domaine en priorité doivent être utilisés les impôts reçus ? 1. Education, santé 2. Infrastructure (routes, marchés, etc.) 3. Fonctionnement (fournitures de bureau, entretien) 4. Salaire des fonctionnaires 5. Alimenter un fond d'appui aux micro-entreprises 6. Création des emplois 7. Subventionner les produits de première nécessité 8. Autre (à préciser) _____	_

SS. SECURITE SOCIALE		
SS1a. Avez-vous déjà entendu parler de la sécurité sociale ? 1. Oui 2. Non → Passez à SS2		<input type="checkbox"/>
SS1b. Si oui, quelles garanties offre la sécurité sociale aux travailleurs et à leurs familles au Cameroun ? 1. Allocation familiale (maternité prénatale et familiale pour enfant mineur) 1. Oui 2. Non 2. Prestation (en cas de maladie, accident de travail) 1. Oui 2. Non 3. Pension vieillesse/invalidité/décès 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
SS2. Connaissez-vous la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNPS) ? 1. Oui 2. Non → Passez à SS5a		<input type="checkbox"/>
SS3a. Au moins un de vos employés y compris vous-même y est-il inscrit ? 1. Oui 2. Non → Passez à SS4a		<input type="checkbox"/>
SS3b. Sinon, pourquoi ? 1. Excès de procédures 4. Pense ne pas être concerné 2. Coûts élevés 5. Pas d'employés 3. N'en trouve pas l'intérêt 6. Autre (Précisez) _____		<input type="checkbox"/>
SS4a. Que pensez-vous des services offerts par la CNPS ? 1. Sans opinion → Passez à SS5a 2. Très satisfaisant 3. Satisfaisant 4. Peu satisfaisant 5. Pas satisfaisant		<input type="checkbox"/>
SS4b. 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. Autre (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
SS5. Etes-vous au courant de l'existence de l'assurance volontaire offerte par la CNPS et qui est adressée aux acteurs des professions libérales et du secteur informel ? 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/>
SS5a. Etes-vous personnellement favorable à la création/existence d'un système de sécurité sociale et de protection pour ceux qui exercent des métiers comme le vôtre ? 1. Très favorable 2. Favorable 3. Peu favorable → Passez à SS9 4. Pas favorable 5. Indifférent/Sans opinion		<input type="checkbox"/>
SS5b. Quel doit être, selon vous, le statut d'un tel système de sécurité sociale et de protection ? 1. Parapublic (Géré par l'Etat et le privé) 2. Public (Géré par l'Etat) 3. Privé (Géré par le privé)		<input type="checkbox"/>
SS6. Quel serait, selon vous, le principal atout 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 du bénéficiaire 4. Assure la couverture santé 5. Accorder les aides aux chômeurs 6. Autre (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
SS7. Pour un tel système de sécurité sociale et de protection, quel montant mensuel maximal par personnel souhaiteriez-vous cotiser ? 1. Moins de 500 Fcfa 4. Entre 2000 et 5000 Fcfa 2. Entre 500 et 1000 Fcfa 5. Entre 5000 et 10 000 Fcfa 3. Entre 1000 et 2000 Fcfa 6. 10 000 Fcfa ou plus		<input type="checkbox"/>
SS8. Quels sont les risques que vous voudriez que ce système couvre en priorité (les classer par ordre de priorité de 1 à 9) ? a. Accident du travail..... b. Maladie professionnelle..... c. Vieillesse..... d. Invalidité..... e. Décès..... f. Allocation familiale..... g. Maternité..... h. Maladie ordinaire..... i. Chômage.....		<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"/>
SS9. Avez-vous déjà souscrit à une assurance auprès d'une société privée pour la couverture des risques sociaux ? 1. Oui 2. Non → Passez à DS		<input type="checkbox"/>
SS10. Pour quelle(s) assurance(s) avez-vous souscrit ? a. Assurance vieillesse 1. Oui 2. Non b. Assurance décès 1. Oui 2. Non c. Assurance vie 1. Oui 2. Non d. Assurance de scolarisation 1. Oui 2. Non e. Assurance maladie/accident du travail 1. Oui 2. Non f. Assurance tous risques 1. Oui 2. Non		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
DS. DIALOGUE SOCIAL		
DS1a. Au cours de 12 derniers mois, avez-vous eu des conflits avec vos employés ? 1. Oui 2. Non → Passez à DS2a 3. N'a pas eu d'employé(s) au cours des 12 derniers mois → Passez à DS7		<input type="checkbox"/>
DS1b. Si Oui, quel est le motif de conflits ? 1. Arriérés de salaire 2. Leadership 3. Absentéisme (absence, retard, etc.) 4. Notification de licenciement 5. Filouterie des recettes (non versement/partiel de recettes) 6. Autre (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
DS1c. Comment se sont soldés ces conflits ? 1. Licenciement 4. Démission de l'employé 2. Arrangement à l'amiable 5. Suspension de salaire 3. Chômage technique 6. Autre (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
DS2a. Au cours des 12 derniers mois, combien de personnes ont été licenciées à l'issue des conflits ? Si aucune personne, inscrire 00 et passez à DS3		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
DS2b. S'il y a eu au moins un cas de licenciement, quelles mesures ont été prises au terme de ce/ces licenciements ? 1. Rien n'a été fait 3. Autre (à préciser) _____ 2. Indemnisation _____		<input type="checkbox"/>
DS3. Existe-t-il au sein de l'UPI un groupe d'employés constitué pouvant défendre les intérêts de ceux-ci ? 1. Oui 2. Non → Passez à DS5		<input type="checkbox"/>
DS4a. Les employés ont-ils exprimé des revendications au cours des 12 derniers mois ? 1. Oui 2. Non → Passez à DS5		<input type="checkbox"/>
DS4b. Si oui, quelle était la nature de ces revendications ? 1. Augmentation de salaires 2. Diminution du nombre d'heure de travail 3. Amélioration des conditions de travail 4. Autre (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
DS4c. Quelle a été l'issue de la toute dernière revendication ? 1. Désamorcée par la répression 2. Désamorcée par voie de négociation 3. En cours de résolution 4. Autre (à préciser) _____		<input type="checkbox"/>
DS5. Comment les employés expriment-ils généralement leurs revendications ? 1. Cessation d'activités 5. Administration 2. Négociation individuelle 6. Famille 3. Négociation collective 7. Autre (à préciser) _____ 4. Association		<input type="checkbox"/>
DS6. Etes-vous favorables à la création de groupe d'employés constitué au sein de l'UPI ? 1. Oui 2. Non 3. Non concerné (UPI de moins de 3 employés)		<input type="checkbox"/>

<p>DS7. Dans le cadre de vos activités, vous êtes en relation avec :</p> <p>a) Etat (préfecture, sous-préfecture...) 1. Oui 2. Non</p> <p>b) Mairie 1. Oui 2. Non</p> <p>c) Force de l'ordre (police, ...) 1. Oui 2. Non</p> <p>d) Justice 1. Oui 2. Non</p> <p>e) Impôts 1. Oui 2. Non</p> <p>f) Contrôle des prix 1. Oui 2. Non</p> <p>g) Autres UPI de la même activité 1. Oui 2. Non</p> <p>h) Autres UPI hors activités 1. Oui 2. Non</p> <p>i) Autre (à préciser) 1. Oui 2. Non</p>	<p>a) <input type="checkbox"/></p> <p>b) <input type="checkbox"/></p> <p>c) <input type="checkbox"/></p> <p>d) <input type="checkbox"/></p> <p>e) <input type="checkbox"/></p> <p>f) <input type="checkbox"/></p> <p>g) <input type="checkbox"/></p> <p>h) <input type="checkbox"/></p> <p>i) <input type="checkbox"/></p>	<p>DS8d. Avec laquelle des structures entretenez-vous le plus des relations ?</p> <p>1. Etat (préfecture, sous-préfecture,)</p> <p>2. Mairie</p> <p>3. Force de l'ordre (police, gendarmerie, ...)</p> <p>4. Justice</p> <p>5. Autres UPI de la même activité</p> <p>6. Autres UPI hors activités</p> <p>7. Aucune → Passez à DS9a</p> <p>8. Autre (à préciser) _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>DS8a. Vous arrive-t-il d'être en désaccord avec ces entités ?</p> <p>1. Oui 2. Non → Passez à DS8d</p>	<p><input type="checkbox"/></p>	<p>DS8e. De façon générale, quel type de relation entretenez-vous avec (Nom de la structure) ?</p> <p>1. Conflictuelle</p> <p>2. Bon rapport/ collaboration</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>DS8b. Si oui, quelle est la principale raison ?</p> <p>1. Non-paiement des taxes et impôts</p> <p>2. Abus de certains agents</p> <p>3. Non-respect des règles d'hygiène et assainissement (engorgement de la chaussée...)</p> <p>4. Décision administrative (préfet...)</p> <p>5. Non-respect des prix</p> <p>6. Commerce illicite</p> <p>7. Installation anormale de la structure</p> <p>8. Autre (à préciser) _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p>	<p>DS9a. Etes-vous affilié à une association ?</p> <p>1. Oui 2. Non → FIN</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
<p>DS8c. Comment résolvez-vous vos désaccords ?</p> <p>1. Recours aux conseils juridiques</p> <p>2. Dialogue/négociation/consensus</p> <p>3. Recours aux représentants/association</p> <p>4. Pots de vins/ autres voies de corruption.</p>	<p><input type="checkbox"/></p>	<p>DS9b. Si oui, à quel genre d'association ?</p> <p>1. GIC</p> <p>2. Coopérative</p> <p>3. Syndicale</p> <p>4. Autre (à préciser) _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p>
		<p>DS9c. Pourquoi vous êtes-vous affiliés à une association ?</p> <p>1. Pour mieux défendre nos intérêts</p> <p>2. Obligation</p> <p>3. Entraide financière</p> <p>4. Autre (à préciser) _____</p>	<p><input type="checkbox"/></p>

IC. IMPACT DE LA COVID-19 SUR L'ACTIVITE DE L'UPI		
IC01. La COVID-19 a-t-elle affectée les activités de votre l'UPI ? 1= Oui, positivement 2= Oui, négativement 3= Non SI 3, ALLER A IC03	<input type="checkbox"/>	<i>Si IC01 =1 ou 2</i>
IC02. Diriez-vous que cet impact est : 1= Très faible 2= Faible 3= Moyen 4=Elevé 5=Très élevé	<input type="checkbox"/>	IC015. Comment la pandémie du COVID-19 affecte-t-elle l'activité de votre UPI ? 1= Oui 2= Non 3= NSP LIRE
IC03. Eprouvez-vous des difficultés à écouler vos produits du fait de la COVID-19 1= Oui, depuis le début de la COVID-19 2= Oui, pendant les mesures restrictives mais plus maintenant 3= Non SI 3, ALLER A IC05	<input type="checkbox"/>	A. Réduction de la production due à une baisse de la demande <input type="checkbox"/> B. Réduction de la demande des clients en raison des restrictions sur les rassemblements publics <input type="checkbox"/> C. Réduction de la demande des clients en raison d'une baisse de la confiance générale des consommateurs <input type="checkbox"/> D. Augmentation de la production due à une demande croissante <input type="checkbox"/>
IC04. Si oui, quelle est la principale raison ? 1= Baisse des clients internes 2= Fermeture des frontières 3= Difficultés à écouler la marchandise/transport, 4= Autre (A préciser)	<input type="checkbox"/>	E. Augmentation des prix de vente <input type="checkbox"/> F. Baisse des prix de vente <input type="checkbox"/> G. Perturbation dans les canaux de vente (<i>Recherche de nouveaux marchés, marketing en ligne, paiement par téléphone...</i>) <input type="checkbox"/>
IC05. Eprouvez-vous des difficultés de financement attribuables à la survenue du COVID-19 ? 1= Oui depuis le début de la COVID-19 2=Oui pendant les mesures restrictives mais plus maintenant, 3=Non SI 3, ALLER A IC07	<input type="checkbox"/>	H. Changement/Diversification des activités <input type="checkbox"/> I. Augmentation des fonds propres <input type="checkbox"/> J. Réduction de la demande des investisseurs en raison des perspectives économiques négatives <input type="checkbox"/> K. Modification du système de production / des opérations <input type="checkbox"/> L. Renégociation avec mes partenaires d'affaires <input type="checkbox"/> M. Fermeture partielle (des certaines agences/points de ventes) <input type="checkbox"/>
IC06. Si oui, lesquelles ? 1=Oui 2=Non A. Manque de fonds propre dû à la baisse des ventes <input type="checkbox"/> B. Réticence des partenaires financiers internes <input type="checkbox"/> C. Réticence des partenaires financiers externes <input type="checkbox"/> D. Refus de financement des Banques/microfinances <input type="checkbox"/> E. Absence/Faiblesse des fonds dans les tontines/Associations <input type="checkbox"/> F. Autres _____ <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	N. Fermeture partielle de l'UPI <input type="checkbox"/> O. Achat/vente groupé(e) <input type="checkbox"/>
IC07. Quel est l'effet de la pandémie COVID-19 sur votre production? 1= Augmentation 2= Sans effet 3= Baisse 4= NSP SI 2 ou 4, ALLER A IC09	<input type="checkbox"/>	P. Perturbation dans votre chaîne d'approvisionnement <input type="checkbox"/> Q. Incapacité à pouvoir s'acquitter des taxes/impôts <input type="checkbox"/> R. Retard dans la progression des affaires gouvernementales/réglementaires en raison des priorités détournées <input type="checkbox"/> S. Amélioration de la qualité de service <input type="checkbox"/> T. Autres (à préciser) _____ <input type="checkbox"/>
IC08. Diriez-vous que cette évolution (baisse ou hausse) de votre production au cours du dernier mois est : 1= Très faible 2= Faible 3= Moyen 4= Elevé 5= Très élevé	<input type="checkbox"/>	
IC09. Quel est l'effet de la pandémie COVID-19 sur votre chiffre d'affaires ? 1= Augmentation 2= Sans effet 3= Baisse 4= NSP SI 2 ou 4, ALLER A IC011	<input type="checkbox"/>	<i>Si IC01 =2</i>
IC10. Diriez-vous que cette évolution (baisse ou hausse) de votre chiffre d'affaires au cours du dernier mois est : 1= Très faible 2= Faible 3= Moyen 4= Elevé 5= Très élevé	<input type="checkbox"/>	IC016. Si le Coronavirus a eu un effet négatif sur votre UPI, quelles mesures avez-vous du prendre pour faire face 1=Oui 2=Non
IC011. Quel est l'effet de la pandémie COVID-19 sur vos effectifs de personnels ? 1= Augmentation 2= Sans effet 3= Baisse 4= NSP SI 2 ou 4, ALLER A IC13	<input type="checkbox"/>	A. Réduire les heures de travail des personnels <input type="checkbox"/> B. Réduire le nombre d'employés permanents <input type="checkbox"/> C. Réduire les salaires des employés <input type="checkbox"/> D. Réduire de l'effectif des travailleurs temporaires <input type="checkbox"/> E. Procéder à une rotation du personnel <input type="checkbox"/> F. Mettre en place un système de télétravail <input type="checkbox"/> G. Mettre en chômage technique certains travailleurs <input type="checkbox"/> H. Retarder le paiement des salaires des employés <input type="checkbox"/> I. Annuler les commandes des fournisseurs <input type="checkbox"/> J. Reporter les investissements dans l'UPI <input type="checkbox"/>
IC012. Diriez-vous que cette évolution (baisse ou hausse) de l'effectif du personnel au cours du dernier mois est : 1= Très faible 2= Faible 3= Moyen 4= Elevé 5= Très élevé	<input type="checkbox"/>	K. Réduire l'offre de produits/services <input type="checkbox"/> L. Réduire les canaux de distribution <input type="checkbox"/> M. Emprunter/puiser dans l'épargne <input type="checkbox"/> N. Autres (à préciser) <input type="checkbox"/>
IC013. Quel est l'effet de la pandémie COVID-19 sur vos prix à la production ? 1= Augmentation 2= Sans effet 3= Baisse 4= NSP SI 2 ou 4, ALLER A IC15	<input type="checkbox"/>	
IC014. Diriez-vous que cette évolution (baisse ou hausse) des prix à la production au cours du dernier mois est : 1= Très faible 2= Faible 3= Moyen 4= Elevé 5= Très élevé	<input type="checkbox"/>	FIN DU QUESTIONNAIRE & MERCI POUR VOTRE COLLABORATION

