

# **Guide to coded questions**

There were several questions in the surveys that were coded from open-ended questions in order to facilitate the analysis. In all cases, the open-ended answers were coded by two separate coders, and the ICC values of the two coders were used to verify consistency across the coders. In almost all of the cases, the scores reflected in the final dataset are the averages of the two coders, unless otherwise specified below.

As most of the coding was done by local coders with supervision of the research team, the detailed coder training manuals were developed in French. Short guides in English are available in this document. For further questions on the coding, please contact the authors.

## **Contents of this guide**

1) Creativity coding.....	2
2) Personal initiative rating – Hypothetical scenarios .....	3
2.1 Codage de l'Initiative quantitative (French).....	3
2.2 Codage de l'Initiative qualitative (French) .....	4
2.3 Short Form of this Guide in English: .....	6
3) Personal initiative rating – Changes in the business .....	7
3.1 Codage de l'initiative quantitative (French).....	7
3.2 Codage de l'Initiative qualitative (French) .....	9
3.3 Short Form of this Guide in English: .....	14
4) Innovation Coding .....	17
4.1 Idée la plus innovatrice de l'Entrepreneur (French).....	17
4.2 Short description of the Coding Scheme in English.....	18
5) Faced Barriers.....	20
5.1 Codage du nombre de problèmes (French) .....	21
5.2 Codage concernant la nature des problèmes (French) .....	21
5.3 Short description of the coding guide in English:.....	24

## 1) Creativity coding

- Instruction language: English
- Measured at: BL and FU3
- Corresponding questions: BL q151, FU3 p5q13
- Coded by: Members of the research team

### Instructions:

The alternative use measure is scored on two separate variables: 1) fluency and 2) flexibility.

Fluency is operationalized as the number of acceptable responses. An acceptable response is one that is not repeated within the participant's own responses.

Flexibility is operationalized as the number of categories or groups of responses. Responses that fit within a category have a core underlying theme.

The following paragraph describes the given task and a sample response from the baseline survey for illustration purpose:

### Question:

“Veuillez lister tous les usages possibles d’une brique. Autrement dit, qu’est-ce que vous pourriez faire avec une brique ? Pensez également aux usages non habituels ou non conventionnels d’une brique ?”

« What can you do with a brick ? »

### Sample response:

One participant gave the following responses:

PEUT FERMER UN TROU (*can close a hole*)

PEUT BLOQUER QUELQUE CHOSE COMME LA PORTE (*can block something like a door*)

DEPOSER QUELQUE CHOSE DESSUS (*put something on top of it*)

SECHER UNE SERVIETTE DESSUS (*dry a towel on it*)

Fluency would be scored by counting the number of responses. Here, fluency would receive a score of 4 for 4 answers.

Flexibility would be scored by counting the number of categories presented. To determine the number of categories, you must look at the similarities and differences in the responses. In this case, it seems like “deposer quelque chose dessus” and “secher une serviette dessus” would both fit in the same category of “brick as support”. Based on this logic, flexibility would receive a score of 3.

## 2) Personal initiative rating – Hypothetical scenarios

- Instruction language: French
- Measured at: FU1
- Corresponding questions: FU1 p5q16, FU1 p5q17
- Coded by: Local coders trained and supervised by a member of the research team

### Instructions:

#### Codage du Comportement hypothétique de l'Entrepreneur

#### Questions pertinentes

Il y a deux questions sur le comportement hypothétique de l'entrepreneur:

- **16\_1 à 16\_10:** 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? (Il y a une colonne pour chaque réponse)

et

- **17\_1 à 17\_10 :** Imaginez que l'un de vos employés qui est important pour le succès de votre entreprise démissionne sans préavis. Que feriez-vous ? (Il y a une colonne pour chaque réponse)

Faites le codage de l'initiative quantitative et le codage de l'initiative qualitative pour les questions 16\_1 à 16\_10 avant de coder l'initiative quantitative et l'initiative qualitative pour questions 17\_1 à 17\_10.

### 2.1 Codage de l'Initiative quantitative (French)

Pour chaque question sur le comportement hypothétique de l'entrepreneur, comptez le nombre d'idées que l'entrepreneur a mentionnées afin de surmonter l'obstacle donné. Le nombre montre l'initiative quantitative.

Codez comme suivant :

0	1	2	3	4	5
Aucune idée	Une idée	2 idées	3 idées	4 idées	5 idées ou plus

Si l'entrepreneur mentionne une idée deux fois (même si l'idée est un peu différente, mais très comparable, voir exemples), codez l'idée seulement une fois.

Il faut seulement coder les idées qui sont des idées concrètes et compréhensibles (exemples pour des idées qui ne sont pas codées parce qu'elles ne sont pas concrètes et/ ou compréhensibles : voir exemples).

### **Exemples pour les mêmes idées/ les idées comparables :**

Concernant l'obstacle du manque d'argent :

- « Je vais demander de l'aide à mes parents » et « Je vais demander de l'aide à mon ami » (Attention : demander de l'argent à une institution (banque, microfinance etc.) serait une autre idée !)
- « Je vais demander de l'avance au client » et « Je vais refuser la commande » (les deux idées viennent ensemble, la deuxième est également pas assez concrète et compréhensible)

Concernant l'obstacle de l'employé qui quitte son travail :

- « Le persuader de revenir » et « Augmenter son salaire » et « lui acheter une moto jusqu'à ce qu'il rembourse »
- « Je vais chercher une autre personne qui a les mêmes compétences » et « Je continuerai à chercher »
- « C'est fini je le laisse »
- « Je vais continuer par chercher d'autres moyens pour satisfaire mes clients »

### **Exemples pour les idées pas codées :**

- « Essayer de gérer avec mes petits revenus » (ce n'est pas une nouvelle idée qui montre comment surmonter l'obstacle)
- « Je vais refuser la commande » (l'idée n'est pas assez compréhensible pour la coder)
- « Moi-même je vais la gérer » (l'idée n'est pas assez compréhensible pour la coder)
- « Je vais fermer mon entreprise » (l'idée n'est pas une idée qui montre comment surmonter l'obstacle)

## **2.2 Codage de l'Initiative qualitative (French)**

Pour coder l'initiative qualitative, il faut faire une évaluation globale : Pensez-vous que les activités dans les idées de l'entrepreneur montrent un comportement actif, est-ce que l'entrepreneur, selon vous, montre l'initiative personnelle ? Ici, il ne faut pas compter les idées, mais évaluer la qualité des idées concernant l'initiative personnelle.

L'entrepreneur montre un comportement réactif si les solutions montrent qu'il laisse des autres personnes résoudre le problème et qu'il ne montre pas beaucoup d'action lui-même. Les solutions qu'il mentionne ne sont aussi pas très proactives, ça veut dire qu'elles ne sont pas des solutions à long terme. Il n'est pas capable de mentionner plusieurs stratégies pour surmonter les obstacles, beaucoup d'idées se ressemblent.

L'entrepreneur montre un comportement actif s'il devient actif lui-même, s'il montre beaucoup d'actions et si les actions qu'il mentionne sont proactifs, ça veut dire qu'il mentionne des solutions à

long terme. En plus, il est actif quand il utilise plusieurs stratégies différentes pour surmonter l'obstacle et quand il est persistant même s'il y a des obstacles.

A la fin, évaluez toutes les idées que l'entrepreneur a donné ensemble et lui donne les points comme suivant :

1	2	3	4	5
Idée(s) <b>très réactive(s)</b>	Idée(s) <b>plutôt réactive(s)</b>	Idée(s) <b>ni réactive(s), ni active(s)</b>	Idée(s) <b>plutôt active(s)</b>	Idée(s) <b>très active(s)</b>

### **Exemples pour des réponses très actives est très réactives**

#### **Concernant l'obstacle du manque d'argent :**

##### **Réponses très réactives (codées avec « 1 »)**

- « Je vais demander de l'aide à mon ami »
- « Je vais faire un prêt »
- « Demander des emprunts chez un établissement de microfinance »

##### **Réponses très actives (codées avec « 5 »)**

- « Demander une avance chez le client si c'est une commande »
- « Je vais négocier les marchandises à crédit avec un certain pourcentage »
- « Je vais demander à un concurrent de me financer pour qu'on partage les bénéfices »

#### **Concernant l'obstacle de l'employé qui quitte son travail :**

##### **Réponses très réactives (codées avec « 1 »)**

- « Je continuerai seul en attendant de trouver un autre »
- « Je cherche un autre employé »

##### **Réponses très actives (codées avec « 5 »)**

- « Faire l'augmentation de salaire pour l'encourager à revenir »
- « Chercher des apprentis chez mes collègues de travail »

### 2.3 Short Form of this Guide in English:

The overcoming barriers questions as a measure for personal initiative behavior will be measured by using a qualitative, as well as a quantitative measure. The questions for measuring overcoming barriers are the following:

1. 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?

(Imagine you are running out of money and you cannot buy the necessary stocks and inputs for your business. What would you do?)

2. Imaginez que l'un de vos employés qui est important pour le succès de votre entreprise démissionne sans préavis. Que feriez-vous ?

(Imagine one of your employees, who is important for the success of your business, quits without preannouncement. What would you do?)

Both scenarios will be coded separately. In order to evaluate quantitative initiative, the coders will count the number of ideas to overcome the presented barrier. They rate the answers with a value between 1 and 5 using the following table:

0	1 ("pretend this doesn't work...")	2 ("pretend this doesn't work...")	3 ("pretend this doesn't work...")	4 ("pretend this doesn't work...")	5 ("any further ideas....")
No barrier overcome, refused to answer	1 barrier overcome	2 barriers overcome	3 barriers overcome	4 barriers overcome	5 or more barriers overcome

To code qualitative initiative, coders will rate responses on a 5-point Likert scale evaluating the self-starting (active approach taken) and proactive stance (long-term solutions). The coding follows this table:

1	2	3	4	5
Ideas are very reactive  (not self-starting and proactive at all)	Ideas are rather reactive  (rather not self-starting and proactive)	Ideas are neither reactive, nor active	Ideas are rather active  (rather self-starting and proactive)	Ideas are very active  (very self-starting and proactive)

### 3) Personal initiative rating – Changes in the business

- Instruction language: French
- Measured at: FU1-FU4
- Corresponding questions: FU1 p4q10, FU2 p4q14, FU3 p4q15, FU4 p3q15
- Coded by: Local coders trained and supervised by a member of the research team

#### Instructions:

#### 2) Codage du Comportement de l'Entrepreneur (les changements qu'il a fait)

##### Questions pertinentes

- **3.15\_1 à 3.15\_10** : Au cours des six derniers mois, quels changements avez-vous fait au sein de votre entreprise ? (Il y a une colonne pour chaque réponse)
- **3.15b** : Dans quel changement étiez-vous le plus actif ? Par actif, je veux dire le changement dans lequel vous étiez le plus impliqué ou dans lequel vous avez mis le plus d'effort personnellement.
- **3.15c** : Qu'est-ce que vous avez fait exactement et comment êtes-vous arrivé(e) à mettre en place ce changement ? Veuillez m'expliquer chaque détail et chaque étape.
- **3.15d** : Est-ce que quelqu'un vous a dit de le faire ou est-ce que c'était votre propre idée ? Si quelqu'un vous a dit de le faire, Qui ? Si c'était votre propre idée, comment avez-vous eu cette idée ?
- **3.15e** : Est-ce que vos concurrents ont introduit ce changement aussi ?
- **3.15f** : Vos concurrents, ont-ils introduit ce changement avant vous ?
- **3.15g** : Quelle était la différence entre le changement que vous avez introduit et celui de votre concurrent ?
- **3.15h** : Qu'avez-vous fait quand votre concurrent a copié votre idée ?

#### 3.1 Codage de l'initiative quantitative (French)

L'initiative quantitative doit montrer le nombre de changements que l'entrepreneur a fait dans son entreprise au cours des six derniers mois et la nature des changements (petit changement vs. grand changement).

Pour pouvoir coder l'initiative quantitative, regardez les réponses « 3.15\_1 » à « 3.15\_10 » dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes » et donnez les points comme suivant dans les colonnes « 3.15\_1\_initiative quantitative » à « 3.15\_10\_initiative quantitative » dans votre document « codage\_votre nom » pour chaque changement:

Donnez « 0 » chaque fois qu'il n'y a pas de réponses (par exemple : s'il n'y a aucune réponse, donnez 10 fois le « 0 » dans votre document « codage\_votre nom »).

Donnez pour chaque changement les points comme suivant :

Score	Description	Exemples
1	<b>Petit Changement</b> - vite fait et/ ou - pas de grande nouveauté	- Manière d'accueillir les gens  - J'ai fait la publicité en montrant les photos des bâtiments réalisés  - J'ai acheté une télé pour les clients  - j'ai fait appel à un électricien  - J'ai réparé un fauteuil  - j'ai fait des étagères pour mieux disposer les télé et radios.
2	<b>Grand Changement</b> - demande beaucoup de l'effort (temps, argent) et/ ou - grande nouveauté (assez rare)	- On a payé une machine pour porter les bois  - Evaluation <b>hebdomadaire</b> de notre travail  - déménagement

Faites attention que chaque changement est vraiment nouveau et ne se trouve pas déjà dans la liste. Si un changement ressemble à un autre, compter seulement un des changements. Si deux changements se ressemblent et un changement est plus grand que l'autre, comptez le plus grand changement. Si les changements sont également grands (ils sont tous des petits changements ou tous des grands changements), comptez seulement le premier changement. Codez l'initiative quantitative du comportement de chaque entrepreneur avant de continuer avec l'initiative qualitative

### Exemples pour des changements similaires

- « j'ai acheté trois ordinateurs », « j'ai acheté 03 armoires » et « j'ai acheté un flash à mes appareils »

→ Ici l'entrepreneur a donné 3 réponses qui se ressemblent comme ils sont tous des achats pour l'entreprise. Ils sont tous des petits changements, alors on compte seulement le premier changement « j'ai acheté trois ordinateurs ». Ici, on donne un « 1 » et on donne « 0 » pour les changements « j'ai acheté 3 armoires » et « 0 » pour « j'ai acheté un flash à mes appareils ».

- « Je suis allé chez les clients pour leur parler des offres » et « Motiver les clients pour qu'ils viennent chez moi »

→ Ici l'entrepreneur a donné 2 réponses qui se ressemblent. Ils sont tous des petits changements, alors on compte seulement le premier changement « Je suis allé chez les clients pour leur parler des offres ». Ici, on donne un « 1 » et on donne « 0 » pour le changement « Motiver les clients pour qu'ils viennent chez moi ».

- « Je fais la publicité de bouche à l'oreille » et « Chaque jour, j'appelle au moins 20 clients pour qu'ils m'amènent leurs amis »



→ Ici l'entrepreneur a donné 2 réponses qui se ressemblent. Le premier changement mentionné est un petit changement et le deuxième changement est un grand changement, comme l'entrepreneur est actif chaque jour. On compte seulement le deuxième changement « Chaque jour, j'appelle mes clients pour qu'ils m'amènent leurs amis ». Ici, on donne un « 2 » et on donne « 0 » pour le changement « Je fais la publicité de bouche à l'oreille ».

### 3.2 Codage de l'Initiative qualitative (French)

Regardez maintenant les questions 3.15b à 3.15h dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ». Contrairement au codage de l'initiative quantitative, on a maintenant besoin d'un seul codage (par personne) pour toutes les questions.

Pour évaluer l'initiative qualitative, il faut d'abord savoir quel changement était le changement pour lequel l'entrepreneur était le plus actif, cela veut dire pour quel changement il a mis le plus d'effort. On trouve cette information dans la réponse à la question 3.15b.

Voici le tableau qui montre comment coder. Vous trouvez des explications détaillées après le tableau.

Code	Description
<b>0</b>	Pas de changement mentionné
<b>1</b>	Changement mentionné et - entrepreneur était actif – - propre idée – - différent des concurrents –
<b>2</b>	Changement mentionné et a) - entrepreneur était actif + - propre idée – - différent des concurrents – <b>ou</b> b) - entrepreneur était actif – - propre idée + - différent des concurrents – <b>ou</b> c) - entrepreneur était actif – - propre idée – - différent des concurrents +
<b>3</b>	Changement mentionné et a) - entrepreneur était actif + - propre idée + - différent des concurrents – <b>ou</b> b)

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- entrepreneur était actif +</li> <li>- propre idée –</li> <li>- différent des concurrents +</li> </ul> <p><b>ou</b></p> <p>c)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- entrepreneur était actif –</li> <li>- propre idée +</li> <li>- différent des concurrents +</li> </ul>
<b>4</b>	Changement mentionné et <ul style="list-style-type: none"> <li>- entrepreneur était actif +</li> <li>- propre idée +</li> <li>- différent des concurrents +</li> </ul>
<b>5</b>	Changement mentionné et <ul style="list-style-type: none"> <li>- approche active +</li> <li>- propre idée +</li> <li>- différent des concurrents +</li> </ul> <p><b>et</b></p> <p>Changement ou manière d’agir très innovant (nouveau pour le Togo, c’est la première fois que vous avez vu quelqu’un qui a fait ce changement)</p>

### Explication du tableau

Il faut évaluer l’initiative qualitative sur une échelle de « 0 » à « 5 ». On met « 0 » seulement si l’entrepreneur n’a donné aucune réponse à la question 3.15b.

S’il a donné une réponse à la question 3.15b, il faut donner un code entre « 1 » et « 5 ». Pour pouvoir le faire, il faut d’abord répondre à 3 questions concernant l’initiative qualitative :

#### 1. Est-ce que l’entrepreneur a montré un comportement actif dans la réalisation de ce changement ?

→ Pour évaluer si l’entrepreneur était actif, il faut regarder la réponse à la question 3.15c dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ». Ici, l’entrepreneur raconte toutes les activités qu’il a faites afin de mettre en place le changement. Il faut évaluer si l’entrepreneur a vraiment été actif en mettant l’effort pour réaliser le changement ou s’il était plutôt réactif (pas beaucoup d’action, les actions viennent plutôt d’une autre personne, etc., voir exemples en bas).

#### 2. Est-ce que le changement était l’idée de l’entrepreneur ou est-ce que quelqu’un lui a dit de le faire ?

→ Pour évaluer si le changement était l’idée de l’entrepreneur lui-même ou d’une autre personne, il faut regarder la réponse à la question 3.15d dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ». Ici, l’entrepreneur raconte si quelqu’un d’autre lui a dit de faire le changement et si oui, qui, ou si l’entrepreneur a eu l’idée lui-même et si oui, comment. Attention : Il y a des cas où l’entrepreneur dit qu’il a eu l’idée lui-même, mais quand il décrit comment il a eu l’idée, il raconte que quelqu’un lui a donné l’idée. Dans ce cas, vous devez coder qu’il n’a pas eu l’idée lui-même.

### 3. Est-ce que l'entrepreneur essaie d'être différent de ses concurrents ?

→ Pour évaluer si l'entrepreneur essaie activement d'être différent de ses concurrents, il faut regarder les réponses aux questions 3.15e- 3.15h dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ». Ici, l'entrepreneur raconte si ses concurrents ont introduit le même changement (question 3.15e) et si oui, s'ils l'ont introduit avant lui (question 3.15f). Si l'entrepreneur dit que ses concurrents ont introduit le même changement avant lui, on trouve aussi une réponse à la question quelle différence existe entre le changement qu'il a introduit et celui de son concurrent (question 3.15g). Si l'entrepreneur dit que ses concurrents ont introduit le même changement mais qu'ils n'ont pas introduit ce changement avant lui, on trouve aussi une réponse à la question de savoir ce qu'il a fait quand ses concurrents ont copié son idée (question 3.14h).

\*Vous codez que l'entrepreneur essaie d'être différent de ses concurrents :

1. S'il n'y a pas de concurrent qui a introduit le même changement (« 2 » pour question 3.15e dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ») **ou**
2. S'il y a des concurrents qui l'ont fait et qui l'ont fait avant lui (ou il ne sait pas si c'était avant lui) (« 1 » pour la question 3.15e et « 1 » ou « -9 » pour la question 3.15f dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ») mais qu'il y a une différence entre le changement des concurrents et le changement de l'entrepreneur **ou**
3. S'il y a des concurrents qui l'ont fait, mais pas avant lui (« 1 » pour la question 3.15e et « 2 » pour la question 3.15f dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes »), et s'il a fait quelque chose pour différencier son changement de celui du concurrent

\*Vous codez que l'entrepreneur **n'essaie pas** d'être différent de ses concurrents :

1. Si l'entrepreneur ne sait pas s'il y a des concurrents qui ont introduit le même changement (« -9 » pour question 3.15e dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ») **ou**
2. S'il y a des concurrents qui l'ont fait et qui l'ont fait avant lui (ou il ne sait pas si c'était avant lui) (« 1 » pour la question 3.15e et « 1 » ou « -9 » pour la question 3.15f dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes ») et **s'il n'y a aucune différence** entre le changement des concurrents et le changement de l'entrepreneur **ou**
3. S'il y a des concurrents qui l'ont fait, mais pas avant lui (« 1 » pour la question 3.15e et « 2 » pour la question 3.15f dans le document «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes »), et **s'il n'a fait rien** pour différencier son changement du changement du concurrent après.

Seulement si vous avez trouvé que l'entrepreneur réunit tous les critères, c'est-à-dire qu'il a mentionné un changement, il était actif, il a eu l'idée lui-même et il essaie d'être différent de ses concurrents, alors il faut répondre à une dernière quatrième question :

### 4. Est-ce que le changement ou la manière d'agir de l'entrepreneur est très innovant ?

→ Pour évaluer si le changement ou la manière d'agir de l'entrepreneur est très innovant, il faut encore une fois regarder les questions 3.15b et 3.15c dans le document « codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes » et décider si le changement et/ ou la manière d'agir de l'entrepreneur sont très innovants, ça veut dire nouveau pour le Togo ou nouveau pour vous comme codeur (voir exemples en bas).

### Exemples de codage

- Si un entrepreneur a mentionné un changement, était actif, mais l'idée du changement venait d'une autre personne et les concurrents ont fait le même changement sans différences, il faut donner le code 2.

- Si un entrepreneur a mentionné un changement, était actif, l'idée pour le changement venait de lui et il essaie activement d'être différent des concurrents, il faut évaluer si le changement et/ ou la manière d'agir sont très innovants. Si non, vous donnez « 4 », si oui, vous donnez « 5 ».

### Exemples négatifs et positifs pour les critères

Question :	+	-
<b>Comportement actif ?</b>	<p>- Après la formation que j'ai suivie, je me suis dit qu'il fallait réaménager l'atelier alors j'ai investi de l'argent dedans. J'ai payé deux paquets de ciment et j'ai sollicité un maçon. J'ai aussi fait appel à un menuisier pour les étagères et les tables et tabourets. J'ai aussi fait appel à un ferrailleur pour me faire des étagères assez solides. J'ai introduit plusieurs prises aussi. <i>(l'entrepreneur était actif, a mis de l'effort)</i></p> <p>- Je me sacrifie beaucoup et même après le départ des apprentis je travaille tard dans la nuit ou tôt le matin avant l'arrivée des apprentis pour satisfaire les clients <i>(l'entrepreneur était actif, a mis de l'effort)</i></p> <p>- L'appareil flash est difficile à trouver. J'ai demandé aux fournisseurs de me faire signe dès qu'ils en trouvent. J'ai prospecté, après avoir visité 4 fournisseurs j'ai trouvé. <i>(l'entrepreneur était actif, a mis de l'effort)</i></p>	<p>- On a prélevé de la recette d'un chantier l'argent pour la payer. <i>(pas beaucoup d'action)</i></p> <p>- Je me suis levé un matin, j'ai fait des entretiens avec des clients potentiels et je leur présente mes offres de services. <i>(pas beaucoup d'action, actions spontanées et pas planifiées)</i></p> <p>- J'ai un ami peintre qui devait déménager aussi. Donc on s'est concerté. Après l'ami a trouvé un endroit pour qu'on s'installe. On a versé une somme de 50 000 FCFA chacun afin d'occuper les lieux. <i>(l'action vient plutôt d'une autre personne, l'entrepreneur n'est pas très actif)</i></p> <p>- C'est la formation du PADSP qui m'a suscité l'idée d'acheter la télé <i>(pas beaucoup d'action, réponse n'est pas très claire)</i></p>
<b>Propre idée ?</b>	<p>- C'est ma propre idée car par insuffisance d'apprentis pour les travaux, j'ai eu l'idée de combler ce vide par mon sacrifice. <i>(propre idée de l'entrepreneur)</i></p>	<p>- C'est quelqu'un qui m'a dit de le faire. Le propriétaire (client). <i>(idée d'une autre personne)</i></p> <p>- C'était ma propre idée. A la suite de ces événements; j'ai demandé conseil aux gens qui m'ont dit de</p>

	<p>- C'est ma propre idée après la formation PADSP (propre idée de l'entrepreneur)</p> <p>- C'était ma propre idée, pour la protection des clients contre le soleil, la pluie et pour éviter l'inondation, j'ai eu l'idée. (propre idée de l'entrepreneur)</p>	<p>libérer les lieux pour éviter les problèmes. (idée d'une autre personne, malgré le fait qu'il dit que c'était sa propre idée)</p>
<b>Différent des concurrents ?</b>	<p>- « 2 » pour la question 15e (changement pas introduit par des concurrents)</p> <p>- « 1 » pour la question 15e et « 1 » pour 15f et « La différence se trouve dans la fixation de prix. » pour 15g (changement introduit par des concurrents avant lui, mais différemment)</p> <p>- « 1 » pour la question 15e et « 2 » pour 15f et « J'ai commencé à offrir des autres jus. » pour 15g (changement introduit par des concurrents après lui, mais il a réagi et essayé d'être différent)</p>	<p>- « 1 » pour la question 15e et « 1 » pour 15f et « J'avoue qu'il n'y a pas assez de différence » pour 15g (changement pas différent des concurrents)</p> <p>- « 1 » pour la question 15e et « 1 » pour 15f et « La différence est que pour moi est meilleure que pour eux » pour 15g (changement pas différent des concurrents, la différence n'est pas claire)</p> <p>- « 1 » pour la question 15e et « 1 » pour 15f et « Je ne sais pas si mes concurrents font également ça mais je sais qu'ils ont des moyens de publicité eux aussi » pour 15g (l'entrepreneur ne le sait pas. Cela veut dire qu'il ne cherche pas activement d'être différent)</p> <p>- « 1 » pour la question 15e et « 2 » pour la question 15f et « Rien jusqu'à aujourd'hui » pour 15g (changement était introduit après lui, mais l'entrepreneur n'a pas essayé de différencier le changement après qu'on l'a copié)</p>
Si tous les autres critères sont positifs : <b>Changement et/ ou manière d'agir très innovants ?</b>	<p>- l'introduction et la vente de moto en crédit-nature (changement innovant)</p> <p>- Pour pouvoir vendre la machine à juste prix, j'ai fait une vente aux enchères sur Internet (manière d'agir innovante)</p>	<p>- déménagement (changement pas innovant)</p> <p>- j'ai dû négocier avec le propriétaire du bar derrière lequel je fais mon travail et qui a accepté (manière d'agir pas innovante)</p>

### 3.3 Short Form of this Guide in English:

Personal Initiative Behavior will be measured by using a qualitative, as well as a quantitative measure. The questions for measuring personal initiative behavior are the following:

1. Au cours des six derniers mois, quels changements avez-vous fait au sein de votre entreprise ?  
(Which changes did you introduce in your business in the last six months?)
2. Dans quel changement étiez-vous le plus actif (ve)? Par actif, je veux dire le changement dans lequel vous étiez le plus impliqué ou dans lequel vous avez mis le plus d'effort personnellement.  
(In which change were you the most active? With active I mean the change in which you were the most involved and into which you put the most effort.)
3. Qu'est-ce que vous avez fait exactement et comment êtes-vous arrivé(e) à mettre en place ce changement ? Veuillez m'expliquer chaque détail et chaque étape.  
(What did you do exactly and how did you manage to realize this change? Please tell me every detail and every step.)
4. Est-ce que quelqu'un vous a dit de le faire ou est-ce que c'était votre propre idée ? Si quelqu'un vous a dit de le faire, Qui ? Si c'était votre propre idée, comment avez-vous eu cette idée ?  
(Did someone tell you to do it or was it your own idea? If someone told you to do it, who? If it was your own idea, how did come to this idea?)
5. Est-ce que vos concurrents ont introduit ce changement aussi ?  
(Did your competitors introduce this change as well?)
6. Vos concurrents, ont-ils introduit ce changement avant vous ?  
(Did your competitor introduce this change before you did?)

7. Quelle était la différence entre le changement que vous avez introduit et celui de votre concurrent?

(What is the difference between the change that you have introduced and the change of your competitor?)

8. Qu'avez-vous fait quand votre concurrent a copié votre idée ?

(What did you do after your competitor had copied your idea?)

The coding of quantitative initiative is based on the number and type of changes the interviewee mentioned in the answer to question 1. Every change is coded the following way:

Score	Description	Examples
1	<b>Small change</b> - not much time and/ or - no novelty	- change the way of welcoming clients  - buy a small TV  - build a shelf
2	<b>Big change</b> - needs a lot of effort (time, money) and/ or - novelty  (rather rare)	- buy a big machine for transporting wood  - <b>weekly</b> evaluation of work  - relocation of business

The sum of scores for all changes constitutes the value for quantitative initiative.

The coding of qualitative initiative will be based on questions 2-8 which are asking for the change in which the interviewee has been the most active. The coders will evaluate whether the entrepreneur was active in implementing the change, whether the change was his own idea and if the change is different from what the entrepreneurs' competitors are doing and will give a code between 0 and 5. The following table gives a short overview of the coding of qualitative initiative:

Code	Description
0	No mentioned change
1	Mentioned change and - active entrepreneur – - change was his own idea – - change is different from competitors –
2	Mentioned change and a) - active entrepreneur + - change was his own idea – - change is different from competitors – <b>or</b> b) - active entrepreneur – - change was his own idea + - change is different from competitors – <b>or</b> c) - active entrepreneur – - change was his own idea – - change is different from competitors +
3	Mentioned change and a) - active entrepreneur + - change was his own idea + - change is different from competitors –  <b>or</b> b) - active entrepreneur + - change was his own idea – - change is different from competitors + <b>or</b> c) - active entrepreneur – - change was his own idea + - change is different from competitors +
4	Mentioned change and - active entrepreneur + - change was his own idea + - change is different from competitors +
5	Mentioned change and - active entrepreneur + - change was his own idea + - change is different from competitors + <b>and</b>  change or way of introducing this change is very innovative (new for Togo, it's the first time that the coder has heard of this change in this sector)



## 4) Innovation Coding

- Instruction language: French
- Measured at: FU2-FU4
- Corresponding questions: FU2 p4q12, FU3 p4q13, FU4 p3q14
- Coded by: Local coders trained and supervised by a member of the research team

### 4.1 Idée la plus innovatrice de l'Entrepreneur (French)

#### Questions pertinentes

Il y a deux questions sur l'idée d'affaire la plus innovatrice de l'entrepreneur:

- **3.14 a:** Pourriez-vous me décrire en détail l'idée la plus innovatrice que vous avez eue ?
- **3.14 b :** Qu'est-ce qui la différencie tellement de ce qui se fait normalement sur le marché ?

Pour coder l'idée la plus innovatrice de l'entrepreneur, il faut regarder le(s) secteur(s) de l'entrepreneur.

**Une idée est très innovatrice si elle est peu conventionnelle et se différencie de façon significative de ce qui se fait habituellement sur le marché.**

- Si l'entrepreneur ne donne aucune idée, codez « 1 ».
- Si l'entrepreneur donne une idée, codez comme suivant :

Regardez d'abord la question 3.14a et décidez si l'idée mentionnée est une idée peu conventionnelle. Vous avez deux codes pour exprimer qu'une idée est peu conventionnelle. Donnez « 5 » si, selon vous, c'est une idée qui est peu conventionnelle (nouvelle) pour toutes les petites entreprises au Togo de n'importe quel secteur. Donnez « 4 » si, selon vous c'est une idée qui est peu conventionnelle (nouvelle) pour les petites entreprises du secteur de l'entrepreneur.

Si vous trouvez que c'est plutôt une idée conventionnelle (pas nouvelle), vous avez encore une fois 2 codes que vous pourriez donner. Donnez « 3 » si, selon vous, c'est une idée qui est conventionnelle, mais s'il y a quand-même une différence entre l'idée et ce qui se fait normalement sur le marché. Donnez « 2 » si, selon vous, c'est une idée qui est conventionnelle et s'il n'y a pas de (ou pas de grande) différence entre l'idée et ce qui se fait normalement sur le marché

Voici un tableau qui montre les descriptions des codes et quelques exemples :

Code	Description	Exemples
1	<b>Aucune idée/ aucune innovation</b>	Aucune idée
2	<b>Idée conventionnelle</b> et <b>pas de (grande) différence</b> entre l'idée et ce qui se fait normalement sur le marché	1) Secteurs : Electricité-froid et bâtiment 3.14 a : Contrats au niveau du froid, la climatisation 3.14 b : Il n'y a pas de différence  2) Secteurs : Vente de dégué et vente des œufs 3.14 a : Vente du maïs. j'avais essayé au début cela m'apportait beaucoup donc je sais qu'une fois reprise je vais vendre beaucoup 3.14 b : Il n'y a pas tellement de différence mais la vente des œufs et de dégué en plus du maïs serait différente de seulement la vente du maïs.
3	<b>Idée conventionnelle,</b> mais <b>il y a une différence</b> entre l'idée et ce qui se fait normalement sur le marché	1) Secteurs : Vente de friperie, vente de charbon 3.14 a : Vente de vestes complets

		<p>3.14 b : Mes vestes viennent d'Italie et les autres vendent surtout les vestes des Etats-Unis où les coupes sont différentes</p> <p>2) Secteur : Vente de poissons fumés</p> <p>3.14 a : Vendre aussi dans d'autres marchés comme Agoè, Adidogomé, Hédzranawoé, Doevikpanou</p> <p>3.14 b : La différence se trouve dans le fait que je vais à la conquête de mes clients sur d'autres marchés alors qu'habituellement les gens aiment rester dans leur marché</p>
4	<p><b>Idée peu conventionnelle pour les petites entreprises du secteur de l'entrepreneur</b></p> <p>L'entrepreneur serait le premier ou entre les premiers dans son secteur d'activité qui introduisent cette idée</p>	<p>1) Secteur : Vente de chaussures</p> <p>3.14 a : Je vais vers les établissements scolaires voir les professeurs de sport et le directeur afin de les livrer les chaussures à un prix réduit pour leurs élèves et partant de là chacun y gagne sa part</p> <p>3.14 b : Normalement, les gens restent dans les boutiques, moi je gagne un nouveau marché de chaussures pour les écoles en faisant la publicité directement dans les écoles</p> <p>2) Secteur : sécurité et informatique</p> <p>3.14 a : Beaucoup de gens viennent me voir qu'ils veulent la sécurité rapprochée et il n'y en a pas.</p> <p>3.14 b : Beaucoup de gens se déplacent avec beaucoup de choses à leur côté qu'ils ont besoin des gens pour sécuriser ces biens, les autres n'offrent pas ce service</p>
5	<p><b>Idée peu conventionnelle pour toutes les petites entreprises au Togo de n'importe quel secteur</b></p> <p>L'entrepreneur serait le premier ou entre les premiers des entrepreneurs des petites entreprises au Togo qui introduisent cette idée</p>	<p>1) Secteur : Entretien et nettoyage et blanchisserie-pressing</p> <p>3.14 a : Création d'un blog pour présenter les services aux clients afin de gagner de nouveaux marchés</p> <p>3.14 b : Souvent les gens présentent leurs services sur des prospectus alors que nous avons voulu le faire sur un blog</p> <p>2) Secteur : Service traiteur et tourisme</p> <p>3.14 a : Présentation du produit du terroir, c'est fait à base de produits bio</p> <p>3.14 b : Normalement on ne vend pas de produits bios sur le marché</p>

## 4.2 Short description of the Coding Scheme in English

After the question for the number of ideas the entrepreneur has had in the last 6 months, the questions for measuring the innovativeness of business opportunities are the following:

1. Pourriez-vous me décrire en détail l'idée la plus innovatrice que vous avez eu ? (Could you please describe the most innovative business idea that you've had?)
2. Qu'est-ce qui la différencie tellement de ce qui se fait normalement sur le marché ?  
(What makes it so different from what is usually done on the market?)

In order to code the answers, the coders also have to look at the entrepreneurs' sector(s) of activity.

Code	Description	Examples
1	<b>No idea/ no innovation</b>	No idea
2	<b>Conventional idea</b> and <b>no (big) difference</b> between the idea and what is usual on the market	1) Sectors : Selling Fridges and buildings Question 1: Air-conditioning Question 2 : No difference  2) Sectors : Selling déguè and eggs Question 1 : Selling corn Question 2 : There is no big difference but selling corn is different from just selling déguè and eggs
3	<b>Conventional idea,</b> but <b>there is a difference</b> between the idea and what is usual on the market	1) Sectors : Selling second hand clothes, selling charcoal Question 1: Selling suits Question 2: My suits come from Italy while most of the suits from my competitors come from the US where the cut is different  2) Sector : Selling smoked fish Question 1: Selling at other markets like the markets of Agoè, Adidogomé, Hédzranawoé, and Doevikpanou Question 2: Normally the people stay at their markets and I will also approach other markets in order to approach new clients
4	<b>Idea is unconventional for small businesses in the entrepreneurs' sector of activity</b>	1) Sector : Selling shoes Question 1: I go to schools and talk to the sport teachers and directors in order to

	<p>The entrepreneur would be the first or among the first in his sector of activity to introduce this idea</p>	<p>negotiate providing students with reduced sport shoes, everyone benefits from this agreement</p> <p>Question 2: My competitors stay in their shops, I win a new market by going directly into the schools</p> <p>2) Sectors : Security, IT</p> <p>Question 1: Bodyguard service</p> <p>Question 2: The others don't offer it, they only offer house security</p>
5	<p><b>Idea is unconventional for all small businesses in Togo, no matter of which sector</b></p> <p>The entrepreneur would be the first or among the first small business owners in Togo to introduce this idea</p>	<p>1) Sectors : Cleaning, laundry service</p> <p>Question 1: Starting a blog to present my services to clients in order to win new markets</p> <p>Question 2 : Others present their services in brochures</p> <p>2) Sectors : Service traiteur et tourisme</p> <p>Question 1 : Offering local organic products</p> <p>Question 2 : Normally people don't sell organic products</p>

## 5) Faced Barriers

- Instruction language: French
- Measured at: FU4
- Corresponding questions: FU4 p3q16
- Coded by: Local coders trained and supervised by a member of the research team

- The variables included in the dataset are the answers of one of the coders; however, ICC scores between the two coders were high.

## **Codage des blocages des entrepreneurs**

### **Question pertinente :**

**3.16\_1 – 3.16\_10 :** Au cours des six derniers mois, est ce qu'il y a quelque chose qui a empêché votre entreprise de bien fonctionner ou de se développer? Pensez aux freins extérieurs ou aux blocages intérieurs.

Afin de pouvoir coder, vous prendrez en compte également les secteurs d'activités de l'entrepreneur.

Ici, nous cherchons à connaître le nombre, ainsi que la nature des problèmes des entrepreneurs. Il faudra regarder les réponses à la question 3.16 pour cela. Le score final contient deux aspects :

- 1) Un score concernant le nombre de problèmes signalés
- 2) Un score concernant la nature des problèmes

### **5.1 Codage du nombre de problèmes (French)**

L'objectif de ce codage est d'avoir un code qui reflète le nombre de problèmes auxquels est confronté l'entrepreneur.

Regardez les réponses « 3.16\_1 » à « 3.16\_10 » dans votre fichier «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes » et notez les nombres dans les colonnes « 3.16\_1\_nombre » à « 3.16\_10\_nombre » dans votre fichier « codage\_votre nom ». Pour chaque problème :

Codez « 0 » quand il n'y a pas de réponse (si l'entrepreneur ne mentionne aucun problème, notez « 0 » pour toutes les 10 colonnes).

Codez « 1 » pour chaque problème mentionné par l'entrepreneur.

Faites attention au fait que chaque problème ne peut être compté qu'une seule fois. Si un entrepreneur mentionne le même problème 2 fois ou bien un problème très équivalent à un autre problème déjà cité, comptez uniquement la première fois que le problème est mentionné.

### **Exemple de freins qui seront comptés une seule fois si un entrepreneur les mentionne deux fois :**

- « les finances » and « les moyens financiers »
- « diminution des ventes », « mévente » and « diminution de la clientèle »
- « manque de fiabilité des employées » and « les apprentis ne viennent pas des fois hors on a des choses à livrer »

### **5.2 Codage concernant la nature des problèmes (French)**

L'objectif de ce codage est d'identifier quels types de problèmes bloquent l'entrepreneur pour mener à bien ses activités.

Regardez les réponses « 3.16\_1 » à « 3.16\_10 » dans votre fichier «codage\_fiche avec les réponses aux questions ouvertes » et notez le code correspondant dans les colonnes « 3.16\_1 » à « 3.16\_10 » dans votre fichier « codage\_votre nom ». Par exemple, si la réponse à la question « 3.16\_2 » est vide parce que l'entrepreneur n'a parlé que d'un seul problème, notez « 0 » dans la colonne « 3.16\_2 » dans votre fichier « codage\_votre nom ». Faites de même si l'entrepreneur a mentionné le même frein deux fois, ou un frein quasiment pareil déjà.

Pour les colonnes pour lesquelles un problème est mentionné, il y a 12 catégories proposées pour coder le problème. Chaque problème correspond à une seule catégorie et doit avoir un seul code attribué. La catégorie 12 peut être utilisée pour coder tous les problèmes qui ne correspondent à aucune autre catégorie selon vous. Avant de coder 12, vérifiez bien qu'aucun autre des 11 codes ne correspond à ce problème. Le tableau ci-dessous liste les différentes catégories, leur code, des explications et quelques exemples.

Code	Nom de la catégorie et description	Exemples
<b>1</b>	<b>Finance – problème d'accès</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'accès au crédit</li> <li>- Pas d'argent pour les dépenses à faire</li> <li>- Les taux d'intérêt pour les emprunts trop élevés</li> </ul>	1) « les moyens financiers »  2) « ma microfinance ne met pas à ma disposition les emprunts au moment nécessaire. Ils disent qu'ils ne font pas de prêt au moment où notre activité marche bien »  3) « pas à avoir accès au capital suffisant pour faire mes affaires »  4) « le taux d'emprunt auprès des microfinances est très élevé (taux d'intérêt) »
<b>2</b>	<b>Finance – problème de diminution des ventes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Moins de clients</li> <li>- Ventes moins importantes</li> <li>- Prix de vente plus bas</li> </ul>	1) « méventes »  2) « diminution de la clientèle »  3) « manque cruelle de clientèle »
<b>3</b>	<b>Finance - autres problèmes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perte de revenu dus aux détériorations</li> <li>- Perte de revenue du a un vol</li> <li>- Conditions macroéconomiques générales (problèmes de taux de change)</li> <li>- Autre</li> </ul>	1) « augmentation des prix des matières premières de base »  2) « difficile de contrôler et de fixer les prix sur le marché »
<b>4</b>	<b>Problèmes d'infrastructures</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- problème d'électricité</li> <li>- problème d'eau (manqué d'eau, inondation)</li> <li>- Problèmes de moyens de communication (réseau internet ou téléphone)</li> <li>- Problème de transport (travaux sur la route, etc.)</li> <li>- Autres problèmes liés aux infrastructures</li> </ul>	1) « construction de la route »  2) « mauvaise ligne »  3) « l'électricité est coupée »  4) « la pluie ne favorise pas notre travail. Elle nous empêche de travailler à cause de l'inondation. »
<b>5</b>	<b>Problèmes liés à la régulation et au cadre juridique</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès au foncier</li> <li>- impôts</li> <li>- taxes douanières</li> <li>- système juridique</li> <li>- Corruption</li> <li>- Licences</li> <li>- Régulations du commerce international</li> <li>- Autre</li> </ul>	1) "Taxes trop élevées"  2) "La concurrence avec les ghanéens est très partielle. Ils envahissent le marché avec des produits moins chers car ils payent peu de droit de douane."  3) "Les impôts sont trop élevés pour moi et les agents de l'impôt perçoivent des pots de vin quand ils sortent sur le terrain"

		4) « Les services de l'état qui lancent les appels d'offre sont corrompus. Nous n'avons pas un accès équitable aux appels d'offre. »
6	<b>Problèmes avec les travailleurs et associés – personnes internes à l'entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Problèmes avec les gens qui travaillent dans l'entreprise (employés et famille s'il y en a qui travaillent dans l'entreprise)</li> <li>- Problèmes avec les associés, copropriétaires et co-gérants</li> </ul>	1) « les apprentis ne viennent pas des fois hors on a des choses à livrer » 2) « manque de fiabilité des employées »
7	<b>Problèmes avec des investisseurs, clients, concurrents et fournisseurs – personnes extérieures à l'entreprise</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Problèmes avec les investisseurs</li> <li>- Problèmes avec les clients (qui ne paient pas)</li> <li>- Problèmes avec les concurrents</li> <li>- Problèmes avec les fournisseurs</li> </ul>	1) « j'ai dû changer le fournisseur » 2) « Un concurrent offre le même produit maintenant » 3) « piraterie des types de pagnes que j'ai dans mon entreprise » 4) « les mauvais propos des concurrents aux clients pour décourager à acheter mes produits » 5) « les clients ne remboursent pas bien, ils ne remboursent pas à temps »
8	<b>Operations</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Manque de matériels/produits nécessaires</li> <li>- Manque de machine ou casse</li> <li>- Processus de production lent</li> </ul>	1) « La machine travaille très lentement » 2) « l'absence de pièce de rechange sur le marché »
9	<b>Manque de connaissance/ information</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Connaissance que l'entrepreneur a besoin d'approfondir (i.e. connaissance du secteur, technologie, les évolutions du marché)</li> <li>- Problèmes dues au manque de compétence (illettrisme)</li> <li>- Autre</li> </ul>	1) « Je ne sais pas comment lire » 2) « Je ne savais pas qui pourrait réparer la machine » 3) « La où trouver le financement, je n'en sais rien. »
10	<b>Problèmes causés par des pensées et sentiments internes</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Frustration</li> <li>- Manque de motivation</li> <li>- Peur</li> <li>- Colère</li> <li>- Sentiment de ne pas pouvoir y arriver</li> <li>- Autre</li> </ul>	1) « J'étais très démotivée » 2) « Émotions négatives »
11	<b>Problèmes liés à la vie privée</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conflits</li> <li>- Pas de temps pour l'entreprise à cause de problèmes privés</li> <li>- Incidents comme la maladie personnelle ou la maladie/le décès d'un proche, accidents, etc.</li> </ul>	1) « le voyage pour aller voir mon mari au Nigeria » 2) « décès d'un membre de famille » 3) « changement de domicile personnel »

		4) « j'étais tombé malade »
<b>12</b>	<b>Autres</b> Tous les autres problèmes qui ne peuvent pas être comptés dans les autres catégories - Ex. Feu	1) « l'incendie du grand marché »

### 5.3 Short description of the coding guide in English:

The number of problems was first coded. Coders were instructed to be careful only to count each obstacle once, even if the person mentioned it multiple times.

The nature of the problems was then coded. It included the following groupings:

1 = Finance: Problems of access to finance

2 = Finance: Problems of decreased sales

3 = Finance: Other financial problems

4 = Infrastructure problems

5 = Regulatory or legal problems

6 = Problems with employees or associates—people who are internal to the business

7 = Problems with investors, clients, competitors, and suppliers—people who are external to the business

8 = Operations

9 = Lack of knowledge or information

10 = Problems caused by internal thoughts or feelings

11 = Problems linked to private life

12 = Other