

NOTE: Si la personne hésite à répondre ou est trop occupée, demander si l'on peut la rappeler ou parler à un adjoint. Si elle semble incrédule ou soupçonneuse, préciser qu'il s'agit d'une étude commandée par le gouvernement.

- 2a. Combien de personnes employez-vous à plein temps à la remise à neuf des pièces au plus fort de l'année?

Combien en employez-vous durant la période creuse?

MÊME RÉPONSE

- 2b. Engagez-vous des aides à temps partiel?

OUI - POSER LA QUESTION 2c

NON - POSER LA QUESTION 3

- 2c. Combien en engagez-vous en temps normal? _____
A quelle époque de l'année? _____

3. Relativement au cycle des affaires, quel pourcentage de votre production totale réalisez-vous en hiver? ____%.
Au printemps? ____%. En été? ____%. En automne? ____%.

(Lire à l'interlocuteur)

4. Pourriez-vous m'énumérer tous les types de pièces que vous remettez en état? (Consulter la liste ci-jointe).
LIRE A L'INTERLOCUTEUR - Veuillez même mentionner les pièces que vous produisez le moins.

LIRE A L'INTERLOCUTEUR - Pour que notre client saisisse tout l'impact de votre secteur d'activité sur l'économie canadienne, il lui faut avoir une idée de l'ampleur du marché. Donc, si vous le voulez bien, revenons à la question précédente.

5. Combien de _____ remis(es) à neuf (énumérer à nouveau les pièces mentionnées à la question n° 4) avez-vous vendu en 1980? Avez-vous vendu _____ (énumérer toutes les autres pièces de la liste?)
6. Pourriez-vous me donner approximativement en dollars le volume des ventes des pièces que vous avez énumérées, expédiées de l'atelier?