Outil. Commerçants (détaillants et grossistes)

|  |  |
| --- | --- |
| **Marché / Quartier :** | **Ville :** |
| **Enquêteur :** | **Date :** |
| **Lieu de l’enquête :**  marché hebdomadaire ; marché ville ; boutique / magasin | |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Prendre de photos.** *Assurer que la photo reflète les produits principaux et le lieu de vente.* | | | | | | |
| **Q1. Quel genre de commerçant êtes-vous ?**  détaillant ; grossiste | | | | | | |
| **Q2. Quels sont les produits/biens les plus demandés ? Nommer au moins 3, et pour chaque produit demander :Qui sont vos principaux clients ?** | | | | | | |
| **Produit** *(préciser)* | **Combien vous vendez par jour en moyenne ?**  *(noter les unités)* | **Quel est le prix de vente ?**  *(noter les unités : p.ex. MRU / kg)* | **D'où vient le produit?**  *(Barkeol, autres régions…)* | **Qui vous le fournis ?** *(grossiste, producteur, coopérative, autre)* | **Quel est le prix d’achat ?**  *(noter les unités : p.ex. MRU / kg)* | **Qui sont vos principaux clients ?** *(détaillants, population…)* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Q3. Quels sont les produits/biens les plus rentables (qu’apportent plus de bénéfice) ?.** | | | | | | |
| **Produit** *(préciser)* | **Combien vous vendez par jour en moyenne ?**  *(noter les unités)* | **Quel est le prix de vente ?**  *(noter les unités : p.ex. MRU / kg)* | **D'où vient le produit?**  *(Barkeol, autres régions…)* | **Qui vous le fournis ?** *(grossiste, producteur, coopérative, autre)* | **Quel est le prix d’achat ?**  *(noter les unités : p.ex. MRU / kg)* | **Qui sont vos principaux clients ?** *(détaillants, population…)* |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **Q4. Pouvez-vous énumérer certains des défis auxquels vous faites face dans la vente de ces produits / services ?** | | | | | | |
|  | 🞎 Concurrence; 🞎 limitation d’approvisionnement ; 🞎 prix d’achat ; 🞎 transport ; 🞎 pouvoir d'achat des clients ; 🞎 vente à crédit ;  🞎 conservation du produit ; 🞎 qualité des produits / biens ; 🞎 autre (préciser) :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |
|  | 🞎 Concurrence; 🞎 limitation d’approvisionnement ; 🞎 prix d’achat ; 🞎 transport ; 🞎 pouvoir d'achat des clients ; 🞎 vente à crédit ; 🞎 conservation du produit ; 🞎 qualité des produits / biens ; 🞎 autre (préciser) :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |
|  | 🞎 Concurrence; 🞎 limitation d’approvisionnement ; 🞎 prix d’achat ; 🞎 transport ; 🞎 pouvoir d'achat des clients ; 🞎 vente à crédit ; 🞎 conservation du produit ; 🞎 qualité des produits / biens ; 🞎 autre (préciser) :\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | | | | | |