

Identifiant de l'entreprise: _____

Confidentiel

Enquête de 1500 entreprises à Lomé Septembre 2014

RESERVE POUR LES AGENTS DE SAISIE		
Libellé	Nom	Code
Numéro de lot	Sans objet	/_/
Agent de saisie 1		/_/
Agent de saisie 2		/_/
Agent de correction		/_/

1. PARTIE 1 : PRISE DE CONTACT

A remplir avant l'entretien

1.1 Nom de l'entreprise: _____

1.2 Identifiant de l'entreprise : _____

1.3 Nom de la personne à enquêter : _____

1.4 Prénom de la personne à enquêter : _____

1.5 Secteur d'activité : _____

1.6 Statut : /_/

1 = I

2 = NI

1.7 Code de l'Enquêteur: /_/_/

1.8 Numéro de zone de supervision : /_/

A remplir pendant l'entretien (Agent enquêteur)

1.9 Date de première prise de contact (jj/mm/aaaa) : /_/ /_/ /_/ /_/ /_/

1.10 Heure de première prise de contact : /_/ /_/

Enquêteur : Bonjour, je m'appelle _____. C'est bien **Monsieur/Madame [dites le nom et prénom de la personne sur votre liste et confirmez que vous êtes en train de parler avec la bonne personne.]** Je viens de la part d'Innovations pour l'Action contre la Pauvreté, un institut de recherche à but non lucratif qui vise à trouver des solutions innovantes pour les défis au développement dans de nombreux pays. Nous sommes en train de mener une étude au Togo auprès de 1500 entreprises pour comprendre les défis auxquels les micros et petites entreprises font face. Un collaborateur vous a rendu visite entre octobre 2013 et janvier 2014 afin de vous parler de votre entreprise, vous-même et votre ménage. Nous sommes revenus aujourd'hui afin de vous poser encore certaines questions par rapport à vous et votre entreprise.

ɲɔdi, ɲkɔnyee nye _____. Wòe nye afeto / afeto [Migblɔ fome ɲkɔ kple ɲkɔ evelia siwo le agbalɛa dzi eye miade dzesii be miele nu fom kple ame si dze.]

Meva le dɔwɔfe si wɔa mɔnu yeyewo ɲudɔ hena avahoho de aheadada ɲu, numekuku dɔwɔfe aɖe si wɔa dɔ ga fe taɖozinu aɖeke manme hena ɲudɔɖo yeyewo kpɔkpɔ na kuxi siwo le mɔ xem na dukɔ geɖewo fe ɲɔɖede kpɔkpɔ. Miele numekuku wɔm tso 1500 dɔwɔfe sue siwo le Togo ɲu alebe miade dzesi kuxi siwo ku fe dɔwɔfe sue siawo ɲu. Le fɛ 2013 fe yleti ewolia va se de fɛ 2014 fe yleti gbato dzi la hadɔwɔla aɖe va ku nu me tso miafe dɔwɔfe , wò ɲto kple wò afe ɲu. Miegbugbɔ va egbe awɔ biabia aɖewo na mi tso wò kple miafe dɔwɔfea ɲu.

1.11 Pourriez-vous me confirmer si vous étiez enquêté par moi-même ou par un de mes collègues entre octobre 2013 et janvier 2014 ? / De miate ɲu kaɖe dzi nam be nye alo nye hadɔwɔlawo dometɔ aɖe ku nu me kple mi tso fɛ 2013 fe yleti ewolia va se de fɛ 2014 fe yleti gbato mea ?... /

- 1 = Oui (**SAUTEZ LA QUESTION 1.12 ET PASSEZ A LA SUITE DE L'INTRODUCTION**)
- 2 = Non

1.12 Un de vos collaborateurs, était-il enquêté par moi-même ou par un de mes collègues entre octobre 2013 et janvier 2014 ? / De nye alo nye hadɔwɔlawo dometɔ aɖe ku nu me kple miafe dɔ kpedɛɲutɔwɔ dometɔ aɖe tso fɛ 2013 fe yleti ewolia va se de fɛ 2014 fe yleti gbato mea ? /

- 1 = Oui (**Demandez à parler avec celui qui avait été enquêté**)
- 2 = Non (**NE PROCEDEZ PAS. APPELEZ VOTRE SUPERVISEUR**)

Le but de cette enquête est de comprendre la situation et les caractéristiques des micros et petites entreprises afin d'identifier les programmes les plus appropriés pour accompagner ces entreprises et d'améliorer les programmes existants. Même si cette étude a l'avantage d'informer les programmes d'appui pour les entreprises comme la vôtre, nous ne pouvons pas garantir votre participation dans ces programmes. Notre enquête aujourd'hui durera environ une heure et demi et nous souhaiterons revenir vous voir encore trois fois au cours des deux prochaines années. Afin de vous remercier pour votre temps et votre participation à cette enquête, vous serez introduit dans une tombola pour gagner des polos, des sacs bananes, des bassines en aluminium, des téléphones de qualité et un réfrigérateur. Si vous participez à toutes les quatre enquêtes, vous serez introduit dans une tombola pour gagner une moto. Il faudrait également noter que toutes les réponses que vous fournirez resteront strictement confidentielles et votre identité ne sera partagée avec personne.

Taɖozinu si le numekuku sia si lae nye dɔwɔfe suewo fe nɔnɔmɛ kple wofɛ ɖɔɖowo gɔmesese be woade dzesi ɖɔɖo vevi siwo dze hena asitɔtrɔ le esiwo li xoxo la ɲu . Togbɔ be numekuku sia ana be kpekpedɛɲu ɖɔɖowo anya nu tso dɔwɔfewo ɲu abe miato ene hã la, miate ɲu na mi kakaɖedzi be miakpɔ gome le ɖɔɖowo me o. Miafe numekukua axɔ gafofo ɖeka kple afã kloɛ. Eye le fɛ eve siwo gbɔna me la miedzro be miawɔ tsajidi ava mia gbɔ zi etɔ. Hena akpedada na mi de yeɣiyi si miegu kple miafe gomekpɔkpɔ le numekuku sia me la, miakpɔ gome le tɔɲbola fe wɔna aɖe me eye miate ɖu awu, milego ,gagbã kple alɔme kafomɔvi nyuiewo kple nufamɔ sue aɖe. Ne miekpɔ gome le numekuku eneawo katã me la, miakpɔ gome le dzokeke ɖuɖu fe tɔɲbola wɔna aɖe me. De dzesii hã be miafe ɲudɔɖowo katã woawɔ wɔɲu dɔ le yaɣla blibo me eye miafe nyenye madze le afi aɖeke o.

Identifiant de l'entreprise: _____

1.13 Etes-vous d'accord pour participer à l'enquête ? \De nelõ be yeano numekuku do sia mea?.../_/_/
1 = Oui (**PASSEZ À LA QUESTION 1.18**)
2 = Non

1.14 Pourquoi est-ce que vous ne souhaitez pas participer à l'enquête ? / Nu ka ñuti miele didim
be miakpõ gome le numekuku sia me o ?/_/_/
(**Ne lisez pas les réponses**)
1 = Je n'ai pas le temps
2 = Je me méfie des enquêtes (**FIN D'ENTRETIEN—APPELEZ VOTRE SUPERVISEUR**)
3 = Je ne vois pas l'utilité de faire les enquêtes (**FIN D'ENTRETIEN—APPELEZ VOTRE SUPERVISEUR**)
4 = J'aurais besoin de la permission de mon époux/épouse
5 = Je suis énervé(e) contre le PADSP car je n'étais pas sélectionné
6 = Je suis énervé(e) contre le PADSP pour une autre raison (**Préciser la raison**)
7 = Autre ou pas de raison
a. **Raison à préciser :** _____

1.15 Si je revenais à une date et heure de votre convenance, seriez-vous d'accord de participer à l'enquête / Ne metrõ va le azã kple ɣeyiyi si dze mia ñu la, miava xõ ðe dzi awõ numekuku sia ?/_/_/
1 = Oui
2 = Non (**FIN D'ENQUETE**)

1.16 **Date de la prise de RDV (jj/mm/aaaa) :** /_/_/ /_/_/ /_/_/_/_/

1.17 **Heure de la prise de RDV :** /_/_/ /_/_/

FIN D'ENQUETE

1.18 **A constater : Lieu de l'entretien.....** /_/_/
1 = Entreprise
2 = Domicile
3 = Autre
a. **Autre à préciser :** _____

1.19 Nom du répondant \Nyañuḍola fe fome ñko : _____

1.20 Prénom(s) du répondant \Nyañuḍola fe ñko(wo) : _____

VERIFIEZ QUE LE NOM ET PRENOM SONT LES MEMES QUE SUR VOTRE FICHE.

1.21 Numéros de téléphone du répondant \Nyañuḍola fe kafomõ xexlême :

a. Numéro 1 du répondant : /_/_/ ___/ ___/ ___/

b. Numéro 2 du répondant : /_/_/ ___/ ___/ ___/

c. Numéro 3 du répondant : /_/_/ ___/ ___/ ___/

1.22 Avez-vous changé de résidence depuis Octobre 2013? / **De mietro nɔfe le fè 2013 fe yleti ewolia mea ?** / _ /

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 1.24**)

1.23 Je vais maintenant vous demander par rapport à votre lieu de résidence \ **Mabia nya wò tso (ku de) wò nɔfe nɔti**

a. Quartier \ **Ko me** (**Ecrivez exactement ce que la personne dit**)

b. **Quartier codé** : / _ / _ /

1 = Agbalépédogan

2 = Agoé Assi yéyé

3 = AgoéAtchanvé

4 = AgoéKossigan

5 = Avénou

6 = Adidogomé – Awatamé

7 = Attiégon

8 = Amoutiévé / Doulassamé

9 = Baguida

10 = Bè

11 = Bé Kpota / DzifaKpota

12 = Dzaglè

13 = Didjolé

14 = Gbadago

15 = Gbossimé / Adewui/Dogbéavou

16 = Hédrzanawoé

17 = KagniKopé

18 = Klikamé

19 = Kégué

20 = Kodjoviakopé

21 = Nyekonakpoè

22 = Nukafu / Forever

23 = Togo 2000

24 = Totsi / Adjidoadin / Avedji

25 = TokoinHopital / Séminaire

26 = Tokoin Lycée

27 = Wonyomé

28 = Wuuiti / Novissi

30 = Grand marché / Dekon

31 = Akodessewa / Port / Zoro Bar

32 = Adakpamé / Kagomé

33 = Ablogamé

29 = Autre

c. Numéro de la maison \ **Afeme fe xexlème** : / _ / _ / _ /

(Si la personne ne connaît pas, regardez si vous pourriez le constater. Sinon, passez à la question suivante)

d. Numéro ou nom de la rue \ **Mɔa fe nko alo xexlème** : / _ / _ / _ /

(Si la personne ne connaît pas, regardez si vous pourriez le constater. Sinon, passez à la question suivante)

e. Maison non loin de \ **Afea medidi tso**:

VÉRIFIEZ QU'IL S'AGIT D'UN ENDROIT BIEN CONNU

f. Instructions pour arriver à la maison \ **Mɔfiafia ne woade dzesi afea me ayi** :

Identifiant de l'entreprise: _____

(Dessiner une carte si besoin)

g. Etes-vous le propriétaire de la maison? \ **Dee nenyee afea toa?** /___/
1 = Oui (**PASSEZ A LA QUESTION 1.24**)
2 = Non

h. Nom du propriétaire \ **Afea to fe nkɔ** : _____

1.24 Au cas où nous cherchons à vous joindre pour plus de précisions à l'avenir et nous n'y arrivons pas, pourriez-vous nous fournir le contact de deux personnes qui pourraient nous aider à vous joindre ? Il s'agit des contacts personnels ou professionnels. \ **Ne míele didim be míáfo nu kple wo hena nyamedede bubuwo eye mímete ñu le kekem de ñutiwò o de, de ate ñu ana ame eve bubu fe xexlème si akpe de mia ñu be miake de ñu wòà ? Esia ate ñu anye wò kafomò alo dɔwɔfea to.**

a. Nom du contact 1 \ **Ame 1 si woakpɔ fe fome nkɔ** : _____

b. Prénom du contact 1 \ **Ame 1 si woakpɔ fe nkɔ** : _____

c. Relation du contact 1 avec le répondant \ **Kadede si le ame 1 si woakpɔ kple nyanuɖela dome:** /___/___/

(Une seule réponse)

1 = Epoux/épouse

2 = Mère/Père

3 = Enfant

4 = Frère/sœur

5 = Autre membre de la famille

6 = Voisin

7 = Ami

8 = Employée

9 = Fournisseur

10 = Distributeur

11 = Autre relation personnelle

12 = Autre relation professionnelle

d. Numéro de téléphone du contact 1 \ **Ame 1 si woakpɔ fe kafomò** :

/ ___ / ___ / ___ / ___ / ___ / ___ / ___ /

e. Nom du contact 2 \ **Ame 2 si woakpɔ fe fome nkɔ** : _____

f. Prénom du contact 2 \ **Ame 2 si woakpɔ fe nkɔ** : _____

g. Relation du contact 2 avec le répondant \ Kadede si le ame 2 si woakpo kple nyanuɖela dome:..... /_/_/

(Une seule réponse)

1 = Epoux/épouse

7 = Ami

2 = Mère/Père

8 = Employée

3 = Enfant

9 = Fournisseur

4 = Frère/sœur

10 = Distributeur

5 = Autre membre de la famille

11 = Autre relation personnelle

6 = Voisin

12 = Autre relation professionnelle

h. Numéro de téléphone du contact 2 \ Ame 2 si woakpo fe kafomɔ :

/_/_/_/_/_/_/_/_/_/_

2. PARTIE 2 : EXISTENCE DE L'ENTREPRISE

2.1 Entre octobre 2013 et janvier 2014, on a discuté avec vous par rapport à votre entreprise qui s'appelait **[dites le nom de l'entreprise sur votre liste]** et dont l'activité était **[dites le secteur d'activité indiquée sur votre liste]**. Travaillez-vous toujours pour cette entreprise ? / Tso fè 2013 fe ɣleti ewolia (kele) va se de fè 2014 fe ɣleti gbato me, woku nu me kple mi tso miafe dɔwɔfe si ηko nye **[Migblɔ dɔwɔfea fe ηko abe alesi woyibe di le agbalēa dzi ene]** eye dɔwɔwɔa nye/**Migblɔ dɔwɔna si le agbalēa dzi/** Miega le dɔ wɔm na dɔwɔfe maa ?
..... /_/_/

1 = Oui

2 = Non, parce-que l'entreprise a été fermée (**PASSEZ A LA QUESTION 2.3**)

3 = Non, pour une autre raison (**PASSEZ A LA QUESTION 2.6**)

2.2 Notre entretien va porter sur cette entreprise, même si vous en avez d'autres maintenant./ **Miafe numekukua aku de dɔwɔfe sia ηu, nyeye be mieɖo bubuwo fifia hã**

(PASSEZ A LA PARTIE 3, QUESTION 1)

2.3 Quelle est la raison principale pour laquelle l'entreprise a été fermée?/ **Taɖodzi vevie ka ηuti dɔwɔfea tu efe vɔtrua ?** /_/_/_/

(Ne lisez pas les réponses!!)

1 = Problèmes avec la réglementation ou le paiement d'impôts

2 = Manque de clients

3 = Trop de concurrence

4 = Manque de compétences techniques

5 = Problèmes de gestion des finances

6 = L'entrepreneur était malade

7 = Contraintes familiales (enfant, parent malade, décès etc.)

8 = Intérêt d'ouvrir une autre entreprise

9 = Opportunité d'emploi salarié

10 = L'entrepreneur a pris sa retraite

11 = L'entrepreneur a voyagé

12 = Autre, à préciser

a. **Autre, à préciser :** _____

2.4 Quand a-t-elle été fermée ? / **veyiyi ka mee wo tui ?**

a. Mois : /_/_/

b. Année : /_/_/_/_/_/

Identifiant de l'entreprise: _____

2.5 Dans les douze prochains mois, avez-vous l'intention de redémarrer à nouveau cette entreprise?/
Le γ leti wui eve siwo gb \u00f4 na me, \u00e9 e miesusu be miagbugb \u00f4 bu d \u00f4 w \u00f4 fe sia ?/___/

- 1 = Oui (PASSEZ À LA QUESTION 2.9)
- 2 = Non (PASSEZ À LA QUESTION 2.9)
- 98 = Ne sait pas (PASSEZ À LA QUESTION 2.9)

2.6 Quelle est la raison principale pour laquelle vous ne travaillez plus pour cette entreprise?/ Nu
kae nye ta \u00f4 dzinu vevie si ta miegale d \u00f4 w \u00f4 m le d \u00f4 w \u00f4 fe sia me o ? (Ne lisez pas les
réponses !!)..... /___/

- 1 = J'ai voulu plutôt investir dans une nouvelle entreprise
- 2 = J'ai trouvé une opportunité en tant que salarié
- 3 = J'avais des contraintes familiales (enfant, parent malade, décès etc.)
- 4 = J'ai déménagé
- 5 = J'ai pris ma retraite
- 6 = J'ai vendu l'entreprise
- 7 = J'ai passé l'entreprise à un membre de la famille
- 8 = J'étais malade
- 9 = J'ai voyagé
- 10 = Autre, à préciser
- a. **Autre, à préciser :** _____

2.7 Quand avez-vous arrêté de travailler pour cette entreprise? / γ eyiyi ka mee miegbe d \u00f4 le d \u00f4 w \u00f4 fe
sia ?

- a. Mois : /___/
- b. Année : /___/___/

2.8 Dans les douze prochains mois, avez-vous l'intention de recommencer à travailler pour cette
entreprise? / Le γ leti wui eve si wogb \u00f4 na me, miew \u00f4 susu agbugb \u00f4 dze d \u00f4 w \u00f4 w \u00f4 g \u00f4 me na d \u00f4 w \u00f4 fe
sia ? /___/

- 1 = Oui
- 2 = Non
- 98 = Ne sait pas

2.9 Que faites-vous actuellement? / Nu ka w \u00f4 m miele le fifi me ? /___/

Ne lisez pas les réponses !!! Si la personne a plusieurs activités, il faudrait demander celle qui lui rapporte le plus de revenu.

- 1 = Employé rémunéré dans le même secteur
- 2 = Employé rémunéré dans un autre secteur
- 3 = Chef d'entreprise dans le même secteur
- 4 = Chef d'entreprise dans un autre secteur
- 5 = Travailleur non rémunéré dans une entreprise familiale
- 6 = Travailleur non rémunéré dans une ferme familiale
- 7 = Travailleur non rémunéré dans une autre entreprise
- 8 = Sans activité, à la recherche d'un travail salarié
- 9 = Sans activité, ne cherchant pas à travailler
- 10 = Travailleur temporaire ou saisonnier
- 11 = Etudiant, apprentissage
- 12 = Retraité
- 13 = Autre, à préciser
- a. **Autre, à préciser :** _____

2.10 Depuis quand êtes-vous dans cette situation ? / Tso yeyiyi ka me miele nonome sia me?
a. Mois: /__/__/
b. Année: /__/__/__/__/

2.11 Etes-vous actuellement propriétaire ou gérant d'une entreprise? / De mienye dotefedola alo dɔdzikpɔla le dɔwɔfe aɖe fifia ? / __/
1 = Oui
2 = Non (**PASSEZ À LA PARTIE 5, QUESTION 2**)

3. PARTIE 3: LOCALISATION DE L'ENTREPRISE

3.1 Pourriez-vous me confirmer le nom de l'entreprise? / Dɔwɔfe fe ŋko:

a. **A constater : Est-ce que le nom est plutôt : / __/**
1 = Le nom de l'entreprise à proprement dit
2 = L'entreprise prend le nom communément appelé

**VERIFIEZ SI LE NOM EST LE MÊME QUE LE NOM DE L'ENTREPRISE SUR VOTRE FICHE.
SI LES NOMS SONT LES MEMES OU SI CEST UNE NOUVELLE ENTREPRISE (Q2.1 =2,3) PASSEZ À LA QUESTION 3.2.**

b. Avez-vous changé le nom de votre entreprise au cours des douze derniers mois ? / De mietɔ ŋko na miafe dɔwɔfea le yleti wui eve siwo va yi mea ? / __/
1 = Oui
2 = Non (**CLARIFIEZ QUE VOUS SOUHAITEZ PARLER AVEC LUI PAR RAPPORT A L'ENTREPRISE SUR VOTRE FICHE. EN CAS DE DOUTE APPELÉZ VOTRE SUPERVISEUR**)

3.2 Avez-vous un numéro de téléphone que vous utilisez uniquement pour les appels de l'entreprise et non pas pour les appels à titre privé ? / Dee kafomo xexlême le asiwò si ŋutido nêwona na dɔwɔfea eye menye na wò ŋuto tɔwo zazã oa? / __/
1 = Oui
2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 3.3**)

a. Numéro dédiée à votre entreprise : Num1 /__/__/__/__/__/__/__/
Xexlême (wo) si(wo) nye dɔwɔfea tɔ

b. Numéro dédiée à votre entreprise : Num2 /__/__/__/__/__/__/__/
Xexlême (wo) si(wo) nye dɔwɔfea tɔ

3.3 **SI L'ENTRETIEN PORTE SUR UNE NOUVELLE ENTREPRISE (Q2.1=2,3), PASSEZ A LA QUESTION 3.4.**
Votre entreprise, a-t-elle changé de local depuis Octobre 2013 ? / Miafe dɔwɔfea, ɖe wòtro nɔfe tso fè 2013 fe yleti ewolia (kele) mea ? / __/
1 = Oui
2 = Non (**PASSEZ A LA PARTIE 4, QUESTION 1**)

Identifiant de l'entreprise: _____

3.4 FAITES SIGNE A VOTRE SUPERVISEUR POUR QU'IL PASSE POUR MESURER LES COORDONNEES GPS :

	Degrés (ddd)	Minutes (mm.mmm)	Direction
GPS Latitude	/ _ / _ / _ /	/ _ / _ / . / _ / _ / _ /	N
GPS Longitude	/ _ / _ / _ /	/ _ / _ / . / _ / _ / _ /	E

3.5 Etes-vous propriétaire, locataire ou utilisateur de l'espace sur laquelle est située l'entreprise?/

Dee tefe si nèle la nye tɔwɔ̀a, ɔ́e nehayaea alo nele eme koa? / / _ /

1 = Propriétaire

2 = Locataire

3 = Utilisateur (ne paie pas de loyer)

3.6 A qui appartient le terrain sur lequel se trouve l'entreprise ? / Ame ka tɔe nye tefe (anyigba) si ɔ̀wɔ̀fɛa le ?

(Réponses multiples possibles. Lisez toutes les réponses. Ecrivez "1" si la personne choisit la modalité et "2" sinon.)

1 = L'entreprise \ ɔ̀wɔ̀fɛa / _ /

2 = Moi-même \ Nye nuto / _ /

3 = Un membre de la famille/terrain familial \ Ame ɔ́eka tso fomea me / fome 'nyigba / _ /

4 = Un ami \ Xɔ̀lɔ́ ɔ́eka / _ /

5 = Une tiers personne \ Ame bubu aɔ́e / _ /

6 = Le gouvernement (espace public) \ Dziɔ̀ɔ̀ɔ̀ (fiaha tefewo) / _ /

3.7 A constater : Type de site

S'il s'agit d'un bâtiment ou pièce, demandez :

Parmi les options suivantes : chez vous ; dans une autre résidence ; dans une pièce, un magasin, un bâtiment, ou espace privé dédié à l'entreprise : sur quel type de site votre entreprise est-elle localisée ? \ Le tiatia siawo me la: le gbɔ̀wɔ̀; le nɔ́fe bubu me; le xɔ̀ngoe ɔ́eka me, le nudzraɔ́fe alo xɔ̀ si wotsɔ̀ na ɔ̀wɔ̀fɛa: tefe kae miafe ɔ̀wɔ̀fɛa la le? / _ /

(Lisez toutes les options pertinentes)

1 = Espace public précis \ fiaha tefe tɔ́xe

2 = Dans un marché \ le asime

3 = Voiture, camion, chariot ou autre véhicule mobile \ uu vi, uu gã, kekevi alo uu bubu fomevi

4 = Chez les clients \ le nuflelawo gbɔ̀

5 = Chez vous \ le gbɔ̀wɔ̀ (PASSEZ A LA PARTIE 4, QUESTION 1)

6 = Dans une autre résidence \ le nɔ́fe bubu me

7 = Dans une pièce, un magasin, un bâtiment, ou espace privée dédié à l'entreprise \ le xɔ̀ngoe ɔ́eka me, le nudzraɔ́fe alo xɔ̀ si wotsɔ̀ na ɔ̀wɔ̀fɛa

8 = Sans location fixe (Marchand ambulante, transport de personnes ou marchandise. . .) \ tefe gobii manɔ́amesi (PASSEZ A LA PARTIE 4, QUESTION 1)

9 = Autre type de site

a. Autre type de site à préciser: _____

3.8 Localisation de l'entreprise \ ɔ̀wɔ̀fɛa fe ɔ́eɔ́fia

a. Quartier \ Kɔ̀ me: (écrivez exactement ce que la personne dit)

b. **Quartier codé** : / _ / _ / _

- | | |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| 1 = Agbalépédogan | 18 = Klikamé |
| 2 = Agoé Assi yéyé | 19 = Kégué |
| 3 = AgoéAtchanvé | 20 = Kodjoviakopé |
| 4 = AgoéKossigan | 21 = Nyekonakpoè |
| 5 = Avénou | 22 = Nukafu / Forever |
| 6 = Adidogomé – Awatamé | 23 = Togo 2000 |
| 7 = Attiégon | 24 = Totsi / Adjidoadin / Avedji |
| 8 = Amoutiévé / Doulassamé | 25 = TokoinHopital / Séminaire |
| 9 = Baguida | 26 = Tokoin Lycée |
| 10 = Bè | 27 = Wonyomé |
| 11 = Bé Kpota / DzifaKpota | 28 = Wuuti / Novissi |
| 12 = Dzaglé | 30 = Grand marché / Dekon |
| 13 = Didjolé | 31 = Akodessewa / Port / Zoro Bar |
| 14 = Gbadago | 32 = Adakpamé / Kagomé |
| 15 = Gbossimé/Adewui/Dogbéavou | 33 = Ablogamé |
| 16 = Hédrzanawoé | 29 = Autre |
| 17 = KagniKopé | |

c. Numéro du bâtiment ou de l'emplacement dans le marché \ **Xɔa fe xexlême** (numéro) alo tefea fe nobale asia me : / _ / _ / _ / _

(Si la personne ne connaît pas, regardez si vous pourriez le constater. Sinon, passez à la question suivante)

d. Numéro ou nom de la rue \ **Mɔfe ŋko alo efe xexlême**: / _ / _ / _ / _

(Si la personne ne connaît pas, regardez si vous pourriez le constater. Sinon, passez à la question suivante)

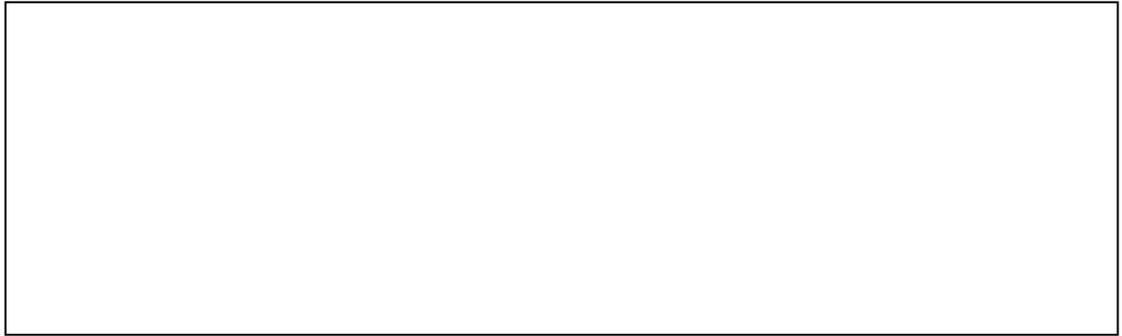
e. Entreprise non loin de \ **Dɔwɔfea medidi tso afisia gbɔ o** :

Vérifiez qu'il s'agit d'un endroit bien connu

f. Instructions pour arriver à l'entreprise \ **Mɔfiafia ne woade dzesi dɔwɔfea me ayi**

Identifiant de l'entreprise: _____

(Dessiner une carte si besoin)



4. PARTIE 4 : LES INFORMATIONS SUR L'ENTREPRISE

4.1 Quel est le secteur d'activité principal de l'entreprise ? Par secteur principal, je veux dire le secteur qui apporte le plus à votre chiffre d'affaires. \ Dòwóna tóxé kae le dówófeá si ? Wówóna ðe sia ðe fè tóxenyenye, míagblò be nudzadzra si hea gakpòkpò geðe vanae.

a. *Ecrivez exactement ce que la personne dit* _____

b. *Secteur codé en utilisant les options de réponse à la fin du document...../___/___/___/*

4.2 Est-ce que votre entreprise exerce également dans un autre secteur d'activité ? \ ðe wò dówófeá gawóá dò bubua ? /___/

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 4.4**)

4.3 Quel est le deuxième plus important secteur d'activité de l'entreprise ? \ Ekae nye dówóna evelia si le vevie wu le dówófeá?

a. *Ecrivez exactement ce que la personne dit* _____

b. *Secteur codé en utilisant les options de réponse à la fin du document..../___/___/___/*

4.4 Maintenant je vais vous poser quelques questions par rapport à une semaine typique. Par semaine typique, je veux dire une semaine d'activité ordinaire où les choses se passent comme d'habitude. Combien de journées par semaine votre entreprise est-elle ouverte? / Azò mabia nya aðewo mi heku ðe dówó kwasida ðeka ñu : le dówó kwasida me, medi be magblò be alesi ðá yinae kokoko le kwasida ðe sia ðe me ene ? Ìkeke neni dzie dówófeá vua vò alo wóá dò le kwasida me ?/___/

4.5 Combien d'heures par jour votre entreprise est-elle ouverte ? \ Gafófo nenie dówófeá wóá dò alo vua vò le dówófeá ? /___/___/

4.6 Au cours d'une semaine typique, à peu près combien d'heures travaillez-vous personnellement pour votre entreprise ? Incluez également le temps que vous passez à acheter les marchandises ou matériaux, à produire, à servir ou attendre les clients, ou d'autres activités de l'entreprise ? / Le dówó kwasida aðe me , ale si ðá yinae kokoko, gafófo nenie mia ñutò miewóá dò le dówófeá me ? Mitsò yeyiyi si me miflea nudzadzrawo, alo dówónuwo, awó dò, axó nuflelawo alo akpò mò na wo alo wóá dò bubuwo le dówófeá hã de eme /___/___/___/

- a. Parmi celles-ci, à peu près combien d'heures passez-vous à seulement attendre les clients, les fournisseurs ou d'autres personnes, sans faire autre chose pour l'entreprise en attendant? / Le esiawo me, gafofo neni tututu miekpɔa mɔ na nuflelawo, nudzralawo alo ame bubuwo dɔa aɔke ma wɔe ? /

Vérifiez que Q4.6 est supérieure ou égale à Q4.6a

- 4.7 Combien de clients servez-vous au cours d'une semaine typique ? / Nuflela nene gbo nèkpɔna le dɔwɔ kwasida ɔka me ? /

(Si un client vient deux fois dans une semaine, il serait comptabilisé deux fois.)

Maintenant je vais vous poser des questions par rapport aux six derniers mois. / Azɔ mawɔ biabia na mi heku ɔe yleti ade siwo va yi ŋu

- 4.8 Votre entreprise, a-t-elle introduit de nouveaux produits ou services au cours des six derniers mois ? \ Wò adzɔa, ɔee wogahe nudzadzra alo dɔ bubu va yleti ade (6) siwo va yi la mea ?

1 = Oui

/

2 = Non **(PASSEZ A LA QUESTION 4.10)**

98 = Je ne sais pas **(PASSEZ A LA QUESTION 4.10)**

- 4.9 Quel est le principal nouveau produit ou service que vous avez introduit au cours des six derniers mois ? Par principal, je veux dire, celui des nouveaux produits ou services qui a plus contribué à votre chiffre d'affaires. \ Nudzadzra yeye kae nede adzɔa (dɔwɔfea) me le yleti ade (6) siwo va yi la me ? Nudzadzra kae hea gakpɔkpɔ geɔe vae?

- a. Est-ce que ce nouveau produit /service est plutôt : / Ɖee nudzadzra sia alo dɔwɔna sia enye : /

(Lisez toutes les réponses !! Une seule réponse)

1 = Une variation, une marque différente, ou un nouveau modèle d'un produit ou service existant \ Nu si trɔna, dzesidede bubu, alo nu yeyesi ɔo adzɔa me alo nu si li xoxo

2 = Une nouvelle ligne de produit ou service \ Adzɔ yeye si va dɔwɔfea me

- b. Ce nouveau produit ou service, est-il \ Nu yeye sia siva, ɔee : /

(Lisez toutes les réponses !! Une seule réponse)

1 = Inventé par l'entreprise à partir de ses propres idées \ Dɔwɔfea ŋutɔe ɔe ɔe go kple efe susua

2 = Inventé par l'entreprise mais inspiré par les idées vues ailleurs \ Dɔwɔfea ŋutɔe ɔe ɔe go, vɔ la exɔ susu tso ame bubu gbo

3 = Acheté d'un fournisseur suite à une initiative personnelle \ Dɔwɔfea flee le nudzrala si to dɔwɔfea ŋutɔ fe susudede me

4 = Acheté d'un fournisseur car j'ai vu ce produit chez mes concurrents \ Dɔwɔfea flee le nudzrala gbo elabe mekpɔe le nudzrala bubuwo gbo

5 = Acheté d'un fournisseur suite à la demande des clients \ Dɔwɔfea flee le nudzrala gbo le nudzralaa fe aɔaŋudɔɔ nu

6 = Autre

i. **Autre, à préciser:** _____

Identifiant de l'entreprise: _____

4.10 Au cours des six derniers mois, quels changements avez-vous fait au sein de votre entreprise ? Par changement, je veux dire toutes modifications, même petites, que vous avez faites pour améliorer votre entreprise. \ Le yleti ade siwo va yi me, totro kawoe miewo le miafe dwojfeā ? Medi be magblo, totro vovovo siwo katā miehe va dwojfeā, alekeke wole sue hā hena miafe dwojfeā fe nyonyo.

Listez tous les changements que l'entrepreneur mentionne, un changement par numéro. Si la personne arrête de parler ou dit qu'il n'en a pas fait, demandez-lui :

Réfléchissez encore une fois. Au cours des six derniers mois avez-vous introduit un (autre) changement, même petit pour améliorer votre entreprise ?

Si la personne répète qu'il n'y avait pas de changement ou qu'il n'y avait plus de changements, passez à la question suivante.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

Identifiant de l'entreprise: _____

- d. Est-ce que quelqu'un vous a dit de le faire ou est-ce que c'était votre propre idée ? / **De ame aḍe wɔ susu sia alo mia ḡuto fe susu wonyea ?**
Si quelqu'un vous a dit de le faire, Qui ? / Ne ame aḍe gblɔ be miawɔɛ, ame kae ?
Si c'était votre propre idée, comment avez-vous eu cette idée ? / Nenyɛ be mia ḡuto fe susue, aleke miewɔ susu siae ?

- e. Est-ce que vos concurrents ont introduit ce changement aussi ? / **De nudzrala bubuwo hã wɔ tɔtro**..... / / /
1 = Oui
2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 4.11**)
98 = Ne sait pas (**PASSEZ A LA QUESTION 4.11**)

- f. Vos concurrents, ont-ils introduit ce changement avant vous ? / **nudzrala bubuwo he tɔtro sia va do ḡgo na mia** ?..... / / /
1 = Oui
2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 4.10h**)
98 = Ne sait pas

- g. Quelle était la différence entre le changement que vous avez introduit et celui de votre concurrent ? / **Nu kae nye vovototo le tɔtro si mie he va miafe dɔwɔfea kple nudzrala bubu to dome** ?

(PASSEZ A LA QUESTION 4.11)

- h. Qu'avez-vous fait quand votre concurrent a copié votre idée ? / **Nu kae miewɔ esime nudzrala bubu wɔ miafe susu ḡu dɔ** ?

4.11 J'aimerais vérifier avec vous si j'ai bien noté vos réponses. **Pour les questions de 10 à 10h, relisez uniquement les réponses à haute voix et vérifiez qu'elles sont cohérentes, complètes, lisibles et reflètent l'idée de l'enquête.** / **Medi vieve be mawɔ numetoto kple mi ade dzezii nyuie be menɔ miafe ḡudɔɔowo nyuie.**

4.12 Je vais maintenant vous poser des questions sur la fréquence avec laquelle vous faites certaines choses pour votre entreprise. / **Azõ mawõ biabia na mi ku ðe zi alesi miewõa nanewo le miafe dõwõfe me ñu .**

(Donnez la fiche aux enquêtés qui savent lire)

Veillez me dire pour chacune si vous le faites 1 : Jamais, 2 : À peu près une fois par mois, 3 : À peu près une fois par semaine, 4 : Tous les jours. Vous pourriez également répondre en indiquant seulement le chiffre qui correspond avec votre réponse. / **Miðõ nya ñu ne miewõ nu sia dometõ aðe ale : ðeka : gbede o, eve : abe zi ðeka ene le yleti me, etõ : abe zi ðeka ene le kwasiðã me, ene : gbesiagbe**

REPETEZ « AU COURS DES SIX DERNIERS MOIS, AVEC QUELLE FREQUENCE » AVANT DE LIRE CHAQUE LIGNE

N°	Au cours des six derniers mois, avec quelle fréquence : Le yleti ade siwo va yi me ðee, alekee nudzadzra nõe :	Jamais \ Gbede o	A peu près une fois par mois \ Abe zi ðekeene le yleti me	À peu près une fois par semaine \ Abe zi ðekeene le kwasi ðã me	Tous les jours \ Gbesiagbe
A	visitez-vous un de vos concurrents afin de connaître leurs produits ou leur prix ? \ Tsaðijì (ñkutsatsa) le nudzrala bubuwo gbõ ne nãke ðe nu siwo dzram wole kple ho nenie wole edzrom ñu ?	1	2	3	4
B	demandez-vous à vos clients s'il y a des produits ou services qu'ils souhaitent que vous offriez ? \ Ðee nebã nugõme wõ nuflelawo ku ðe nu siwo wodina le nudzadzrawo kple dõwõnawo ñu le dõwõfe ñutia	1	2	3	4
C	demandez-vous à vos clients s'ils sont satisfaits de vos produits ou services ? \ Mie wõã biabia ade dzesii be miafe nudzadzrawo alo dõwõwõwo dzea dzi na nuflelawoã ?	1	2	3	4
D	évaluez-vous s'il y a un besoin ou une demande pour votre produit ou service sur le marché ? \ Ðee nèdoã nugõme ku ðe hiãhiã le nudzadzra ñuti le dõwõfe ñu alo le asia me ñua ?	1	2	3	4
E	cherchez-vous de nouveaux marchés ? \ Ðee nèdãã asitsafe monu bubua	1	2	3	4
F	offrez-vous des promotions afin d'attirer la clientèle ? \ Ðee neðijina nudzadzrawo fe asi dzi hena asiyõyõã?	1	2	3	4
G	Identifiez-vous des nouveaux clients, fournisseurs, ou concurrents potentiels \ Ðee nèdeã dzesi nuflela yeye bubuwo, ame siwo si neflea nu le kple nudzrala bubu siwo ate ñu ava emea?	1	2	3	4
H	négociez-vous avec des fournisseurs pour avoir un meilleur prix ? \ Ðee nèvliã nuflega kple ame si gbõ neflea nu le hena asitõtrõ le nuflega ñua	1	2	3	4
I	comparez-vous les prix ou la qualité des produits de vos fournisseurs avec ceux des autres fournisseurs ? \ Ðee nèsoã wõ nudzadzrawo fe asi alo wofe nyonyo le nuflelawo gbõ kple ame bubwo tãã ?	1	2	3	4
J	avez-vous des insuffisances de stock ou d'intrants ? \ Ðee nèðõã kuxi le nufledađi alo nunõamesiwo fe mademade ñutia ?	1	2	3	4
K	faites-vous l'inventaire de vos stocks ? \ Ðee nèwõã akõntã le wo nufledađiwo ñutia ?	1	2	3	4
L	analysez-vous si les ventes de vos principaux produits ou services ont augmenté, baissé ou resté inchangé ? \ Ðee nèkua nu me ku ðe wõ nudzadzrawo veviwo ñuti nènye ga yi dzi, alo eđijì alo asitõtrõ meva enju oa ?	1	2	3	4

N°	Au cours des six derniers mois, avec quelle fréquence : Le yleti ade siwo va yi me dee, alekee nudzadzra nœ :	Jamais \ Gbedje o	A peu près une fois par mois \ Abe zi dekeene le yleti me	A peu près une fois par semaine \ Abe zi dekeene le kwasi da me	Tous les jours \ Gbesiagbe
M	analysez-vous la performance de votre entreprise afin d'identifier les pistes d'amélioration de la performance ? \ Dee nèlea ŋku de totro si vaa eme le dōwōnawo me le dōwōfea ŋu ne nade dzesi ale si natro asi le enutia ?	1	2	3	4
N	discutez-vous avec des amis, la famille, des consultants, ou d'autres entrepreneurs de vos idées d'affaires ? \ Dee nēdzroa nu me kple xolōwōwo, fometo, dōaŋutinubulawo alo dōaŋutinunyalawo ku de susu si le asiwō na dōa fe nyonyo ŋutia ?	1	2	3	4
O	cherchez-vous du capital supplémentaire pour votre entreprise ? \ Dee nēdia ga monu bubu hena dōwōfea ?	1	2	3	4
P	consultez-vous l'internet, des revues, des journaux ou des livres afin d'apprendre des nouveautés dans votre secteur ? \ Dee nēyia internet dzi, alokpōa nyadzōdzō 'gbalēwo alo agbalē bubuwo me hena keke de nu yeyewo ŋu hena dōwōfea ?	1	2	3	4
Q	discutez-vous avec d'autres entrepreneurs dans votre secteur d'activité par rapport aux techniques de production aux fournisseurs ou aux nouveautés dans votre marché ? \ Dee nēdōa dze (foa nu) kple dōaŋutinunyalala bubuwo ku de dōwōfea ŋu le aŋaŋu yeyewo ŋuti na asimetōwo kple ame siwo si nēflea nu lea ?	1	2	3	4
R	cherchez-vous activement de nouvelles techniques de production, marketing ou d'administration ? \ Dee didi vevi le asiwō ku de nu yeyewo ŋuti, marketing alo dōwōfea fe kpōkpō ŋutia	1	2	3	4
S	changez-vous la présentation de vos produits ou de vos services afin de les rendre plus attrayants \ Mie troa asi le miafe nudzadzrawo alo dōwōwōwo nu be woanyakpōa alebe nuŋlelawo nagatede miaŋu tso wua ?	1	2	3	4

Nous avons fini avec les questions sur la fréquence. **(Reprenez la fiche).**

4.13 Au cours des six derniers mois, avez-vous calculé vos coûts de production ou de prestation de service ? / Le yleti ade siwo va yi me, miewo akōnta ku de miafe nu siwo katā miezā alo dō siwo katā miewo la ŋua ? / /
(Coût de production : Ce que vous avez dépensé pour fabriquer votre produit, hors pour les machines, équipements ou outils de travail. Coût de prestation de service : Ce que vous avez dépensé pour pouvoir rendre ce service.)

- 1 = Oui
- 2 = Non

4.14 Au cours des six derniers mois, avez-vous calculé vos bénéfices ou vos pertes ? / Le yleti ade siwo va yi me miewo miafe nukpōdedziwo alo feduḍuwo fe akōntawoa ? / /

- 1 = Oui
- 2 = Non

4.15 Fixez-vous des objectifs de ventes de votre entreprise ? \ Dee taḍodzinu le asiwō le nudzadzra me na dōwōfea ? / /

- 1 = Oui
- 2 = Non **(PASSEZ A LA QUESTION 4.17)**

4.16 Avec quelle fréquence comparez-vous vos ventes actuelles aux objectifs fixés ? \ Doḡo kamee nêwḡa numekuku tso nudzadzrawo kple taḡoḡzinu si le asiwò fifi le dḡa wḡwḡ me ḡu? (Lisez toutes les réponses) /_/_/

1 = Jamais
 2 = À peu près une fois par mois
 3 = À peu près une fois par semaine
 4 = Tous les jours

4.17 Tenez-vous un document dans lequel vous enregistrez les opérations comptables telles que les entrées et les sorties d'argent, l'inventaire, ou les éléments permettant de faire le bilan de l'entreprise ? \ Dee gakoḡta 'gbalēvi hena ḡkuléle kple dzesidede gazazāwo, akoḡtametoto kple bubuawo, si akpe de dḡwḡfea ḡu le asiwoà ?...../_/_/

1 = Oui
 2 = Non (PASSEZ A LA QUESTION 4.19)

N°	Opération Dḡawḡwḡ	Avez-vous un document pour enregistrer uniquement les opérations de : Agbalēviaḡe le asiwò ku de dḡwo deḡe ko ḡutia ? 1 = Oui 2 = Non
1	Achats de marchandises ou d'intrants Nu siwo li /alo nu siwo woagbugbo dzra fefle	
2	Ventes de produits ou services Dḡwḡnawodzadzra	
3	Caisse (entrée et sortie d'argent) Afemegadaka (ga si va eme - gazazā)	
4	Inventaire \ akoḡtametoto	

4.18 S'il vous plaît, pourriez-vous me montrer ces documents ? \ Meḡe kuku, nate ḡu atso agbalē siawo fiam mahā ?/_/_/

1 = Oui
 2 = Non

4.19 Est-ce que votre entreprise dispose d'un plan de trésorerie écrit ? / De miafe dḡwḡfea ḡo ga si ava alo ga zazā le ḡeyiyiwo nu fe agbalē aḡea ?/_/_/_/

1 = Oui
 2 = Non (PASSEZ A LA QUESTION 4.20)
 98 = Ne sait pas (PASSEZ A LA QUESTION 4.20)

a. Que mettez-vous dans votre plan de trésorerie ? / Nu kae mietsḡo dea ga si ava alo ga zazā le ḡeyiyiwo nu fe agbalē sia me ?

b. S'il vous plaît, pourriez-vous me montrer ce document ? \ Meḡe kuku, nate ḡu atso agbalē siawo fiam mahā ?/_/_/

1 = Oui
 2 = Non

Identifiant de l'entreprise: _____

4.20 Mélangez-vous l'argent de votre entreprise avec votre propre argent ou épargne ? \ De
nefoafu wò ga kple Dɔwɔfeɛ toa ?...../_/_/

1 = Oui

2 = Non

Identifiant de l'entreprise: _____

4.21 Quels étaient votre/vos [chiffre d'affaires/profits] en [période] ? \ Nu kawoe nye wò/miafe [nukpɔdɛdziwo] le [yeyiyi me] ?
 (Remplir ligne par ligne. Si la personne dit que ses profits étaient négatifs, écrivez la perte entre parenthèses et avec le symbole « - »)

N°	Période \ Yeyiyi me	Chiffre d'affaires en FCFA (ventes) \ Nudzadzra le ga FCFA me (1)			Profits en FCFA (revenue de l'entreprise, après avoir payé toutes les dépenses courantes de l'entreprise et les salaires des employés, mais avant de vous avoir payé un salaire) \ Videle FCFA me (Dɔwɔfea fe nukpɔdɛdzi, ne dɔwɔfea xe fe ɔe sia ɔe, dɔwɔlawo fe fetuwo, hafi woaxe wohã tɔwò) (2)		
		Estimation minimale \ Asixɔɔ sueto (facultatif) (i)	Meilleure estimation \ Asixɔɔ nyuito (ii)	Estimation maximale \ Asixɔɔ kɔkɔto (facultatif) (iii)	Estimation minimale \ Asixɔɔ sueto (facultatif) (i)	Meilleure estimation \ Asixɔɔ nyuito (ii)	Estimation maximale \ Asixɔɔ kɔkɔto (facultatif) (iii)
A	La semaine dernière \ Kwasiɔa si va yi						
B	Le dernier mois entier \ Yleti susɔea le blibo me						
C	Il y a deux mois \ Yleti eveye nye esi						

Vérifiez le montant des ventes et le montant des profits. Si profits (colonne 2) > ventes (colonne 1), vérifiez les montants avec le répondant.

- a. Remplissez vous-même. Ne demandez pas. Est-ce que ces montants ont été fournis avec l'appui des supports écrits ou par mémoire ?/___/
 1 = Documents écrits
 2 = Mémoire

Identifiant de l'entreprise: _____

4.22 Est-ce que vous avez des stocks tels que les marchandises à vendre, les intrants de production, les produits en cours de production, les pièces détachées qui sont actuellement dans l'entreprise ? \ Dece nufefle aḡewo gale nudzraḡofe abe nudzadzra, agblemenukuwo, nu siwo woava fle, mḡ, keke alo uu ḡutinuwo siwo gale ḡwḡofea sia ?...../___/

1 = Oui (**PASSEZ A LA QUESTION 4.23**)

2 = Non (**SI L'ENTREPRISE N'EST PAS DANS LE COMMERCE, PASSEZ A LA QUESTION 4.24**)

a. Vous avez indiqué que vous n'avez pas de stock mais vous êtes dans le commerce. Je demande d'après les articles que vous pourriez vendre dans l'immédiat. Etes-vous sûr que vous n'avez pas de stock \ Miedee dzesi be nufefle siwo le nudzraḡofea ḡeke meli o. Mabia be nudzadzra siwo miadzra le yeḡiyi sia me ḡe ? Dece mieka ḡe edzi be naneke mele nudzraḡofea oa ?..... /___/

1 = Oui, j'en suis sûr. Je n'ai pas de stock. (**PASSEZ A LA QUESTION 4.24**)

2 = Non, j'ai des stocks.

4.23 A combien s'élève la valeur totale en termes de prix de vente de tout le stock, y compris les intrants, que vous avez actuellement dans l'entreprise? \ Nu siwo le nudzraḡofe la fe homee nye ka?

	FCFA
--	------

4.24 Combien de personnes travaillent au sein de votre entreprise, vous-même non compris, mais incluez les membres de la famille qui travaillent au sein de l'entreprise, les travailleurs non rémunérés, les travailleurs temporaires, les apprentis, les gérants, et les propriétaires qui travaillent dans l'entreprise. \ Ame nenie wḡa ḡo le ḡwḡofea, wḡ ḡuto manḡmee ? Nḡtsḡ wḡ fometo siwo le ḡo wḡm le ḡwḡofe aḡe me, ḡwḡola siwo mexḡa fetu o, yeḡiyi me ḡwḡola, ḡḡsrḡlawo, ḡḡdzikḡḡlawo kḡle ḡo 'feto siwo wḡa ḡo le ḡwḡofea, wḡ ḡuto manḡmee. Na ame siwo wḡa ḡo le ḡwḡofea la fe ḡkḡwo nam /___/

SI LA PERSONNE N'A PAS D'EMPLOYÉS, PASSEZ À LA QUESTION 4.25

a. Parmi ceux-ci, combien sont payé pour leur travail, combien ne reçoivent que des primes de déplacement ou de subsistance et combien ne reçoivent aucune rémunération ? / Le ame siawo dome, nenie xḡa fetu, nenie xḡa vuḡoga alo nuḡuga eye nenie mexḡa ga aḡeke o ?

i. Combien sont payé pour leur travail ? / Nenie xḡa fetu ? /___/

ii. Combien ne reçoivent qu'une prime de déplacement ou de subsistance ? / Nenie xḡa vuḡoga alo nuḡuga ?...../___/

iii. Combien ne reçoivent aucune rémunération ? / Nenie me xḡa ga aḡeke o ? /___/

Vérifiez que la somme de 4.24ai à 4.24aiii est égale au nombre de personnes qui travaillent au sein de l'entreprise.

b. Parmi ceux-ci, combien ont un contrat de travail, de stage ou d'apprentissage écrit avec vous ?/ Le ame siawo dome , nenie Wḡ fofose alo tutuḡḡḡḡ le nusḡsrḡ vḡ megbe fe agbalé kḡle mi ? /___/

Vérifiez que 4.24b est inférieur ou égal à 4.24

- c. Parmi ceux-ci, combien ont une assurance ou sont inscrits à la sécurité sociale ? / Le ame siawo dome nenie dɔ nudzɔmegbegbalēvi, alo ηb ηkɔ le dɔwɔfe si kpɔa dɔwɔlawo fe hadome dedienɔɔganyawo gbɔ ?..... /___/

Vérifiez que 4.24c est inférieur ou égal à 4.24

- d. Au cours des six derniers mois, avez-vous envoyé vos employés, hormis vos apprentis et stagiaires, en formation ? / Le yleti ade siwo va yi me, miedɔ miafe dɔwɔlawo dɛ tutudɔxɔfe aɛ, esiwo me miafe dɔsrɔviwo mele oa ?..... /___/

1 = Oui
2 = Non

- e. Au cours des six derniers mois, avez-vous donné vous-même des formations à vos employés, hormis vos apprentis et stagiaires ? / Le yleti ade siwo va yi me , dɛ mia ηutɔ miena tutudɔ aɛwo miafe dɔwɔlawo , esiwo me miafe dɔsrɔviwo mele oa ? /___/

1 = Oui
2 = Non

- f. Au cours des six derniers mois, avec quelle fréquence évaluez-vous la performance de vos employés ?/ Le yleti ade siwo va yi me , zi nenie miedoa miafe dɔwɔlawo fe nunyawɔwo gɔmee ? (Donnez la fiche aux personnes qui savent lire. Lisez toutes les réponses)/___/

1 = Jamais
2= À peu près une fois par mois
3 = À peu près une fois par semaine
4 = Tous les jours

- g. Au cours des six derniers mois, avec quelle fréquence donnez-vous des commentaires à vos employés sur leur travail ? / Le yleti ade siwo va yi me , zi nenie miedɛa nu me kple miafe dɔwɔlawo ku dɛ wɔfe dɔ ηu ? (Lisez toutes les réponses) /___/

1 = Jamais
2= À peu près une fois par mois
3 = À peu près une fois par semaine
4 = Tous les jours

- 4.25 Au cours des six derniers mois, combien de jours n'avez-vous pas travaillé personnellement au sein de votre entreprise parce que vous ou un membre de votre famille était indisposé(e) pour des raisons de santé (maladie, grossesse, décès) ? / Le yleti ade siwo va yi me, ηkeke nenie miewɔ dɔ le miafe dɔwɔfea me o, elabe lame gble wo ηtɔ alo ame aɛ le miafe fomea me (dɔlele, fufɔfɔ, eku) ? /___/

- a. Parmi ceux-ci, combien de jours avez-vous fermé l'entreprise ? \ Le esiawo me, ηkeke nenie mie tsu dɔwɔfea ? /___/

- 4.26 Votre entreprise, a-t-elle été sinistrée par les grands incendies au marché en janvier 2013 ? / Le fɛ 2013 fe yleti gbɔtɔ me, dɛe miafe dɔwɔfea nɔ dzo fe nugbegblē siwo va eme le Lome fe asia mea ?/___/

1 = Oui
2 = Non

5. PARTIE 5 : INFORMATIONS SUR VOUS ET VOS IDEES

5.1 De combien d'entreprises êtes-vous le propriétaire ou le gérant actuellement, celle-ci non comprise ? / **Dɔwɔfɛ nenie mienye dɔtefɛdɔla alo dɔdzikpɔla na le fifi me esia manɔme ? (Il s'agit uniquement des entreprises qui existent toujours)** / / /

SI Q5.1=0, PASSEZ À LA QUESTION 5.2

N°	Période \\ Yeyiyi me	Le dernier mois entier, quel était le montant total des profits pour les entreprises dont vous êtes actuellement le propriétaire ou gérant, celle-ci non comprise ? Par profit je veux dire le revenu de l'entreprise, après avoir payé toutes les dépenses courantes de l'entreprise et les salaires des employés, mais avant de vous avoir payé un salaire / \\ ɣleti susɔea le blibo me, nenie nye dɔwɔfɛ siwo mienye dɔtefɛdɔla alo dɔdzikpɔla na le fifi me esia manɔme fe nukpɔdedziwo ? Nukpɔdedzi siawo nye ga si susɔ le esime mie xe dɔwɔlawo fe fetuwo, eye miewɔ gazaza bubuwo hafi dɔtefɛdɔla ahe fe na eɔkui.		
		Estimation minimale \\ Asixɔɔ sueto (facultatif) (i)	Meilleure estimation \\ Asixɔɔ nyuito (ii)	Estimation maximale \\ Asixɔɔ kɔkɔto (facultatif) (iii)
A	Le dernier mois entier \\ ɣleti susɔea le blibo me			

5.2 Au cours des six derniers mois, combien d'entreprises avez-vous créés, même si elles n'existent plus ? / **Le ɣleti ade siwo va yi me, dɔwɔfɛ nenie mie dɔ, nenyɛ be wo mega li hã o ?**..... / / /

5.3 Hors le(s) entreprise(s) dont vous êtes le gérant ou le propriétaire, avez-vous d'autres sources de revenu ? Par autres sources de revenu, je veux dire l'argent reçu pour un travail rémunéré, l'agriculture, les pensions de retraite, et/ou l'argent reçu d'un investissement. / **To vovo na dɔwɔfɛ si nenyɛ dɔteɔla alo dɔdzikpɔla na, dɛ gakpɔmɔnu bubuwo gale asi wɔa ? To gakpɔmɔnu bubuwo dzi, medi magblo , dɔwɔwɔfetu , agbledede alo gbɔɔdemefetu xɔɔ kpakple ga si do tso wɔ dɔwɔwɔ aɔe me**..... /

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ À LA QUESTION 5.4**)

N°	Période \\ Yeyiyi me	À combien s'élevait vos revenus du travail rémunéré, l'agriculture les pensions de retraite, et/ou l'argent reçu d'un investissement [période] ? / Ho nenie nye miafe dɔwɔwɔfetu, agbledede alo gbɔɔdemefetu xɔɔ kpakple ga si do tso wɔ dɔwɔwɔ aɔe me.		
		Estimation minimale \\ Asixɔɔ sueto (facultatif) (i)	Meilleure estimation \\ Asixɔɔ nyuito (ii)	Estimation maximale \\ Asixɔɔ kɔkɔto (facultatif) (iii)
A	Le dernier mois entier \\ ɣleti susɔea le blibo me			

On va maintenant faire plusieurs petits jeux afin d'avoir vos idées sur certains sujets. Il n'est pas important si vous donnez la réponse correcte ou non, nous souhaitons juste comprendre votre raisonnement. Vous pouvez également me signaler que vous n'avez pas d'idée sur le sujet.

Azõ míawõ fefe vovovowo ne míakpõ miáfe susudédewo. ñudõdõ nyuietõ alo manyomanyo mele vieve o, míedi be míanya miáfe susudédewo ko. Nenyè be ñudõdõ adèke mele míasi o la miágbõe

5.4 Le premier jeu concerne le cas d'un entrepreneur. Yao constate qu'il n'a plus assez de clients.

Parmi les options suivantes, qu'est-ce qu'il doit faire ? / Fefe gbãta ku dè dõtefedõla adè ñu.

Yao de dzesii be efe nuflelawo mega sõ gbõ o. Le monukpõkpõ vovovo siawo me kae wõawõ?

(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)/___/

- a. Faire une enquête auprès de ses clients / Awõ numekuku tso efe nuflelawo gbõ?
- b. Faire une mauvaise publicité sur ses concurrents / Awõ dõñutigbefadèdè manyomanyo adè to nudzadzra bubuwo ñu
- c. Attendre que les clients en ramènent d'autres / Akpõ mõ na nuflelawo be woakplõ nuflela bubuwo vae
- d. Chercher un emploi salarié / Adi fetu dõwõwõ adè

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.5 Quand un client se plaint, je dois : \ Ne nuflela afe le nu xam, me dõ /___/

(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)

- a. Justifier mes actions / Adè nye nuwõwõwõ fia.
- b. Reconnaître son point de vue / Ada asi dè efe nukpõsusu dzi.
- c. Ignorer sa question / Dèke matsõ le eme na efe biabia.
- d. Créer un débat / Adõ dzedõdõ adè anyi.

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.6 Qu'est-ce qui ne décrit pas le bootstrapping? / Nu kae medè bootstrapping fia o? /___/

(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)

- a. Partager les outils de travail avec un autre entrepreneur / Dõwõnuwo mama kple dõtefedõla bubu adè.
- b. Demander le paiement des clients en avance / Abia fetu tso nuflelawo si do ñgõ .
- c. Partager les coûts de transport avec d'autres entrepreneurs / Uudõga mama kple dõtedõla bubuwo.
- d. Demander un crédit auprès d'une banque / Abia gadodo tso gadzradõfe adè si

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.7 Le lundi soir vous avez 10 000 FCFA dans la caisse de votre entreprise et 15 000 FCFA sur le

compte de l'entreprise dans une microfinance. À combien s'élève le solde initial de la

trésorerie de votre entreprise pour mardi ? / Ga kotoku ewo nõ miáfe dõwõfea fe gaḍaka me

dzoḍa yetrõ eye ga kotoku wui atõ nõ gadzradõfesõe adè le dõwõfea fe ñkõ me. Ho nenie nõ

dõwõfea fe gaḍaka me braḍagbe ? _____ FCFA

Ecrivez « 98 », si la personne ne sait pas

5.8 Maintenant je vais vous présenter le cas de l'entrepreneur Amivi qui vend des boîtes de

tomate au marché. Elle achète la boîte de tomate à 50 FCFA pour la revendre à 100 FCFA. Le

mois passé, elle a acheté 1000 boîtes de tomate qu'elle a toutes revendues; elle a également

payé 10 000 FCFA pour les tickets du marché et pris 10 000 FCFA de l'entreprise pour acheter

une nouvelle robe à sa fille. / Azõ matsõ dõtefedõla Afi fe kpõdeñu dõ mo na mi, edzra

nugoevi me timati le asi me. Efle nugoevi dèka biye ewo eye wo gbugbõ dzrae biye dzẽ. Yleti

si va yi, efle nugoevi me timati akpe dèka eye edzra wo katã. Exe kotoku ewo na tike le asi

me eye efle awu yeye na via nyõnu kple dõwõfea fe ga kotoku ewo.

Ecrivez « 98 » si la personne ne sait pas. Utilisez la fiche avec les images pour les répondants qui ne savent pas lire.

Identifiant de l'entreprise: _____

- À combien s'élevait le chiffre d'affaires de l'entreprise le mois passé ? / **Ho nenie nye dɔwɔfea fe nudzadzrawo le Ʋleti si va yi me ?** _____ FCFA
- À combien s'élevaient les coûts de l'entreprise le mois passé ? / **Ho nenie nye dɔwɔfea fe gazazāwo le Ʋleti si va yi me ?** _____ FCFA
- À combien s'élevaient les profits de l'entreprise le mois passé ? / **Ho nenie nye dɔwɔfea fe nukpɔdɛdziwo le Ʋleti si va yi me ?** _____ FCFA
- Vrai ou faux : Son coût unitaire d'une boîte de tomate s'élève à 50 FCFA. / **Ĕ alo ao Nugoevi me timati dɛka fe asi enye biye ewo** / /
 V = Vrai
 F = Faux

5.9 Je vais maintenant vous lire plusieurs phrases. Veuillez me dire pour chacune si vous pensez que la phrase est vraie ou fausse. / **Azɔ̃ mǎxlē nyafɔkpe vovovowo na mi . Ne mǐesusue be nyafɔkpe aɔɔ le etefe alo mele etefe o la, miafe ŋuɔɔɔ koe anye ɛ alo ao**
Pour chaque phrase, écrivez « V » si la personne dit que la phrase est vraie et écrivez « F » si la personne dit que la phrase est fausse. Ecrivez « 98 » si la personne ne sait pas.

Numéro	Phrase	Réponse (V ou F)
A	Quand je négocie, je dois m'assurer que l'autre va perdre et je vais gagner. / Ne meɔɔ asi kple nudzralawo, elebe makaɔɔɔzi be makɔɔ viɔɔ eye nye evelia agú.	
B	Pour éviter le gaspillage de ses ressources, un entrepreneur devrait abandonner son initiative dès qu'il se confronte à un obstacle. / Hena mɔxexe na efe nunɔamesiwo fe gbeɔɔlē la dɔtefeɔɔla agbe nu le efe susuɔɔɔ ŋu, nenye be edogo kuxi aɔɔ enumake	
C	En négociation, il faut seulement regarder le prix. / Le asiɔɔɔɔme la , nu si le veviela enye ŋkulele ɔɔ nudzadzra fe ga ŋu .	
D	Un entrepreneur ne devrait pas faire des erreurs car les erreurs sont signes d'incompétence. / Mele na dɔtefeɔɔla aɔɔ be wɔawɔ vodada o, elabena vodadawo nye dɔwɔwɔ aɔɔ manyamanya nyuie fe dzesiwo.	
E	Un entrepreneur qui maîtrise son activité n'a pas besoin de faire des changements. / Dɔtefeɔɔla aɔɔ si ɔɔ tu ne efe dɔwɔwɔ nyuie la mehia tɔɔɔ wɔwɔwɔ o.	

- 5.10 Maintenant je vais vous poser une question sur la recherche d'informations pour votre entreprise. Laquelle des phrases suivantes est fausse ? Je devrais:/ **Nyafɔkpe siawodometɔ kae menyo o ? Meɔɔ la (Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)** / /
- Utiliser des sources différentes / **Nyanyanana mɔnu vovovowo fe zazã.**
 - Chercher des informations rares et difficiles à trouver / **Di nyanyanana siwo me sɔgbɔ o, eye wɔfe xɔxɔ menɔa bɔbɔe o.**
 - Me contenter des sources que j'utilise depuis toujours / **Male ŋku ɔɔ nyanyanana mɔnu siwo mezana xoxowo ŋu.**
 - Réfléchir aux informations utiles pour l'avenir. / **Aɔɔesusu ku ɔɔ nyanyanana siwo fe zazã hiã le etsɔ si gbɔna me ŋu.**
- 98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.11 Afi est patronne d'une alimentation générale. Laquelle des actions suivantes est un exemple de différenciation ? / Afi nye fiase dotefedola ađe. Nuwawo siawo dometo kae nye différenciation fe kpodeju ? **(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)** / ___/

- a. Afi commence à vendre le riz Gino car ses concurrents en vendent. / Afi dze molu Gino dzadzra gome, elabena nudzrala bubuwo (asisinawo) le edzram .
- b. Afi reste ouvert jusqu'à minuit alors que les autres boutiques ferment à 21h. / Afi fe dawofea na ubu di va se de za ga wui eve esime dawofe bubuwo tua wofe utru za ga asieke.
- c. Afi utilise différents cahiers pour tenir ses comptes / Afi nla efe akotawo de gakonta agbalē vovovowo me.
- d. Afi n'utilise pas l'argent de l'entreprise pour ses besoins personnels. / Afi metsa dawofea fe ga wa afeme alo eyama ntu fe zazawo o.

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.12 Un entrepreneur actif doit : / Dotefedola veviedola dze be : **(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)** / ___/

- a. Faire comme les autres pour développer son entreprise / Awobe dotefedola bubuwo ene hena efe dawofea fe ngodede kpokpo.
- b. Agir sans les instructions des autres / Matsa deke le eme na ame bubu fe susudedewo hafi awo nu o.
- c. Respecter à tout moment les normes traditionnelles / De bubu kota dodoowo nu ye sia si
- d. Réagir seulement quand l'environnement le demande / Agbugbo nu wo ne enya hia ko.

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.13 Un objectif doit être : \ Taqodzinu ađe do la nye **(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)** ... / ___/

- a. Terminé dans le temps / Awunu nu le yeyiyi si woqodji la
- b. Facile à obtenir / Nu si woawo boboe
- c. Accepté par les clients / Nufelawo fe asidada de edzi
- d. Applicable à plusieurs domaines / Nu si nudo woawo le go geđe me.

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.14 Qu'est-ce qui est obligatoire avant de commencer à chercher un nouvel employé ? / Nu kae le vevie hafi woa di dawola bubu ? / ___/

(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)

- a. Regarder le nombre d'employés de mes concurrents / Nudzrala bubuwo fe dawolawo fe xexleme kpokpo
- b. Avoir une connaissance qui a besoin d'emploi / Ado ame nyanye si le do dzim
- c. Mesurer et planifier l'impact du salaire sur l'entreprise / Adidi eye awo dodo nyuie tso nusi fexexe ahe va dawofea me nu.
- d. Avoir un employé qui démissionne / Ado dawola ađe si de asi le do nu.

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

5.15 Laquelle des phrases suivantes est fautive ? / Le nyafokpe siwo gbana me kae mele etefe o? **(Lisez toutes les réponses. Une seule réponse.)** / ___/

- a. Je devrais chercher le feedback négatif. / Madi nye afodeđe manyonyowo gome.
- b. Je devrais utiliser une seule source de feedback / Edze be maza monu deka ne manyanu tso nya si amewo gbana tso nyunye la nu.
- c. Les erreurs sont une forme de feedback négatif. / Vodadawo nye monu ađe si fiana afodeđe manyomanyowo fe mowo ame.
- d. Je devrais demander le feedback / Edze be mabia alesi amewo le nye afodeđewo kpoo mee

98 = **(Ne lisez pas !!) Ne sait pas**

Identifiant de l'entreprise: _____

Maintenant, je vais vous présenter deux situations difficiles. Même si vous n'êtes pas dans ces situations ou si vous n'avez jamais été dans ces situations, veuillez me dire ce que vous feriez dans un tel cas. Utilisez votre créativité. **Azõ matsõ nõnõme sese eve ðo mo na mi. Ne miele nõnõme siawo me, alo mienõ wo me kpõ o, mighlõ nusi miawõ le nõnõme sia tõgbi me. Miwõ miafe tamesusu ñudõ.**

5.16 Imaginez que vous n'avez plus d'argent et que vous ne pouvez pas acheter les stocks ou intrants nécessaires pour votre entreprise. Que feriez-vous? / **Mie susui be ga aḍeke mega su mia si eye mia fle nudzadzrawo alo dõwõnuwo ðe miafe dõwõfea me o. Nu ka wõge miala ?**

***Ecrivez en détail les réponses de l'enquête avec une idée par numéro.
Si l'enquête trouve une solution pour surmonter le problème, reprenez :***

Supposons que cela ne marchait pas. Que pourriez-vous faire d'autre? / **Miatsõε be ñuḍoḍoa me he tõtõ si dze la vae o. Nu bubu kae miate ñu awõ ?**

Continuez de la sorte jusqu'à ce que l'enquête ne donne plus de solution ou jusqu'à ce que l'enquête a donné 10 solutions.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

a. **A constater : La personne a eu au moins une idée** / /
1 = Oui
2 = Non

5.17 Imaginez que l'un de vos employés qui est important pour le succès de votre entreprise démissionne sans préavis. Que feriez-vous ? **Mi susui be miafe dɔwɔlawo dometɔ aɔɛ si le vieve na dɔwɔfea fe ŋɔdɔdede ɔɛ asi le dɔa ŋu eye me na mi tokla tsã o . Nu ka wɔge miala ?**

Ecrivez en détail les réponses de l'enquête avec une idée par numéro.

Si l'enquête trouve une solution pour surmonter le problème, reprenez :

Supposons que cela ne marchait pas. Que pourriez-vous faire d'autre? / **Miatsɔɛ be ŋuɔɔɔa me he tɔtrɔ si dze la vae o. Nu bubu kae miate ŋu awɔ ?**

Continuez de la sorte jusqu'à ce que l'enquête ne donne plus de solution ou jusqu'à ce que l'enquête a donné 10 solutions.

1. _____

2. _____

3. _____

4. _____

5. _____

Identifiant de l'entreprise: _____

6. _____

7. _____

8. _____

9. _____

10. _____

- a. **A constater : La personne a eu au moins une idée** /___/
1 = Oui
2 = Non

5.18 Je vais maintenant vous présenter plusieurs expressions qui décrivent les comportements des personnes en général dans diverses situations. Veuillez indiquer la précision avec laquelle chaque formulation décrit votre comportement au cours des six derniers mois, en me disant pour chacune des phrases suivantes si vous êtes **(Montrez la carte avec les mots aux répondants qui savent lire. Montrez la carte avec les images aux répondants qui ne savent pas lire.)**

1 : fortement en désaccord, 2 : plutôt en désaccord, 3 : ni d'accord ni en désaccord, 4 : plutôt d'accord ou 5 : fortement d'accord.

Vos réponses concernent les traits tels que vous êtes le plus souvent et non tel que vous souhaitez être dans le futur. Vous pouvez également répondre avec uniquement le chiffre de la réponse que vous choisissez.

Fifia matsɔ nyagbɔgbɔ vovovo siwo ɔna amewo fe nonome fiana le nudzɔdzɔ gedewo me afia wɔ. Gblɔ nu si tututu ɔee fia le agbalɛa dzi la, ɔe nonome ɔe sia ɔe gome le eye nàgbɔ nya ku ɔe nyafɔkpe siawo ŋu nam nenyɛ be mienɔ nonome siawo dometo aɔe me yleti ade siwo va yi ale, deka mèda asi ɔe edzi kura o, alo eve meda asi ɔe edzi o, etɔ neda asi ɔe edzi alo ene meda asi ɔe edzi o alo atɔ neda asi ɔe edzi ŋuto. Miafe ŋudɔɔ siawo ku ɔe nu siwo mienye fifia eye menyɛ nu si miedi be yewoava zu o.

N°	Au cours des six derniers mois:/ Le	Fortement en désaccord \ Nyeme da asi de edzi kura o	Plutôt en désaccord \ Nyemelõ de edzi o	Ni d'accord ni en désaccord \ Nyemegbe hã o eye nyemelõ hã o	Plutôt d'accord \ Melõ de edzi	Fortement d'accord \ Melõ de edzi vevie
A	Dès qu'un problème survient, je cherche une solution dans l'immédiat. \ Ne kuxi ađe va la, media ñuđođo enumake.	1	2	3	4	5
B	Je fais normalement au-delà de ce qu'on attend de moi. \ Mewõa dõ wu esiwo wobia tso asinye.	1	2	3	4	5
C	Quand je commets une erreur, j'ai tout de suite plusieurs idées pour la corriger. \ Ne mewõ vodada la, enumake susuwo vana nam ne eđođo dõ.	1	2	3	4	5
D	Lorsque j'ai l'opportunité d'être impliqué activement dans quelque chose, je l'accepte. \ Nenyẽ be monukpõkpo li be makpõ gome blibo le dõwõna ađe me la, melõna	1	2	3	4	5
E	S'il est possible de corriger une erreur, je sais normalement comment le faire. \ Ne woate ñu adzra vodada ađe dõ la, menyae ale si tututu woawoe	1	2	3	4	5
F	Je prends l'initiative immédiatement même quand les autres ne le prennent pas. \ Mexõa ñgõ na nuwõnawo nenyẽ be ame bubuwo mele ewõm o.	1	2	3	4	5
G	Je ne perds pas de vue mon objectif, même si je fais des erreurs. \ Nyemebõna nye tađodzinu nenyẽ be mewõ vodada gõ hã o	1	2	3	4	5
H	J'utilise rapidement les opportunités afin d'atteindre mes objectifs. \ Mewõa monukpõkpowo ñuti dõ hena nye tađodzinuwo kpõkpo.	1	2	3	4	5
I	Quand je fais une erreur au travail, je la corrige aussitôt. \ Ne mewõ vodada le dõwõfea la, međõnae dõ enumake.	1	2	3	4	5
J	J'attaque activement les problèmes. \ Mewõa kuxiwo ñuti dõ wewie.	1	2	3	4	5
K	Si je ne peux pas éviter de faire des erreurs, mon point fort serait de gérer l'erreur dans un bref délai. \ Ne nye mate ñu gbe vodadawo wõwõ o la, nye ñusẽkpõkpo de edzie nye be mađođo kaba.	1	2	3	4	5
L	Je suis doué pour réaliser des idées. \ Ñutete le asinye le susuđeđewo me.	1	2	3	4	5

6. PARTIE 6 : LES FORMATIONS RECUES

Ceci nous amène à la dernière partie de notre enquête. Elle porte sur les formations reçues. / Esiae he mi va miafe numekukua fe dõfe mamlõea. Eku de tutuđođõwõ ñu.

6.1 Avez-vous suivi un cours modulaire ou un séminaire en gestion d'entreprise, en entrepreneuriat ou de perfectionnement au cours des douze derniers mois ? \ Dee nesrõ nu tso gakõñtañububu alo kpõ gome le nusrõtakpekpe si fonu tso dõwõfedzikpõkpo alo ame ñutõ fe dõwõfedođo alo asitõtrõ le dõ ñuti kpõa ?..... /

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 6.3**)

Identifiant de l'entreprise: _____

6.2 Quels sont les principaux modules ou compétences qui vous ont été développés au cours des formations ou séminaires en gestion d'entreprise, en entrepreneuriat ou de perfectionnement au cours des douze derniers mois ? \ Le wò nuòsrõ me, nusrõtakpekpewo ku ðe ðwòfedzikpòkpò, ame ñutò fe ðwòfe ðòðò, asitotrò le ðò ñuti fe ðòfe kawo dzie wotegbe ðò wu ?

(Ne lisez pas !! Plusieurs réponses possibles. Mettez 1 si le répondant cite ce type de cours et 2 sinon.)

- 1 = Comptabilité ou gestion financière...../___/
- 2 = Marketing ou relation clientèle...../___/
- 3 = Administration, formalités, fiscalité, achats, ou logistique...../___/
- 4 = Négociation...../___/
- 5 = Initiative ou motivation personnelle (y compris l'objectif SMART-IP, le feedback, surmonter les obstacles)...../___/
- 6 = Stratégie ou identification des opportunités d'affaires...../___/
- 7= Rédaction d'un plan d'affaires / recherche de financement (y compris bootstrapping) .../___/
- 8 = Réussir dans un marché ou dans votre secteur/___/
- 9 = Techniques de production/___/
- 10 = Ressources humaines/___/
- 11 = Autre...../___/

a. **Autre, à préciser :** _____

6.3 Avez-vous suivi au moins une séance de la formation en salle de cours offerte par le Projet d'Appui au Développement du Secteur Privé (PADSP), un projet financé par la Banque mondiale ? ðe miexò tutuðò zi ðeka aðe kpò le tutuðò xòme tso ðwòfe si kpòa ñusèdodòðò na ðwòfenoðokuisiwo fe ñgòdedò nyawo (PADSP), ðwòfe si xò kpekpeðeñu tso xexeme gadzraðofe gbòa ?...../___/

- 1 = Oui **(PASSEZ A LA QUESTION 6.6)**
- 2 = Non

6.4 **A constater : Statut ?** /___/

- 1 = I
- 2 = NI **(PASSEZ A LA QUESTION 6.6)**

6.5 Pourquoi n'avez-vous pas participé à la formation offerte par le PADSP ? / Nu ka tae miexò tutuðò si ðòðò si kpòa ñusèdodo na ðwòfe noðokuisiwo fe ñgòdedò nyawo gbò (PADSP) ðòa anyi me o ?...../___/

(Ne lisez pas les réponses !!!)

- 1 = Je n'étais pas invitée à y participer
- 2 = Je n'ai pas su l'heure et la salle de la formation
- 3 = Je n'avais pas le temps
- 4 = J'avais voyagé
- 5 = J'étais malade, ou un membre de ma famille était malade
- 6 = Je devais m'occuper de mes enfants ou j'étais enceinte
- 7 = Je ne m'intéressais plus au PADSP
- 8 = Je ne pouvais pas payer les frais d'inscription
- 9 = Je n'ai jamais entendu parler du PADSP
- 10 = Autre raison, à préciser

a. **Autre raison, à préciser :** _____

6.6 Est-ce que quelqu'un d'autre dans votre entreprise tel qu'un employé, apprenti, propriétaire ou gérant, a suivi la formation offerte par le PADSP ? / **De ame bubu abe dɔwɔla, dɔsrɔvi, dɔtefedɔla alo dɔdzikpɔla aɔɔ le miafe dɔwɔfea me kpɔ gome le tutuɔ si PADSP wɔ la mea ?**..... /_/_/

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 6.7**)

98 = Je ne sais pas (**PASSEZ A LA QUESTION 6.7**)

a. Combien d'autres personnes impliquées dans l'entreprise ont suivi la formation offerte par le PADSP ? / **Ame bubu nenie le dɔwɔfea me kpɔ gome le tutuɔ si PADSP wɔ la me ?**

..... /_/_/

6.7 Connaissez-vous des amis ou des membres de votre famille qui ont suivi la formation offerte par le PADSP ? / **Miedzesi xɔɔ alo miafe fometɔ aɔɔwo siwo kpɔ gome le tutuɔ si PADSP wɔ la mea ?**..... /_/_/

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 6.8**)

98 = Je ne sais pas (**PASSEZ A LA QUESTION 6.8**)

a. Combien de vos amis ou membres de votre famille ont suivi la formation offerte par le PADSP ? / **Miafe xɔɔ alo fometɔ nenie kpɔ gome le PADSP fe tutuɔa me ?**...../_/_/

6.8 Réunissez-vous avec un groupe fondé par des participants à la formation PADSP ? / **Miewɔa gododowo kple hatsotso aɔɔ si fɔfɔ amesiwo kpɔ gome le PADSP fe tutuɔa mea ?**..... /_/_/

1 = Oui

2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 6.9**)

a. À quelle fréquence vous réunissez-vous avec ce groupe? / **Zi nenie miewɔa gododowo kple hatsotso sia ?**

i. **Nombre de fois :** /_/_/

ii. **Unité :** /_/_/

1 = Semaine

2 = Mois

3 = Année

b. Que faites-vous lors de ces rencontres ? / **Nu kae mie wɔna le gododo siawo me ?**
Ne lisez pas les réponses !!! Mettez « 1 » si la personne mentionne cette réponse et « 2 » sinon.

i. Nous discutons des sujets de la formation /_/_/

ii. Nous échangeons par rapport à nos problèmes et à des solutions ... /_/_/

iii. Nous partageons nos expériences et des informations /_/_/

iv. Nous discutons de l'organisation de notre groupe /_/_/

v. Nous prévoyons des mécanismes de financement /_/_/

vi. Nous échangeons par rapport à nos vies privées /_/_/

vii. Nous discutons des affaires de notre métier ou syndicat /_/_/

viii. Autre, à préciser : _____

Identifiant de l'entreprise: _____

6.9 SI LA PERSONNE N'A PAS SUIVI LA FORMATION OFFERTE PAR LE PADSP, PASSEZ A LA QUESTION 6.17

Avez-vous eu un formateur différent chaque jour dans votre salle de formation PADSP ? / **Miedo tutudowola vovovo le nkeke sia nkeke dzi le tutudo si PADSP wo la mea ? / _ /**

- 1 = Oui
- 2 = Non

6.10 Un formateur est-il venu au sein de votre entreprise après la formation ? / **Tutudonala ađe va miafe dwojfe me le tutudoa vo megbea?** / _ /

- 1 = Oui
- 2 = Non (**PASSEZ A LA QUESTION 6.13**)

6.11 Combien de fois est-il venu au sein de votre entreprise après la formation ? / **Zi nenie wo va miafe dwojfe me tutudoa vo megbee ?** / _ /

6.12 Maintenant, je vais vous poser des questions par rapport à vos impressions du mentor, autrement dit le formateur qui est venu au sein de votre entreprise afin de vous accompagner. Pour chacune des phrases suivantes, veuillez me dire si vous êtes : / **Azo mawo biabia na mi ku de tutudonala si va miafe dwojfe me nu. Le nyafokpe siwo gbona me, mi do nya nu alesi dze mia nu nam.**

(Montrez la carte avec les mots aux répondants qui savent lire. Montrez la carte avec les images aux répondants qui ne savent pas lire.)

1 : fortement en désaccord, 2 : plutôt en désaccord, 3 : ni d'accord ni en désaccord, 4 : plutôt d'accord ou 5 : fortement d'accord. / **Đeka : Nyeme da asi de edzi kura o, eve : Nyeme lo de edzi o, eto : Nyemegbe ha o eye nyemelõ ha o, ene : Melõ de edzi, ato : Melõ de edzi vieve.**

N°	Phrase	Fortement en désaccord \ Nyeme da asi de edzi kura o	Plutôt en désaccord \ Nyemelõ de edzi o	Ni d'accord ni en désaccord \ Nyemegbe ha o eye nyemelõ ha o	Plutôt d'accord \ Melõ de edzi	Fortement d'accord \ Melõ de edzi vieve
A	J'accepterais le conseil du mentor sur mon travail / Mawo de tutudonala fe nuxlõamenya dzi le nye dwojwo me	1	2	3	4	5
B	Je supposerais que le travail du mentor est fait correctement car j'ai beaucoup appris / Masusui be tutudonala fe nufiafia le etefe elabena me srõ nu gedee .	1	2	3	4	5
C	Je me sentirais à l'aise si je devais dépendre des compétences du mentor. / Mađejudj nenybe be mazõ de tutudonala fe nufiafiawo dzi ko.	1	2	3	4	5
D	Je parlerais avec mon mentor des difficultés que je dois affronter actuellement. / Mafo nu kple nye tutudonala tso kuxi siwo makpo le fifime nu	1	2	3	4	5
E	Je suis disposé(e) à avouer mes plus graves erreurs au mentor. / Mele gbesõõ be magblo nye vodadawo na tutudonala alekeke wo sesẽ ha	1	2	3	4	5

N°	Phrase	Fortement en désaccord \ Nyeme da asi de edzi kura o	Plutôt en désaccord \ Nyemelõ de edzi o	Ni d'accord ni en désaccord \ Nyemegbe hã o eye nyemelõ hã o	Plutôt d'accord \ Melõ de edzi	Fortement d'accord \ Melõ de edzi vievie
F	Je compterais sur le mentor pour m'aider quand j'en ai besoin. / Maḍoḅuḍe tutuḍonala ḡu be akpe de ḡunye ne mehãe	1	2	3	4	5

6.13 Maintenant, je vais vous poser des questions par rapport à vos impressions du programme de formation en salle de cours offert par le PADSP. Pour chacune des phrases suivantes, veuillez me dire si vous êtes : / Azõ mawõ biabia na mi de alesi miekpõ tutuḍo si PADSP wõ le tutuḍo xõme la ḡu. Le nyafõkpe siwo gbõna me, mi de nya ḡu alesi dze mia ḡu nam

(Montrez la carte avec les mots aux répondants qui savent lire. Montrez la carte avec les images aux répondants qui ne savent pas lire.)

1 : fortement en désaccord, 2 : plutôt en désaccord, 3 : ni d'accord ni en désaccord, 4 : plutôt d'accord ou 5 : fortement d'accord. . Deka : Nyeme da asi de edzi kura o, eve : Nyeme lõ de edzi o, etõ : Nyemegbe hã o eye nyemelõ hã o, ene : Melõ de edzi, atõ : Melõ de edzi vievie.

N°	Phrase	Fortement en désaccord \ Nyeme da asi de edzi kura o	Plutôt en désaccord \ Nyemelõ de edzi o	Ni d'accord ni en désaccord \ Nyemegbe hã o eye nyemelõ hã o	Plutôt d'accord \ Melõ de edzi	Fortement d'accord \ Melõ de edzi vievie
A	Je peux bien utiliser le contenu de cette formation. Mate ḡu wõ tutuḍo sia fe nufiafia ḡuḍo nyuie.	1	2	3	4	5
B	Le(s) formateur(s) était/étaient compétent dans le sujet qu'ils enseignaient / Tutuḍola (wo) ḍu tu na nu si wofia la.	1	2	3	4	5

6.14 Etes-vous prêt à recommander ou à convaincre d'autres entrepreneurs à faire une des choses suivantes ?/ De miele klalo ado ḡusẽ alo afoe de dõtefedõla bubuwo nu be woawõ nu siwo gbõna dometõ aḍea ? / / /

(Lisez toutes les réponses)

1 = Suivre seulement la formation en salle de cours / Gomekpõkpõ deḍeko le tutuḍoxõxõ me le tutuḍoxõ me.

2 = Suivre seulement le suivi/accompagnement en entreprise / Gomekpõkpõ deḍeko le tutuḍonala fe tsadji va dõwõfea me.

3 = Suivre la formation en salle de cours et le suivi/accompagnement / Gomekpõkpõ le tutuḍo xõxõ kple tutuḍonala fe tsadji va dõwõfea me .

4 = Aucune des réponses / ḡuḍoḍo siawo dometõ aḍeke o.

98 =(Ne lisez pas) Je ne sais pas / Nye me nyae o .

Identifiant de l'entreprise: _____

6.15 Quel serait le montant maximal que vous seriez prêt à payer pour un autre programme de formation et suivi semblable à l'avenir ? / **Ho nenie miele klalo axe na tutuḍo xoxo kple tutuḍonala va dɔwɔfeme le wɔna sia fomevi bubuade me le etsɔ si gbɔna ?** _____ FCFA

6.16 Quels sont vos commentaires par rapport au programme de formation et de suivi offert par le PADSP ? / **Nyagbɔgbɔ kawoe le mia si ku de tutuḍoxoxo kple tutuḍonala fe tsadjɔ va dɔwɔfeme si PADSP ɔo anyi ɲu ?**

6.17 Ceci nous amène à la fin de notre entretien. Juste pour être sûr que j'ai bien noté vos contacts, pourriez-vous me confirmer vos numéros de téléphone ? \ **Miafe numekukuwo ase de afi sia. Ne maka de dzi be meɲlɔ miafe kafomɔ xexleme nyie la, mi gbugbo ɔɔnu wo nam.**

- a. Numéro 1 du répondant/ __ / __ / __ / __ /
- b. Numéro 2 du répondant/ __ / __ / __ / __ /
- c. Numéro 3 du répondant/ __ / __ / __ / __ /

VERIFIEZ QUE LES NUMEROS SONT LES MEMES QUE PARTIE 1 QUESTION 21

Merci beaucoup pour tout le temps que vous m'avez consacré. Je vous souhaite une excellente journée. / **Akpe de yeɣiyi si miegble de mia ɲu ta . Mebia ɲkekea fe dzi dzedze nyuie na mi**

6.18 **Heure de fin d'entretien :** / __ / __ : / __ / __

POUR LE SUPERVISEUR		
Date de contrôle	Visa	Observations