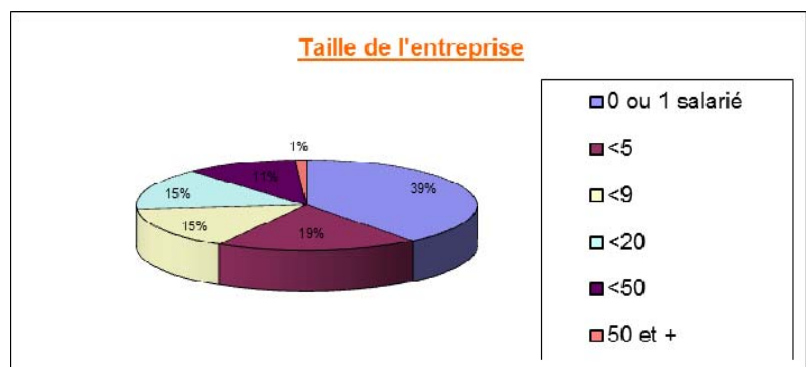


ENQUETE CONJONCTURELLE CINOV-IT 2^{ème} semestre 2012

VOTRE SOCIETE

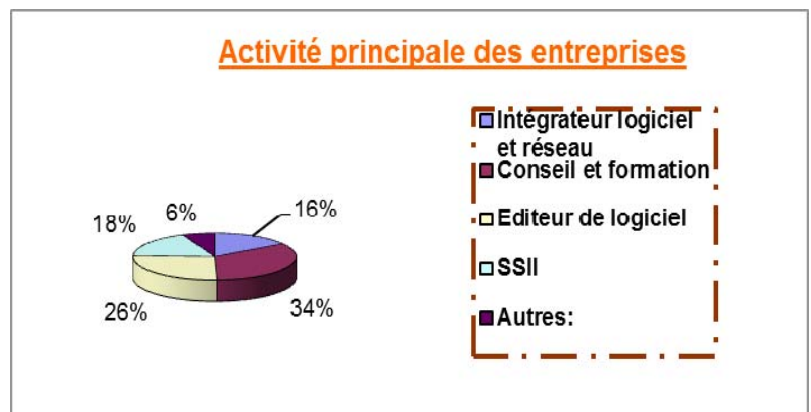
1. Quelle est la taille de votre entreprise ?

0 ou 1 salarié	39 %
<5	19 %
<9	15 %
<20	15 %
<50	11 %
50 et +	1 %



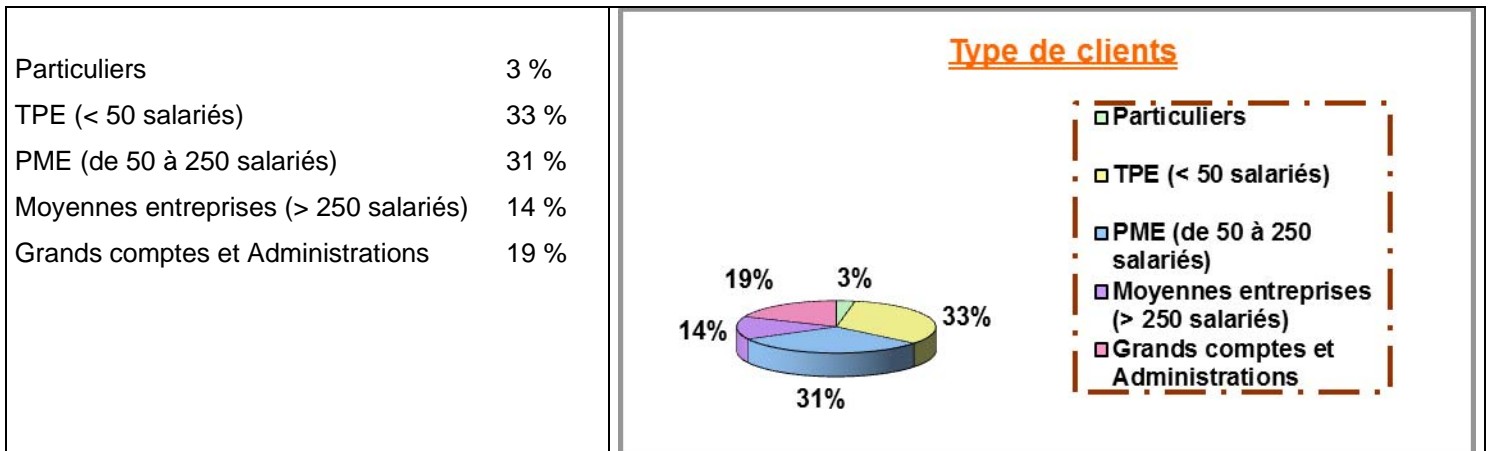
2. Quelle est votre activité principale ?

Intégrateur logiciel et réseau	16 %
Conseil et formation	34 %
Editeur de logiciel	26 %
SSII	18 %
Autres	6 %

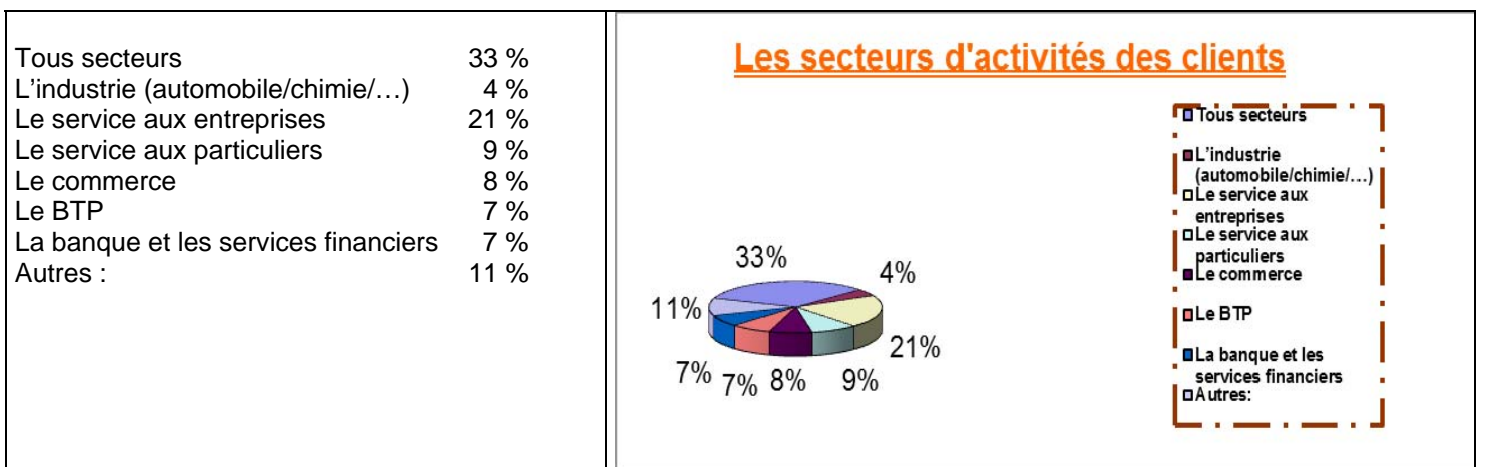


Les autres activités sont : Création de sites internet, assistance, e-commerce, médias sociaux

3. Quel est le type de vos clients ?



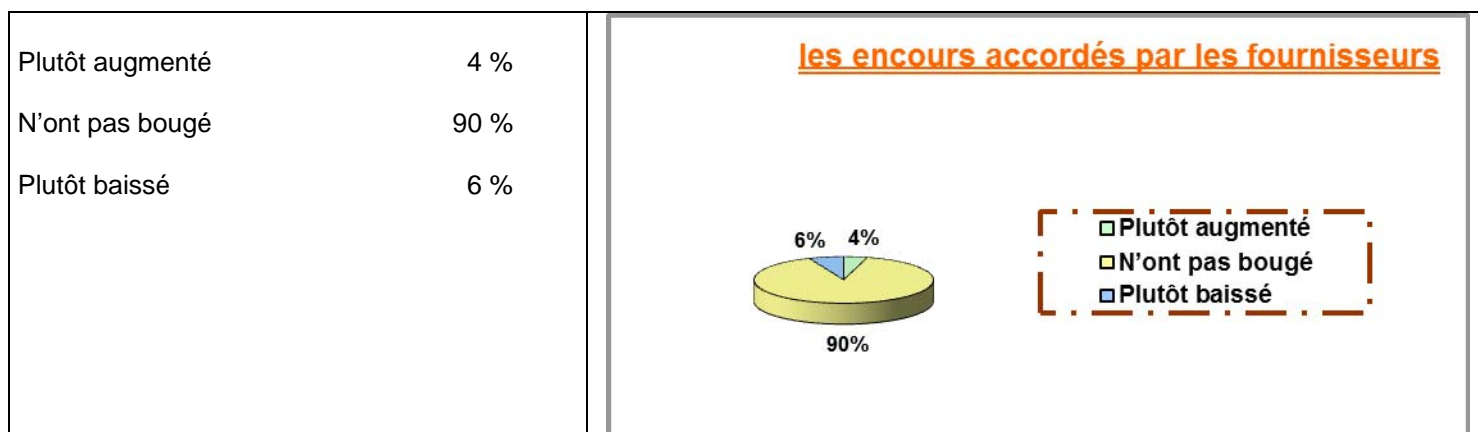
4. Quel est le secteur d'activité de vos clients ?



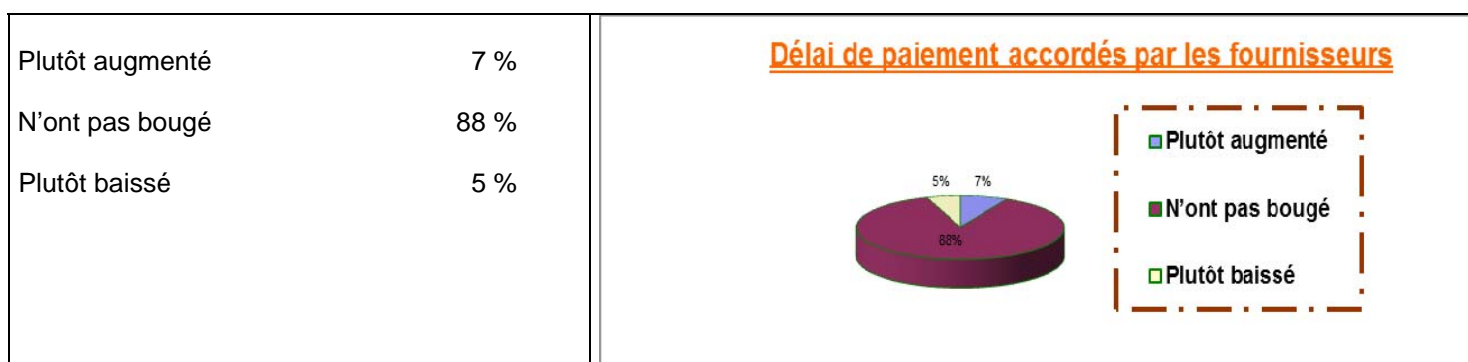
Les autres secteurs d'activités sont : Services publics, Collectivités territoriales, opticiens

VOUS ET VOS FOURNISSEURS AU 2^{eme} SEMESTRE 2012 PAR RAPPORT AU 2^{eme} SEMESTRE 2011

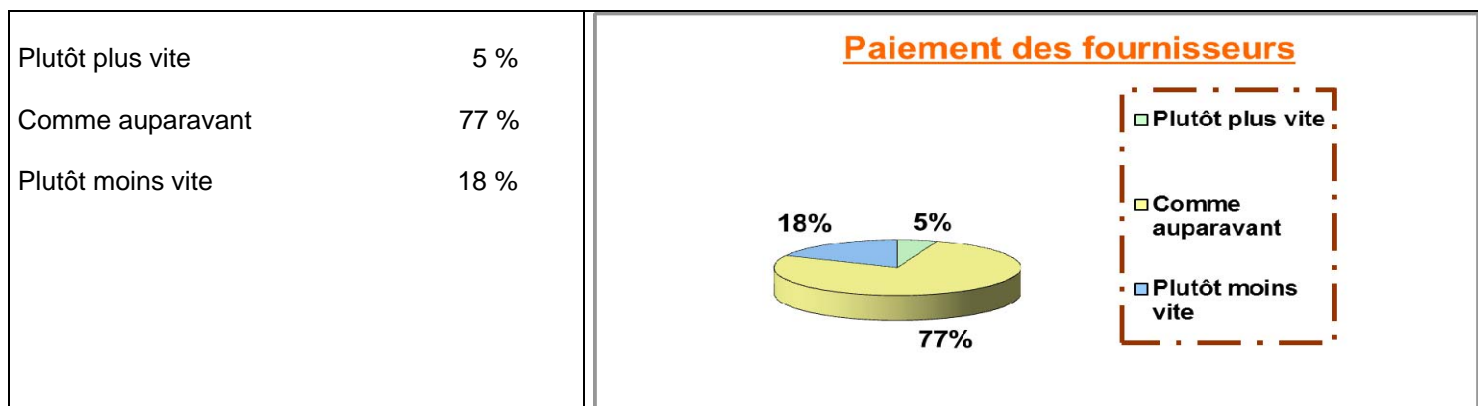
5. Les encours accordés par vos fournisseurs ont :



6. Vos délais de paiement accordés par vos fournisseurs :

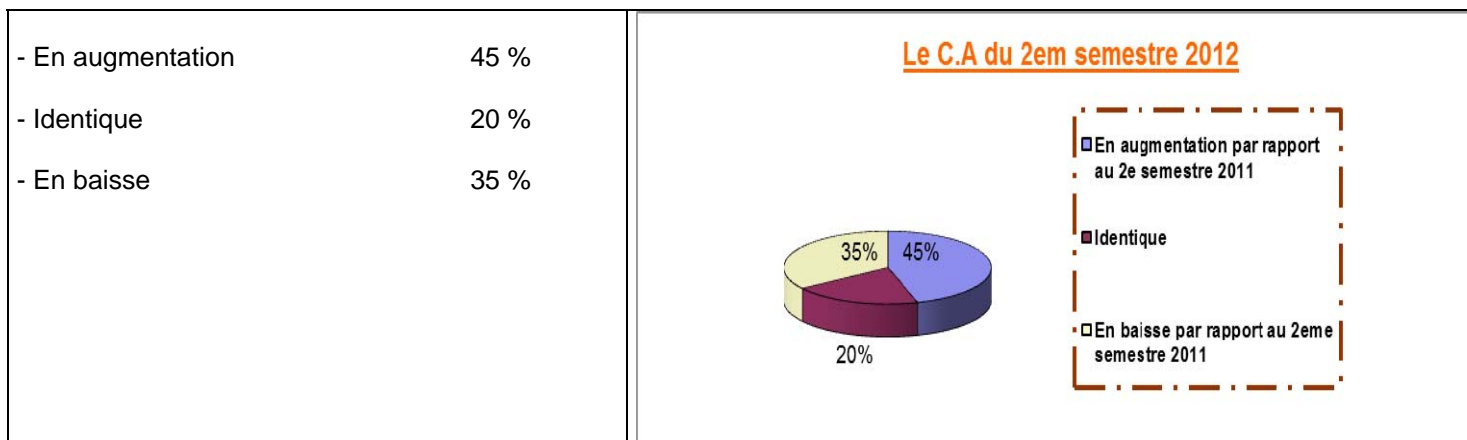


7. Au 2eme semestre 2012 : vous payez vos fournisseurs :

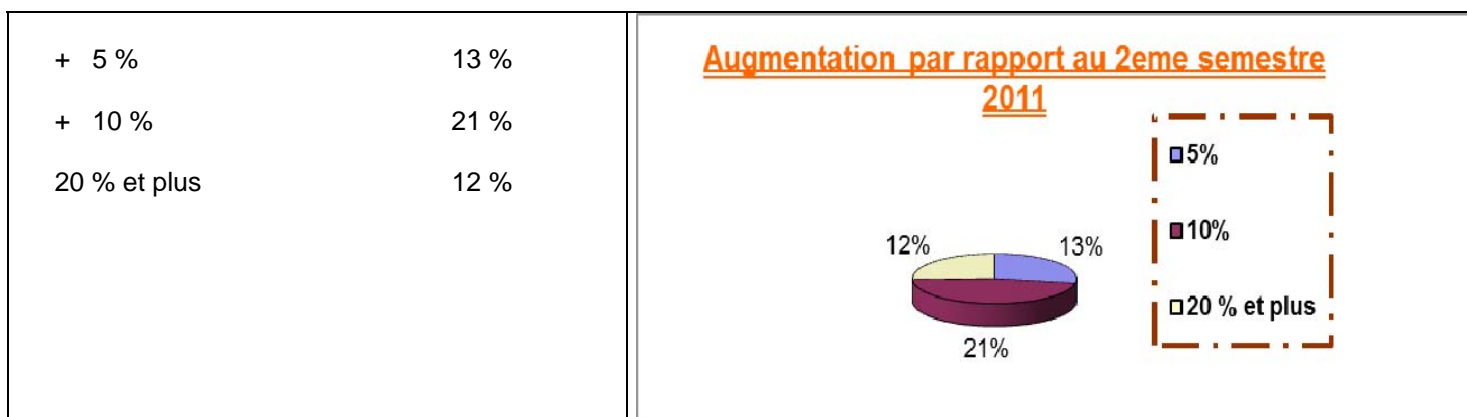


VOUS ET VOS CLIENTS

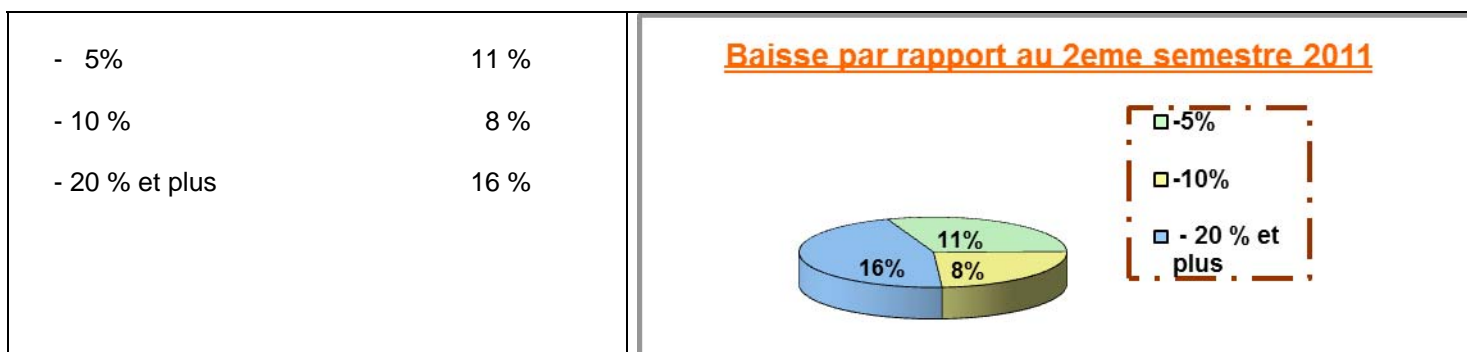
8. Votre C.A. du 2eme semestre 2012 par rapport au 2eme semestre 2011 est-il ? :



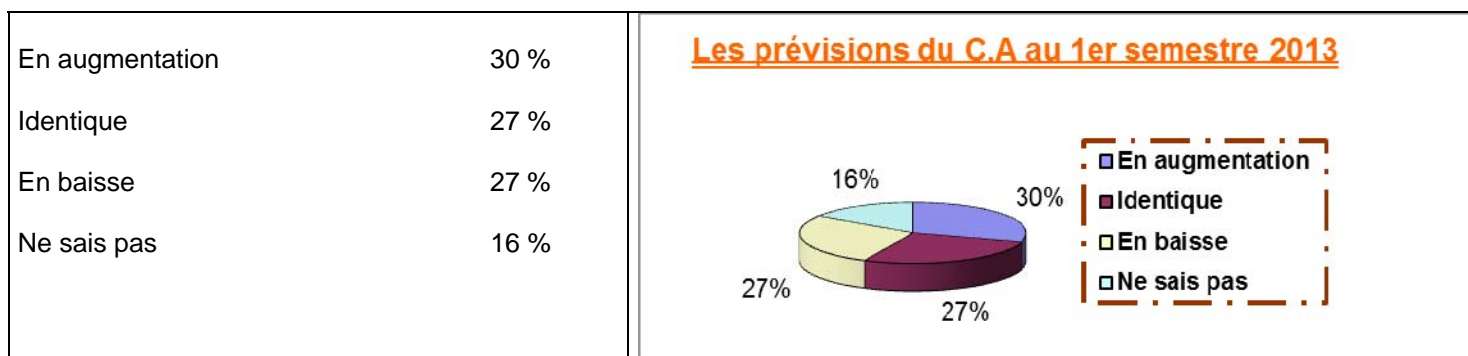
Taux d'augmentation du C.A. par rapport au 2^{eme} semestre 2011



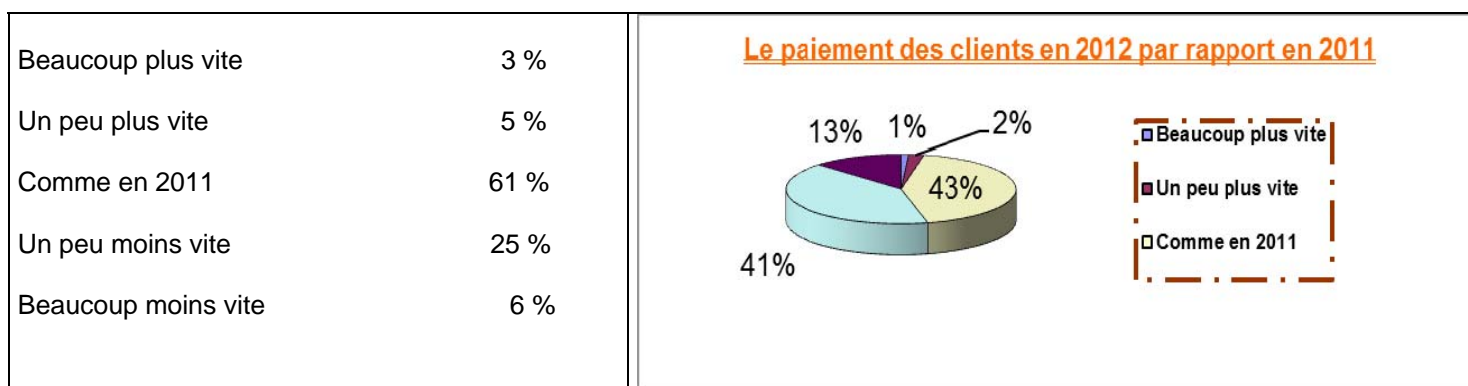
Taux de diminution du C.A par rapport au 2eme semestre 2011



9. Vos prévisions de C.A. au 1^{er} semestre 2013 par rapport au 1^{er} semestre 2012

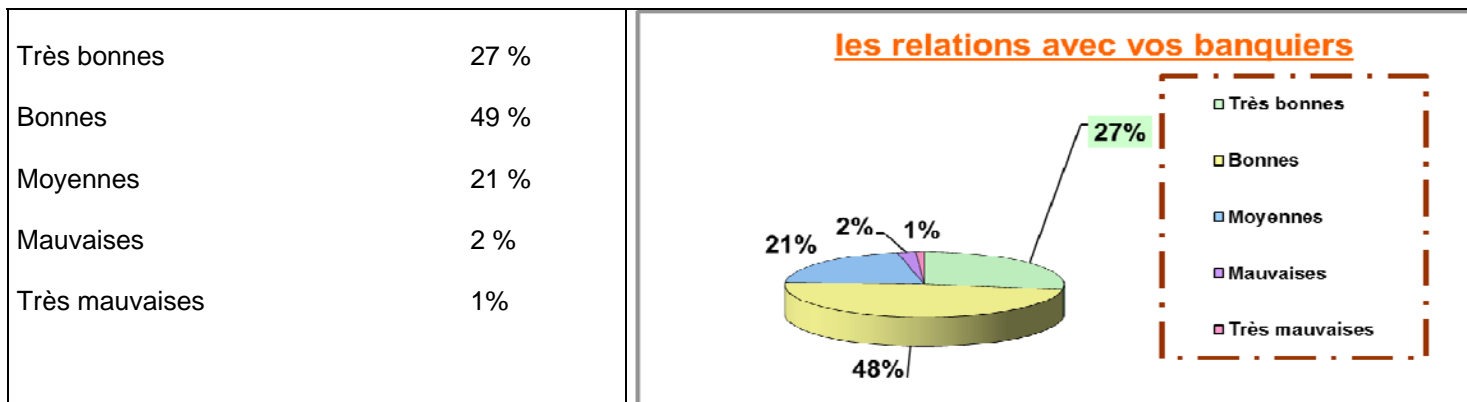


10. Vos clients en 2012 (par rapport à 2011) vous ont-ils payé ?

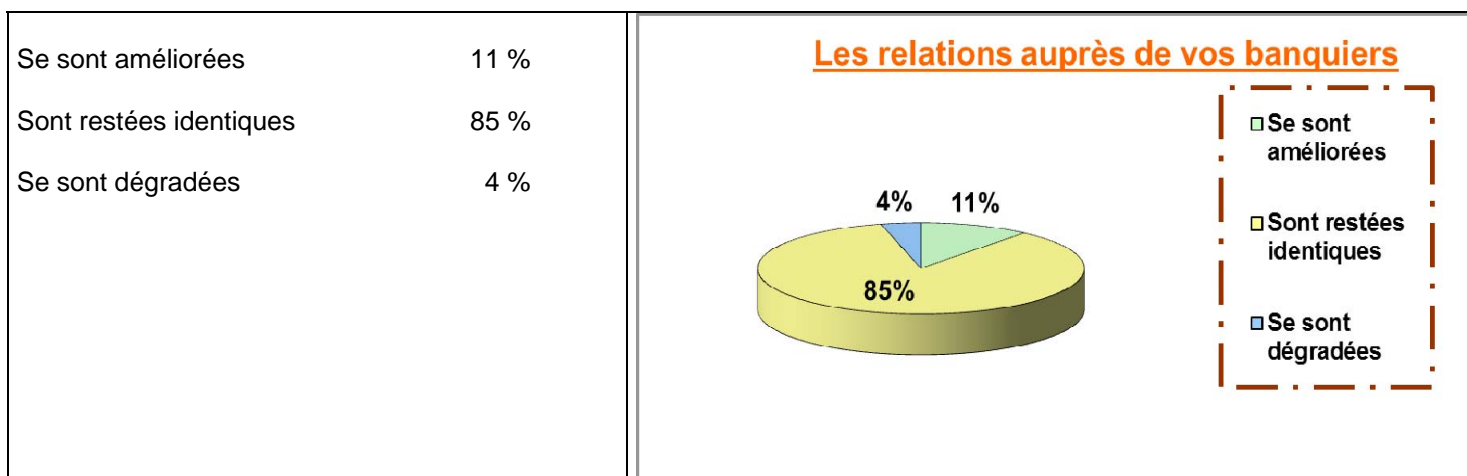


VOUS ET VOS BANQUIERS

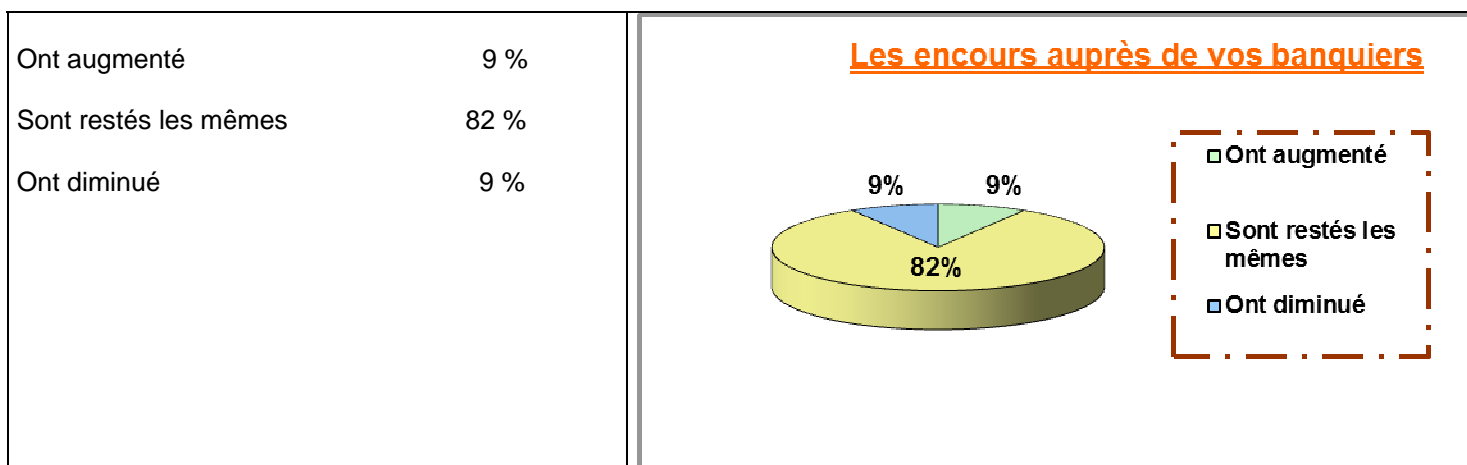
11. Comment étaient vos relations avec votre banquier au 2^{ème} semestre 2012 ?



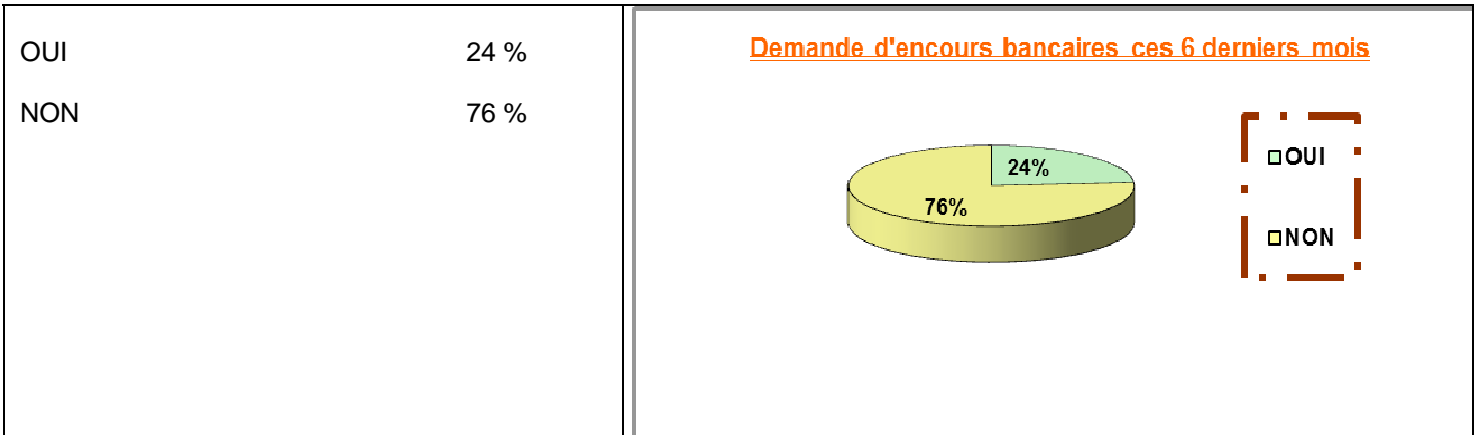
12. Au cours de ces six derniers mois comment ont évolué vos relations avec votre banquier ?



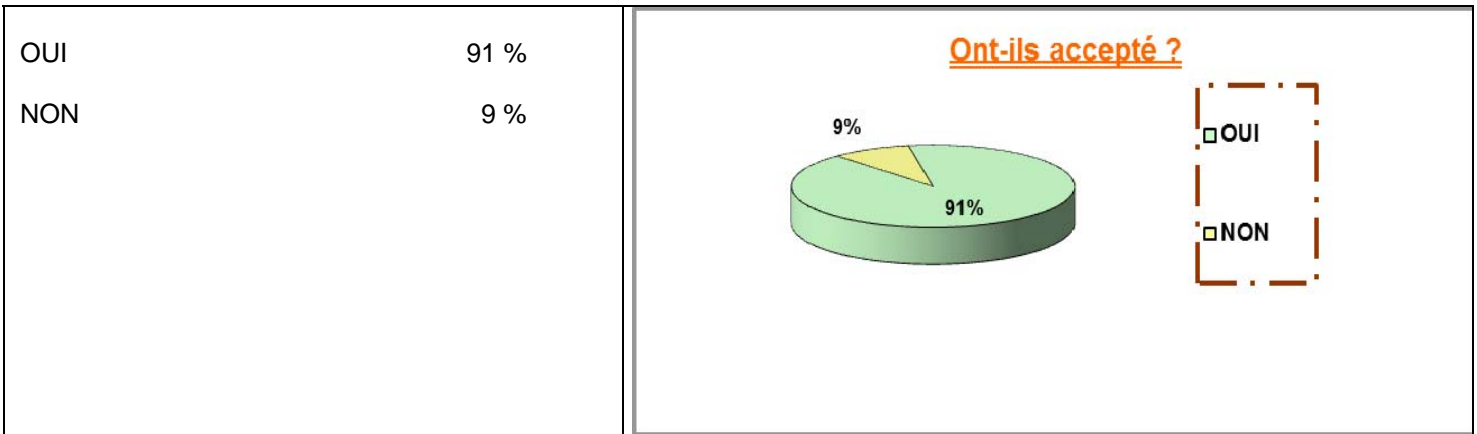
13. Vos encours auprès de vos banquiers ?



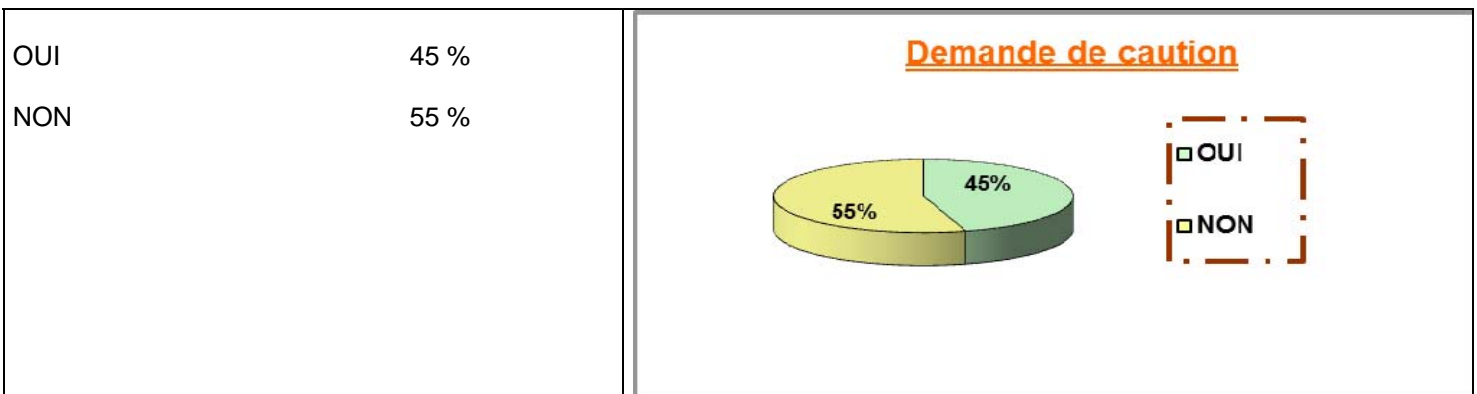
14. Avez-vous demandé des encours bancaires ces six derniers mois ?



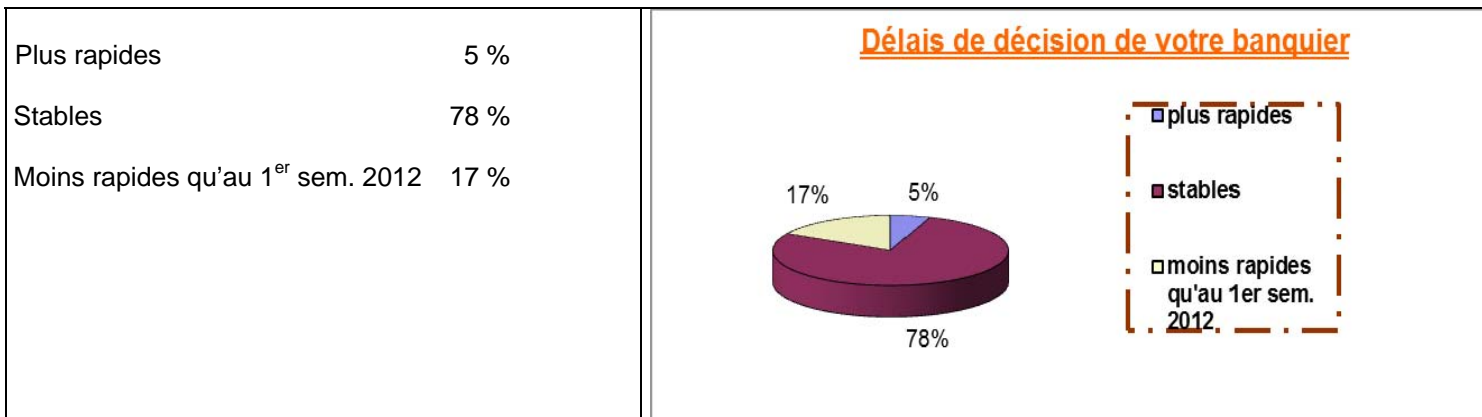
Si oui, ont-ils été acceptés ?



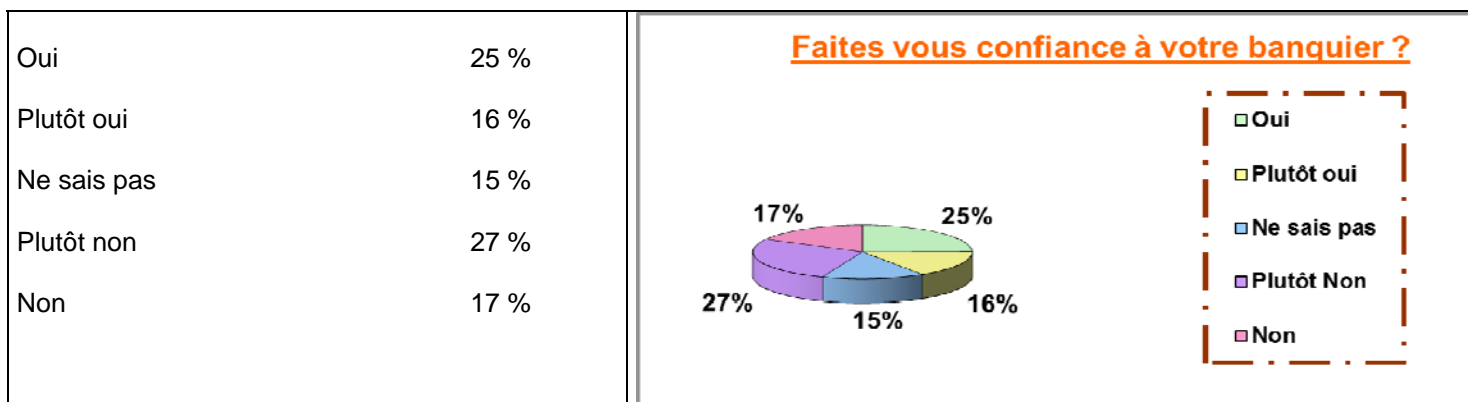
Vous a-t-on demandé votre caution?



15. Comment évaluez-vous les délais de décision de votre banquier ?



16. Faites-vous confiance à votre banquier pour vous aider ?

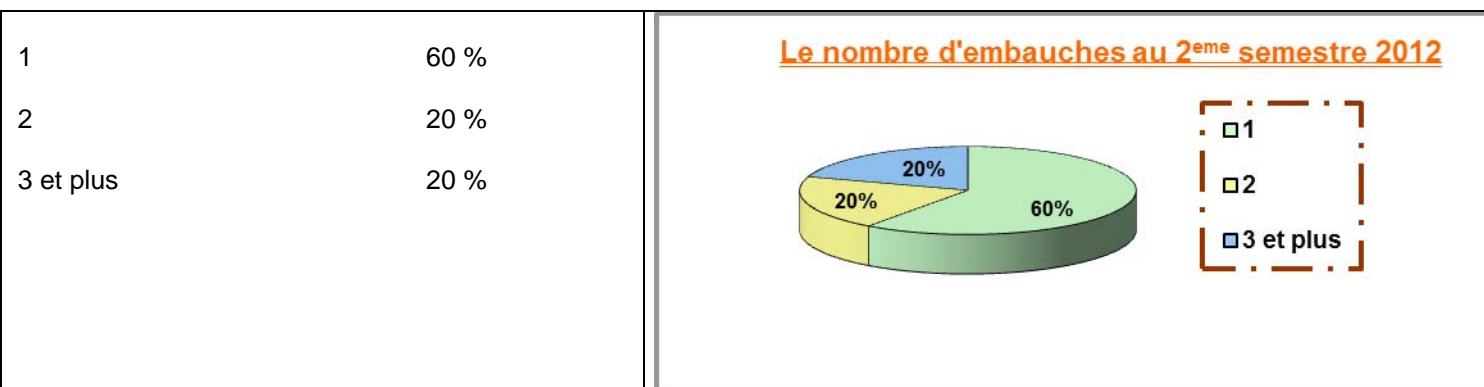


VOUS ET VOTRE PERSONNEL

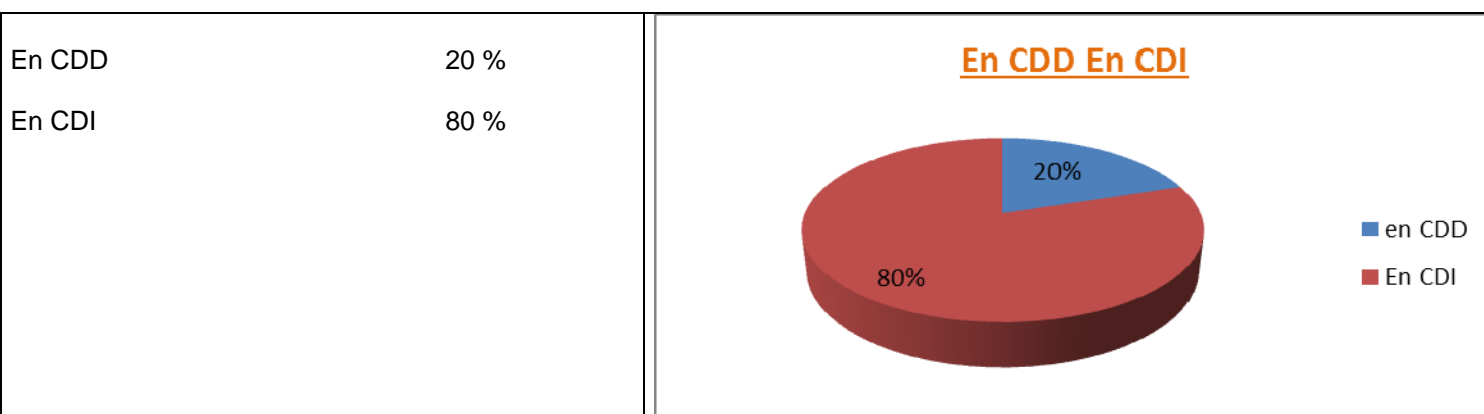
17. Avez-vous effectué des embauches au 2^{ème} semestre 2012 ?



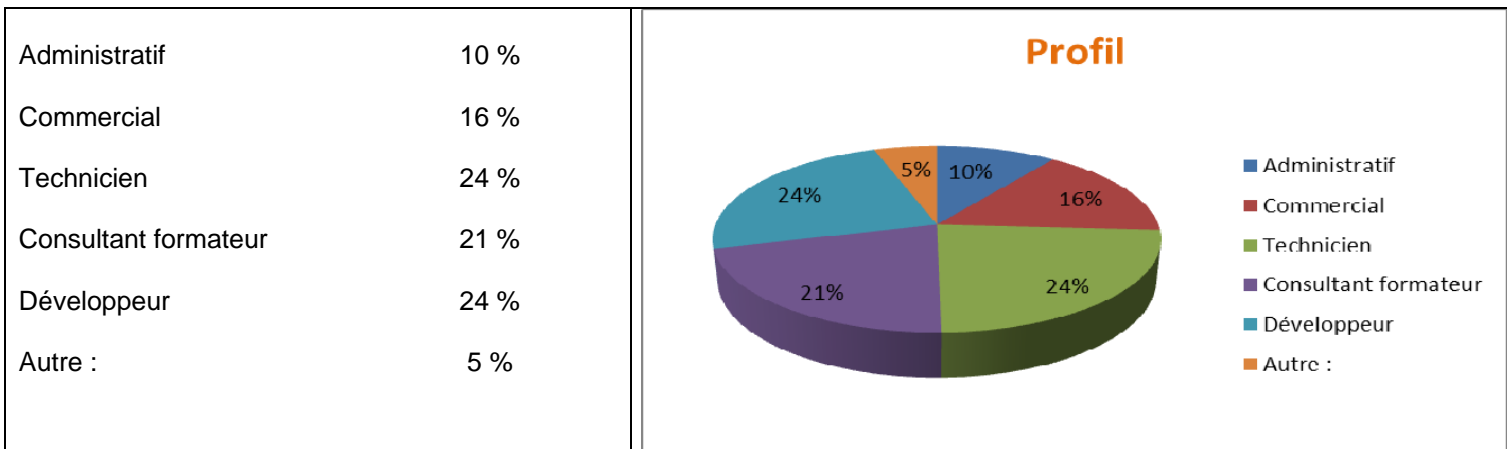
Si OUI



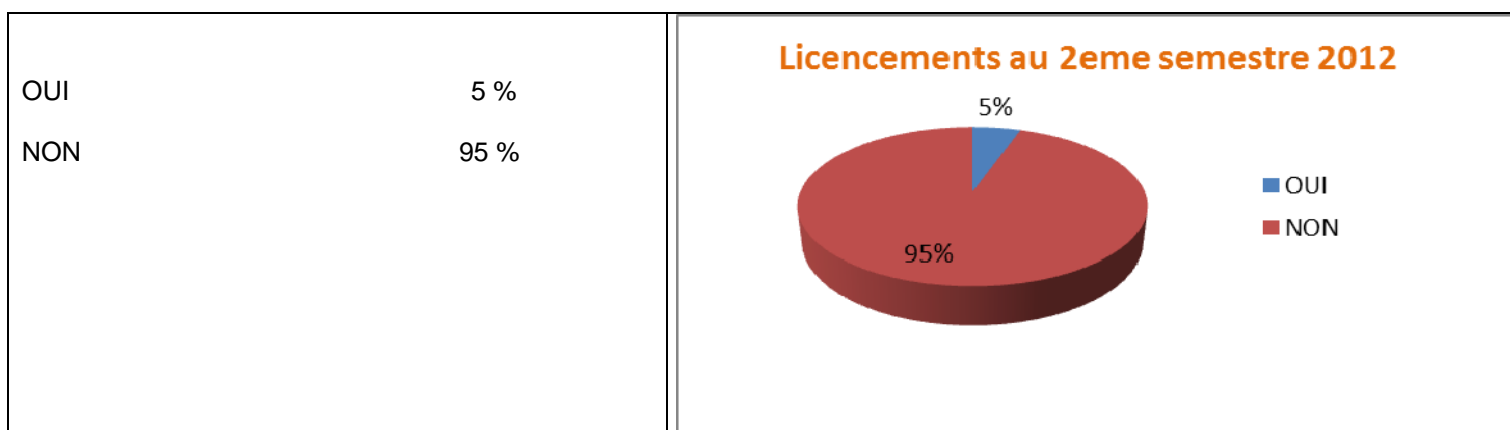
TYPE DE CONTRATS



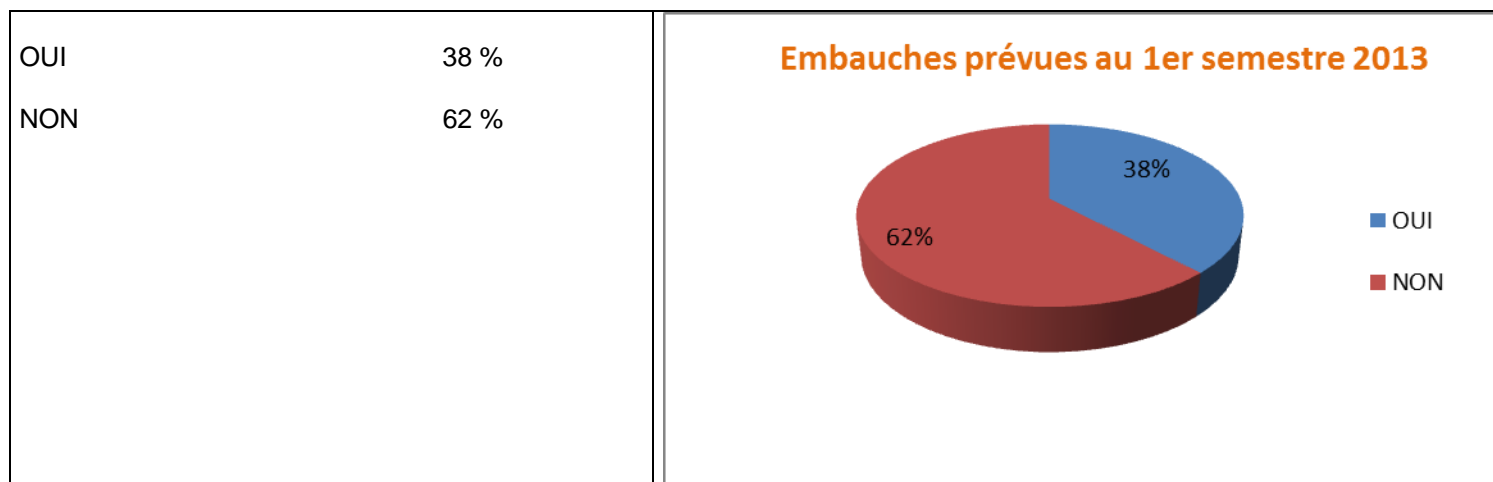
PROFIL



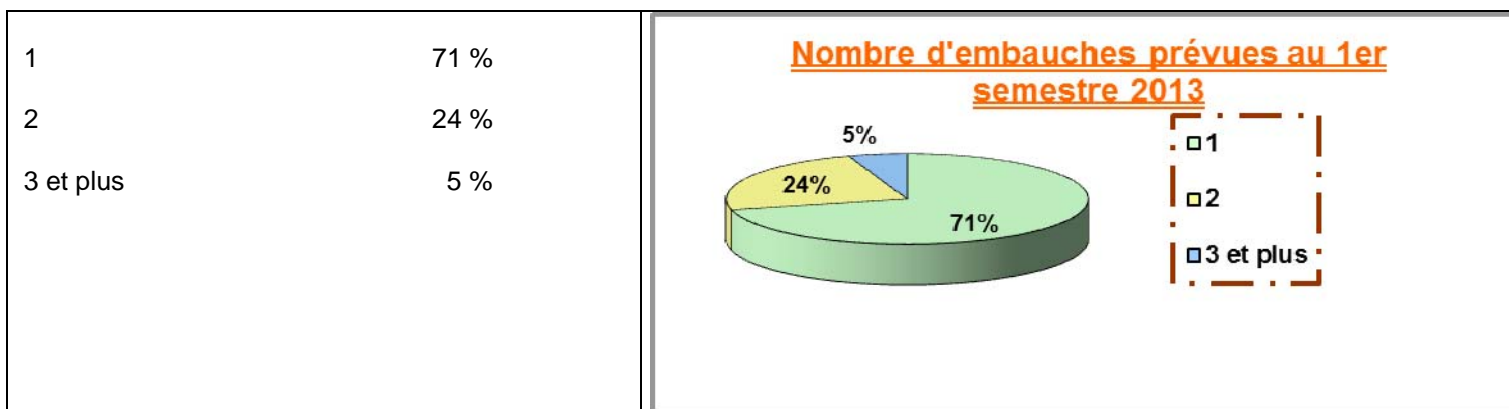
18. Au 2^{ème} semestre 2012, avez-vous procédé à des licenciements économiques (ou équivalents) ?



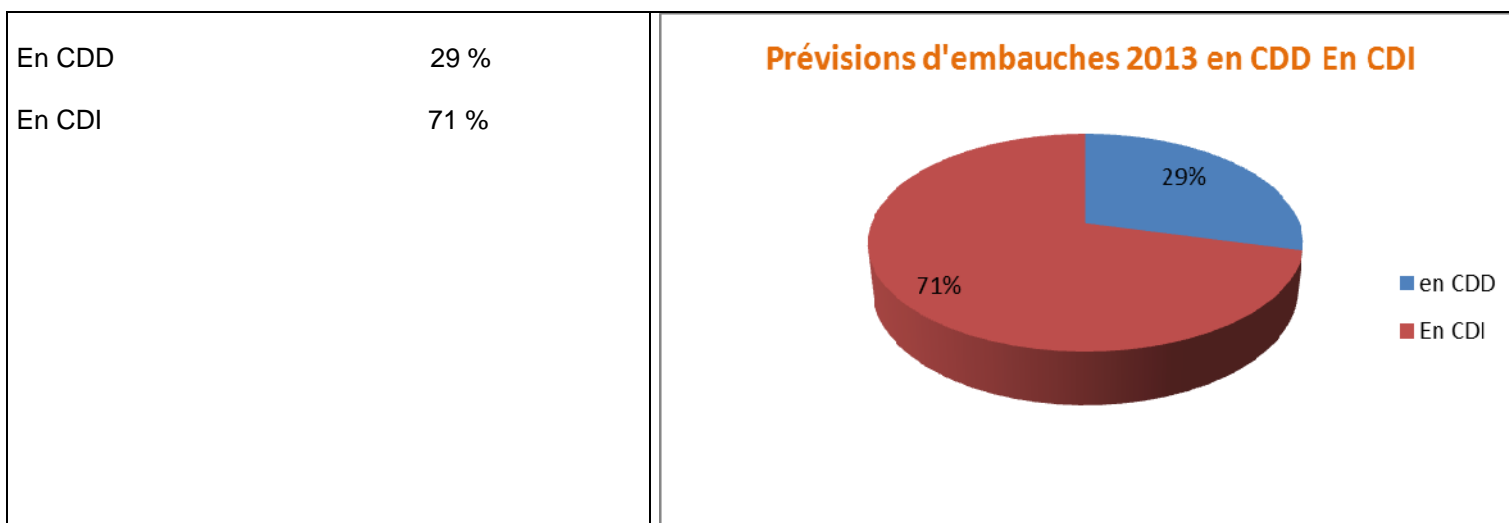
19. Dans le contexte actuel, prévoyez-vous d'effectuer des embauches au 1er semestre 2013 ?



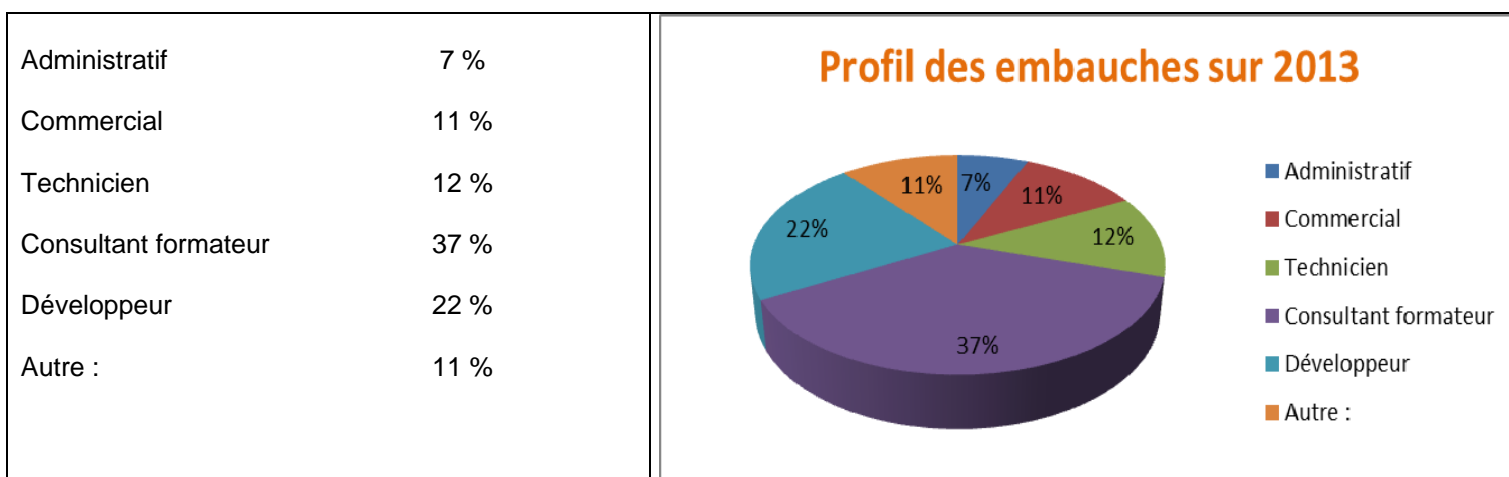
Si OUI



TYPE DE CONTRATS

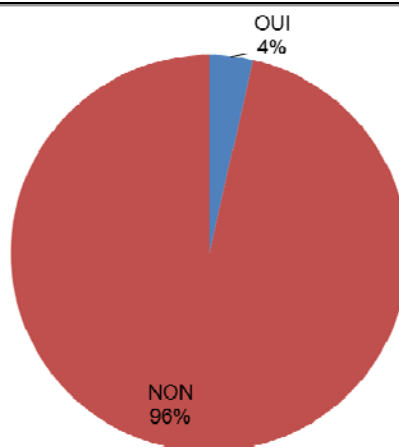


PROFIL



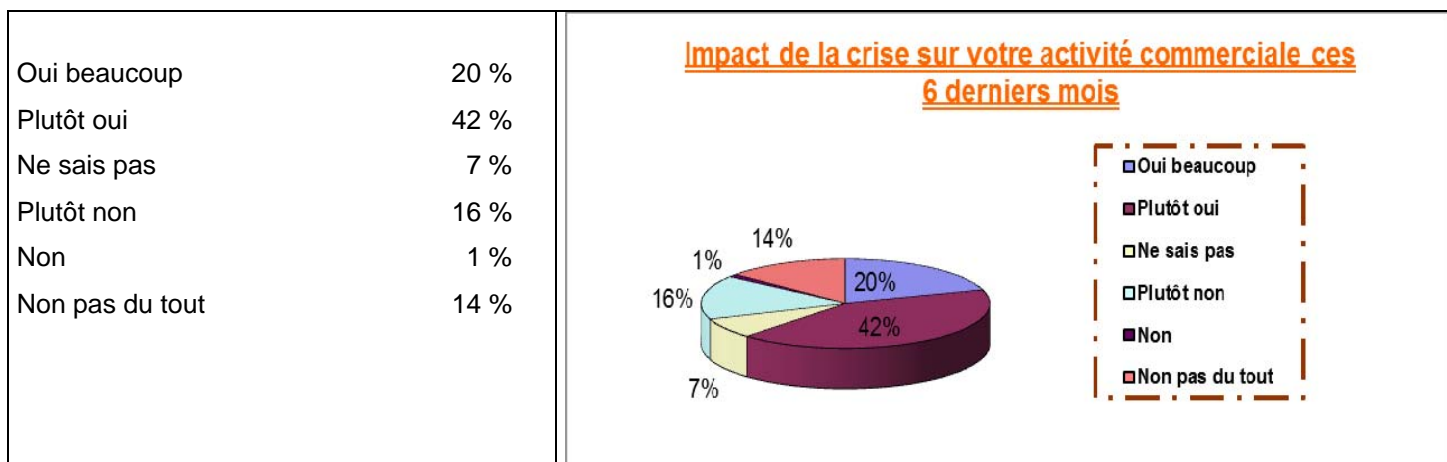
20. Envisagez-vous des licenciements économiques (ou équivalents) au 1^{er} semestre 2013 ?

OUI	4 %
NON	96 %

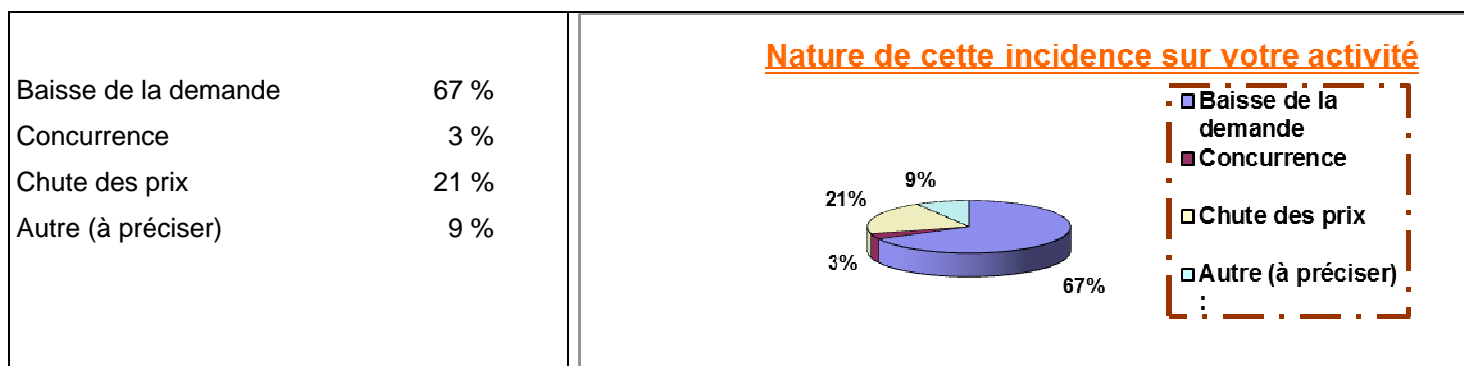


VOTRE PERCEPTION DE LA CRISE DE LA ZONE EURO

21. La crise de la zone euro a-t-elle eu un impact sur votre activité commerciale ces six derniers mois ?

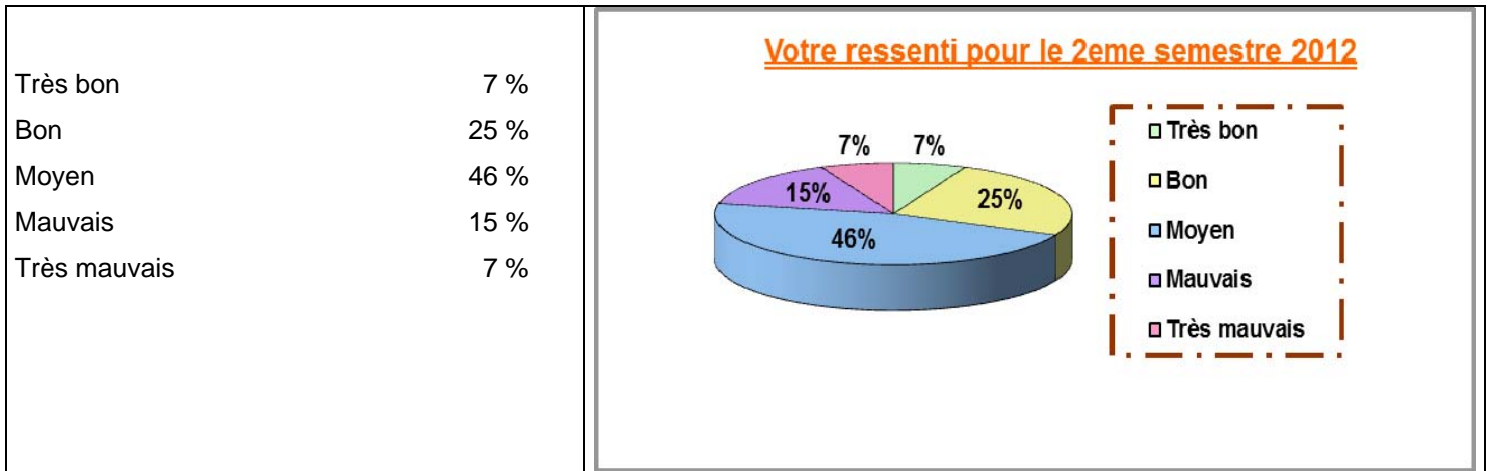


Si OUI, pouvez-vous préciser la nature de cette incidence sur votre activité ?

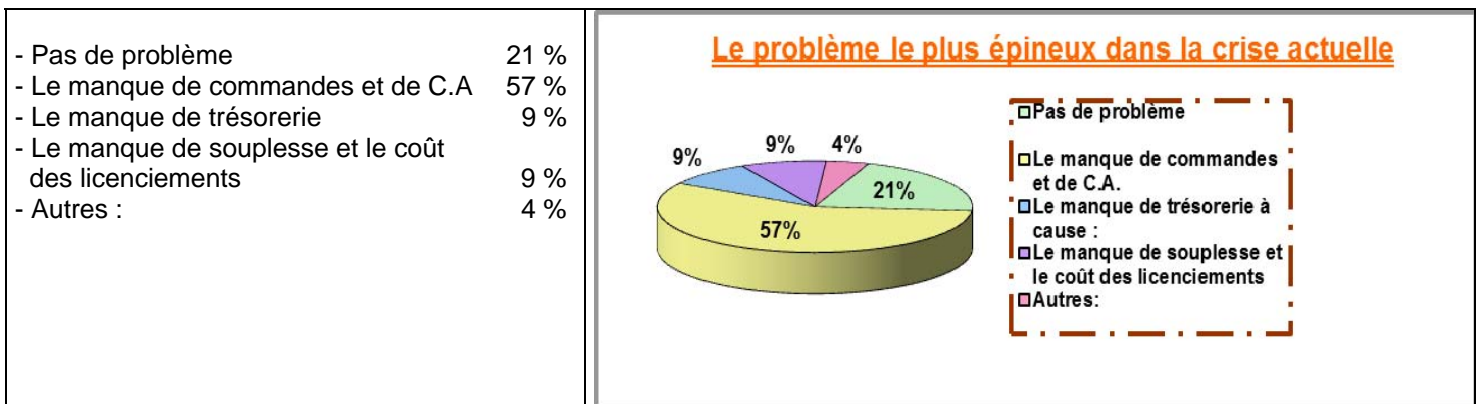


Les autres incidents sont : Attentisme, Projets qui ont du mal à avancer, Indécision/Incapacité à prendre des décisions, Report de projet.

22. Quel est votre ressenti pour le 2eme semestre 2012 ?



23. Quel est le problème le plus épineux pour votre société dans la crise actuelle ?



Les autres problèmes sont :

L'augmentation des charges & la rigidité du droit du travail français

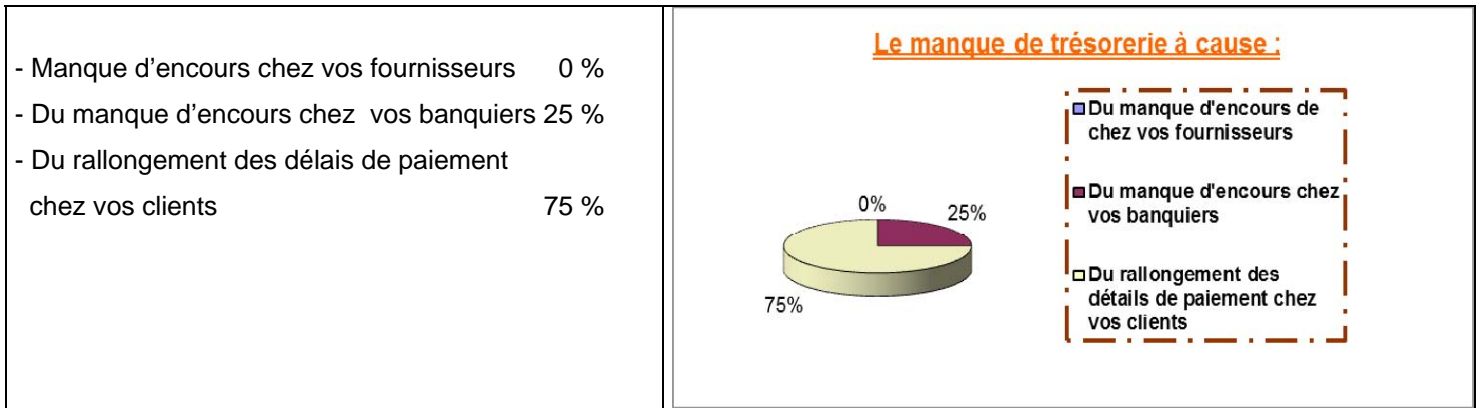
Diversification de la clientèle

La flexibilité. Si nous avions plus de facilité à stopper des contrats nous recruterions plus. L'idéal serait de permettre les contrats de chantier dans notre domaine d'activité.

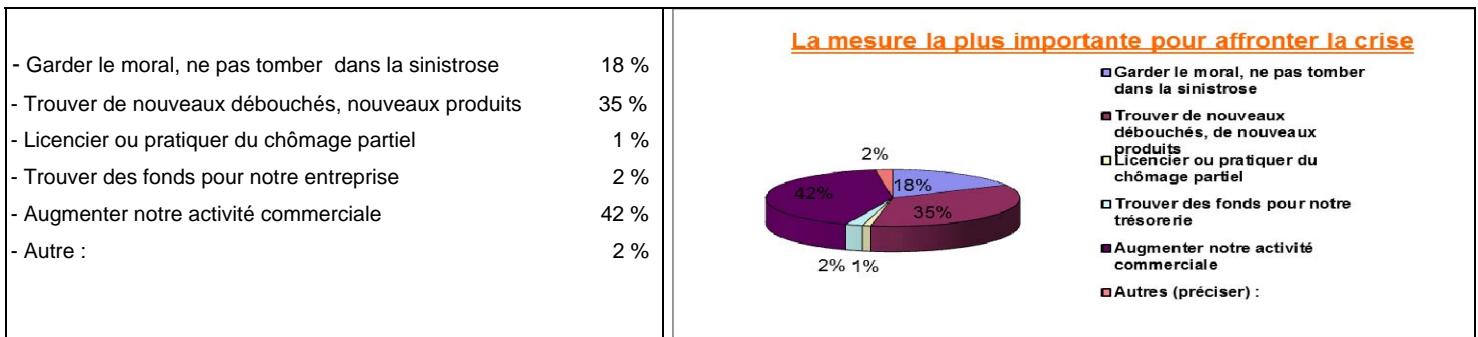
Recruter des employés

Retour en arrière fiscal : CIR en particulier

• **Le manque de trésorerie à cause :**



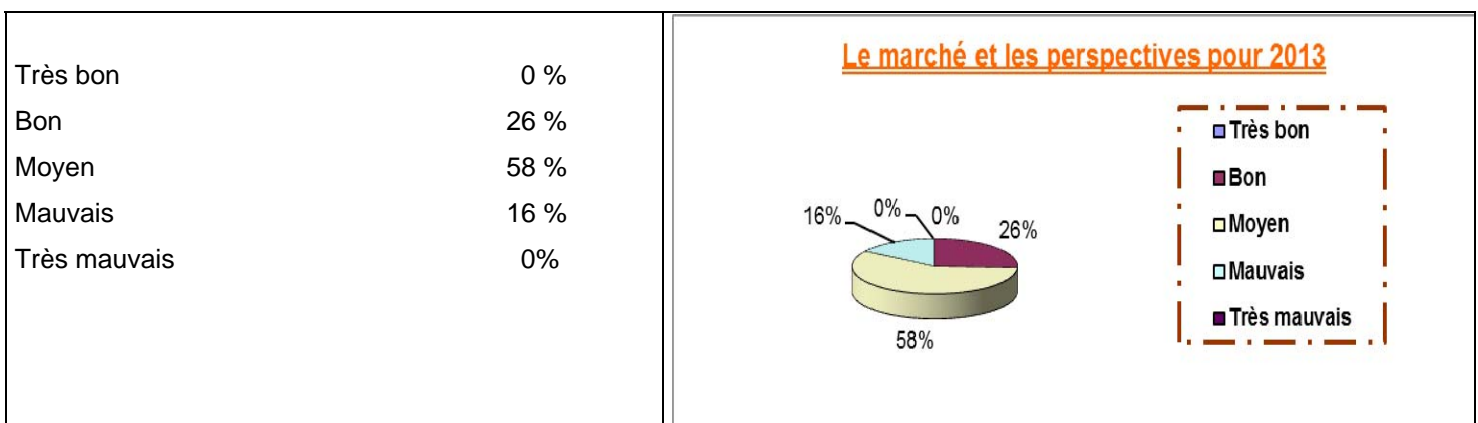
24. Quelle est la mesure la plus importante dans votre société pour affronter la crise ?



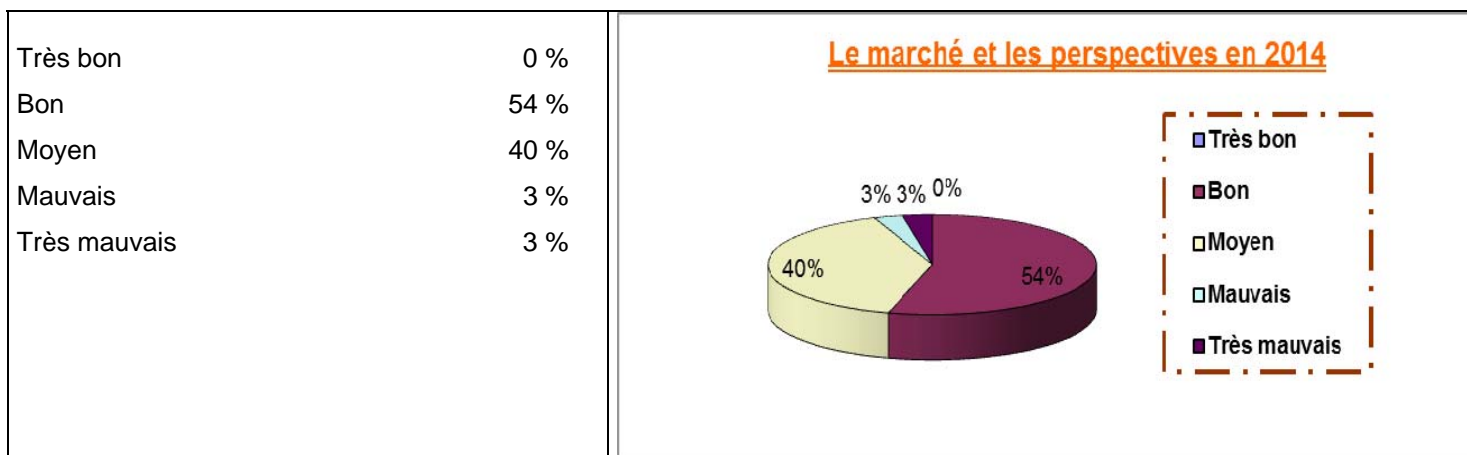
Les autres mesures sont

Bloquer le développement en France et envisager notre évolution dans d'autres pays européens.
 Embaucher pour augmenter le CA et l'EBE.
 Améliorer la productivité.

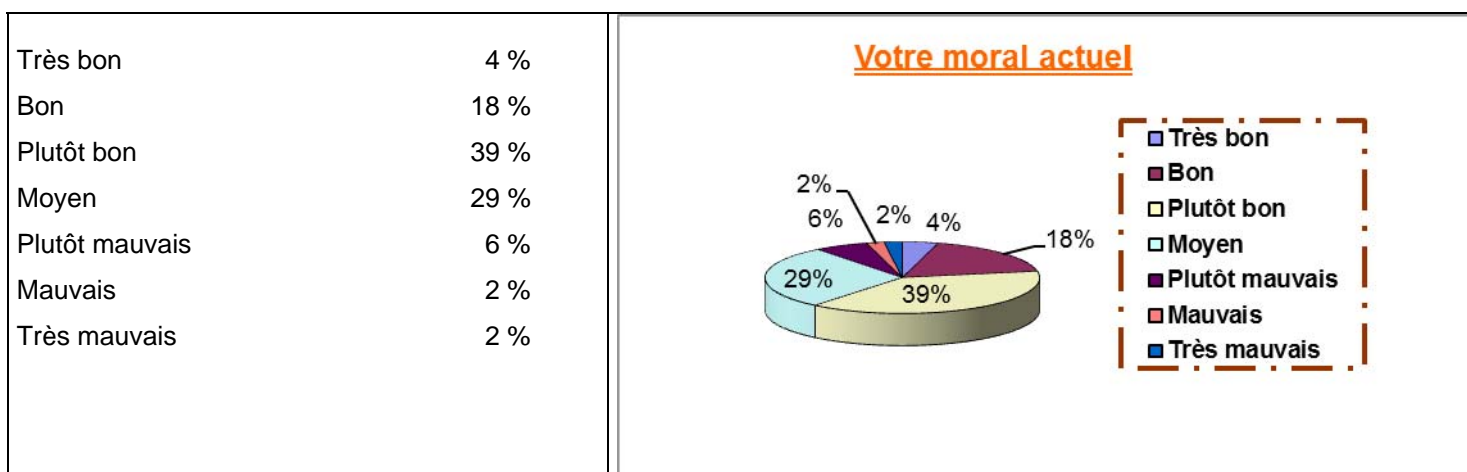
25a. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2013 vont être ?



25b. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2014 vont être :



26. En conclusion, votre moral actuel pour 2013 est :



Conclusion de notre enquête auprès des adhérents CINOV-IT S2 2012 publiée en février 2013

Le second semestre 2012 a été globalement plus difficile pour nos adhérents que le second semestre 2011.

Corrélativement à cela, les délais de paiement de nos adhérents tant vis-à-vis de leurs fournisseurs que de leurs clients se sont légitimement tendus, ainsi que leurs relations avec les partenaires bancaires. Citons notamment un recours au cautionnement plus fréquent.

En 2012, les baisses de chiffre d'affaires, et pour certains les hausses, sont plus importantes qu'en 2011.

Paradoxalement, nos entrepreneurs gardent le moral pour 2013 : prévision de CA en hausse, embauches sont envisagées. Sans doute avec l'anticipation du redémarrage général de l'économie prévu en 2014, soutenu par l'optimisme bien connu des entrepreneurs TPE / PME du Numérique. Rappelons que le tissu des TPE/PME du Numérique représente une grande richesse d'expertises pour le pays et le premier gisement d'emplois, de savoir-faire et de productivité de la France.

A propos de CINOV IT

Né du rapprochement de CICF Informatique et de 3SCI, CINOV-IT est un des 12 syndicats techniques de la Fédération CINOV. Ses adhérents sont des entrepreneurs des trois grands domaines de l'Industrie du Numérique que sont l'édition de logiciels, le conseil et l'ingénierie en informatique. CINOV-IT rassemble tous les types d'entreprises et d'entrepreneurs : professions libérales, TPE et PME. CINOV IT est la chambre professionnelle des TPE/PME du numérique.

