

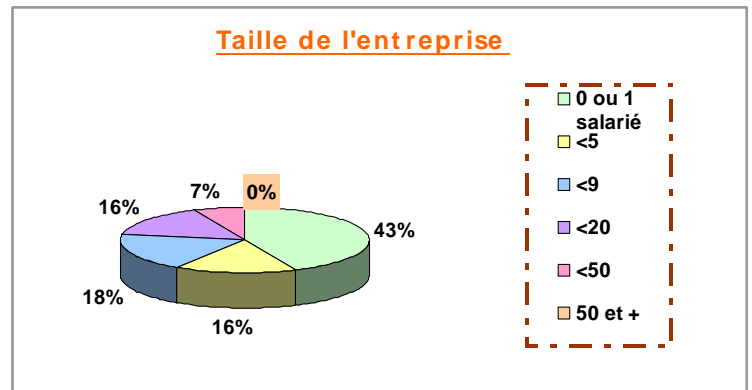


ENQUETE CONJONCTURELLE 3SCI

Votre entreprise

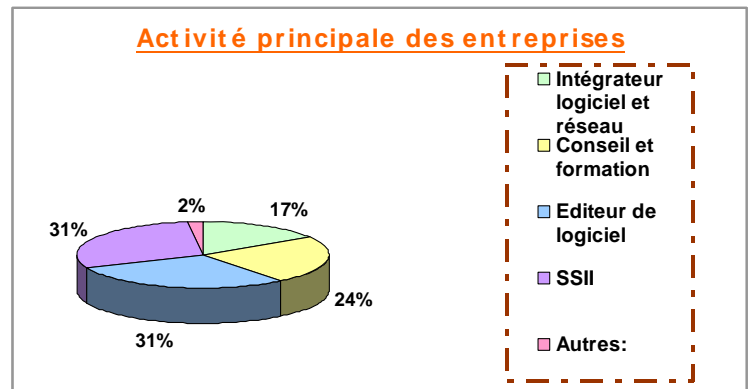
• Taille

0 ou 1 salarié	43%
<5	16%
<9	18%
<20	16%
<50	7%
50 et +	0%



• Activité principale des entreprises

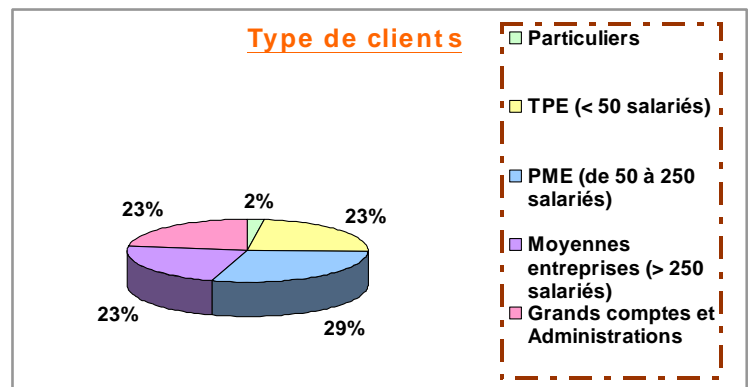
Intégrateur logiciel et réseau	17%
Conseil et formation	24%
Editeur de logiciel	31%
SSII	31%
Autres:	2%



Les autres activités sont : Fournisseur d'accès Internet FAI pour les entreprises ; Concepteur intégrateur matériel.

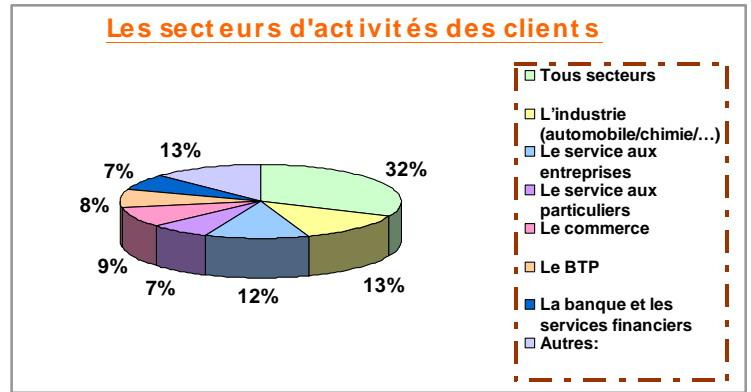
• Type de clients

Particuliers	2%
TPE (< 50 salariés)	23%
PME (de 50 à 250 salariés)	29%
Moyennes entreprises (> 250 salariés)	23%



• **Le secteur d'activité des clients**

Tous secteurs	32%
L'industrie (automobile/chimie/...)	13%
Le service aux entreprises	12%
Le service aux particuliers	7%
Le commerce	9%
Le BTP	8%
La banque et les services financiers	7%
Autres:	13%

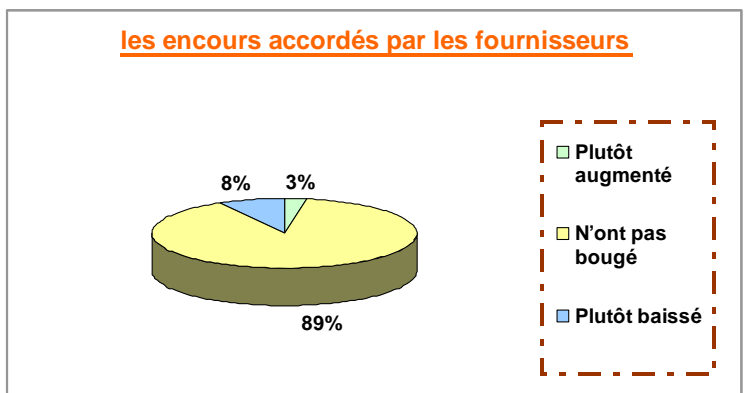


Les autres secteurs d'activités sont : Gestion des déchets ; Hôpitaux, cliniques ; Services de collectivités et d'administrations ; logistique ; Recherche ; Juristes ; services publics

Les relations avec vos fournisseurs

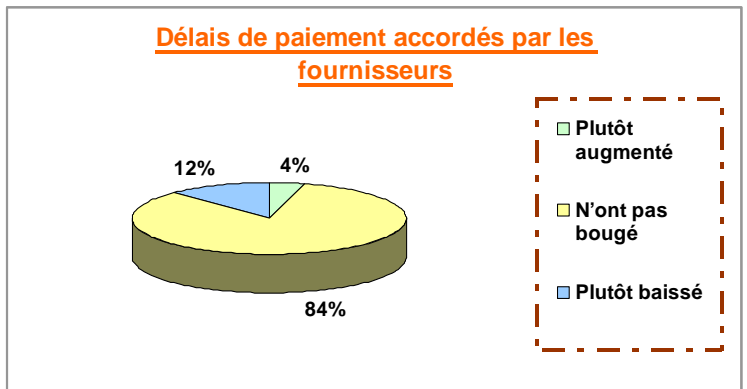
• **Les encours accordés par vos fournisseurs ont :**

Plutôt augmenté	3%
N'ont pas bougé	89%
Plutôt baissé	8%



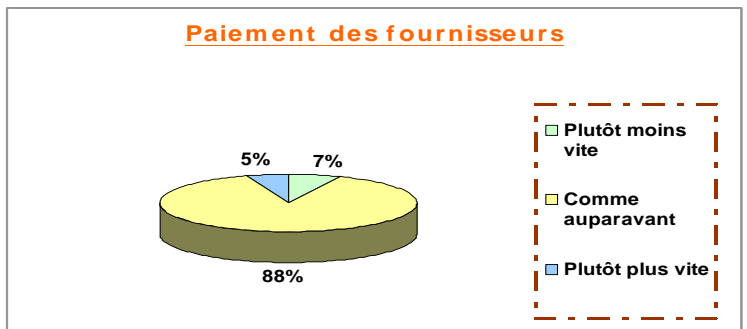
• **Les délais de paiement accordés par vos fournisseurs :**

Plutôt augmenté	4%
N'ont pas bougé	84%
Plutôt baissé	12%



• **Au 1er trimestre 2011, vous payez vos fournisseurs :**

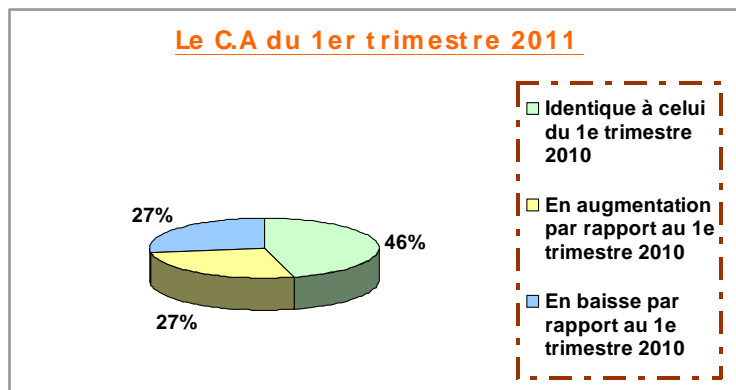
Plutôt moins vite	7%
Comme auparavant	88%
Plutôt plus vite	5%



Vous et vos clients par rapport à 2010

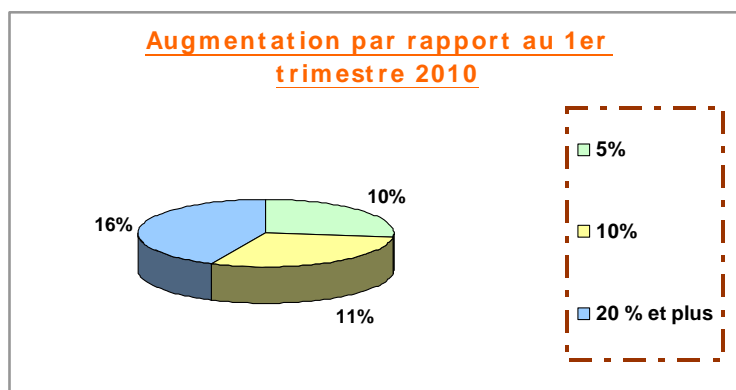
• C.A du 3eme trimestre 2010 :

Identique à celui du 1e trimestre 2010	46%
En augmentation par rapport au 1e trimestre 2010	27%
En baisse par rapport au 1e trimestre 2010	27%



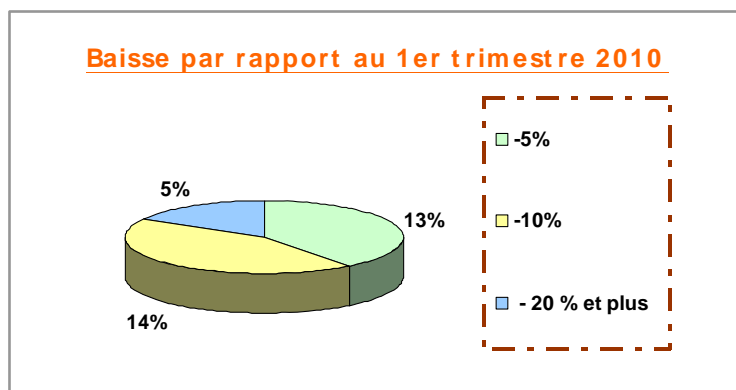
A. Taux d'augmentation du C.A par rapport au 1er trimestre 2010

5%	10%
10%	11%
20 % et plus	16%



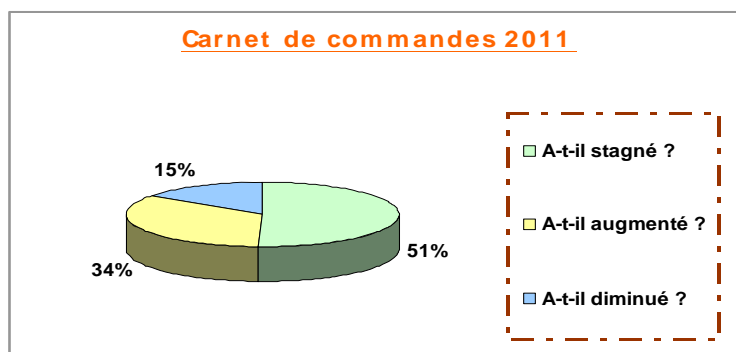
B. Taux de diminution du C.A par rapport au 1er trimestre 2010

moins 5%	13%
moins 10%	14%
moins 20% et plus	5%



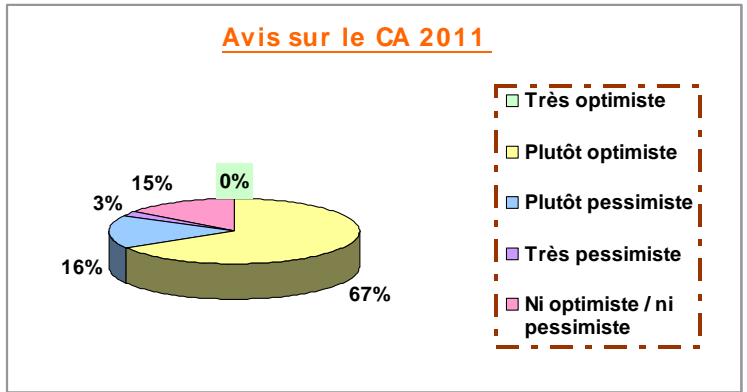
Votre carnet de commandes en 2011

A-t-il stagné ?	51%
A-t-il augmenté ?	34%
A-t-il diminué ?	15%



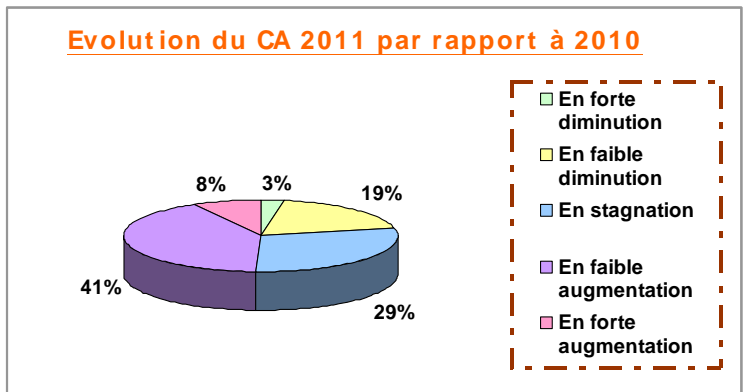
• Votre sentiment pour votre C.A 2011

Très optimiste	0%
Plutôt optimiste	67%
Plutôt pessimiste	16%
Très pessimiste	3%
Ni optimiste / ni pessimiste	15%



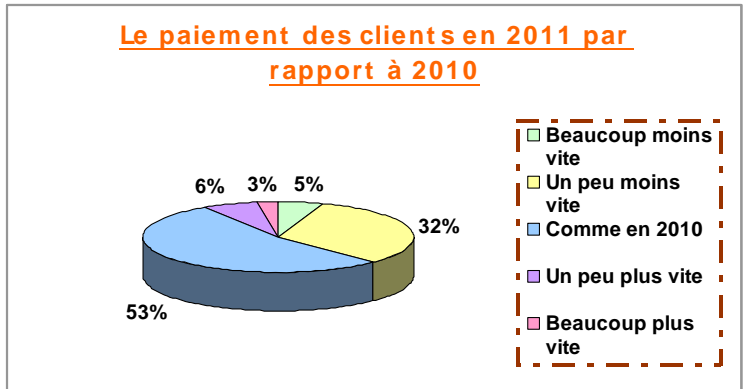
• **Evolution du C.A par rapport à 2010**

En forte diminution	3%
En faible diminution	19%
En stagnation	29%
En faible augmentation	41%
En forte augmentation	8%



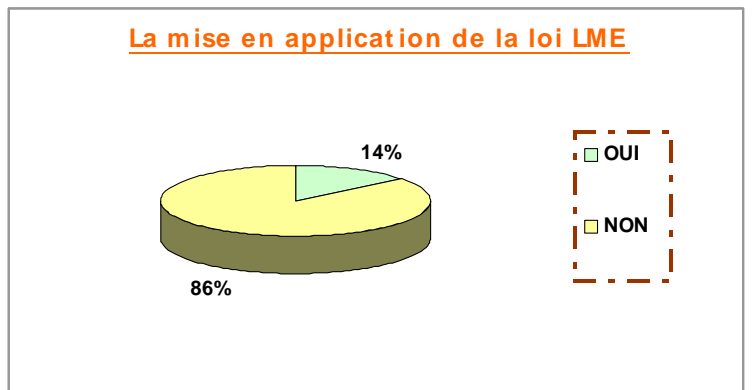
• **En 2011, vos clients vous paient :**

Beaucoup moins vite	5%
Un peu moins vite	32%
Comme en 2010	53%
Un peu plus vite	6%
Beaucoup plus vite	3%



• **Avez-vous mis en application la loi LME afin de diminuer les délais de paiement de vos clients ?**

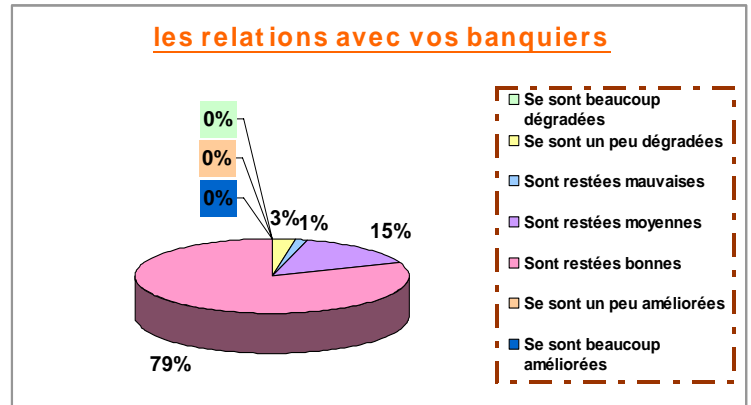
OUI	14%
NON	86%



Vous et vos banquiers

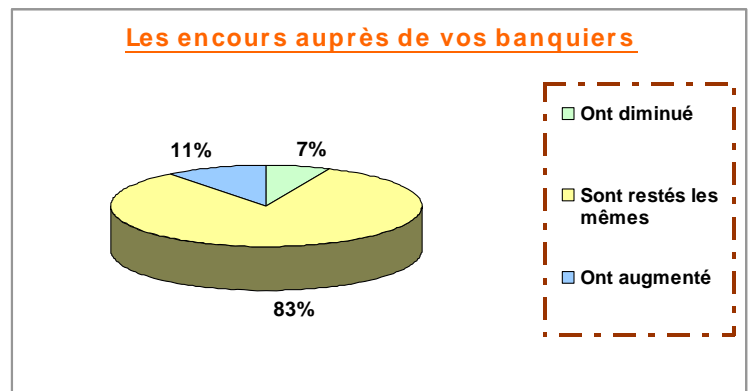
- Ces trois derniers mois, vos relations avec votre banquier :

Se sont beaucoup dégradées	0%
Se sont un peu dégradées	3%
Sont restées mauvaises	1%
Sont restées moyennes	15%
Sont restées bonnes	79%
Se sont un peu améliorées	0%
Se sont beaucoup améliorées	0%



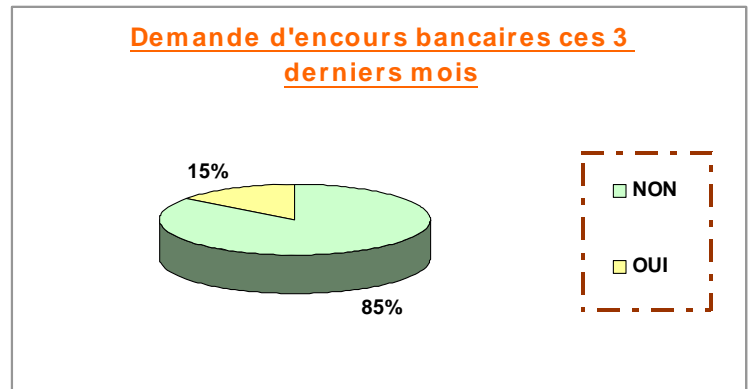
- Les encours auprès des banquiers

Ont diminué	7%
Sont restés les mêmes	83%
Ont augmenté	11%



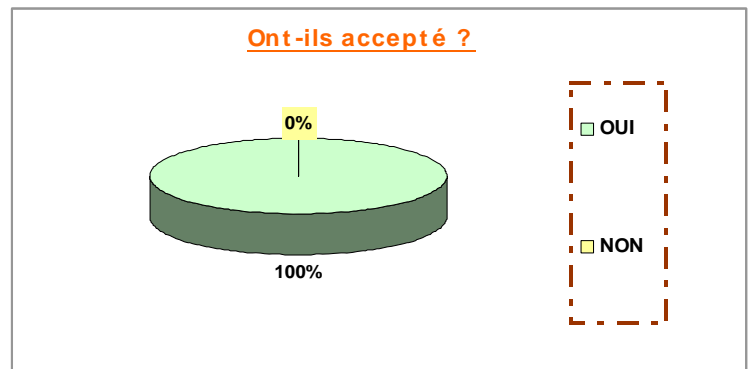
Ces trois derniers mois, avez-vous demandé des encours bancaires ?

NON	85%
OUI	15%



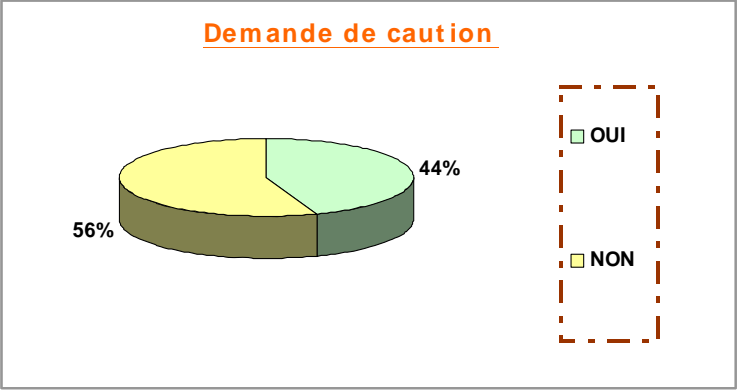
A. Si oui, ont-ils été acceptés ?

OUI	100%
NON	0%



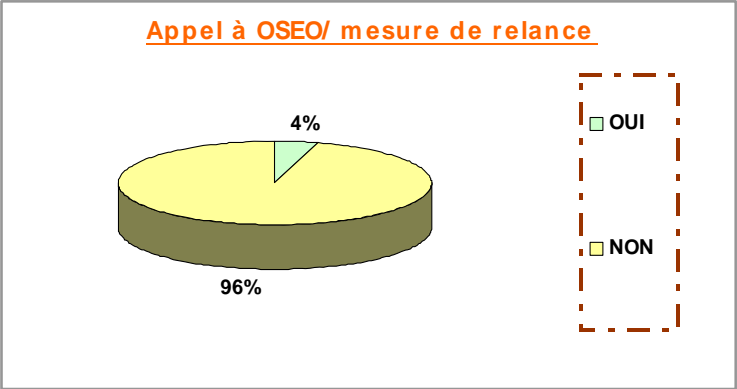
Vous a-t-on demandé votre caution ?

OUI 44%
NON 56%



- Avez-vous fait appel à OSEO pour des besoins de financement de BFR ou de trésorerie dans le cadre des « mesures de relance » ?**

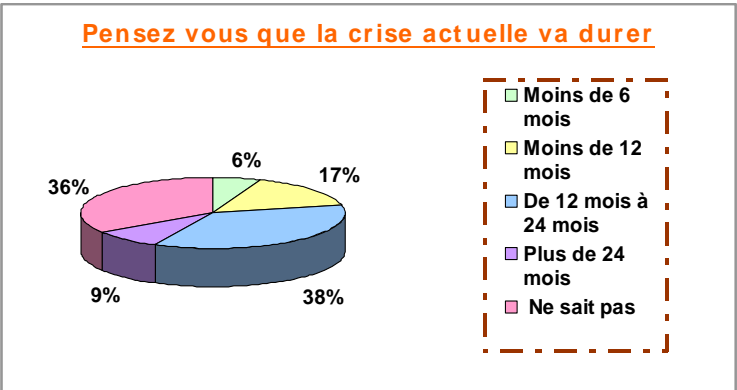
OUI 4%
NON 96%



Votre perception de la crise

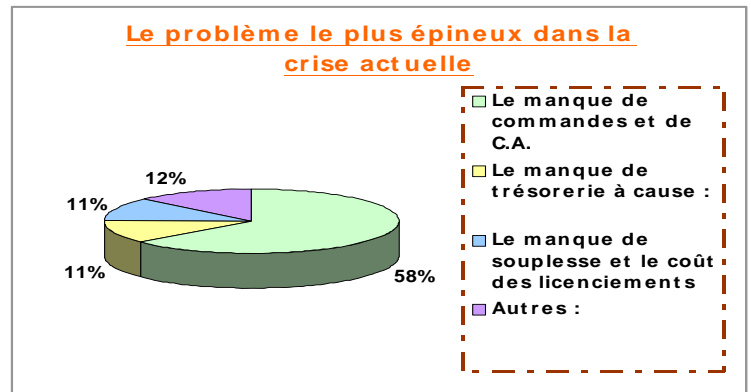
- Combien de temps la crise va-t-elle durer ?**

Moins de 6 mois 6%
Moins de 12 mois 17%
De 12 mois à 24 mois 38%
Plus de 24 mois 9%
Ne sait pas 36%



- Selon vous, quel est le problème le plus épineux dans la crise actuelle ?

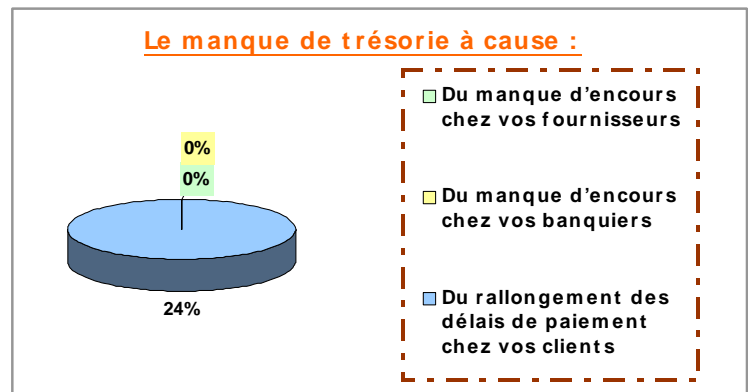
Le manque de commandes et de C.A.	58%
Le manque de trésorerie à cause : licenciements	11%
Autres :	12%



Les autres problèmes sont : Recrutement ; clients trop pressés ; délais trop courts ; Référencement ; Difficultés de travailler avec les administrations ; appels d'offres de plus en plus difficiles ; concentration de la clientèle ; augmenter les tarifs de prestation.

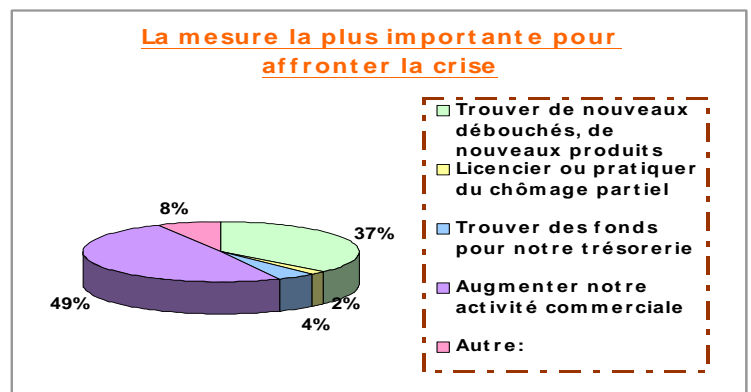
- Le manque de trésorerie à cause :

Du manque d'encours chez vos fournisseurs	0%
Du manque d'encours chez vos banquiers	0%
Du rallongement des délais de paiement chez vos clients	24%



- Selon vous, quelle est la mesure la plus importante pour affronter la crise ?

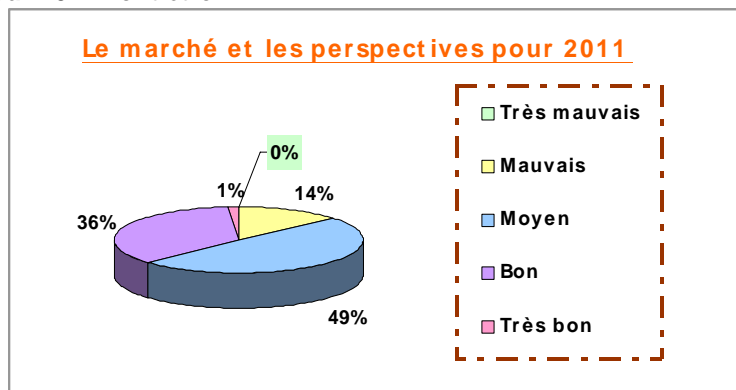
Trouver de nouveaux débouchés, de nouveaux produits	37%
Licencier ou pratiquer du chômage partiel	2%
Trouver des fonds pour notre trésorerie	4%
Augmenter notre activité commerciale	49%
Autre:	8%



Les autres mesures sont : Diminuer les coûts et optimiser les processus. S'adapter aux nouvelles pratiques commerciales ; Accords avec d'autres sociétés pour marchés en commun ; diversifier la clientèle ; Recruter

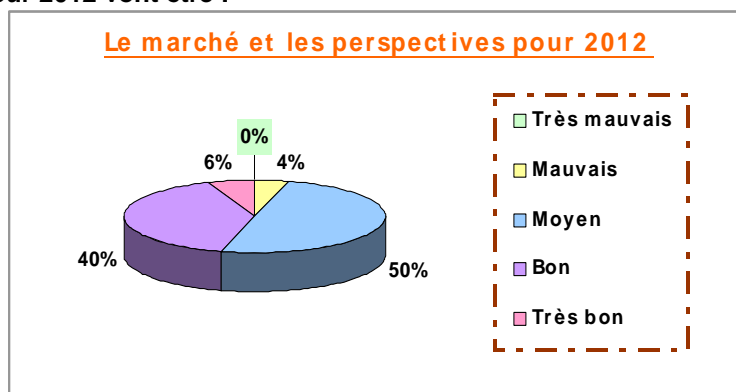
A. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2011 vont être :

Très mauvais	0%
Mauvais	7%
Moyen	25%
Bon	18%
Très bon	1%



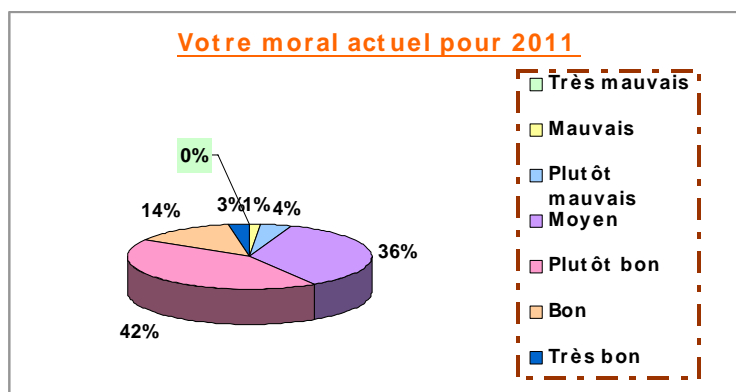
B. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2012 vont être :

Très mauvais	0%
Mauvais	2%
Moyen	25%
Bon	20%
Très bon	3%



Votre moral actuel pour 2011 :

Très mauvais	0%
Mauvais	1%
Plutôt mauvais	4%
Moyen	36%
Plutôt bon	42%
Bon	14%
Très bon	3%



En résumé...

Cette année la crise est toujours présente bien qu'elle soit moins ressentie par la plupart des adhérents.

Notamment les adhérents dont le marché stagne sont contraints de développer de nouvelles activités ou élargir leur zone de chalandise. Enfin, ceux qui ont du mal à se développer sont plutôt les TPE car selon leurs dires ils ont du mal à contracter avec les grands comptes souvent méfiants envers les toutes petites structures. (NDLR : A ceux-ci nous conseillons de passer l'ensemble du cursus Qualité

afin d'obtenir notre label Qualilog véritable sésame pour entrer chez les grands comptes.)

Néanmoins, d'autres commencent à voir la fin de cette crise au vu des contrats décrochés récemment, aux commandes arrivées, malgré de dures négociations tarifaires.

En conclusion les adhérents ont obtenu de meilleurs résultats en ce début d'année 2011 par rapport à l'année passée, même si on observe que la crise n'est pas encore terminée.