

Doc 6.6 : Instrument d'évaluation pour le travail indépendant et les projets de petites entreprises

I - Informations sur l'entreprise

1. Nom de l'entreprise : _____
Date de début de l'activité : _____
2. Localisation _____ de _____ l'entreprise : _____
3. Type d'entreprise :
 Individuel (dirigé par le stagiaire seul)
 Groupe (géré par un groupe dont le stagiaire est membre)
4. Nombre et noms des stagiaires-bénéficiaires impliqués dans le groupe (*Joindre la liste*)
5. Montant du capital de démarrage : _____
6. Actif actuel : _____ (*Joindre les détails*)
7. Où se trouve/ sont les sources de capital de démarrage de l'entreprise ?
 - 7.1 Projet TREE (Outils, Équipements, formation/fournitures de production) : _____
 - 7.2 Autres donateurs
 - Nom(s) du ou des donateurs : _____ P
 - Conditions : _____
 - Problèmes rencontrés : _____

 - 7.3 Prêt/Crédit : P _____
Nom du créancier : _____
Conditions de base :
 Sûreté Quoi ? _____
 Hypothèque d'outils ou d'équipement
 Période spécifique de paiement
 Taux d'intérêt par an/an
Autres conditions : _____
Problèmes rencontrés : _____
 - 7.4 Produits (*si l'entreprise est engagée dans la production*)



7.4.1 Nom/types de produits de l'entreprise :

Noms des produits fabriqués	Volume de production/période

7.5 Services (si l'entreprise est engagée dans des services)

Noms des services vendus/fournis	Volume de clients/période

II – Opération commerciale

production/service

1. Quelles sont les matières premières des produits ?

2. D'où sont-ils obtenus ou achetés ? Donnez la source exacte des matériaux?

3. Quels étaient/sont les problèmes d'obtention des matières premières ?

4. . Comment le ou les propriétaires ont-ils résolu les problèmes ?

Technologie de production

1. Quel est le type de technologie utilisée ?
 Purement à la main
 Mécanisé
 Si mécanisé, quels sont les outils ou machines utilisés ? (Fournir une liste)
 D'où les outils ou les machines ont-ils été achetés/fabriqués ?

- Local
- Importé
-

Marketing

1. Qui sont les acheteurs/clients des produits/services ?

- Locaux
- Etrangers
- Mixtes

2. A quelle tranche de revenus appartiennent-ils ?

- Des pauvres
- De la classe moyenne
- De la classe supérieure
- Autres, veuillez préciser _____

3. Le produit est-il exporté ?

Vers quel(s) pays ? _____

4. Comment l'entreprise fait-elle la promotion du produit ?

- par la radio
- par le journal
- par la télévision
- par leurs propres vendeurs
- par le bouche à oreille
- par d'autres moyens _____

ou n'y a-t-il aucune promotion ? _____

5. Comment les produits sont-ils emballés ?

Par cartons ? _____, par papier? _____ par des sacs plastiques ? _____,
par tout autre matériau ? _____

ou n'y a-t-il aucun emballage ? _____

6. Quelles sont les marques commerciales utilisées dans les produits ? (s'il y en a)

7. Où les produits sont-ils vendus ou exposés à la vente ?

(veuillez indiquer les lieux exacts)

(Demandez si les points de vente appartiennent au(x) propriétaire(s) ou à d'autres détaillants. Veuillez donner une brève description ou un schéma de la manière dont les produits sont distribués à ces points de vente.)

8. Existe-t-il des concurrents des produits ? Où sont-elles? Quel est l'avantage des produits de l'entreprise par rapport aux autres ? Ou quels sont les avantages des concurrents par rapport aux produits de l'entreprise ? (Donnez une brève description.)
9. Comment le ou les propriétaires déterminent-ils les prix de leurs produits ?

"Système d'entreprise / liens en amont et en aval"

1. L'entreprise connaît-elle ou applique-t-elle DÉLIBÉRÉMENT le concept de "système d'entreprise", ou les liens en amont et en aval des activités entrepreneuriales entre ses membres ou au sein de la communauté ?

() OUI () NON

Si oui, décrivez en vous basant sur les éléments suivants :

- 1.1 Où l'entreprise achète-t-elle ses fournitures et autres matériels de production/service ?

- 1.2 A qui l'entreprise vend-elle ses produits ?

- 1.3 De qui l'entreprise tire-t-elle ses besoins en capital ?

2. Quels sont les bénéfices ressentis ?

3. Quels sont les problèmes ou difficultés rencontrés ?

4. Quelles sont les recommandations ou suggestions ?

Gestion financière

1. Comment le ou les propriétaires déterminent-ils les prix de leurs produits ?
(Demandez et fournissez s'il vous plaît une formule indiquant le coût de production et les marges bénéficiaires.) _____
2. Qui s'occupe de l'aspect financier de l'entreprise ?
(Trouvez des moyens de l'interroger) _____
3. Existe-t-il un document comptable de l'entreprise ?
(Décrivez et apportez un échantillon si possible). _____ Utilise
4. -t-il les banques pour déposer de l'argent ? _____
Si oui, quel est le nom de la banque ? _____
5. Comment le ou les propriétaires élaborent-ils leurs plans financiers, leur budget ou leurs prévisions de revenus ou de dépenses ?

6. Le ou les propriétaires ont-ils fait des investissements supplémentaires en plus du capital d'origine ? _____
Quel est l'investissement supplémentaire ? _____
Où ont-ils obtenu l'argent ? _____
Où ont-ils placé leurs investissements supplémentaires ? _____

Problèmes et problèmes

Quels sont les problèmes et problèmes rencontrés par les opérateurs de l'entreprise ?

1. En termes de compétences
2. En termes de capital
3. En termes d'économies
4. En termes de marketing
5. En termes de production
6. En termes de gestion financière
7. En termes de gestion globale de l'entreprise
8. Autres (Soutien gouvernemental, etc.)

(Veuillez énumérer et décrire en détail si possible dans une autre page.)

Motivation

1. Quelle est la motivation la plus importante qui pousse les répondants à continuer à exploiter l'entreprise ? _____
2. Dans quels aspects spécifiques de l'entreprise trouvent-ils satisfaction ? _____



3. Voudraient-ils que leurs enfants soient dans le même projet d'entreprise, ou qu'ils continuent l'entreprise ?

Si non, pourquoi ? _____

Si oui, pourquoi ? _____

4. S'ils avaient une autre chance, voudraient-ils toujours faire partie du même projet d'entreprise ?

Si non, pourquoi ? _____

Si oui, pourquoi ? _____

Plans futurs

Quels sont les plans futurs des exploitants d'entreprise ?

(Remarque : Reportez-vous aux Questions et problèmes comme guide pour l'entretien.)

III - Conclusions et recommandations de l'enquêteur

(Les recommandations doivent se concentrer sur une éventuelle assistance post-formation dans le cadre de la méthodologie TREE en relation avec le résultat de l'entretien)

Nom et signature du Répondant : _____

Nom et signature de l'intervieweur : _____

Date de l'entretien: _____