



**P4P Questionnaire Commerçants**  
**[Enquête base et Suivi, pays d'impact et non d'impact]**

**Introduction**

Je m'appelle \_\_\_\_\_ et je travaille pour le Programme Alimentaire Mondial (PAM) au Mali. Nous menons une enquête sur les commerçants des denrées agricoles. Etes-vous/ou l'entreprise pour laquelle vous travaillez, engagé(e) dans la commercialisation des denrées agricoles ? Si oui, êtes-vous la personne en charge de ces activités commerciales (c à d les détails sur l'achat et la vente des denrées)?

Enquêteur: Confirmer que vous parlez avec un commerçant de denrées alimentaires et avec la personne appropriée au sein de l'organisation. Si ce n'est pas le cas, terminer l'entrevue. Si ce n'est pas la personne appropriée, demander de parler à la personne appropriée et recommencer l'introduction avant de continuer avec cette nouvelle personne.

Le Programme Alimentaire Mondial est une organisation internationale qui distribue de la nourriture aux personnes dans le besoin. Le PAM a l'intention d'acheter une bonne partie de la nourriture qu'elle distribue auprès des petits agriculteurs. Quand le PAM achète auprès des petits agriculteurs, il le fait à travers les commerçants. Nous voulons donc comprendre comment les denrées alimentaires sont commercialisées au Mali. Nous menons des enquêtes auprès des commerçants pour mieux comprendre les défis auxquels les commerçants font face en achetant les denrées et comment le PAM devrait faire face à ces défis.

Vous étiez sélectionné pour participer à cette enquête parce que vous commercialisez des denrées agricoles dans une région où le PAM intervient. La participation à l'enquête est volontaire et nous ne partagerons pas l'information que vous nous donnerez avec quelqu'un d'autre. Nous n'utiliserons jamais l'information de façon qui vous identifie ou identifie votre organisation. Vous pouvez choisir de ne pas participer à cette enquête ou de ne pas répondre à certaines questions. Cependant, nous espérons que vous participerez car vos points de vue sont importants.

Votre décision de participer à l'entrevue ou pas n'affectera d'aucune façon, positivement ou négativement, vos chances de vendre les denrées au PAM.

L'enquête prendra environ une heure.

Voulez-vous participer à l'enquête?

Avez-vous des questions?

Information d'identification

Numéro de questionnaire: [rempli au préalable]			_ _ _ _		
Pays: [rempli au préalable]		Code de pays [rempli au préalable]		_ _	
Région:.....		Code de région		_ _ _	
Cercle:.....		Code de cercle		_ _ _	
Village:.....		Code de village		_ _ _	
Urbain/Rural		Urbain = 1, Rural = 2		_	
Nom du répondant					
Coordonnées GPS .....		N _ _ _  DD	_ _ _  MM	. _ _ _ _  .mmm	
		W _ _ _ _  DD	_ _ _  MM	_ _ _ _  .mmm	
Date de l'entrevue.....					
		_ _	_ _	20 _ _	
		Jour	Mois	Année	
Temps de début de l'entrevue:		_ _ : _ _		Temps de fin de l'entrevue:  _ _ : _ _	
Code de l'équipe.....					
Nom de l'enquêteur				Code de l'enquêteur	
Signature du superviseur/chef d'équipe					

## Module A. Information sur le commerce

Les questions suivantes servent à mieux vous connaître ainsi que votre commerce

A1. Cette entreprise vous appartient-elle ou en avez-vous une parfaite connaissance ? (Si oui, compléter le Module A et aller ensuite au Module C) (Si "Non", aller au Module B)		_	1 = Oui 0 = Non									
A2. Etes-vous, ou votre entreprise, enregistré légalement pour exercer une activité commerciale ?		_	1 = Non enregistré 2 = Enregistré au niveau local (commune, cercle) 3 = Enregistré au niveau de la région 4 = Enregistré au niveau national									
A3. Quel est le nom de votre entreprise? (Laisser vide s'il n'y a pas de nom)												
A4. Enquêteur : observer ou demander si nécessaire												
1	Sexe du propriétaire de l'entreprise ?	_	0 = Homme 1 = Femme									
2	Nom du propriétaire de l'entreprise ?											
3	Année de naissance du propriétaire de l'entreprise ? (Entrer "-7" pour "ne sais pas")	_   _   _   _										
4	Quel est le plus haut niveau d'éducation que le propriétaire de l'entreprise a atteint ?	_	1 = Aucun 2 = Ecole primaire non terminée 3 = Ecole primaire terminée 4 = Ecole secondaire non terminée 5 = Ecole secondaire terminée 6 = Université non terminée 7 = Université terminée -7 = Ne sais pas									
A5. Combien d'employés l'entreprise possède-t-elle?												
		Payés a	Non payés b									
1	Membres de la famille	_   _   _	_   _   _									
2	Non membres de la famille	_   _   _	_   _   _									
		0 = Aucun -7 = Ne sais pas										
A6. Depuis combien d'années exercez-vous le commerce de denrées alimentaires <b>de base</b> ?		_   _	-7 = Ne sais pas									
A7. Le commerce des denrées alimentaires <b>de base</b> est-il votre première source de revenus commerciaux ?		_	1 = Oui 0 = Non									
A8. Lors de la <b>saison</b> , durant quel mois avez vous <b>acheté</b> des denrées alimentaires ? (Entrer "1" dans chaque mois où le répondant a acheté des denrées et "0" si pas d'achats)												
Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sep	Oct	Nov.	Dec	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	
_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_
A9. Lors de la saison passée, durant quel mois avez vous <b>vendu</b> des denrées alimentaires ? (Entrer "1" dans chaque mois où le répondant a vendu des denrées et "0" si pas de ventes)												
Jan	Fev	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Aout	Sep	Oct	Nov.	Dec	
a	b	c	d	e	f	g	h	i	j	k	l	
_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_	_
A10. Durant la <b>saison</b> , avez-vous pris un ou plusieurs accords/engagements pour <b>acheter</b> des denrées alimentaires à des producteurs/fournisseurs particuliers ?		_	1 = Oui 0 = Non -7 = Ne sais pas									
A11. Durant la dernière saison, avez vous passé des accords ou pris des engagements pour <b>vendre</b> des denrées à des acheteurs spécifiques (ex. meuniers, brasseurs...)		_	1 = Oui 0 = Non -7 = Ne sais pas									

## Module B: Employés

Les questions suivantes concernent le commerce des denrées alimentaires.

B1.				
1	Quelle est la personne de contact pour cette entreprise ?			
2	Son numéro de téléphone ?			
3	Adresse physique de l'entreprise ?			
B2. Quelles denrées alimentaires achetez-vous? (Enquêteur : entrer les codes pour les denrées achetées)	1	_ _	Insérez les codes de denrées de base spécifiques au pays à partir du Data Collection Manual	
	2	_ _		
	3	_ _		
	4	_ _		
	5	_ _		
	6	_ _		
B3. Achetez-vous <u>la plupart</u> des denrées avant, durant ou après la récolte ?	_		B3. Achat des denrées 1 = Avant la récolte 2 = Durant la récolte 3 = Après la récolte	
B4. A qui achetez-vous la plupart de vos denrées? (Enquêteur : rappeler si nécessaire pour faire correspondre à une des catégories des réponses  (Entrer 2 réponses seulement si le répondant achète à peu près la même quantité auprès de deux différents fournisseurs. Autrement entrer "-8" pour la ligne 2.)	1	_	B4. Achète les denrées de 1 = Petits agriculteurs 2 = Grands agriculteurs 3 = Organisations paysannes 4 = Autres commerçants/intermédiaires/agents du village 5 = Stock National de Sécurité 6 = Entrepôts Certifiés -8 = Non applicable/Pas de source secondaire	
	2	_		
B5. En moyenne, quelle quantité approximative achetez-vous auprès d'un vendeur individuel <u>en un achat</u> ?	a	b	c	B5. Codes pour unités 1 = grammes 2 = kilogrammes 3 = sacs de 100 kg 4 = sacs de 90 kg 5 = sacs de 50 kg 6 = tonnes 7 = quintaux 8 = autre
	Quantité  _ _ _ _	Unités  _	Poids d' "Autre" unité (kg)  _ _ _ _	

## Module C. Capacité du commerçant/Profil

Les questions suivantes concernent le type de denrées que vous achetez, et la façon dont vous les achetez et les vendez.

C1. Lesquels de ces équipements possédez-vous et sont en bon état de fonctionnement ?					
1	Equipement mécanique pour le nettoyage des denrées	_	1 = Possède 0 = Ne possède pas		
2	Equipement mécanique pour le séchage des denrées	_			
3	Camions ou autres véhicules motorisés	_			
4	Equipement d'ensachage	_			
5	Bâtiments (excluant les entrepôts)	_			
6	Charrettes	_			
7	Testeurs d'humidité	_			
8	Balances	_			
9	Tamis	_			
10	Sondes	_			
C2. Prenez-vous livraison de la plupart des denrées que vous achetez auprès des vendeurs, les vendeurs vous livrent-ils la plupart des denrées que vous achetez ou est-ce un peu des deux ?		_	1 = Prenez vous même livraison pour la plupart (collecte 80% ou plus) 2 = Les fournisseurs livrent la plupart (80% ou plus livrées) 3 = Un peu des deux		
C3. Livrez-vous la plupart des denrées à l'acheteur, l'acheteur prend-il livraison de la plupart des denrées chez vous ou est-ce un peu des deux ?		_	1 = Vous livrez la plupart (80% ou plus) 2 = Les acheteurs prennent livraison souvent (80% ou plus) 3 = Un peu de deux		
C4. Lorsque que vous avez à transporter des denrées, quel moyen de transport utilisez-vous habituellement ?		_  _	1 = Portées (sur la tête ou le dos) 2 = Bicyclette (vélo) 3 = Charrette manuelle/brouette 4 = Charrette à bœufs/ânes 5 = Motocyclette 6 = Voiture 7 = Petit camion/pick-up 8 = Grand camion/poids lourds 9 = Transport public 10 = Bateau/pirogue -8 = Non applicable/Ne transporte pas		
C5. Avez-vous accès à des installations de stockage à long terme des denrées ? (Si "Non" allez à la question C9) (Si "Oui", allez à la question C6)		_	1 = Oui 0 = Non		
C6. Quelles installations utilisez-vous pour le stockage à long terme ? (sélectionnez toutes celles utilisées) (Si "3", allez à question C7, autrement, aller à la question C8)					
1	Greniers (stockage traditionnel)	_	1 = Utilisés 0 = Pas utilisés		
2	Tentes/bâches plastiques	_			
3	Entrepôts ou silos permanents (béton ou métal) que vous possédez	_			
4	Entrepôts ou silos permanents (béton ou métal) que vous louez	_			
C7. Quelle est la capacité totale des magasins que vous possédez?		a Capacité  _  _  _  _	b Unités  _	c Poids de "Autre" unité (kg)  _  _  _	1 = grammes 2 = kilogrammes 3 = sacs de 100 kg 4 = sacs de 90 kg 5 = sacs de 50 kg 6 = Tonnes 7 = Quintaux 8 = Autre

C8. Stockez-vous souvent les denrées que vous achetez en prévision d'une revente à un prix plus élevé ?	__	1 = Oui 0 = Non
---	----	--------------------

C9.	Durant la [saison], avez-vous dû _____ [demander pour chaque ligne] des denrées <b>spécifiquement</b> pour répondre aux exigences particulières d'un acheteur ? (si "Oui", aller à la prochaine ligne) (si "Non", aller à b)	Si "non", pourquoi ? (Aller à la prochaine ligne ou à la question C10)
	1 = Oui 0 = Non	Voir les codes ci-dessous
	a	b
1	Sécher	__
2	Eliminer des matières étrangères	__
3	Eliminer les grains petits et cassés	__
4	Eliminer les grains décolorés	__
5	Eliminer les insectes vivants	__
6	Peser et ensacher	__
7	Sélectionner [de l'anglais : sorting/grading]	__

## C9b: Raisons pour ne pas améliorer la qualité

- 1 = Pas d'augmentation du prix pour justifier l'opération  
 2 = Augmentation de prix insuffisante pour justifier le coût additionnel  
 3 = Les acheteurs n'ont pas d'exigence de qualité particulières  
 4 = La qualité obtenue est déjà aux normes qualité du marché  
 5 = Pas la capacité de le faire

C10. Durant la [saison], quelles sources de financement avez-vous utilisées pour acheter des denrées ? (si "1", aller à la question C12) (sinon, aller à la question C11)	__	1 = Sur fonds propres seulement 2 = Emprunts seulement 3 = Fonds propres et emprunt 4 = Autre
C11. Quelle a été la source principale d'emprunt pour acheter les denrées ?	__	1 = Banque 2 = Acheteur (acheteur par contrat) 3 = Entreprise de fourniture d'intrants 4 = Institution de microfinance / ONG 5 = Amis/parents 6 = Autre

C12. Durant la [saison], avez-vous vendu directement à des acheteurs...? [adaptez selon les divisions administratives de votre pays]		
1 A l'extérieur du pays?	__	1 = Oui 0 = Non
2 Dans le pays mais en dehors de votre région ?	__	
3 Dans votre région mais en dehors de votre cercle ?	__	
4 Dans votre cercle mais en dehors de votre commune ?	__	
5 Dans votre commune mais en dehors de votre ville/village de résidence ?	__	
6 Dans votre ville/village de résidence?	__	

## Module D. Achats &amp; Ventes

Les questions suivantes concernent ce que vous avez acheté et vendu durant la [saison]

		a	b	c	d	e	f		
D1. Durant la [saison], quelles denrées vivrières avez-vous acheté ? (Entrer les codes dans cette ligne)		Insérez les codes de denrées de base spécifiques au pays à partir du Data Collection Manual, dans la ligne ci-dessous							
		_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _	_ _ _		
D2. Durant la [saison], environ combien de _____ (denrées à partir des colonnes) avez-vous acheté ?	1	Quantité  _ _ _ _ _	Quantité  _ _ _ _ _	Quantité  _ _ _ _ _	Quantité  _ _ _ _ _	Quantité  _ _ _ _ _	Quantité  _ _ _ _ _	Codes unités 1 = grammes 2 = kilogrammes 3 = sacs de 100 kg 4 = sacs de 90 kg 5 = sacs de 50 kg 6 = tonnes 7 = quintaux 8 = autre	
	2	Unités  _	Unités  _	Unités  _	Unités  _	Unités  _	Unités  _		
	3	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _		
D3. Durant la [saison], environ quelle proportion de _____ (denrée des colonnes) avez-vous acheté à _____ (type de vendeur dans chaque ligne) ? (utiliser les <b>quantités proportionnelles si nécessaire</b> et s'assurer que la somme des lignes 1 à 7 pour chaque colonne est égale à 100 %), (Entrer "0" si pas d'achats)									
1	Petits producteurs	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		
2	Grands producteurs	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		
3	Organisations de producteurs	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		
4	Autres commerçants/collecteurs/agents villageois	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		
5	Stock national de sécurité	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		
6	Entrepôt certifié	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		
7	Autre	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _		

D4. Durant la [saison], de combien a été votre plus grande vente individuelle de _____ (nom de la denrée à partir de la colonne) ?	1	Quantité  _ _ _ _	Codes unités 1 = grammes 2 = kilogrammes 3 = sacs de 100 kg 4 = sacs de 90 kg 5 = sacs de 50 kg 6 = tonnes 7 = quintaux 8 = autre					
	2	Unités  _						
	3	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	Poids de "autre" unité (kg)  _ _ _ _	
D5. Durant la [saison], environ quelles proportions de vos ventes de _____ (denrée des colonnes) avez vous réalisées avec _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) ? (utiliser les quantités proportionnelles si nécessaire et s'assurer que la somme des lignes 1 à 10 pour chaque colonne est égale à 100 %), (Entrer "0" si pas de ventes)								
1	Ménages/individus	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
2	Boutiques de détail	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
3	Moulin/brasseries/transformateurs	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
4	Autres commerçants/fournisseurs de denrées alimentaires	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
5	Stock national de sécurité, ou institutions gouvernementales (écoles, hôpitaux, etc.)	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
9	PAM	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
6	Agences internationales de développement	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
7	ONG nationales/internationales	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
8	Organisations paysannes	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	
10	Autre	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	_ _ _ _	

## Module E. Fournisseurs

Les questions suivantes concernent vos sources d'approvisionnement durant la [saison]

E1	(Enquêteur: demander seulement pour types de fournisseurs que le répondant a mentionnés à la question D3)	Durant la [saison], est-ce que les denrées que vous avez achetées à _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) étaient généralement assez sèches par rapport à vos besoins ?	Durant la [saison], est-ce que les denrées que vous avez achetées à _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) étaient généralement assez propres par rapport à vos besoins ?	Comment avez-vous payé généralement _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) pour ces denrées ?	Environ combien de jours après livraison payez-vous généralement _____ ?	Durant la [saison], quel type de crédit avez-vous généralement accordé à _____ ?	Quel type de garantie avez-vous habituellement exigé pour le prêt ?	Comment comparez-vous les quantités achetées durant la [saison], auprès de _____ (nom du fournisseur à partir de la ligne), avec celles achetées [la saison précédente] ?	Quelle est la raison la plus importante pour laquelle vous avez acheté plus à _____ (type de fournisseur dans chaque ligne) ?	Quelle est la raison la plus importante pour laquelle vous avez acheté moins à _____ (type de fournisseur dans chaque ligne) ?
		(généralement signifie dans plus de 50% des cas)	(généralement signifie dans plus de 50% des cas)	(généralement signifie dans plus de 50% des cas)	(type d'acheteur dans chaque ligne)	(si "aucun", aller à g) (sinon, aller à f)	(si "plus élevée", aller à h, si "plus basses", aller à i ; si "à peu près la même", aller à la prochaine ligne ou au module F)	(aller à la prochaine ligne ou au Module F)		
		1= Oui 0 = Non	1= Oui 0 = Non	Voir codes ci-dessous	Si "même jour", entrer "0"	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous
		a	b	c	d	e	f	g	h	i
1	Petits producteurs	__	__	__	__	__	__	__	__	__
2	Gros producteurs	__	__	__	__	__	__	__	__	__
3	Organisations de producteurs/coopératives	__	__	__	__	__	__	__	__	__
4	Autres commerçants/collecteurs/agents villageois	__	__	__	__	__	__	__	__	__
5	Stock national de sécurité	__	__	__	__			__	__	__
6	Entrepôts certifiés	__	__	__	__			__	__	__
7	Autre	__	__	__	__			__	__	__

<p>E1c : Modalités de paiement  1 = Argent comptant  2 = Chèque/bon d'achat  3 = Biens/en nature  4 = A la fois en argent comptant et en nature  5 = Virement bancaire</p>	<p>E1e : Les types de crédit octroyés  1 = Intrants (semences/engrais/produits chimiques/équipements agricoles)  2 = Argent comptant  3 = A la fois en argent comptant et en nature  4 = Aucun</p>	<p>E1f : Garantie exigée  1 = Capitaux tels que la terre ou le bétail  2 = Maisons ou autres bâtiments  3 = Accord pour le paiement d'une partie de la récolte à la moisson  4 = Accord pour le paiement en argent comptant à la moisson  5 = Aucune garantie exigée/relation de confiance  6 = Autre</p>
<p>E1g : Codes pour la taille des achats  1 = Considérablement plus grands  2 = A peu près identiques  3 = Considérablement plus petits  -8 = Non applicable – en affaires depuis moins de deux années</p>	<p>E1h : Les raisons d'acheter plus  1 = Les fournisseurs ont eu beaucoup plus à vendre  2 = Vous avez acheté plus pour satisfaire la demande croissante de vos clients  3 = Vous avez fait face à une moindre concurrence d'autres acheteurs  4 = Vous avez eu accès à plus de fonds pour acheter des produits  5 = Vous avez eu accès à une plus grande capacité de stockage des produits  6 = Vous avez établi de nouveaux rapports avec des fournisseurs et étendu votre zone d'achat  7 = Les prix étaient plus bas  8 = Autre</p>	<p>E1i : Les raisons d'acheter moins  1 = Les fournisseurs ont eu moins à vendre  2 = Vous avez moins acheté parce que ceux à qui vous vendez ont moins demandé  3 = Vous avez fait face à plus de concurrence avec d'autres acheteurs sur les produits  4 = Les fournisseurs ont vendu ailleurs (organisations paysannes, entrepôts, etc...)  5 = Vous avez eu accès à moins de fonds pour acheter des produits  6 = Les prix étaient plus élevés  8 = vous avez eu accès a une plus petite capacité de stockage des produits  7 = Autre</p>

## Module F. Acheteurs

Les questions après ci-après sont relatives à l'endroit où vous avez vendu vos produits pendant la [saison]

F1	(Enquêteur : demander seulement pour types d'acheteurs que le répondant a mentionnés à la question D5)	Pendant la [saison], avez-vous <u>vendu</u> des produits à _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) ?	Comment comparez-vous la quantité <u>vendue</u> à (type d'acheteur dans chaque ligne) _____ pendant la [saison] avec la quantité <u>vendue</u> pendant la [saison précédente] ?  si "plus grande", aller à c; si "plus petite", aller à d; si "à peu près identique", allez à e	Quelle est la raison majeure pour laquelle vous avez vendu une <u>plus grande</u> quantité à _____ (type d'acheteur dans chaque ligne)?  (Allez à e)	Quelle est la raison majeure pour laquelle vous avez vendu une <u>plus petite</u> quantité à _____ (type d'acheteur dans chaque ligne)?	De quelle manière _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) vous paie-t-il habituellement ?	Après livraison des produits, <u>après combien de jours</u> environ le _____ (type d'acheteur dans chaque ligne) vous paie-t-il d'habitude ?
TYPES D'ACHETEURS		1 = Oui 0 = Non	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous	Voir codes ci-dessous	Entrer "0" du même jour
		a	b	c	d	e	f
1	Ménages/individus	__	__	__	__	__	__
2	Magasins de détail	__	__	__	__	__	__
3	Moulins/brasseries/unités de transformation	__	__	__	__	__	__
4	Autres commerçants/détenteurs d'entrepôts/ fournisseurs de produits alimentaires	__	__	__	__	__	__
5	Agence de stock alimentaire ou établissements étatiques (écoles, hôpitaux, Stock National de Sécurité, etc....)	__	__	__	__	__	__
9	PAM	__	__	__	__	__	__
6	Agences internationales de développement	__	__	__	__	__	__
7	ONG Nationales/internationales	__	__	__	__	__	__
8	Organisations paysannes	__	__	__	__	__	__
F1b : Codes pour la taille des ventes 1 = Considérablement plus grands 2 = A peu près identiques 3 = Considérablement plus petits -8 = Non applicable – en affaires depuis moins de deux années		F1c : Les raisons des <u>plus grandes</u> ventes 1 = capable d'atteindre <u>des normes de qualité plus élevées</u> 2 = capable d'acheter plus de produits 3 = A développé de nouveaux rapports commerciaux 4 = demande accrue de l'acheteur 5 = Autre		F1d : Les raisons des <u>plus petites</u> ventes 1 = incapable d'atteindre les normes de qualité exigées 2 = N'avoir pu acheter autant de produit 3 = <u>moins</u> de demande de l'acheteur 4 = Autre		F1e : Méthodes de paiement 1 = argent comptant 2 = Cheque/bon d'achat 3 = virement bancaire 4 = Marchandises/en nature 5 = Autre	

## Module G. Marketing

G1.		Durant la [saison], quelle source d'information avez vous utilisée pour fixer le prix des denrées que vous avez vendues?	L'information était-elle utile pour la fixation des prix auxquels vous avez vendu ? [demandez seulement si G1a=1]
		1 = Utilisée 0 = Non utilisée	1 = Oui 0 = Non
		a	b
1	Information publique sur les marchés (radio/TV, bourses de céréales, SMS, presse, informations affichées dans les chambres d'agriculture, etc.)	__	__
2	Connaissance personnelle des marchés (discussions avec d'autres commerçants/acheteurs, amis, etc.)	__	__
3	Prix fixé par l'acheteur à qui vous avez vendu	__	__
4	Agents de l'encadrement technique/magasiniers	__	__
5	Prix de référence/prix plancher de Agence de Réserves d'aliments	__	__
6	Autre (spécifier) _____	__	__

G2. Quelle est la source d'information publique des prix à laquelle vous faites le plus souvent confiance ? |\_\_|

G2 : Sources publiques d'information du marché  
 1 = Radio/TV  
 2 = Information publiée dans les bureaux agricoles locaux  
 3 = journaux  
 4 = Système SMS /téléphone mobile  
 5 = Autre (A spécifier) \_\_\_\_\_

G3. A votre avis, quelles sont les deux choses plus susceptibles d'affecter négativement votre commerce ?

a	b
__	__

G3 : Les codes pour les risques du commerce  
 1 = Capital propre limite/manque de liquidité  
 2 = Accès limité au crédit  
 3 = Electricité instable  
 4 = prix imprévisibles  
 5 = Sécurité/corruption  
 6 = Coût élevé/approvisionnement incertain des intrants  
 7 = Taxes  
 8 = Retard de paiement des acheteurs/insolvabilité des acheteurs  
 9 = Coûts du transport  
 10 = accès limités aux marchés  
 11 = Autre (A spécifier) \_\_\_\_\_

G4. Êtes-vous assuré pour couvrir la perte ou les dommages de vos produits ? |\_\_| 1 = Oui  
0 = Non

G5. Avez-vous jamais stocké vos produits dans un magasin de stockage qui vous donne un reçu que vous pouvez vendre, échanger ou utiliser comme garantie pour accéder au crédit?  
 (Si "Oui", allez à la question G6)  
 (If "Non", go to question G7)

__	1 = Oui 0 = Non
----	--------------------

G6. Quelle était la raison la plus importante pour laquelle vous avez choisi d'utiliser ce type de magasin de stockage ?  
 (Allez à la question G8)

__
----

G6: Raisons pour utiliser ce type de magasin de stockage  
 1 = Possibilité d'emprunter de l'argent en utilisant les produits stockés comme garantie  
 2 = Certification de la quantité et la qualité  
 3 = Être plus attractif aux yeux des acheteurs (c.a.d., plus d'assurance sur la qualité et la quantité)  
 4 = Les acheteurs paient plus pour les produits stockés dans ce type de magasin  
 5 = Accès à marchés plus grands et meilleurs acheteurs  
 6 = Autre

G7. Quelle est la raison principale pour laquelle vous n'avez pas utilisé ce type de magasin?	__
---	----

<b>G7: Raisons pour ne pas utiliser ce type de magasin de stockage</b> 1 = N'a pas accès a ce type de magasin 2 = Les couts pour utiliser ce type de magasin sont trop élevés. 3= N'a pas besoin de ce type de magasin pour accéder aux marchés 4 = Autre	
---	--

G8. Pendant la [saison], avez-vous vendu des produits directement à travers une bourse de céréales ? (si "oui", aller à la question G9) (si "non", aller à la question G11)	__	1 = oui 0 = non
---	----	--------------------

G9. Pendant la [saison], quelle quantité de produits avez-vous vendue à travers une bourse céréales ? (tonnes)		Produit	Quantité (tonnes)
		a	b
	1	__	__
	2	__	__
	3	__	__

<b>G9a: Codes des produits</b> Insérez les codes des denrées alimentaires spécifiques au pays a partir du Data Collection Manual
---

G10. Quels étaient les motifs les plus importants pour lesquels vous avez choisi de vendre à travers les bourses céréalières?
Écrivez votre réponse ici

G11. Quels étaient les motifs les plus importants pour lesquels vous avez choisi de ne pas à travers les bourses céréalières?
Écrivez votre réponse ici

G12. Avez-vous jamais vendu des produits à travers un appel d'offres ?	__	1 = Oui 0 = Non
--	----	--------------------

G13. Le prix que vous payez pour acheter vos produits a-t-il changé beaucoup au cours des trois dernières années ?	__	1 = Oui 0 = Non
--	----	--------------------

G14. Le prix que vous recevez de la vente de vos produits a-t-il beaucoup changé au cours des trois dernières années ?	__	1 = Oui 0 = Non
--	----	--------------------

G15. Votre marge bénéficiaire a-t-elle changé au cours des trois dernières années ?  (si "à peu près identique", aller a G17)	__	1 = sensiblement plus grande (au moins 10% de plus) 2 = à peu près identique 3 = sensiblement plus petite (au moins 10% de moins)
---	----	---

G16. Qu'est-ce qui a changé qui explique ce changement de votre marge bénéficiaire ?
Écrivez votre réponse ici

--	--	--

G16.1. Au cours de ces dernières années, avez-vous change significativement la façon dont et l'endroit où vous achetez et vendez vos produits ?	<input type="checkbox"/>	1 = Oui 0 = Non
Si « Non », terminez l'interview		

G17. Quels ont été les changements significatifs que vous avez effectués dans l'endroit et la façon dont vous achetez et vendez vos produits ?
Écrivez votre réponse ici