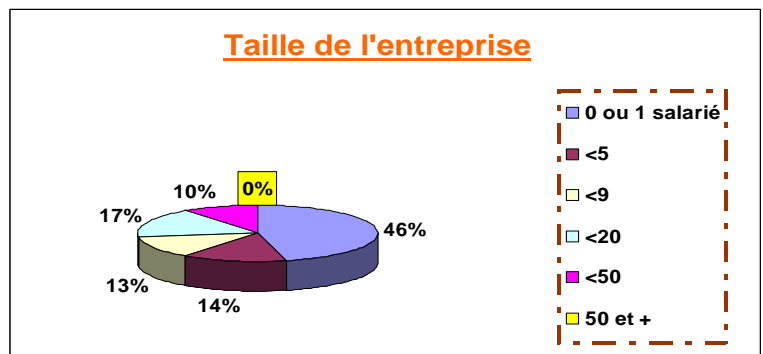


## ENQUETE CONJONCTURELLE 3SCI

### VOTRE SOCIETE

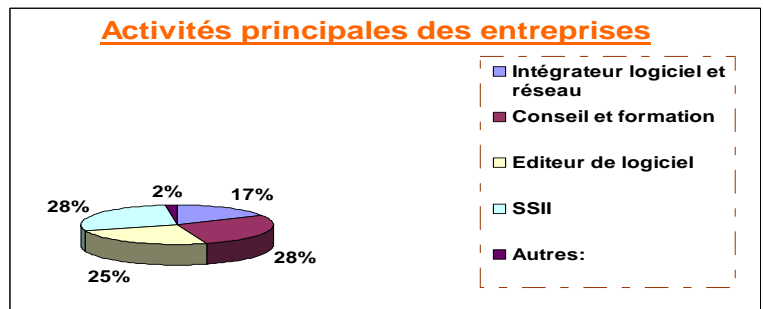
#### 1. Quelle est la taille de votre entreprise ?

0 ou 1 salarié	46 %
<5	14 %
<9	13 %
<20	17 %
<50	10 %
50 et +	0 %



#### 2. Quelle est votre activité principale ?

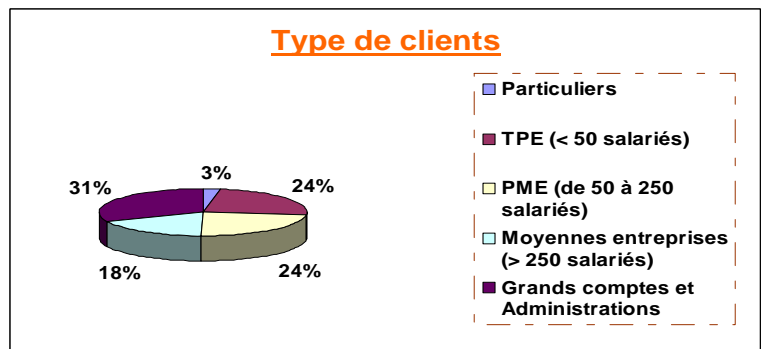
Intégrateur logiciel et réseau	17 %
Conseil et formation	28 %
Editeur de logiciel	25 %
SSII	28 %
Autres	2 %



**Les autres activités sont :** Fournisseur d'accès Internet FAI pour les entreprises ; Dépannages

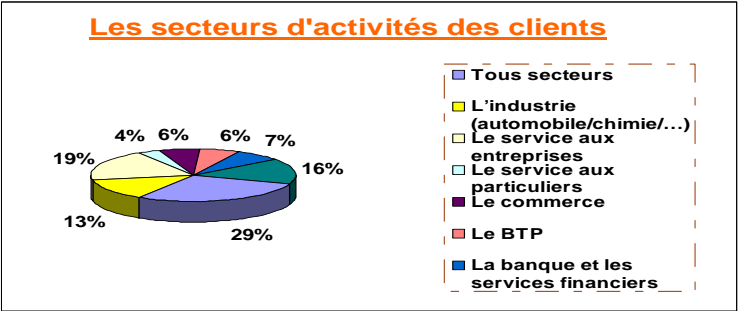
#### 3. Quel est le type de vos clients ?

Particuliers	3 %
TPE (< 50 salariés)	24 %
PME (de 50 à 250 salariés)	24 %
Moyenne entreprises (> 250 salariés)	18 %
Grands comptes et Administrations	31 %



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

Tous secteurs	29 %
L'industrie (automobile/chimie/...)	13 %
Le service aux entreprises	19 %
Le service aux particuliers	4 %
Le commerce	6 %
Le BTP	6 %
La banque et les services financiers	7 %
Autres :	16 %

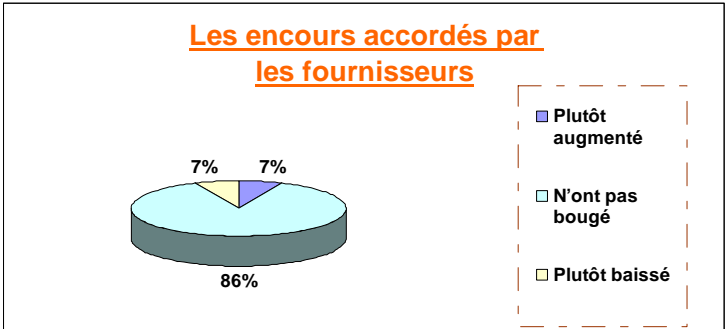


**Les autres secteurs d'activités sont :** Huissiers ; Administrations et collectivités locales ; Services publics ; Informatique Scientifique ; Protection sociales ; Presse, Communication ; EDF ; Restauration collective ; Secteur social et Médico-social ; Santé ; Hôpitaux, Cliniques.

**VOUS ET VOS FOURNISSEURS AU 2<sup>e</sup> SEMESTRE 2011 PAR RAPPORT AU 2<sup>e</sup> SEMESTRE 2012**

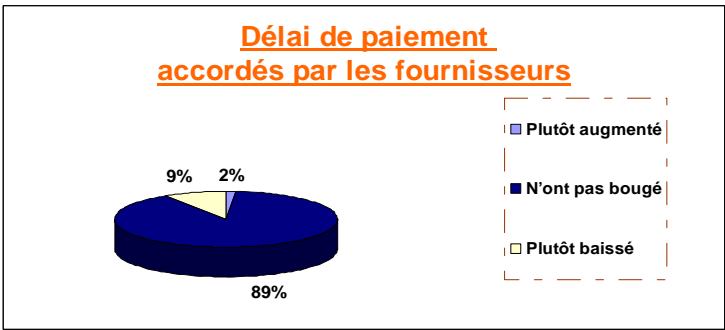
**5. Les encours accordés par vos fournisseurs ont :**

Plutôt augmenté	7 %
N'ont pas bougé	86 %
Plutôt baissé	7 %



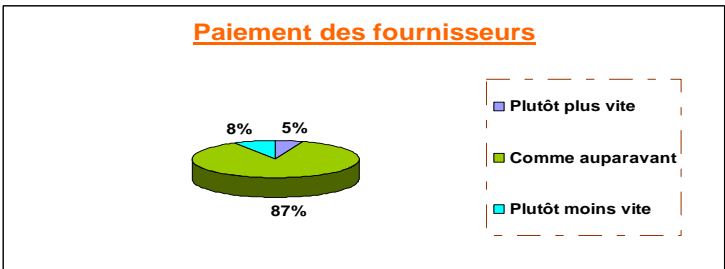
**6. Vos délais de paiement accordés par vos fournisseurs :**

Plutôt augmenté	2 %
N'ont pas bougé	89 %
Plutôt baissé	9 %



**7. Au 2<sup>e</sup> semestre 2011 : vous payez vos fournisseurs :**

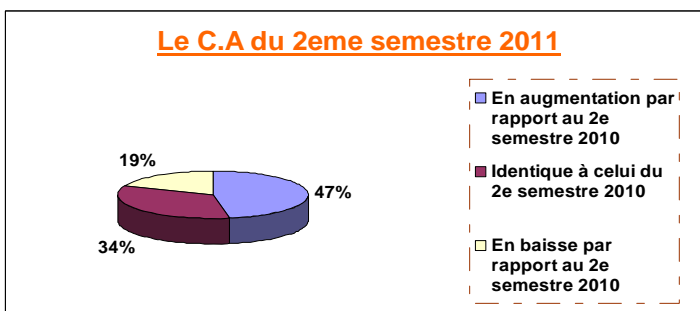
Plutôt plus vite	5 %
Comme auparavant	87 %
Plutôt moins vite	8 %



## VOUS ET VOS CLIENTS AU 2<sup>e</sup> SEMESTRE 2011 PAR RAPPORT AU 2<sup>e</sup> SEMESTRE 2010

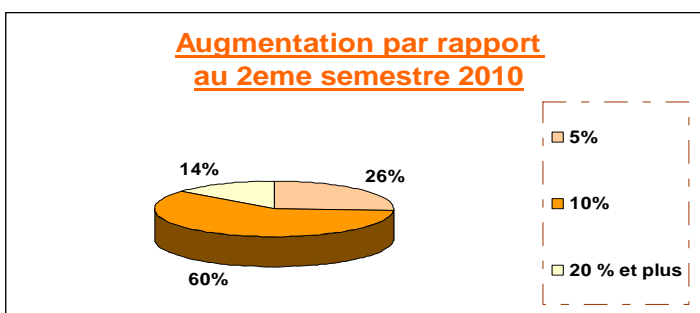
### 8. Votre C.A. du 2<sup>e</sup> semestre 2011 est-il ? :

- En augmentation par rapport au 2 <sup>e</sup> semestre 2010	47 %
- Identique à celui du 2 <sup>e</sup> semestre 2010	34 %
- En baisse par rapport au 2 <sup>e</sup> semestre 2010	19 %



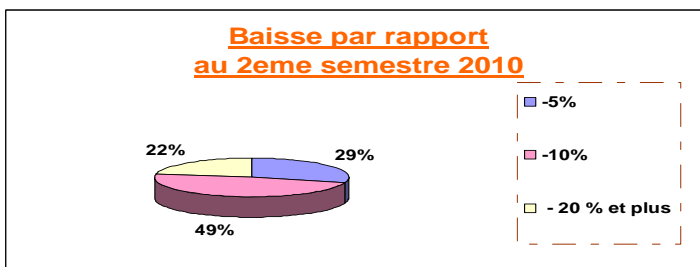
### A. Taux d'augmentation du C.A. par rapport au 2e semestre 2010

+ 5 %	26 %
+ 10%	60 %
20 % et plus	14 %



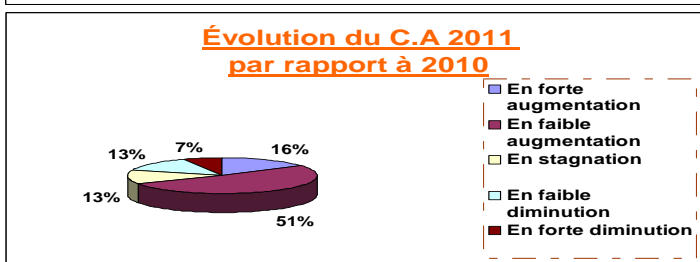
### B. Taux de diminution du C.A. par rapport au 2e semestre 2010

- 5%	29 %
- 10 %	49 %
- 20 % et plus	22 %



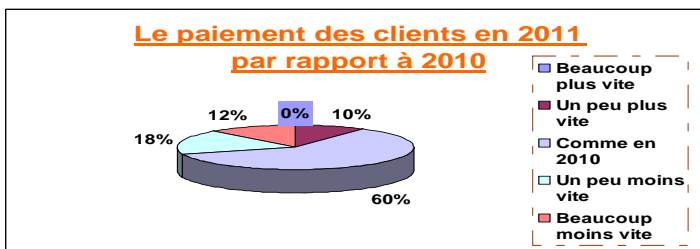
### 9. En 2011 votre C.A., par rapport à 2010, a été :

En forte augmentation	16 %
En faible augmentation	51 %
En stagnation	13 %
En faible diminution	13 %
En forte diminution	7 %



### 10. Vos clients en 2011 (par rapport à 2010) vous ont-ils payé :

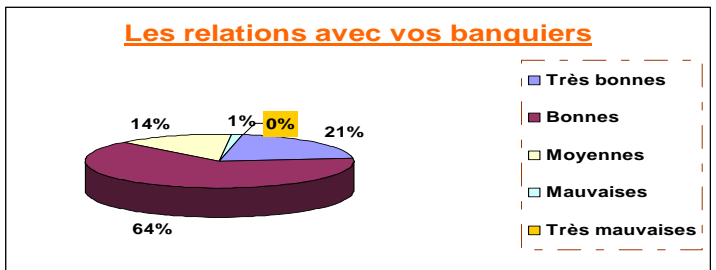
Beaucoup plus vite	0 %
Un peu plus vite	10 %
Comme en 2010	60 %
Un peu moins vite	18 %
Beaucoup moins vite	12 %



## VOUS ET VOS BANQUIERS

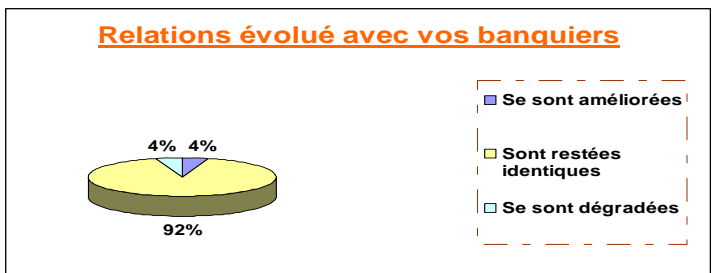
### 11. Comment étaient vos relations avec votre banquier au 2<sup>e</sup> semestre 2011 :

Très bonnes	21 %
Bonnes	64 %
Moyennes	14 %
Mauvaises	1 %
Très mauvaises	0%



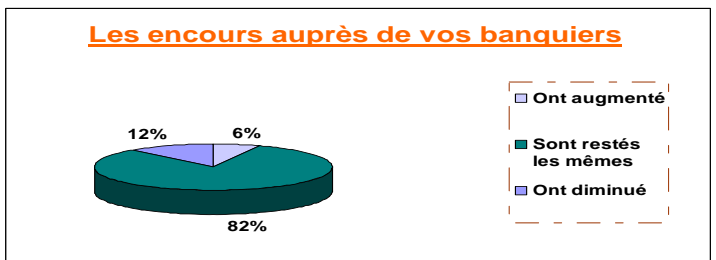
### 12. Au cours de ces six derniers mois comment ont évolué vos relations avec votre banquier ?

Se sont améliorées	4 %
Sont restées identiques	92 %
Se sont dégradées	4 %



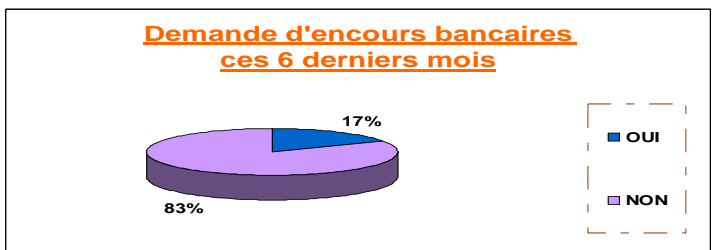
### 13. Vos encours auprès de vos banquiers ?

Ont augmenté	6 %
Sont restés les mêmes	82 %
Ont diminué	12 %



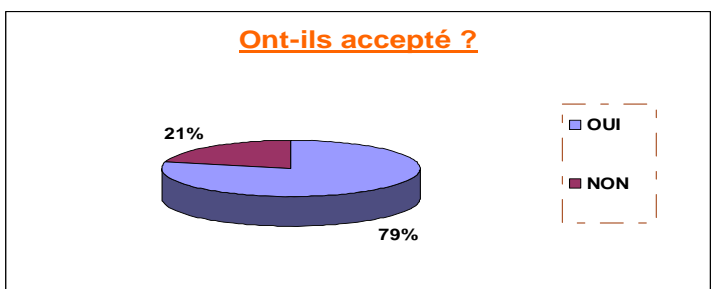
### 14. Avez-vous demandé des encours bancaires ces six derniers mois ?

OUI	17 %
NON	83 %



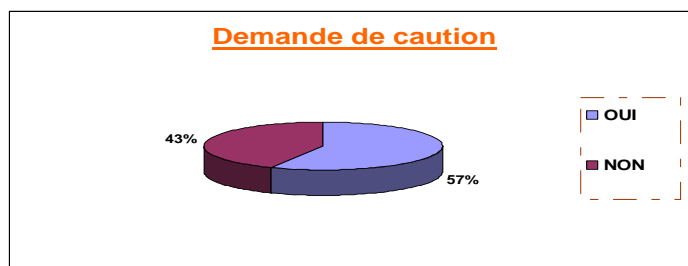
#### A. Si oui, ont-ils été acceptés ?

OUI	21 %
NON	79 %



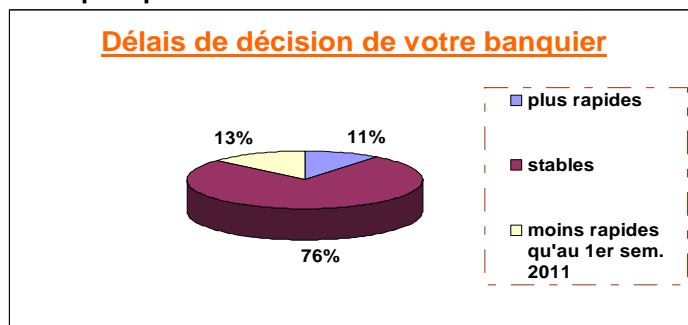
**B. Vous a-t-on demandé votre caution ?**

OUI	57 %
NON	43 %



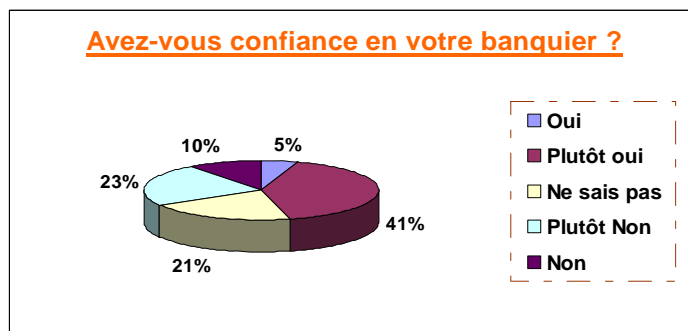
**15. Comment évaluez-vous les délais de décision de votre banquier pour vous aider ?**

Plus rapides	11 %
Stables	76 %
Moins rapides qu'au 1 <sup>er</sup> sem. 2011	13 %



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

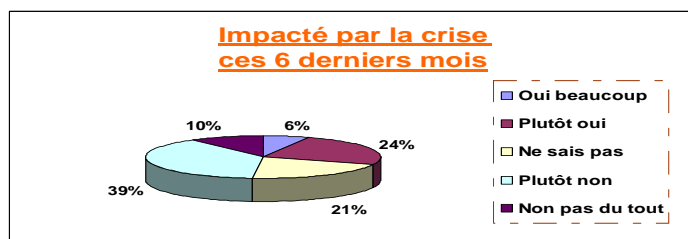
Oui	5 %
Plutôt oui	41 %
Ne sais pas	21 %
Plutôt non	23 %
Non	10 %



**VOTRE PERCEPTION DE LA CRISE DE LA ZONE EURO**

**17. Dans votre activité commerciale êtes-vous impacté par la crise de la zone euro de ces six derniers mois ?**

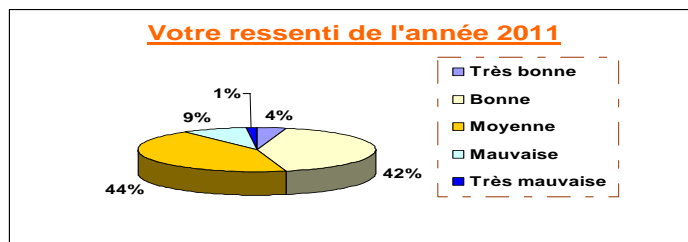
Oui beaucoup	6 %
Plutôt oui	24 %
Ne sais pas	21 %
Plutôt non	39 %
Non pas du tout	10 %



**18. Quel est votre ressenti de l'année 2011 ?**

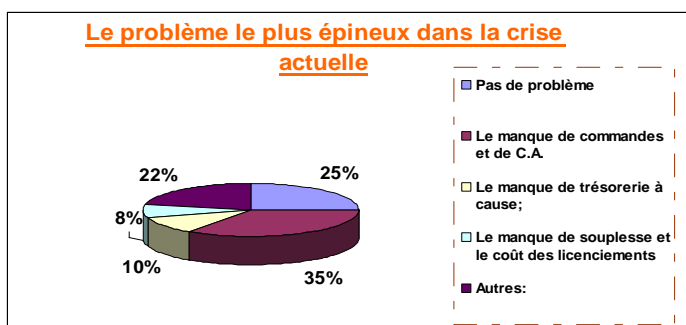
L'année a-t-elle été ?

Très bonne	4 %
Bonne	42 %
Moyenne	44 %
Mauvaise	9 %
Très mauvaise	1 %



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

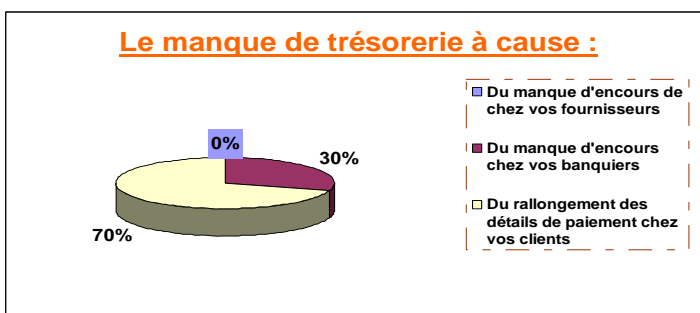
- Pas de problème	25 %
- Le manque de commandes et de C.A	35 %
- Le manque de trésorerie (voir cause ci-dessous)	10 %
- Le manque de souplesse et le coût des licenciements	8 %
- Autres :	22 %



**Les autres problèmes sont :** Recrutement ; manque d'aide et trop de charges pour l'embauche ; morcellement des projets ; réduction de taille des projets ; moins bonne visibilité sur le moyen et long terme ; tarification des prestations, concurrence sauvage ; manque de trésorerie de l'état (CIR, versement aides sur projets R&D) ; tension palpable ; trop de charges, très dur pour investir ; dépannages = C.A. imprévisible ; cycle de décision allongé ; forte baisse des prix ; perspectives incertaines à moyen terme ; financement des investissements ; trop fortes charges salariales, impossible de se développer ; croissances et embauche ; le temps ; indécision des clients.

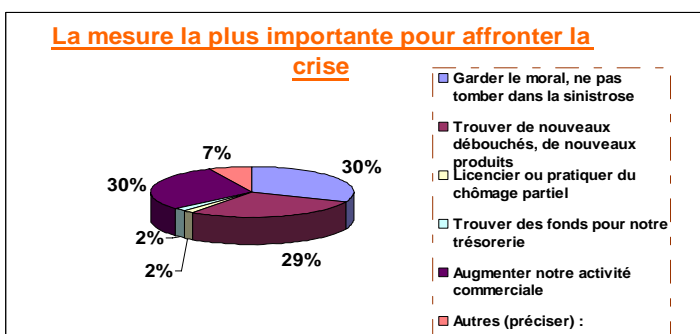
### • Le manque de trésorerie à cause :

- Du manque d'encours chez vos fournisseurs	0 %
- Du manque d'encours chez vos banquiers	30 %
- Du rallongement des délais de paiement chez vos clients	70 %



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

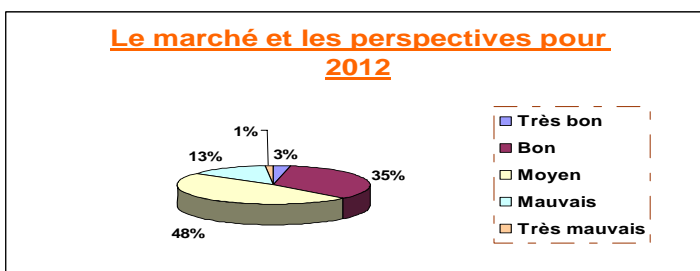
- Garder le moral, ne pas tomber dans la sinistrose	30 %
- Trouver de nouveaux débouchés, de nouveaux produits	29 %
- Licencier ou pratiquer du chômage partiel	2 %
- Trouver des fonds pour notre entreprise	2 %
- Augmenter notre activité commerciale	30 %
- Autre :	7 %



**Les autres mesures sont :** Recrutement ; revoir les coûts ; vendre ; Recherche et Développement ; trouver de nouveaux débouchés, de nouveaux produits ; baisse de prix, réduction des charges ; formation ; diversifier la clientèle.

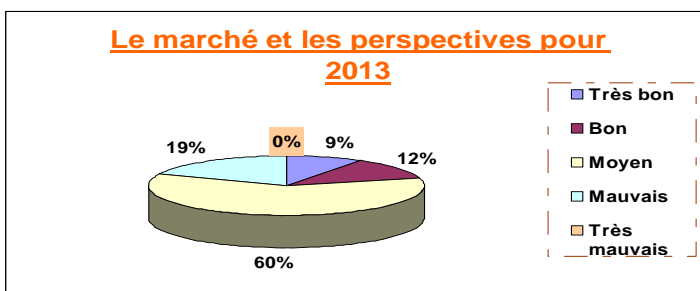
**21a. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2012 vont être ?**

Très bon	3 %
Bon	35 %
Moyen	48 %
Mauvais	13 %
Très mauvais	1 %



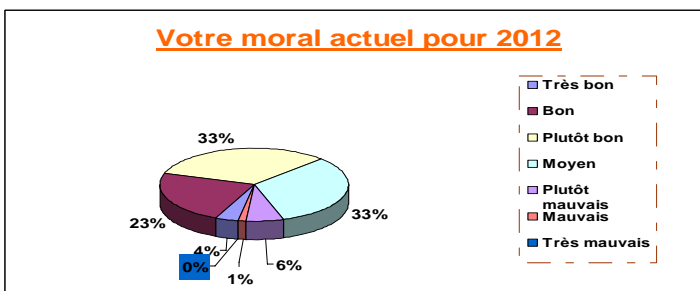
**21b. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2013 vont être :**

Très bon	9 %
Bon	12 %
Moyen	60 %
Mauvais	19 %
Très mauvais	0 %



**22. En conclusion, votre moral actuel pour 2012 est :**

Très bon	4 %
Bon	23 %
Plutôt bon	33 %
Moyen	33 %
Plutôt mauvais	6 %
Mauvais	1 %
Très mauvais	0 %



En résumé l'activité de nos adhérents au dernier semestre de l'année 2011 n'a pas été très impactée par la crise de « l'euro », et globalement 2011 est pour eux une année de croissance.

Cependant on constate que les demandes faites aux banquiers au deuxième semestre n'ont pas toujours été couronnées de succès.

D'une manière générale en cette fin d'année 2011 le moral des TPE de l'informatique reste plutôt bon et une grande majorité de nos adhérents semblent confiants pour l'avenir.