Outil P1.S2.d.T2. Entretiens semi-directifs (Entreprises locales)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nom de l’entreprise : |  | | |
| Secteur : |  | | |
| Nom de la personne interrogée : |  | | |
| Poste dans l’entreprise  *(Propriétaire/gestionnaire/responsable...)* |  | | |
| Sexe : |  | Âge approximatif *(ans)*: |  |
| Numéro(s) de téléphone :  *Indiquer : +(code pays) numéro(s)* | +( )\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | |
| Personne qui enquête : |  | | |
| Date : |  | | |

## Objectif

## *Détailler le type d’informations que l’on espère obtenir de cet entretien.*

## Durée

## *Il ne doit pas durer plus d’une heure*

## Introduction

* Présentation de l’équipe.
* Présentation des participant·e·s à la réunion.
* Expliquez l’objectif de l’évaluation initiale et les domaines de travail.
* Expliquez ce que nous allons faire au cours de cette séance et combien de temps elle va durer.
* Expliquez la façon dont les résultats seront utilisés (confidentialité : aucun nom n’apparaîtra dans le rapport final).
* Invitez les gens à la séance de feedback/atelier à la fin de l’évaluation initiale.
* Distribuez la liste des participant·e·s.

Informations générales

|  |
| --- |
| Quand avez-vous démarré cette activité ? |
| Dans cette ville, combien d’entreprises (du même secteur) y a-t-il approximativement ? De même taille, plus grandes, plus petites (approx.) ? Sont-elles regroupées (les unes à côté des autres) par secteur, dispersées ? |
| Faites-vous partie d’un syndicat ou d’une association de commerçants/employeurs ?  Si oui, lesquels ? Combien d’entreprises en font partie ? |
| Bénéficiez-vous d’un soutien financier ? Avez-vous un crédit/prêt ? |
| Profil des employé·e·s |
| Combien y a-t-il d’employé(e)s dans cette entreprise ? |
| Quels types d’emplois différents occupez-vous dans votre entreprise ? (fabrication/fournisseur, transport/livraison/entretien, etc.) |
| Le(s) groupe(s) cible(s) travaillent-ils dans votre entreprise ? Pourquoi ou pourquoi pas ?  *Enregistrez les informations pour chaque secteur et groupe cible séparément, ventilées par sexe.* |
| Quelles sont les difficultés rencontrées par le(s) groupe(s) cible(s) ?  *Enregistrez les informations pour chaque secteur et groupe cible séparément, ventilées par sexe.* |
| Combien de femmes travaillent dans votre entreprise ? Pourquoi ? Ou pourquoi pas ? |
| Quelles sont les difficultés rencontrées par les femmes employées (célibataires/mariées - avec famille, autres) ? |
| Quels sont les salaires ? (différences : femme/homme ) (unité : jour/semaine/mois) |
| Y a-t-il une période de l’année où vous devez embaucher plus d’employé·e·s/de personnes ? |
| S’agit-il d’une entreprise à domicile ? Ou bien est-ce qu’une partie du processus de production est (ou pourrait être) réalisée à domicile ? |
| Si vous devez embaucher quelqu’un pour votre entreprise, quel profil idéal rechercherez-vous chez un(e) nouveau(elle) employé(e) ?  *Hommes/femmes ; tranche d’âge ; état civil ; éducation ; autres.* |
| Cette entreprise accepte-t-elle les apprenti(e)s ? Offrez-vous une formation sur le lieu de travail à vos employé(e)s ? |
| Demande d’emploi : compétences |
| Comment peut-on obtenir un emploi dans votre entreprise ? *(Par exemple, des annonces dans la presse locale, les réseaux sociaux, la famille, les amis, le bouche à oreille, etc.)* |
| Quels types de compétences recherchez-vous lorsque vous recrutez des employé(e)s ?  *Décrivez brièvement les compétences de base, transversales, techniques, ... que l’on attend d’un(e) employé(e) pour travailler dans cette entreprise.* |
| Est-il difficile de trouver des employé(e)s possédant ces compétences ? Quelles compétences spécifiques sont les plus difficiles à trouver ? Pourquoi ? Comment résolvez-vous ces difficultés ? |
| Ventes |
| Qui sont vos principaux acheteur(euse)s/client(e)s ? *Individus ou ménages ; petites entreprises/commerçants ; grandes entreprises ; agences gouvernementales et non gouvernementales ; autres...* |
| Quels sont les cinq (5) principaux produits/services que vous vendez au cours de l’année ? Qui vous fournit la marchandise (d’où provient-elle) ? |
| Quels sont les cinq (5) produits/services que vous vendez de façon saisonnière (événements/fêtes, récoltes...) ? Qui vous fournit la marchandise (d’où provient-elle) ? |
| Quels sont les produits/services les plus demandés par la population/clientèle et dont vous ne pouvez pas satisfaire les demandes ? |
| Pourquoi ne pouvez-vous pas fournir ces biens/services ?  *Sont-ils trop chers, non disponibles dans le pays/la région, coûts de transport, autres…* |
| Ces produits que vous ne pouvez pas offrir sont-ils demandés de manière saisonnière ou tout au long de l’année ? |
| Quels sont les biens (équipements, outils, fournitures...) ou les services que vous ne pouvez pas trouver dans votre région pour mieux gérer votre entreprise ? |
| Pourquoi ne pouvez-vous pas vous procurer cet équipement ou ces services ?  *Sont-ils trop chers, non disponibles dans le pays/la région, coûts de transport, autres…* |
| Croissance du secteur |
| Pouvez-vous énumérer certaines des difficultés que vous rencontrez pour gérer cette entreprise ? *(Concurrence/saturation du marché ; compétences des employé(e)s ; insuffisance d’équipements ; accès limité au marché des intrants et des fournitures (approvisionnement) ; prix des intrants et des fournitures ; insuffisance des fournitures, du transport ; services financiers ; pouvoir d’achat des membres de la communauté ; réglementations), etc.* |
| Avez-vous un plan pour votre entreprise ?  *(Expansion ; embauche d’employé(e)s ; réduction des effectifs/licenciement ; diversification/ajout de différents produits ou services ; entrée dans un nouveau secteur ; lancement d’un nouveau type de service, etc.)* |
| Si vous envisagez de vous développer, d’embaucher ou de vous diversifier, quels pourraient être les principales difficultés ?  *(Compétences des employé(e)s ; équipement ; accès à un marché d’intrants limité ; prix des intrants ; transport ; services financiers ; pouvoir d’achat des membres de la communauté ; réglementations ; etc.)* |

## Clôture

* Demandez s’il y a une autre personne clé qu’ils·elles nous suggèrent d’interroger.
* Remerciements.
* Indiquez à nouveau la façon dont les résultats seront utilisés.
* Veillez à ce que les documents demandés soient collectés pour réaliser une étude documentaire (informations secondaires), s’ils ne sont pas directement disponibles.