



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le jeudi 14 janvier 2010

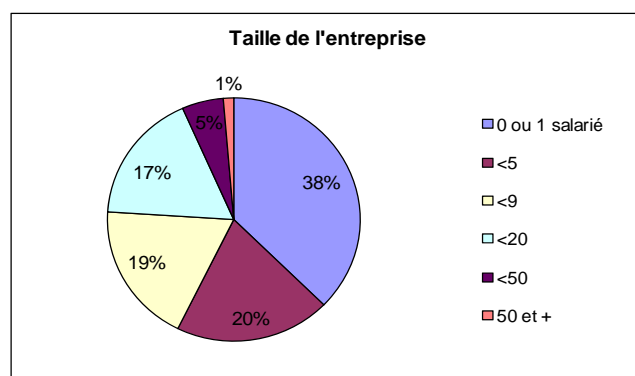
Mots-clés : SYNDICAT / INFORMATIQUE / FORMATION / QUALITE / CRISE

ENQUETE CONJONCTURELLE :

Votre entreprise

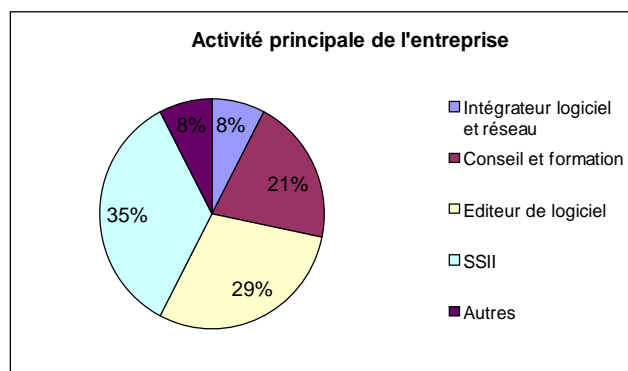
Taille

0 ou 1 salarié	37%
Moins de 5 salariés	20%
Moins de 9 salariés	19%
Moins de 20 salariés	17%
Moins de 50 salariés	5%
50 salariés et plus	1%



Activité principale des entreprises

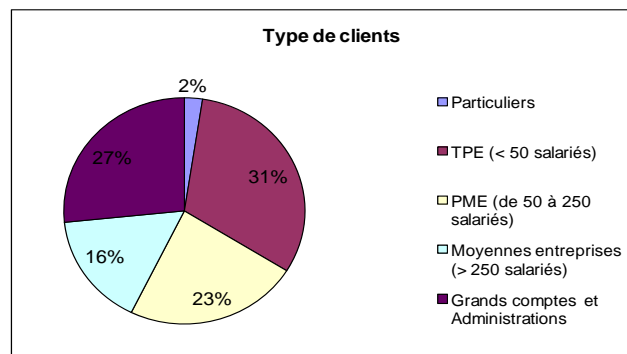
Intégrateur logiciel et réseau	8%
Conseil et formation	21%
Editeur de logiciel	29%
SSII	35%
Autres	8%



Les autres activités sont Développement spécifique / Acquisition et traitement numérique du signal / Intégrateur de solution / Site de vente aux enchères / Solutions en informatique industrielles et automatismes / Gouvernance SI(DSI) / Editeur de site Internet / Administration de base de données.

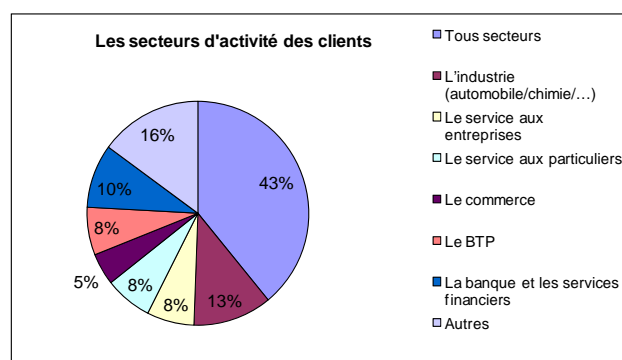
Type de clients

Particuliers	2%
TPE (<50 salariés)	31%
PME (de 50 à 250 salariés)	23%
Moyennes entreprises (>250 salariés)	16%
Grands comptes et administrations	27%



Le secteur d'activité des clients

Tous secteurs	43%
L'industrie (automobile/chimie...)	13%
Le service aux entreprises	8%
Le service aux particuliers	8%
Le commerce	5%
Le BTP	8%
La banque et les services financiers	10%
Autres	16%

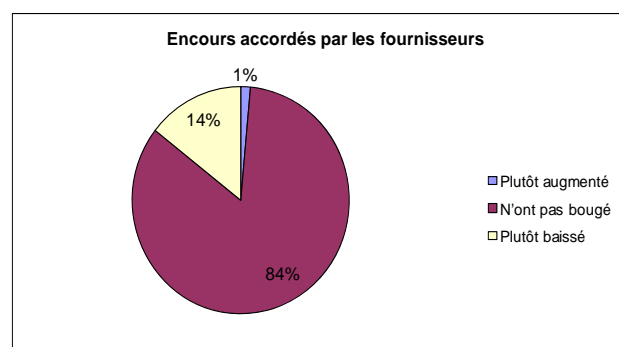


Les autres secteurs d'activités sont Etablissements de tourisme / Administrations et laboratoires de biologie / Centre de recherches / Transport / Auxiliaires médicaux/Cabinets d'avocats et mairies / Services publics / Expert comptable / L'aménagement du territoire / Hôpitaux et cliniques / Viticulture.

Les relations avec vos fournisseurs

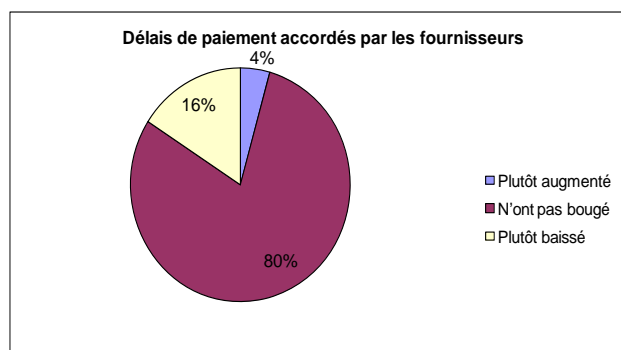
Les encours accordés par vos fournisseurs ont :

Plutôt augmenté	1%
N'ont pas bougé	84%
Plutôt baissé	14%



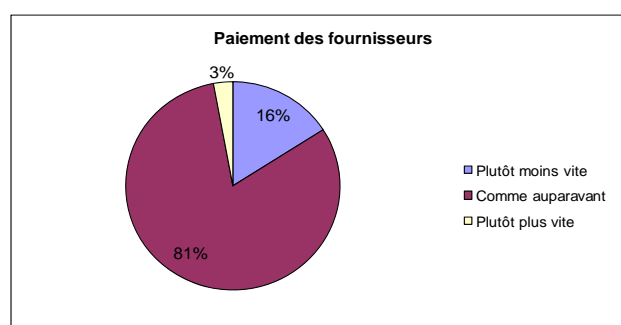
Les délais de paiement accordés par vos fournisseurs :

Plutôt augmenté	4%
N'ont pas bougé	80%
Plutôt baissé	16%



En 2009, vous payez vos fournisseurs :

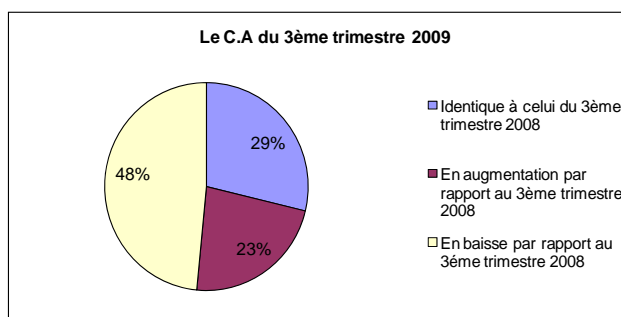
Plutôt moins vite	16%
Comme auparavant	81%
Plutôt plus vite	3%



Vous et vos clients par rapport à 2008

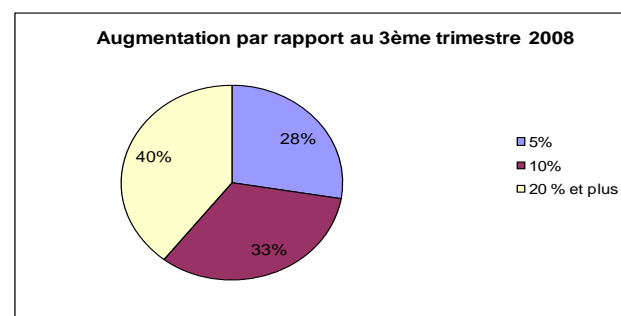
C.A du 3ème trimestre 2009 :

Identique à celui du 3 ^{ème} trimestre 2008	29%
En augmentation par rapport au 3 ^{ème} trimestre 2008	23%
En baisse par rapport au 3^{ème} trimestre 2008	48%



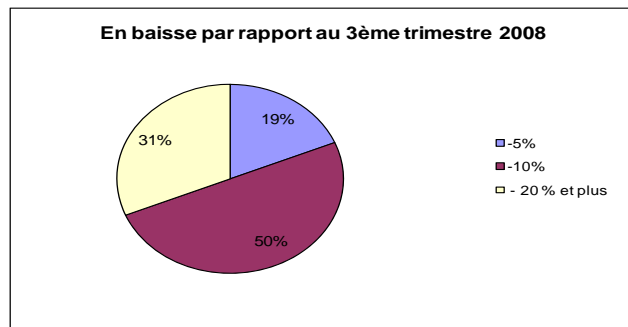
A. Taux d'augmentation du C.A par rapport au 3^{ème} trimestre 2008

5%	28%
10%	33%
20% et plus	40%



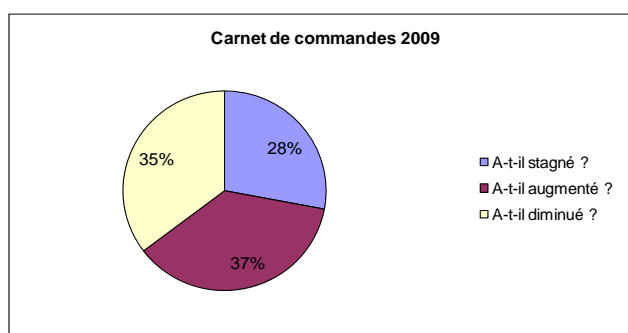
B. Taux de diminution du C.A par rapport au 3^{ème} trimestre 2008

-5%	19%
-10%	50%
-20% et plus	31%



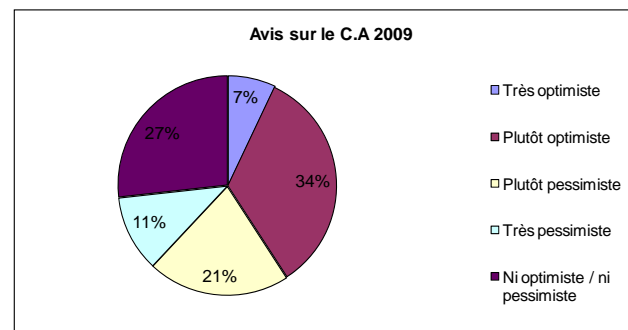
Votre carnet de commandes en 2009

A-t-il stagné ?	28%
A-t-il augmenté ?	37%
A-t-il diminué ?	35%



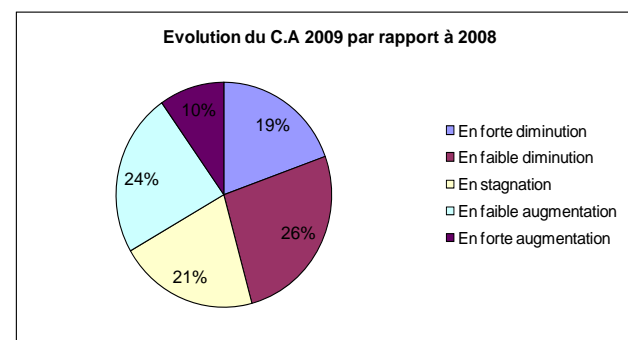
Votre sentiment pour votre C.A 2009

Très optimiste	7%
Plutôt optimiste	34%
Plutôt pessimiste	21%
Très pessimiste	11%
Ni optimiste/ni pessimiste	27%



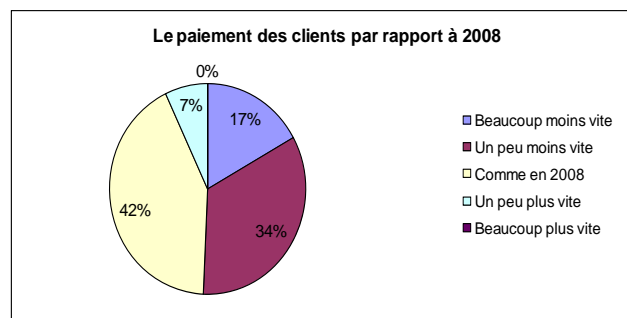
Evolution du C.A par rapport à 2008

En forte diminution	19%
En faible diminution	26%
En stagnation	21%
En faible augmentation	24%
En forte augmentation	10%



En 2009, vos clients vous paient :

Beaucoup moins vite	17%
Un peu moins vite	34%
Comme en 2008	42%
Un peu plus vite	7%
Beaucoup plus vite	0%



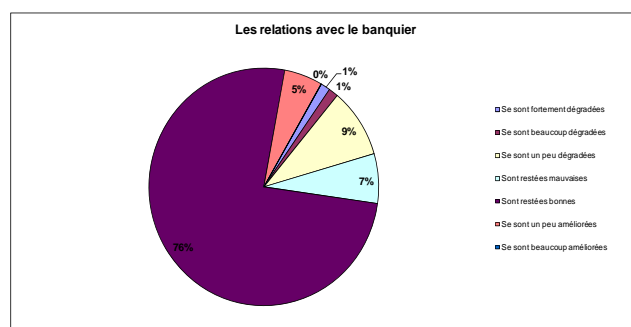
Avez-vous mis en application la loi LME afin de diminuer les délais de paiement de vos clients ?

OUI	13%
NON	87%

Vous et vos banquiers

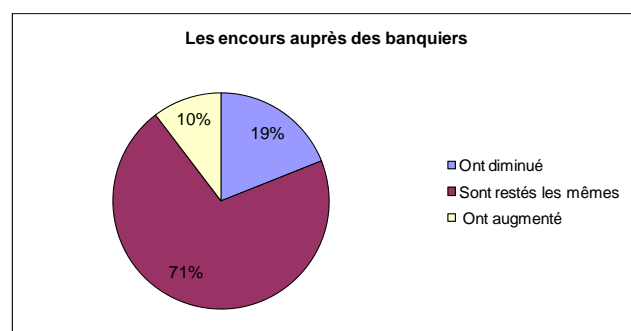
Ces trois derniers mois, vos relations avec votre banquier :

Se sont fortement dégradées	1%
Se sont beaucoup dégradées	1%
Se sont un peu dégradées	9%
Sont restées mauvaises	7%
Sont restées bonnes	76%
Se sont un peu améliorées	5%
Se sont beaucoup améliorées	0%



Les encours auprès des banquiers

Ont diminué	19%
Sont restés les mêmes	71%
Ont augmenté	10%



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

OUI 27%

NON 77%

A. Si oui, ont-ils été acceptés ?

OUI 88%

NON 12%

B. Vous a-t-on demandé votre caution ?

OUI 63%

NON 38%

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

OUI 5%

NON 95%

Votre perception de la crise

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

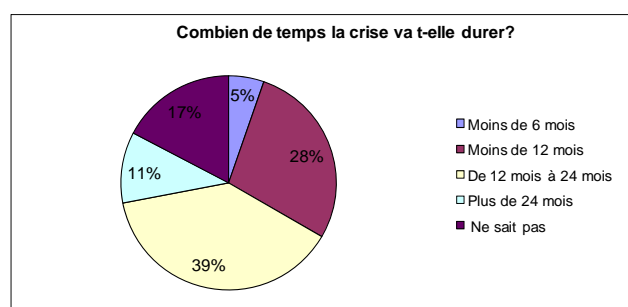
Moins de 6 mois 5%

Moins de 12 mois 28%

De 12 mois à 24 mois 39%

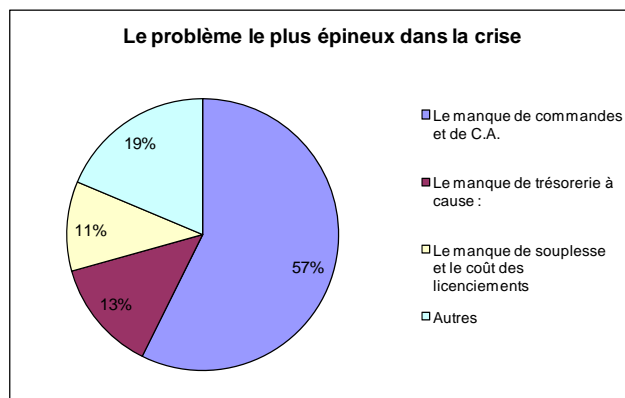
Plus de 24 mois 11%

Ne sait pas 17%



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

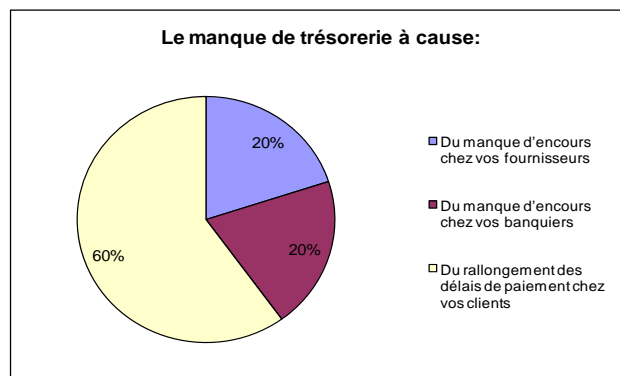
Le manque de commandes et de C.A	57%
Le manque de trésorerie	13%
Le manque de souplesse et le coût des licenciements	11%
Autres	19%



Les autres problèmes sont Manque de visibilité dans les commandes qui doivent arriver/La continuité dans la nullité des banques et l'absence de visibilité des commandes 2010 / Diminution de la rentabilité / Manque de trésorerie due à notre croissance rapide / Le temps de traitement d'un dossier par les clients / Le manque de visibilité / Contraintes administratives / Budget client restreint / L'incertitude de la reprise / Coût des charges pour embaucher / Le manque de compétences de mes collaborateurs / Certains disent qu'ils n'ont pas de problèmes.

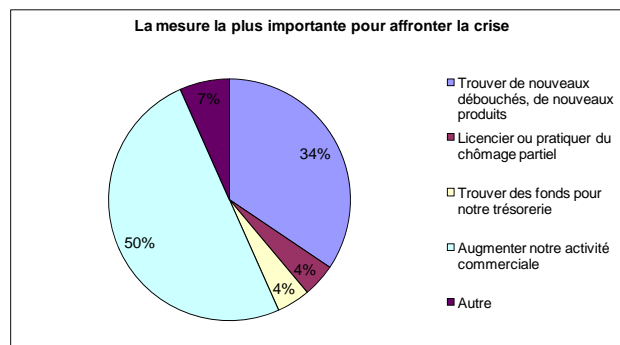
Le manque de trésorerie à cause :

Du manque d'encours chez vos fournisseurs	20%
Du manque d'encours chez vos banquiers	20%
Du rallongement des délais de paiement chez vos clients	60%



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

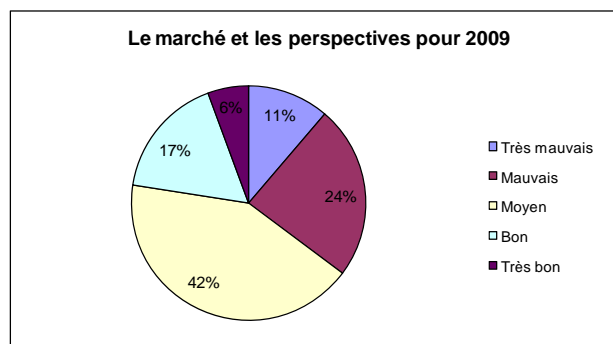
Trouver de nouveaux débouchés, de nouveaux produits	34%
Licencier ou pratiquer du chômage partiel	4%
Trouver des fonds pour notre trésorerie	4%
Augmenter notre activité commerciale	50%
Autre	7%



Les autres mesures sont : Embaucher / Pas de crise / RAS / Pas de prises de mesures particulières / Croissance externe / Evolution de notre modèle économique.

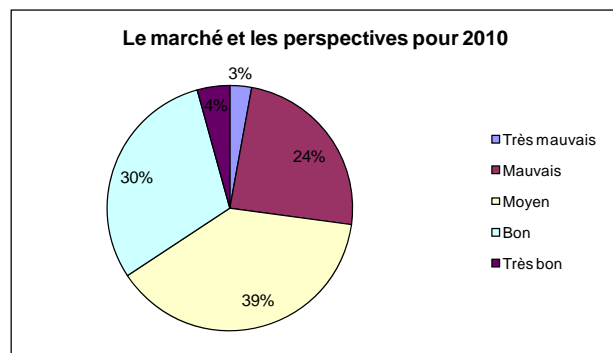
A. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2009 vont être :

Très mauvais	11%
Mauvais	24%
Moyen	42%
Bon	17%
Très bon	6%



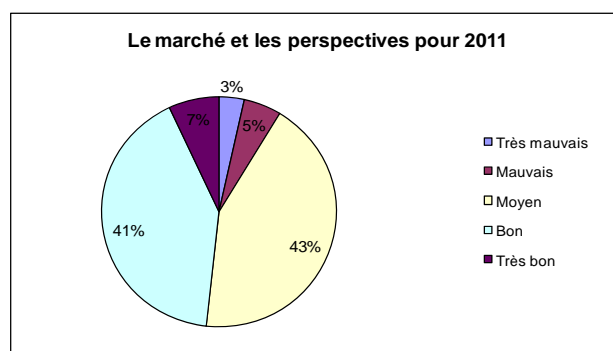
B. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2010 vont être :

Très mauvais	3%
Mauvais	24%
Moyen	39%
Bon	30%
Très bon	4%



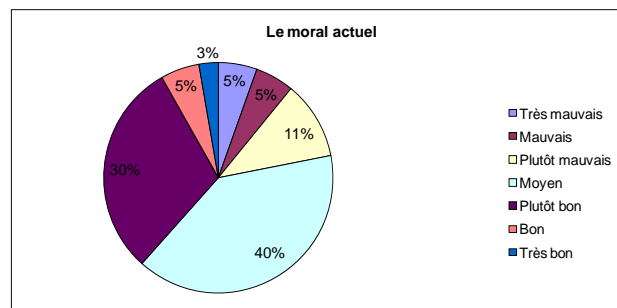
C. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2011 vont être :

Très mauvais	3%
Mauvais	5%
Moyen	43%
Bon	41%
Très bon	7%



Votre moral actuel

Très mauvais	5%
Mauvais	5%
Plutôt mauvais	11%
Moyen	40%
Plutôt bon	30%
Bon	5%
Très bon	3%



A propos du 3SCI. Le 3SCI a été créé en 1985. Il s'est fixé comme mission l'aide au développement et à la pérennité des TPE et PME de l'informatique via la mise à disposition d'un ensemble de services et une représentation de leurs intérêts auprès des pouvoirs publics et des collectivités. L'organisation, qui compte aujourd'hui près de 300 adhérents, s'est dotée en 2006, d'un nouveau bureau. Il est dirigé par trois membres : son président, Michel Quinot, à la tête d'une société de conseils, son secrétaire général, Olivier Boudrand, P-DG d'une société d'édition de logiciels, et son trésorier, Jacques Chevignard, gérant d'une société de services et de distribution informatique.

Pour en savoir plus : www.3sci.fr

Contacts

Relations presse ■ Agence C3M ■ Tél. : 01 47 34 01 15

Michelle Amiard, michelle@agence-C3M.com ■ Cathy Lacides, cathy@agence-C3M.com