

Nigeria Market Assessment-Traders Questionnaire

Question	Answer
[n1] Etude de Marché : LCBC, Janvier 2016 – Questionnaire Commerçants -	
[n1.1] A compléter par l'enquêteur	
[0.1] Nom enquêteur	
Specify other.	
[0.1b] Agence	1 AAH 2 FEWSSNET 3 NEMA 4 NRC 5 SEMA 6 WFP other Other
Specify other.	
[0.2] Date	
[0.3] Nom du pays	Cameroon Cameroun Chad Tchad Niger Niger Nigeria Nigeria
[0.4] Nom de la Région	815 Adamaoua 816 Centre 817 Est 818 Extrême-Nord 819 Littoral 820 Nord 821 Nord-Ouest 822 Ouest 823 Sud 824 Sud-Ouest 12914 Barl El Gazal 12904 Batha Ouest 12907 Bet 12910 Chari-Baguirmi 873 Guéra 12911 Hadjer-Lamis 12915 Kanem

Question	Answer
	875 Lac
	876 Logone Occidental
	12918 Logone Oriental
	12925 Mandoul
	12920 Mayo-Kebbi Est
	12922 Mayo-Kebbi Ouest
	12923 Moyen-Chari
	12926 Ouaddaï
	881 Salamat
	12930 Tandjilé
	12912 Ville de N'Djamena
	870 Wadi Fira
	2202 Agadez
	2203 Diffa
	2204 Dosso
	2205 Maradi
	2206 Niamey
	2207 Tahoua
	2208 Tillabéry
	2209 Zinder
	65698 Abia
	2211 Adamawa
	2212 Akwa Ibom
	2213 Anambra
	65699 Bauchi
	65700 Bayelsa
	2215 Benue
	2216 Borno
	2217 Cross River
	2218 Delta
	65701 Ebonyi
	2219 Edo
	65702 Ekiti
	65703 Enugu
	2221 Federal Capital Territory
	65704 Gombe
	2222 Imo
	2223 Jigawa

Question	Answer
	2224 Kaduna 2225 Kano 2226 Katsina 2227 Kebbi 2228 Kogi 2229 Kwara 2230 Lagos 65705 Nassarawa 2231 Niger 2232 Ogun 65706 Ondo 2234 Osun 2235 Oyo 65707 Plateau 65708 Rivers 65709 Sokoto 2239 Taraba 2240 Yobe 65710 Zamfara
[0.5] Nom de la ville ou du village	
[0.6] Nom du marché:	1 MONDAY MARKET 2 BULLUNKUTTU MARKET 3 BUDUM MARKET 4 CUSTOM MARKET 5 BAGA ROAD MARKET 6 TASHAN BAMA MARKET 7 KASUWAM SHANU 8 YAN DOYA 9 ABBA GAMARAM MARKET 10 BOLORI STORE 11 TASHAN KANO 12 TASHAN JOURNEY 13 TASHAN BAMA 14 LEGACY GARAGE 15 MONAGARAGE MARKET 16 BAGA ROAD MOTOR PARK 17 POST OFFICE MOTOR PARK 18 AUTRE

Question	Answer
[0.6nigeriaother] Autre, spécifiez	
[consent] Veuillez lire la demande de consentement suivante:Je fais partie d'une équipe Gouvernement/PAM/ACF/FAO/PU/ SI/PIDMA, nous menons une enquête sur une étude des marchés.Je souhaiterai vous poser des questions sur les marchés. Notre entretien durera une trentaine de minutes environ.	1 non 2 oui
[n1.2] Section 1: Caratéristiques générales	
[telny] Pussions-nous avoir votre numéro de téléphone à suivre après l'enquête?	1 non 2 oui
[tel1] Entrez le numéro de téléphone:	
[tel2] Entrez le numéro de téléphone (ressaisir pour confirmation):	
[1.1m] Quand avez-vous démarré votre affaire	1 Moins de 1 an 2 1 à 3 ans 3 Plus de 3 ans
[1.2] Quel est le sexe du commerçant	1 Homme 2 Femme
[1.3] Quel est votre âge ?	
[1.4] Niveau d'éducation	1 Aucune 2 Primaire 3 Secondaire 4 Universitaire 5 Autre
[1.4other] Autre, spécifiez	
[1.5] Quelle est la monnaie principale de transaction ?	1 XAF 2 XOF 3 Naira 4 USD 5 Autre
[1.5other] Autre, spécifiez	
[1.6] A quelle(s) type(s) d'activité(s) commerciale(s) participez-vous -	1 Détaillant 2 Grossiste 3 Collecteur 4 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas

Question	Answer
[1.6other] Autre, spécifiez	
[1.7] Avez –vous des employés dans votre commerce ?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[1.7tot] Si oui, combien au total?	
[1.7m] si oui, combien d'hommes?	
[1.7f] SI oui, combien de femmes?	
[1.8] Combien de clients avez-vous eu pendant les derniers 7 jours?	
[1.8mf] La plupart était des hommes ou des femmes?	1 Principalement des hommes 2 Prinicpalement des femmes 3 Pareil 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[1.9] Où stockez-vous vos produits ?	1 Pas de stocks 2 Dans mon magasin sur le marché 3 Dans mon magasin hors du marché 4 Dans un magasin public 5 Dans un magasin appartenant a un autre commerçant 6 A l'air libre 7 Au domicile (magasin est le domicile) 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[1.9other] Autre, spécifiez	
[1.10.1] Quelle est la capacité de stockage? Quantités?	
[1.10.2] Quelle est la capacité de stockage? Unités?	1 Corro 2 Sac 100 kg 3 Sac 50 kg 4 Kg 5 500g 6 250g 7 Litre

Question	Answer
	8 Tasse 9 Tête 10 Unite 11 Autre 12 Des tonnes 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[1.10.2other] Autre, spécifiez	
[1.11] Quels produits vendez-vous dans votre magasin ? -	1 Mil 2 Sorgho 3 Maïs 4 Riz importé 5 Riz local 6 Arachides 7 Niébé 8 Ruminants 9 Légumes 10 Tubercules 11 Racines 12 Repas préparés 13 Poisson 14 Viande 15 Fruits 16 Viande 17 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[1.11other] Autre, spécifiez	
[note2] Section 2: Contraintes et capacité de réponse	
[2.1] Quel élément a eu le plus gros impact sur votre affaire depuis le début de votre activité ?	1 Manque de capital propre 2 Manque de crédit/crédit trop cher 3 Qualité mauvaise ou variable du produit (offre) 4 Quantité insuffisante ou irrégulière du produit (offre) 5 Manque de moyen de transport

Question	Answer
	<p>6 Mauvais état des routes, coût du transport trop élevé.</p> <p>7 Trop d'insécurité</p> <p>8 Manque de structure de stockage</p> <p>9 Marges trop faibles (prix de vente trop bas, prix d'achat trop élevé)</p> <p>10 Manqué de pouvoir d'achat des clients (quantités achetées plus faible)</p> <p>11 Restrictions commerciales (interdiction d'exporter....)</p> <p>12 Non remboursement des dettes des clients</p> <p>13 La concurrence est trop forte</p> <p>14 Les autorités ne me permettraient pas de prendre autant d'importance</p> <p>15 Impôts ou taxes trop élevés</p> <p>16 Trop d'assistance alimentaire</p> <p>17 Taux de change</p> <p>19 Exode ou transhumance des ménages</p> <p>20 Pression foncière</p> <p>21 Autre</p> <p>97 Pas applicable</p> <p>98 Refus</p> <p>99 Ne sais pas</p>
[2.1other] Autre, spécifiez	
[2.2capacity] Supposons que la demande pour le produit double. Auriez-vous la capacité de répondre à cette demande, et en combien de temps?	<p>1 Non</p> <p>2 Oui, dans une semaine ou moins</p> <p>3 Oui, en moins de deux semaines</p> <p>4 Oui, en moins d'un mois</p> <p>5 Oui, mais après plus d'un mois</p> <p>97 Pas applicable</p> <p>98 Refus</p> <p>99 Ne sais pas</p>
[2.3.1] Pendant quelle période de l'année connaissez-vous le plus souvent des ruptures de stock ?	<p>1 Saison des pluies</p> <p>2 Saison sèche</p> <p>3 Récolte</p> <p>4 Il n'y a pas eu de rupture de stocks l'année passée</p> <p>97 Pas applicable</p> <p>98 Refus</p>

Question	Answer
	99 ne sais pas
[2.3.2] Avez-vous mis en place des stratégies inhabituelles pour cette période de l'année (ruptures de stock) pour faire face à la hausse des prix et/ou aux problèmes d'approvisionnement ?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[2.3.3] Si Oui, lesquelles	1 Recours à d'autres zones de production 2 Recours aux importations 3 Diminution des marges commerciales 4 Déstockage 5 Stockage 6 Changement de fournisseurs 7 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[2.3.3other] Autre, spécifiez	
[note3] Section 3: Stockage, crédit et financement	
[3.1] Quelle est votre principale source de financement?	1 Autofinancée 2 Famille, amis 3 Banque 4 Fournisseur 5 Client 6 Microcrédit/ONG 7 mes associés 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[3.1other] Autre, spécifiez	
[3.2] Disposez-vous d'un compte bancaire ?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.3] Si oui, citez la banque ?	1 UNITY BANK 2 UBA 3 ZENITH BANK

Question	Answer
	4 FIRST BANK 5 ENTERPRISE BANK 6 SKYE BANK 7 KEYSTONE BANK 8 ECOBANK 9 STERLING BANK 10 UNION BANK 11 WEMA BANK 12 GUARANTY TRUST BANK 13 ACCESS BANK 14 MAINSTREET 15 DIAMOND BANK 16 FCMB PLC 17 EQUATORIAL TRUST BANK 18 STANBIC IBTC BANK 19 STANDARD CHARTERED BANK 20 FIDELITY BANK 21 NIGERIA INTERNATIONAL BANK 22 JAIZ BANK 23 ERITAGE BANK other Other
Specify other.	
[3.4] quelle est la distance qui vous sépare de votre banque en km?	
[3.5] Faites-vous les achats de stocks à crédits ?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.6] Quel taux d'intérêt pratiquez-vous ?	
[3.7] quelles sont les conditions de remboursement	1 Apres vente 2 Dans une semaine 3 Dans 2 semaines 4 Dans un mois 5 Pas de délai 6 Autre 97 Pas applicable 98 Refus

Question	Answer
	99 ne sais pas
[3.7other] Autre, spécifiez	
[3.8a] Pratiquez-vous la vente à crédit en Janvier 2015?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.8acredit] oui, quel pourcentage de vos ventes totales se font à crédit?	
[3.8acash] oui, quel pourcentage de vos ventes totales se font au comptant?	
[3.8b] Pratiquez-vous la vente à crédit en Janvier 2016?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.8bcredit] oui, quel pourcentage de vos ventes totales se font à crédit?	
[3.8bcash] oui, quel pourcentage de vos ventes totales se font au comptant?	
[3.8.1b] Pratiquez-vous la vente à crédit en Janvier 2016?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.8.1bcredit] oui, quel pourcentage de vos ventes totales se font à crédit?	
[3.8.1bcash] oui, quel pourcentage de vos ventes totales se font au comptant?	
[3.9] Qui décide si vous allez prendre un crédit pour financer des activités commerciales la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage

Question	Answer
	8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[3.9other] Autre, spécifiez	
[3.10] Qui décide du montant de votre revenu généré sera consacré à la nourriture pour votre ménage la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[3.10other] Autre, spécifiez	
[n5] Pour grossisites seulement	
[3.11a] Vous est il arrivé de stocker des produits pour les revendre plus tard dans l'année lors de la campagne 2013/2014	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.11a1] oui, jusqu'à quelle quantité pouvez vous stocker ?	
[3.11a2] oui, quelle est la durée moyenne du stockage en nombre de mois?	
[3.11b] Avez_vous stocker des produits pour les revendre plus tard lors de la campagne en cours 2015/2016	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[3.11b1] oui, jusqu'à quelle quantité pouvez vous stocker ?	
[3.11b2] oui, quelle est la durée moyenne du stockage en nombre de mois	
[n4]	

Question	Answer
[n4.1] [L'enquêteur doit maintenant déterminer le produit qui sera sélectionné pour le reste de l'interview].	
[4.1] Selectionnez le produit principal local/national	1 Mil 2 Sorgho 3 Maïs 4 Riz importé 5 Riz local 6 Arachides 7 Niébé 8 Ruminants 9 Légumes 10 Tubercules 11 Racines 12 Repas préparés 13 Poisson 14 Viande 15 Fruits 16 Viande 17 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[4.1other] Autre, spécifiez	
[4.2] Avez-vous plus ou moins de clients par rapport à Janvier 2015?	1 Plus élevé 2 Moins élevé 3 Même niveau 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.3.1] Avez-vous plus ou moins de clients par rapport à Janvier 2015. Entrez la quantité vendue.	
[4.3.2] Avez-vous plus ou moins de clients par rapport à Janvier 2015? Entrez unités de mesure.	1 Corro 2 Sac 100 kg 3 Sac 50 kg 4 Kg 5 500g 6 250g 7 Litre

Question	Answer
	8 Tasse 9 Tête 10 Unite 11 Autre 12 Des tonnes 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[4.3.2other] Autre, spécifiez	
[4.4] Vos ventes du produit pendant la semaine passée ont augmenté, diminué ou sont restées stables par rapport au début de votre activité?	1 Augmentation de plus de 50% 2 Augmentation de 10-49% 3 Augmentation de 0-9% 4 Pas de changement 5 Baisse de plus de 50% 6 Baisse de 10-49% 7 Baisse de 0-9% 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.4pos] Si le volume est en augmentation , quelle en est le principal facteur?	1 Meilleure récolte 2 Plus de demande d'autres zones ou de l'étranger 3 Plus d'offre provenant d'autres districts ou de l'étranger 4 Plus de demande des consommateurs dans le district 5 Marges en hausse 6 Plus de capital/crédit disponible pour le commerce 7 ouverture des barrages routiers 8 Arrivée de transhumants 9 Départ de transhumants 10 Stockage plus facile 11 Transport plus facile 12 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas

Question	Answer
[4.4posother] Autre, spécifiez	
[4.4neg] Si le volume est en baisse, quelle en est le principal facteur?	<ul style="list-style-type: none"> 1 Moins bonne récoltes 2 Moins de demande d'autres zones et de l'étranger 3 Moins d'offre dans le district et d'ailleurs 4 Moins de demande dans le district 5 Marges en baisse 6 Moins de capital/crédit disponible pour le commerce 7 Barrages routiers 8 Restrictions commerciales ou douanières 9 Insécurité 10 Arrivée de transhumants 11 Départ de transhumants 12 Le stockage est plus difficile 14 Le transport est plus difficile 15 Le transport est plus facile 16 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[4.4negother] Autre, spécifiez	
[4.5] Avez-vous changé de source de ravitaillement pour le produit depuis le début de votre activité?	<ul style="list-style-type: none"> 1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[4.6] quel a été le changement dans votre mode d'approvisionnement	<ul style="list-style-type: none"> 1 Recherche d'un fournisseur dans une localité plus éloignée 2 Recherche d'un fournisseur dans une localité plus proche 3 Changement de fournisseur dans la même localité 4 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[4.6other] Autre, spécifiez	

Question	Answer
[4.7] citer la principale raison de ce changement	<ul style="list-style-type: none"> 1 Meilleure récolte 2 Moins bonne récoltes 3 Plus de demande d'autres zones ou de l'étranger 4 Moins de demande d'autres zones ou de l'étranger 5 Plus d'offre provenant d'autres districts ou de l'étranger 6 Moins d'offre provenant d'autres districts ou de l'étranger 7 Plus de demande des consommateurs dans le district 8 Moins de demande des consommateurs dans le district 9 Marges en hausse 10 Marges en baisse 11 Moins de capital/crédit disponible pour le commerce 12 Plus de capital/crédit disponible pour le commerce 13 Plus de risque 14 Moins de risque 15 Restrictions commerciales ou douanières 16 Nouvelles routes 17 Insécurité 18 Arrivée de transhumants 19 Départ de transhumants 20 Le stockage est plus difficile 21 Le stockage est plus facile 22 Le transport est plus difficile 23 Le transport est plus facile 24 Autre spécifiez 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.7other] Autre, spécifiez	
[4.8] Qui décide quel produit vous allez vendre la plupart du temps?	<ul style="list-style-type: none"> 1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble

Question	Answer
	4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.8other] Autre, spécifiez	
[4.9] Qui décide à quel prix vous allez vendre vos produits la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.9other] Autre, spécifiez	
[4.11] Qui décide chez qui / où vous pourrez acheter la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.11other] Autre, spécifiez	

Question	Answer
[4.12] Dans l'avenir (6 mois - 1 an), comment pensez-vous que la situation va évoluer?	1 Demande augmente 2 Demande diminue 3 Offre augmente 4 Offre diminue 5 Autre spécifiez 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[4.12other] Autre, spécifiez	
[5.1] Sélectionnez le produit importé principal	1 Mil 2 Sorgho 3 Maïs 4 Riz importé 5 Riz local 6 Arachides 7 Niébé 8 Ruminants 9 Légumes 10 Tubercules 11 Racines 12 Repas préparés 13 Poisson 14 Viande 15 Fruits 16 Viande 17 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[5.1other] Autre, spécifiez	
[5.2] Avez-vous plus ou moins de clients par rapport à Janvier 2015?	1 Plus élevé 2 Moins élevé 3 Même niveau 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[5.3.1] Avez-vous plus ou moins de clients par rapport à Janvier 2015. Entrez quantité vendue	

Question	Answer
<p>[5.3.2] Avez-vous plus ou moins de clients par rapport à Janvier 2015? Entrez unités de mesure.</p>	<p>1 Corro 2 Sac 100 kg 3 Sac 50 kg 4 Kg 5 500g 6 250g 7 Litre 8 Tasse 9 Tête 10 Unite 11 Autre 12 Des tonnes 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas</p>
<p>[5.3.2other] Autre, spécifiez</p>	
<p>[5.4] Vos ventes du produit pendant la semaine passée ont augmenté, diminué ou sont restées stables par rapport depuis le début de votre activité?</p>	<p>1 Augmentation de plus de 50% 2 Augmentation de 10-49% 3 Augmentation de 0-9% 4 Pas de changement 5 Baisse de plus de 50% 6 Baisse de 10-49% 7 Baisse de 0-9% 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas</p>
<p>[5.4pos] Si le volume est en augmentation , quelle en est le principal facteur?</p>	<p>1 Meilleure récolte 2 Plus de demande d'autres zones ou de l'étranger 3 Plus d'offre provenant d'autres districts ou de l'étranger 4 Plus de demande des consommateurs dans le district 5 Marges en hausse 6 Plus de capital/crédit disponible pour le commerce 7 ouverture des barrages routiers 8 Arrivée de transhumants</p>

Question	Answer
	9 Départ de transhumants 10 Stockage plus facile 11 Transport plus facile 12 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[5.4posother] Autre, spécifiez	
[5.4neg] Si le volume est en baisse, quelle en est le principal facteur?	1 Moins bonne récoltes 2 Moins de demande d'autres zones et de l'étranger 3 Moins d'offre dans le district et d'ailleurs 4 Moins de demande dans le district 5 Marges en baisse 6 Moins de capital/crédit disponible pour le commerce 7 Barrages routiers 8 Restrictions commerciales ou douanières 9 Insécurité 10 Arrivée de transhumants 11 Départ de transhumants 12 Le stockage est plus difficile 14 Le transport est plus difficile 15 Le transport est plus facile 16 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[5.4negother] Autre, spécifiez	
[5.5] Avez-vous changé de source de ravitaillement pour le produit depuis le début de votre activité?	1 Non 2 Oui 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[5.6] quel a été le changement dans votre mode d'approvisionnement	1 Recherche d'un fournisseur dans une localité plus éloignée 2 Recherche d'un fournisseur dans une localité plus proche

Question	Answer
	3 Changement de fournisseur dans la même localité 4 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 Ne sais pas
[5.6other] Autre, spécifiez	
[5.7] citer la principale raison de ce changement	1 Meilleure récolte 2 Moins bonne récoltes 3 Plus de demande d'autres zones ou de l'étranger 4 Moins de demande d'autres zones ou de l'étranger 5 Plus d'offre provenant d'autres districts ou de l'étranger 6 Moins d'offre provenant d'autres districts ou de l'étranger 7 Plus de demande des consommateurs dans le district 8 Moins de demande des consommateurs dans le district 9 Marges en hausse 10 Marges en baisse 11 Moins de capital/crédit disponible pour le commerce 12 Plus de capital/crédit disponible pour le commerce 13 Plus de risque 14 Moins de risque 15 Restrictions commerciales ou douanières 16 Nouvelles routes 17 Insécurité 18 Arrivée de transhumants 19 Départ de transhumants 20 Le stockage est plus difficile 21 Le stockage est plus facile 22 Le transport est plus difficile 23 Le transport est plus facile 24 Autre spécifiez

Question	Answer
	97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[5.7other] Autre, spécifiez	
[5.8] Qui décide quel produit vous allez vendre la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[5.8other] Autre, spécifiez	
[5.9] Qui décide à quel prix vous allez vendre vos produits la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage 6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s) 7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage 8 Autre 97 Pas applicable 98 Refus 99 ne sais pas
[5.9other] Autre, spécifiez	
[5.11] Qui décide de qui / où vous pourrez acheter la plupart du temps?	1 Vous-même 2 Partenaire / conjoint 3 Vous même et partenaire / conjoint ensemble 4 Autre membre du ménage 5 Vous meme et l'autre membre du ménage

Question	Answer
	<p>6 Partenaire / conjoint et d'autres membres du ménage (s)</p> <p>7 Quelqu'un (ou groupe de personnes) à l'extérieur du ménage</p> <p>8 Autre</p> <p>97 Pas applicable</p> <p>98 Refus</p> <p>99 ne sais pas</p>
[5.11other] Autre, spécifiez	
[5.12] Dans l'avenir (6 mois - 1 an), comment pensez-vous que la situation va évoluer?	<p>1 Demande augmente</p> <p>2 Demande diminue</p> <p>3 Offre augmente</p> <p>4 Offre diminue</p> <p>5 Autre spécifiez</p> <p>97 Pas applicable</p> <p>98 Refus</p> <p>99 ne sais pas</p>
[5.12other] Autre, spécifiez	
[6.1] Quel est votre plus grand défi/obstacle pour votre activité à l'avenir?	
[6.2] Etes-vous à l'aise de discuter des problèmes d'activité commerciale en public?	<p>1 Non, pas du tout</p> <p>2 oui, mais c'est très difficile</p> <p>3 Oui, mais c'est un peu difficile</p> <p>4 Oui, à l'aise</p> <p>5 Oui, très à l'aise</p> <p>97 Pas applicable</p> <p>98 Refus</p> <p>99 Ne sais pas</p>
[ncom] Prière de ne pas pousser "enter" ou entrer un réponse de plus de 255 caractères <i>S'il vous plaît ne pas utiliser la touche de "Entre" ou de fournir des réponses plus de 255 caractères</i>	
[com1] Commentaire 1	
[com2] Commentaire 2	
[com3] Commentaire 3	
[com4] Commentaire 4	
[com5] Commentaire 5	
[final] Vous avez atteint la fin du formulaire. Assurez-vous que le formulaire est complet et sélectionnez "finaliser".	

