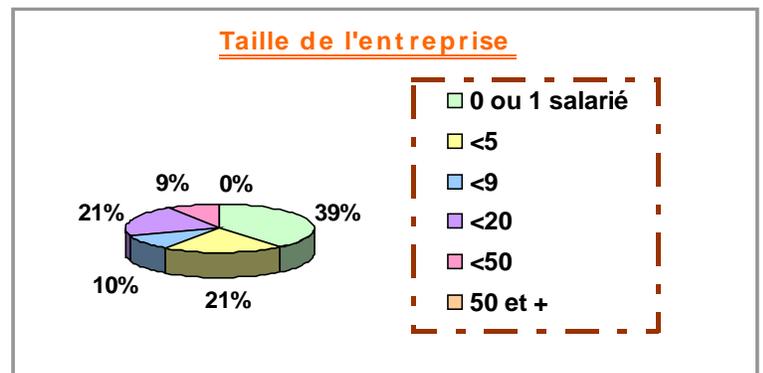


ENQUETE CONJONCTURELLE 3SCI

VOTRE SOCIETE

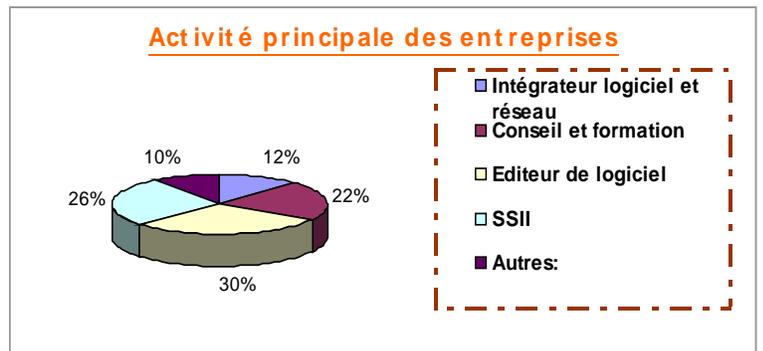
1. Quelle est la taille de votre entreprise ?

0 ou 1 salarié	39 %
<5	21 %
<9	10 %
<20	21 %
<50	9 %
50 et +	0 %



2. Quelle est votre activité principale ?

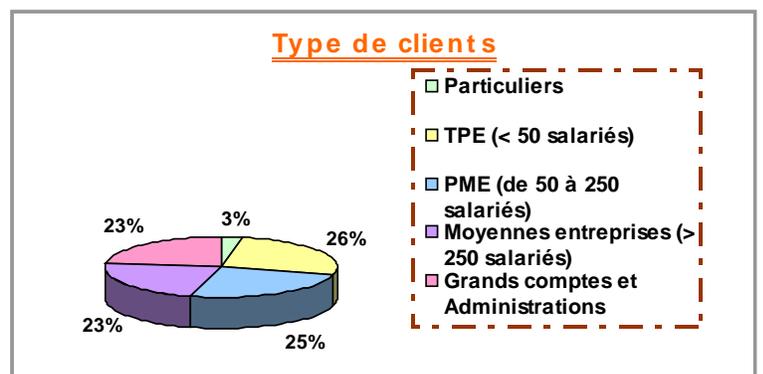
Intégrateur logiciel et réseau	12 %
Conseil et formation	22 %
Editeur de logiciel	30 %
SSII	26 %
Autres	10 %



Les autres activités sont : Hébergement internet, Infogérance; IOB : Intermédiaire en Opération bancaire; Fournisseur d'accès internet et data center.

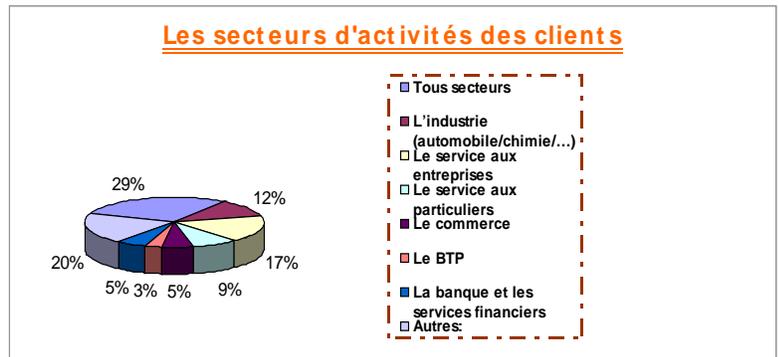
3. Quel est le type de vos clients ?

Particuliers	3 %
TPE (< 50 salariés)	26 %
PME (de 50 à 250 salariés)	25 %
Moyennes entreprises (> 250 salariés)	23 %
Grands comptes et Administrations	23 %



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

Tous secteurs	29 %
L'industrie (automobile/chimie/...)	12 %
Le service aux entreprises	17 %
Le service aux particuliers	9 %
Le commerce	5 %
Le BTP	3 %
La banque et les services financiers	5 %
Autres :	20 %

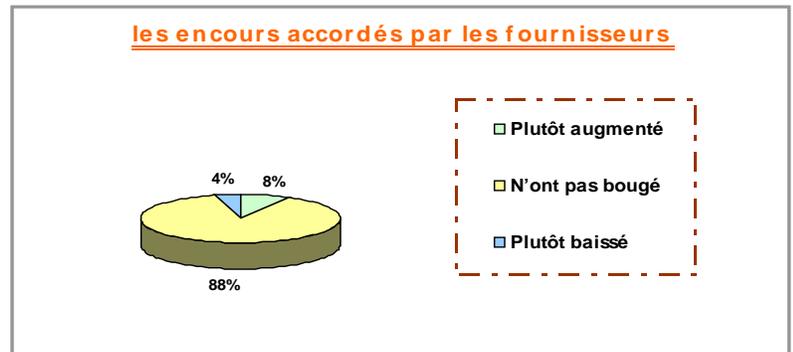


Les autres secteurs d'activités sont : Services publics; Professions libérales de santé; Associations dans le milieu social; Santé; Mutuelles-Universités; Administrations; Télécoms; Santé; Agro-alimentaire; Hôpitaux, cliniques.

VOUS ET VOS FOURNISSEURS AU 1^{er} SEMESTRE 2012 PAR RAPPORT AU 1^{er} SEMESTRE 2011

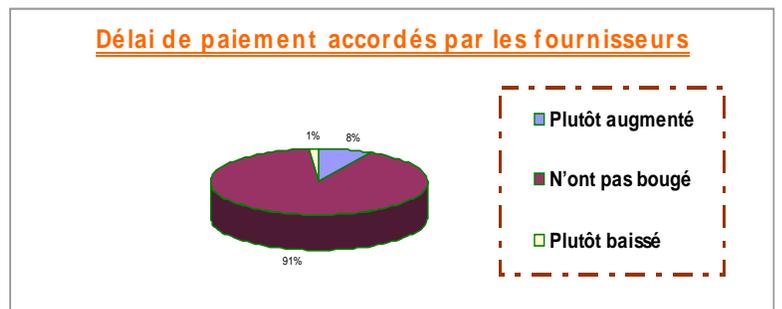
5. Les encours accordés par vos fournisseurs ont :

Plutôt augmenté	8 %
N'ont pas bougé	88 %
Plutôt baissé	4 %



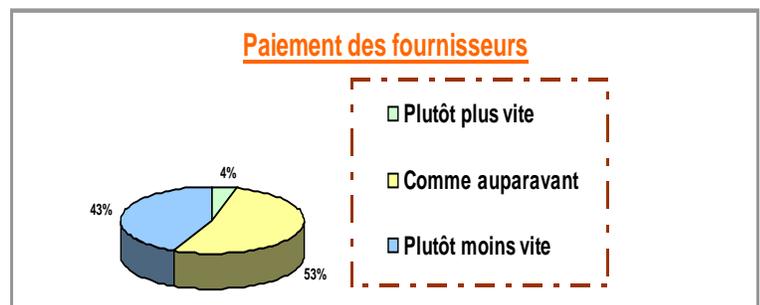
6. Vos délais de paiement accordés par vos fournisseurs :

Plutôt augmenté	8 %
N'ont pas bougé	91 %
Plutôt baissé	1 %



7. Au 1^{er} semestre 2012 : vous payez vos fournisseurs :

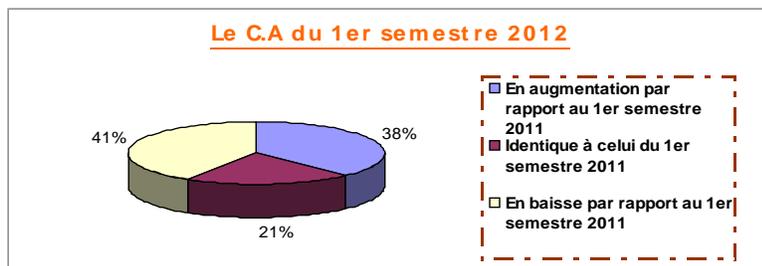
Plutôt plus vite	4 %
Comme auparavant	53 %
Plutôt moins vite	43 %



VOUS ET VOS CLIENTS

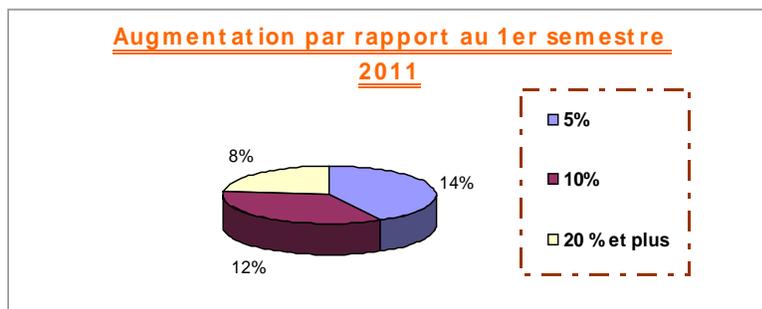
8. Votre C.A. du 1^{er} semestre 2012 par rapport au 1^{er} semestre 2011 est-il ? :

- En augmentation par rapport au 1 ^{er} semestre 2011	38 %
- Identique à celui du 1 ^{er} semestre 2011	21 %
- En baisse par rapport au 1 ^{er} semestre 2011	41 %



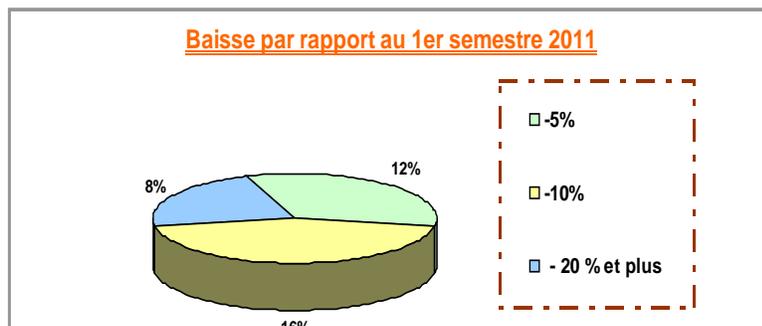
A. Taux d'augmentation du C.A. par rapport au 1^{er} semestre 2011

+ 5 %	14 %
+ 10 %	12 %
20 % et plus	8 %



B. Taux de diminution du C.A. par rapport au 1^{er} semestre 2011

- 5%	12 %
- 10 %	16 %
- 20 % et plus	8 %



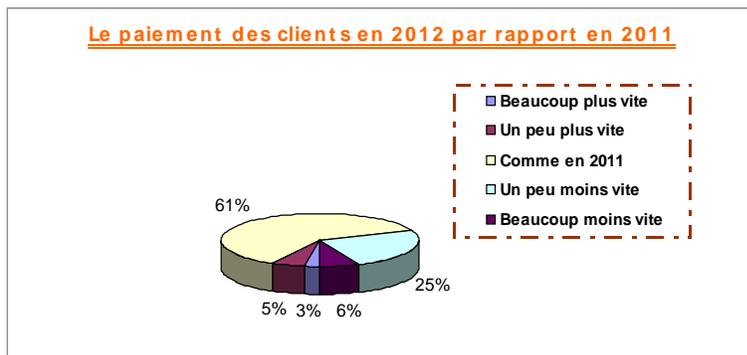
9. Vos prévisions de C.A. au 2^{er} semestre 2012 par rapport au 2^{er} semestre 2011

En augmentation	31 %
Identique	32 %
En baisse	25 %
Ne sais pas	12 %



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

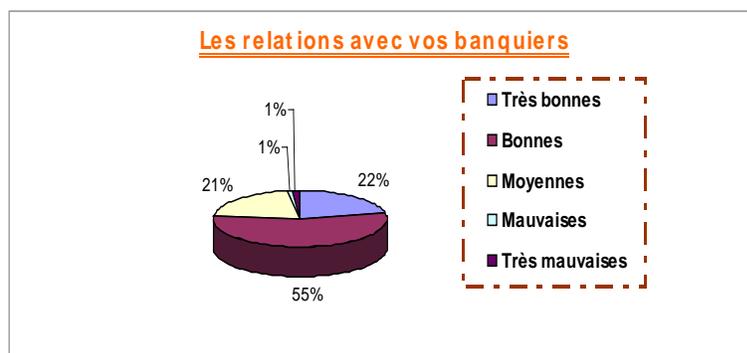
Beaucoup plus vite	3 %
Un peu plus vite	5 %
Comme en 2011	61 %
Un peu moins vite	25 %
Beaucoup moins vite	6 %



VOUS ET VOS BANQUIERS

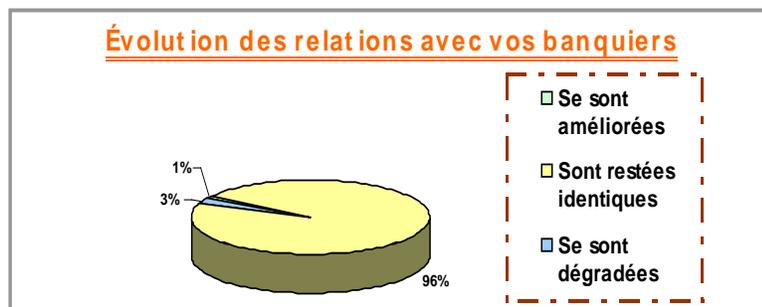
11. Comment étaient vos relations avec votre banquier au 1^{er} semestre 2012 ?

Très bonnes	22 %
Bonnes	55 %
Moyennes	21 %
Mauvaises	1 %
Très mauvaises	1 %



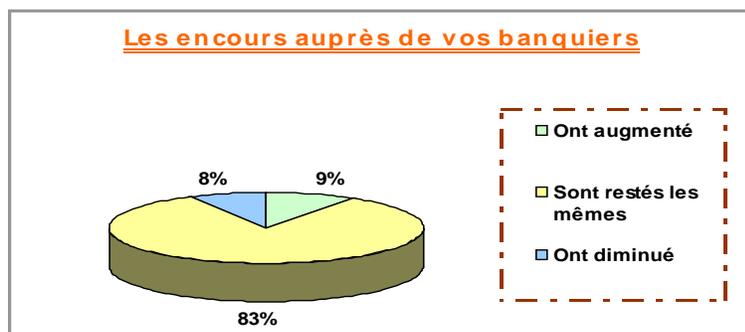
12. Au cours de ces six derniers mois comment ont évolué vos relations avec votre banquier ?

Se sont améliorées	1 %
Sont restées identiques	96 %
Se sont dégradées	3 %



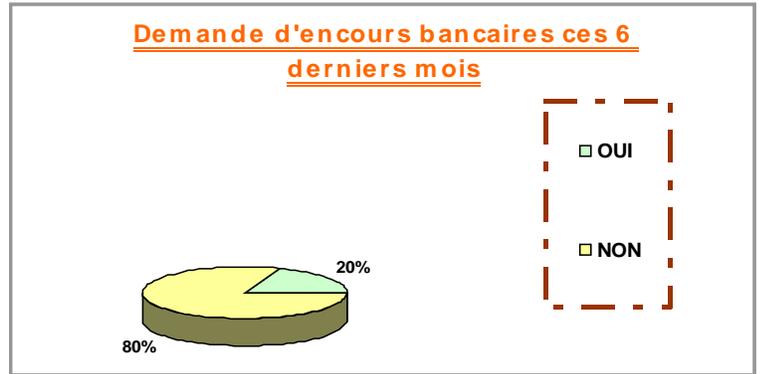
13. Vos encours auprès de vos banquiers ?

Ont augmenté	9 %
Sont restés les mêmes	83 %
Ont diminué	8 %



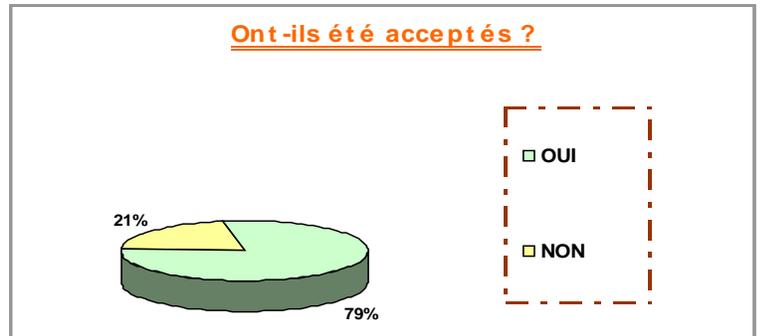
14. Avez-vous demandé des encours bancaires ces six derniers mois ?

OUI	20 %
NON	80 %



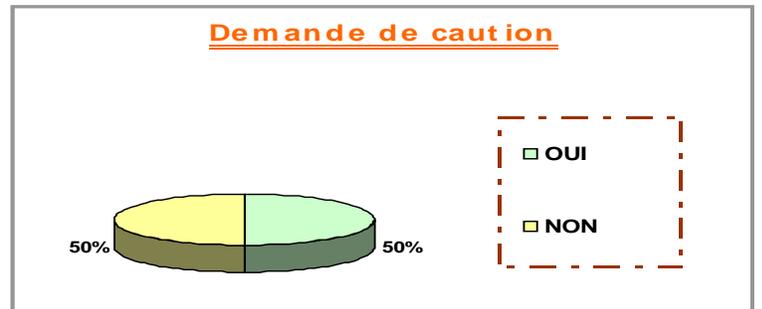
A. Si oui, ont-ils été acceptés ?

OUI	79 %
NON	21 %



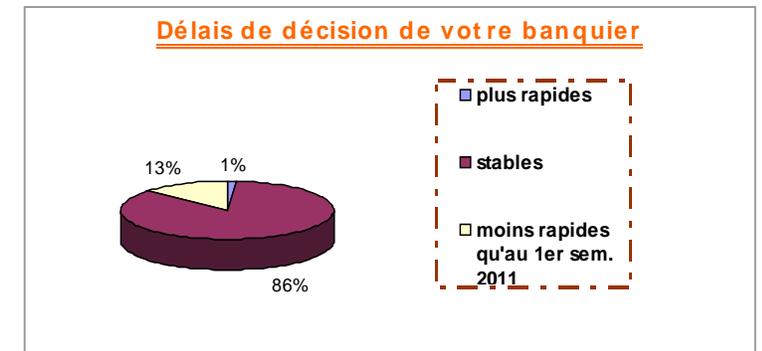
B. Vous a-t-on demandé votre caution?

OUI	50 %
NON	50 %



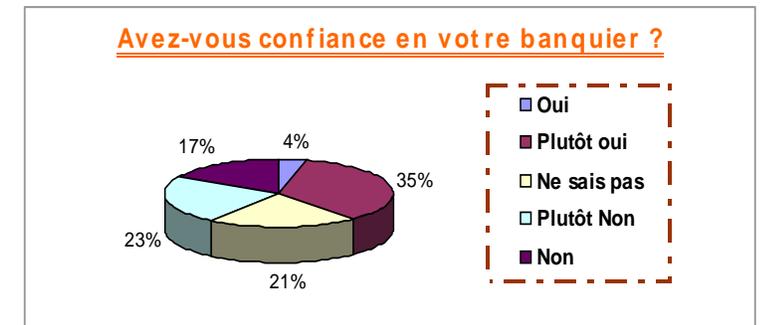
15. Comment évaluez-vous les délais de décision de votre banquier ?

Plus rapides	1 %
Stables	86 %
Moins rapides qu'au 1 ^{er} sem. 2011	13 %



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

Oui	4 %
Plutôt oui	35 %
Ne sais pas	21 %
Plutôt non	23 %
Non	17 %



VOUS ET VOTRE PERSONNEL

17. Avez-vous effectué des embauches au 1^{er} semestre 2012 ?

OUI 32 %

NON 68 %

A. Si OUI

1 62 %

2 17 %

3 et plus 21 %

B. En CDD

33 %

En CDI

67 %

C. Profil :

- Administratif 10 %

- Commercial 17 %

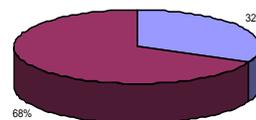
- Technicien 21 %

- Consultant formateur 10 %

- Développeur 42 %

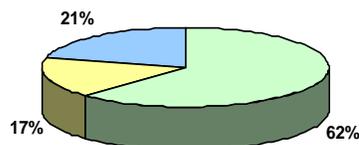
- Autre : 0 %

Avez-vous effectué des embauches au 1^{er} semestre 2012 ?



■ OUI
■ NON

Le nombre d'embauches au 1^{er} sem. 2012



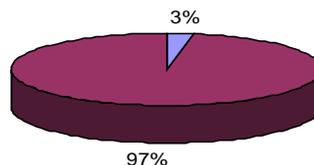
■ 1
■ 2
■ 3 et plus

18. Au 1^{er} semestre 2012, avez-vous procédé à des licenciements économiques (ou équivalents) ?

OUI 3 %

NON 97 %

Licenciements économiques



■ OUI
■ NON

19. Dans le contexte actuel, prévoyez-vous d'effectuer des embauches au 2^e semestre 2012 ?

OUI 29 %

NON 71 %

A. Si OUI

1 62 %

2 33 %

3 et plus 5 %

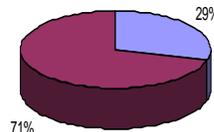
B. En CDD

44 %

En CDI

56 %

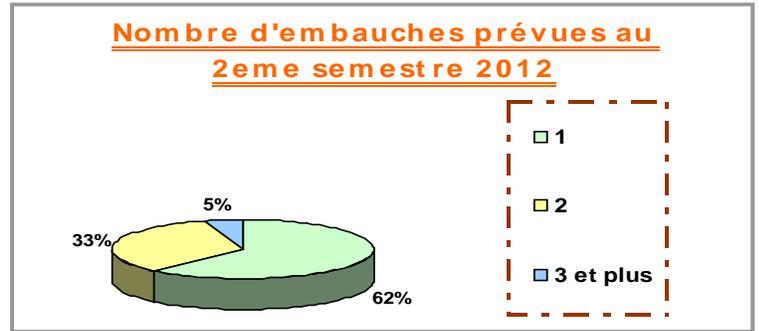
Prévoyez-vous des embauches au 2^e semestre 2012 ?



■ OUI
■ NON

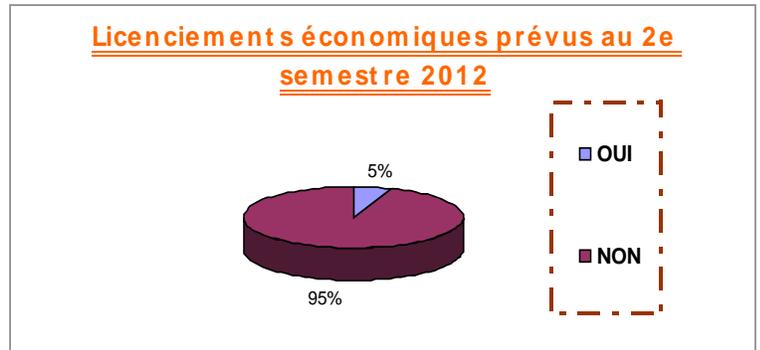
C. Profil :

- Administratif	10 %
- Commercial	29 %
- Technicien	23 %
- Consultant formateur	6 %
- Développeur	32 %
- Autre :	0 %



20. Envisagez-vous des licenciements économiques (ou équivalents) au 2^e semestre 2012 ?

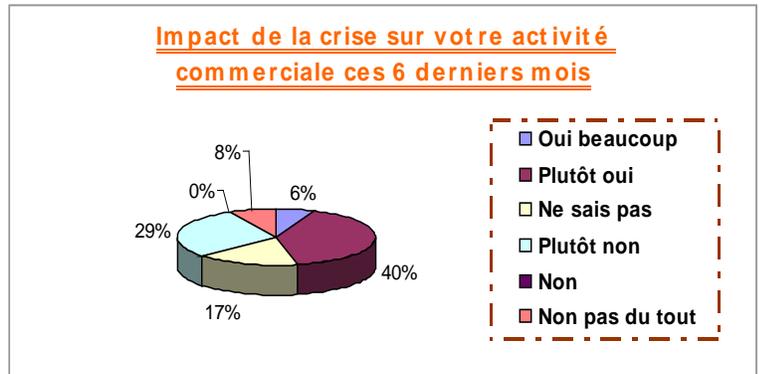
OUI	5 %
NON	95 %



VOTRE PERCEPTION DE LA CRISE DE LA ZONE EURO

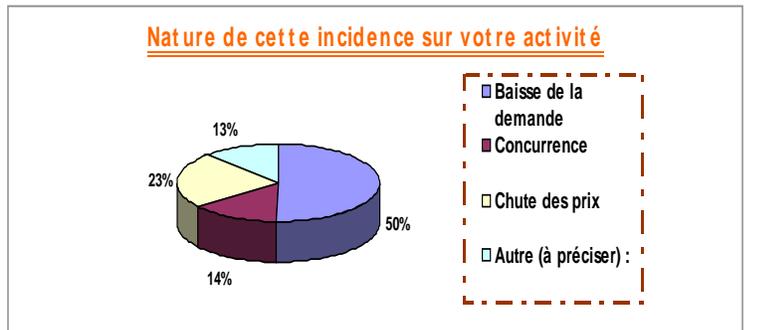
21. La crise de la zone euro a-t-elle eu un impact sur votre activité commerciale ces six derniers mois ?

Oui beaucoup	6 %
Plutôt oui	40 %
Ne sais pas	17 %
Plutôt non	29 %
Non	0 %
Non pas du tout	8 %



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

Baisse de la demande	50 %
Concurrence	14 %
Chute des prix	23 %
Autre (à préciser)	13 %

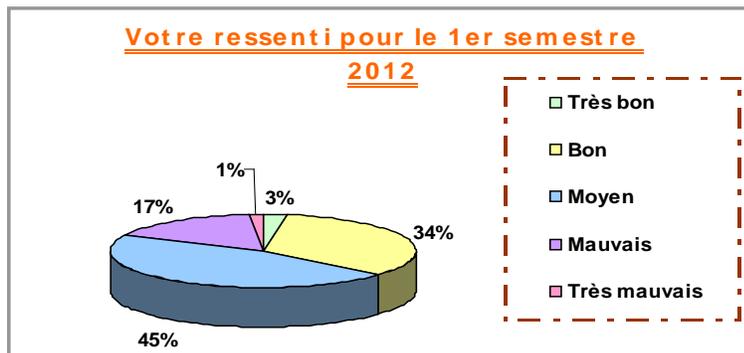


Les autres incidents sont : Attentisme; Projets qui ont du mal à avancer; Indécision /Incapacité à prendre des décisions; Elections; Perte de confiance; Report de projet.

22. Quel est votre ressenti pour le 1^{er} semestre 2012 ?

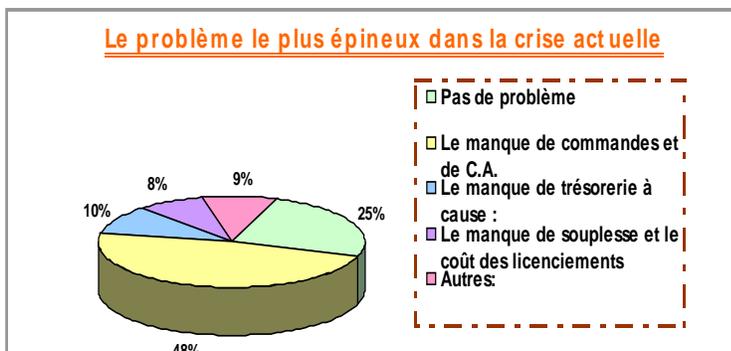
Le 1^{er} semestre a-t-il été ?

Très bon	3 %
Bon	34 %
Moyen	45 %
Mauvais	17 %
Très mauvais	1 %



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

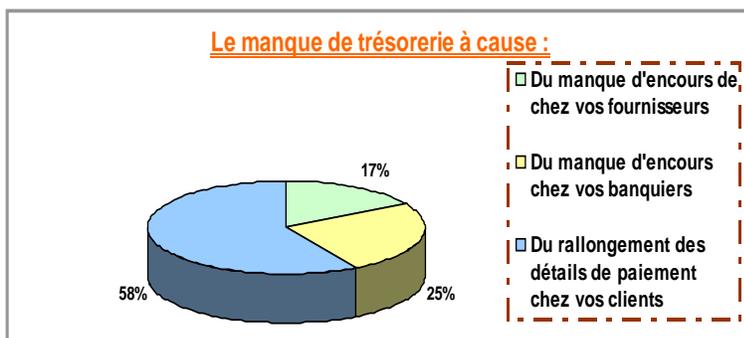
- Pas de problème	25 %
- Le manque de commandes et de C.A	48 %
- Le manque de trésorerie (voir causes ci-dessous)	10 %
- Le manque de souplesse et le coût des licenciements	8 %
- Autres :	9 %



Les autres problèmes sont : Diversification de la clientèle; Le coût de l'embauche! Les délais imposés par les clients; Trouver de bons collaborateurs; Visibilité.

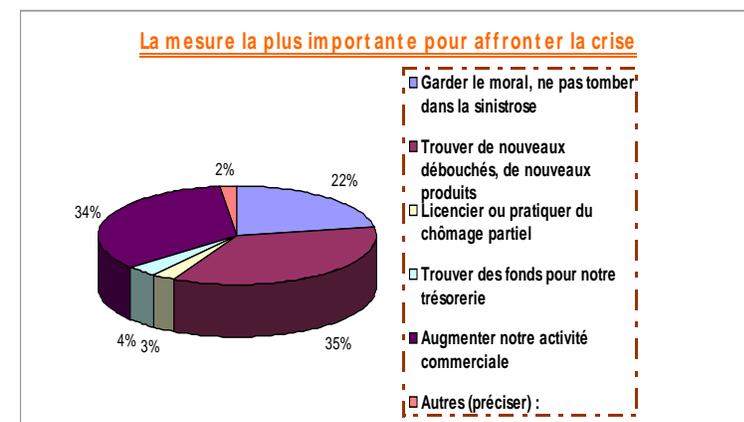
• Le manque de trésorerie à cause :

- Du manque d'encours chez vos fournisseurs	17 %
- Du manque d'encours chez vos banquiers	25 %
- Du rallongement des délais de paiement chez vos clients	58 %



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

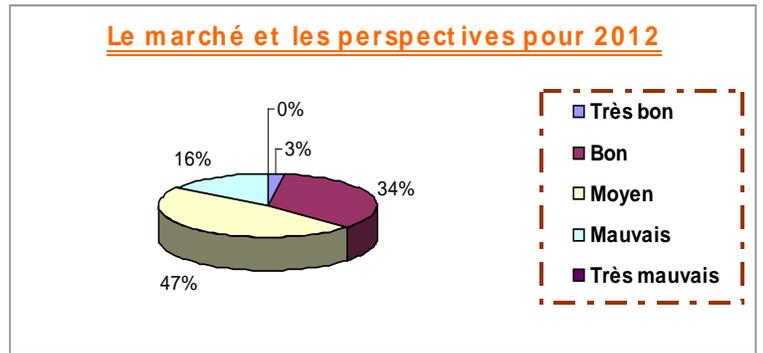
- Garder le moral, ne pas tomber dans la sinistrose	22 %
- Trouver de nouveaux débouchés, de nouveaux produits	35 %
- Licencier ou pratiquer du chômage partiel	3 %
- Trouver des fonds pour notre entreprise	4 %
- Augmenter notre activité commerciale	34 %
- Autre :	2 %



Les autres mesures sont : Pas de mesure nécessaire.

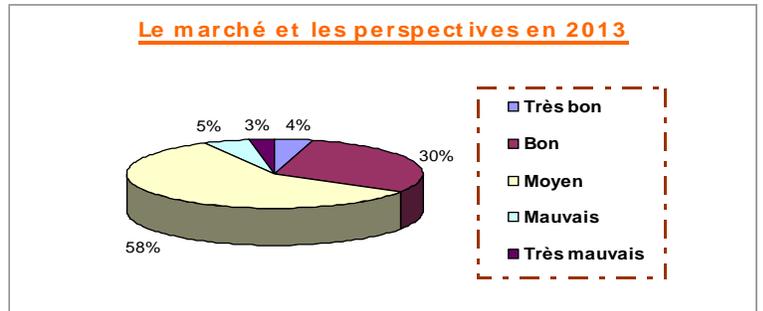
25a. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2012 vont être ?

Très bon	3 %
Bon	34 %
Moyen	47 %
Mauvais	16 %
Très mauvais	0%



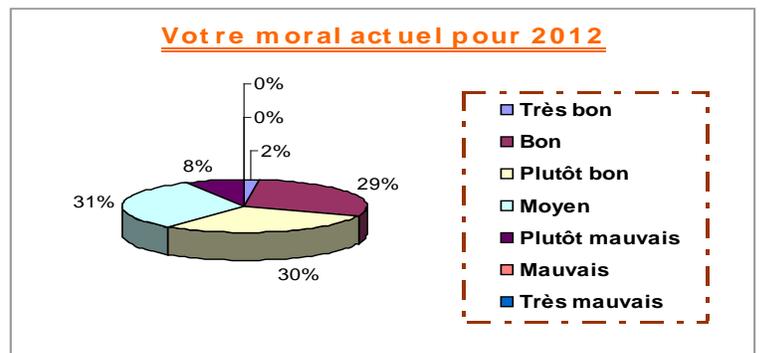
25b. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2013 vont être :

Très bon	4 %
Bon	30 %
Moyen	58 %
Mauvais	5 %
Très mauvais	3 %



26. En conclusion, votre moral actuel pour 2012 est :

Très bon	2 %
Bon	29 %
Plutôt bon	30 %
Moyen	31 %
Plutôt mauvais	8 %
Mauvais	0 %
Très mauvais	0 %



EN CONCLUSION :

Une majorité d'entreprise (60 %) voit son activité stagner ou baisser au 1^{er} semestre 2012 par rapport à 2011. L'activité à venir semble également être appelée à stagner ou baisser pour plus de 60 % des sociétés interrogées. Plus de 70 % n'embaucheront pas d'ici la fin de l'année...

Cependant, plus de 60 % des chefs d'entreprise gardent un moral plutôt bon pour l'avenir !

Par ailleurs, il ressort des commentaires des dirigeants ayant répondu une certaine inquiétude par rapport aux nouvelles taxations annoncées par le nouveau gouvernement (taxation des « heures supp TEPA », taxation de l'intéressement...).

Aussi, une grande majorité des entrepreneurs va jouer la carte de la prudence et geler les embauches et les investissements ... en attendant des jours meilleurs et plus de visibilité.