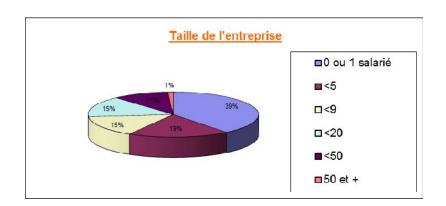


ENQUETE CONJONCTURELLE CINOV-IT 2^{ème} semestre 2012

VOTRE SOCIETE

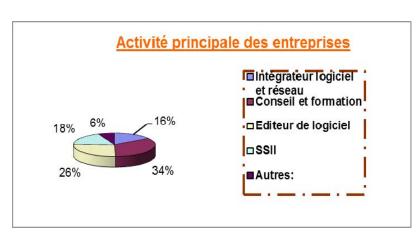
1. Quelle est la taille de votre entreprise ?

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



2. Quelle est votre activité principale ?

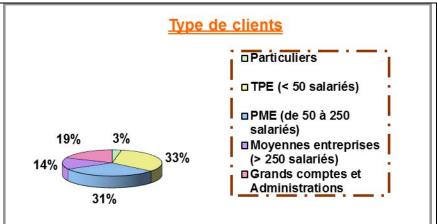
Intégrateur logiciel et réseau	16 %
Conseil et formation	34 %
Editeur de logiciel	26 %
SSII	18 %
Autres	6 %



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

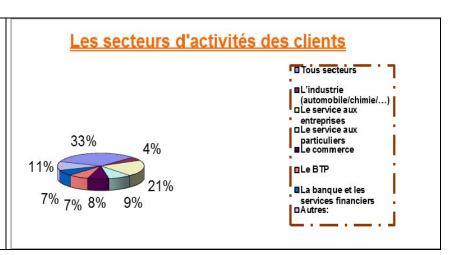
3. Quel est le type de vos clients?

Particuliers 3 %
TPE (< 50 salariés) 33 %
PME (de 50 à 250 salariés) 31 %
Moyennes entreprises (> 250 salariés) 14 %
Grands comptes et Administrations 19 %



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

Tous secteurs	33 %
L'industrie (automobile/chimie/)	4 %
Le service aux entreprises	21 %
Le service aux particuliers	9 %
Le commerce	8 %
Le BTP	7 %
La banque et les services financiers	7 %
Autres:	11 %



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 :

Plutôt augmenté	4 %	les encours accordés par les fournisseurs
N'ont pas bougé	90 %	
Plutôt baissé	6 %	6% 4% □ Plutôt augmenté □ N'ont pas bougé □ Plutôt baissé

6. Vos délais de paiement accordés par vos fournisseurs :

Plutôt augmenté	7 %	Délai de paiement accordés par les fournisseurs
N'ont pas bougé	88 %	■ Plutôt augmenté
Plutôt baissé	5 %	N'ont pas bougé □ Plutôt baissé

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

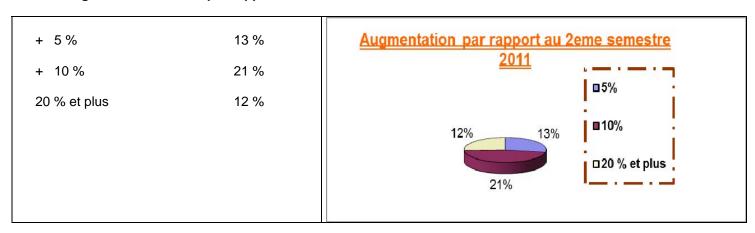
Plutôt plus vite Comme auparavant Plutôt moins vite	5 % 77 % 18 %	Paiement des fournisseurs □ Plutôt plus vite □ Comme auparavant
		Plutôt moins vite

VOUS ET VOS CLIENTS

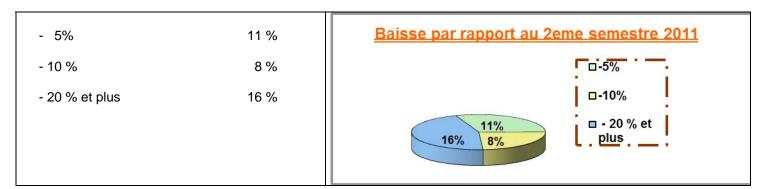
8. Votre C.A. du 2eme semestre 2012 par rapport au 2eme semestre 2011 est-il?:

- En augmentation	45 %	Le C.A du 2em semestre 2012
- Identique	20 %	□En augmentation par rapport
- En baisse	35 %	au 2e semestre 2011
		35% 45% □Identique
		□En baisse par rapport au 2eme semestre 2011

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

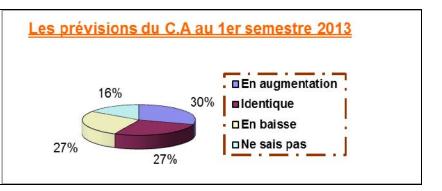


Taux de diminution du C.A par rapport au 2eme semestre 2011



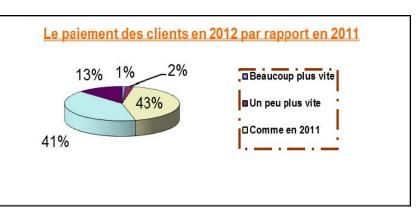
9. Vos prévisions de C.A. au 1^{er} semestre 2013 par rapport au 1^{er} semestre 2012

1		
	En augmentation	30 %
	Identique	27 %
	En baisse	27 %
	Ne sais pas	16 %
	Ne sais pas	16 %



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

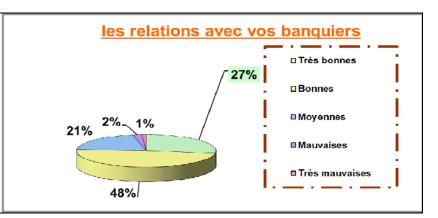
Beaucoup plus vite	3 %
Un peu plus vite	5 %
Comme en 2011	61 %
Un peu moins vite	25 %
Beaucoup moins vite	6 %



VOUS ET VOS BANQUIERS

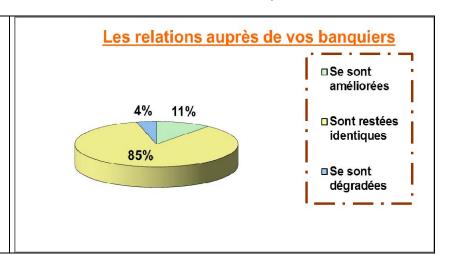
11. Comment étaient vos relations avec votre banquier au 2^{eme} semestre 2012 ?

Très bonnes	27 %
Bonnes	49 %
Moyennes	21 %
Mauvaises	2 %
Très mauvaises	1%



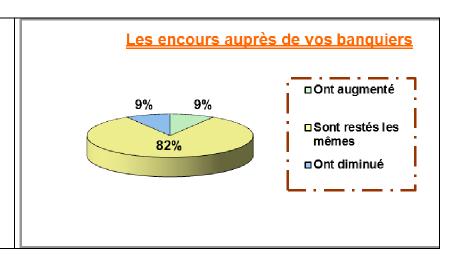
12. Au cours de ces six derniers mois comment ont évolué vos relations avec votre banquier ?

Se sont améliorées	11 %
Sont restées identiques	85 %
Se sont dégradées	4 %

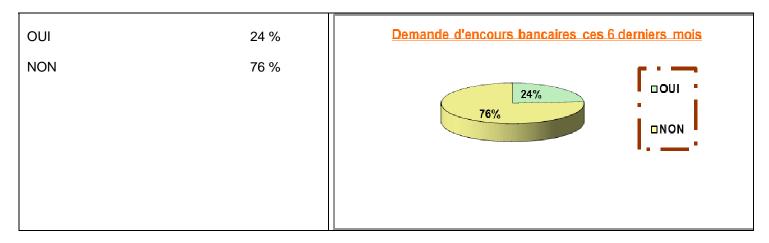


13. Vos encours auprès de vos banquiers ?

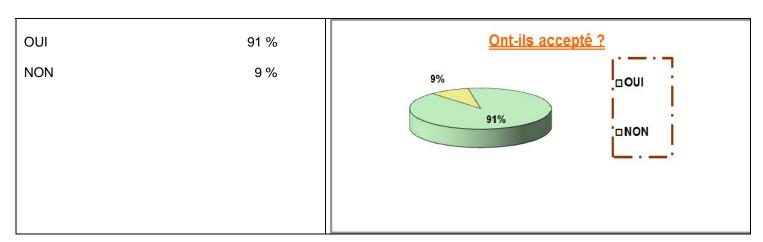
Ont augmenté	9 %
Sont restés les mêmes	82 %
Ont diminué	9 %



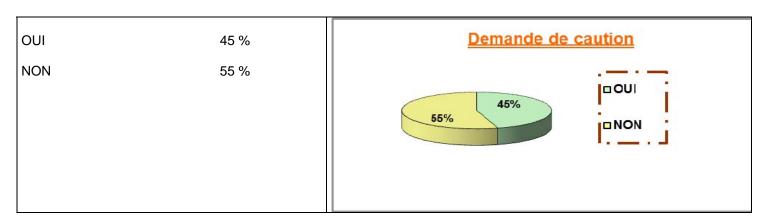
14. Avez-vous demandé des encours bancaires ces six derniers mois ?



Si oui, ont-ils été acceptés ?



Vous a-t-on demandé votre caution?



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

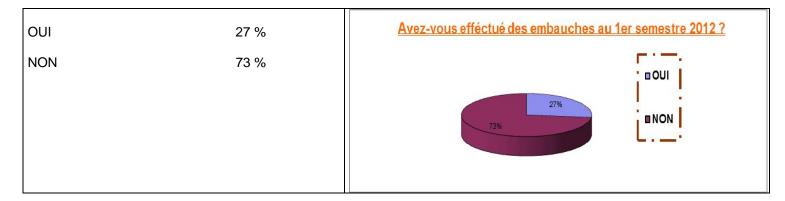
Plus rapides	5 %	Délais de décision de votre banquier
Stables	78 %	□ plus rapides
Moins rapides qu'au 1 ^{er} sem. 2012	17 %	17% 5% ■ stables I moins rapides qu'au 1er sem. 2012.

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

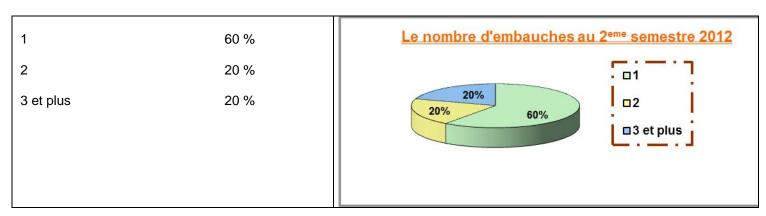
25 %	Faites vous confiance	e à votre banquier?
16 %		□Oui .
15 %		□Plutôt oui
27 %	17% 25%	. □Ne sais pas
17 %	27% 15% 16%	□Plutôt Non
	1376	□Non
	16 % 15 % 27 %	16 % 15 % 27 %

VOUS ET VOTRE PERSONNEL

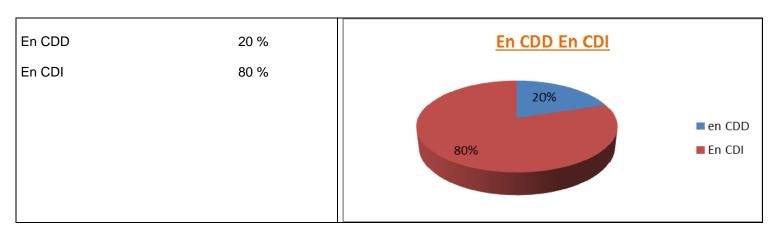
17. Avez-vous effectué des embauches au 2 eme semestre 2012 ?



Si OUI



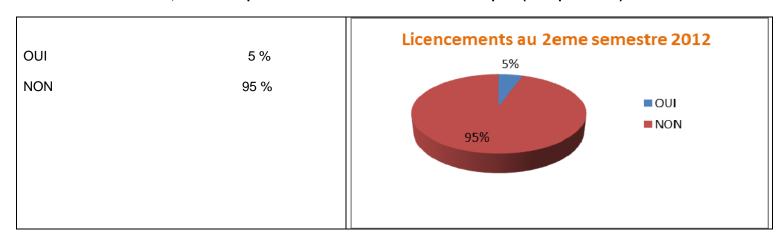
TYPE DE CONTRATS



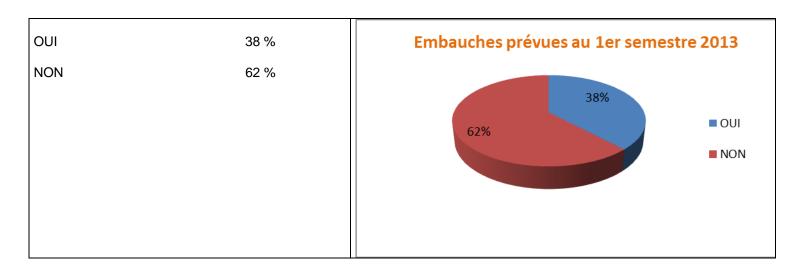
PROFIL

Administratif	10 %	Profil	
Commercial	16 %		
Technicien	24 %	5% 10% 16%	■ Administratif
Consultant formateur	21 %		■ Technicien
Développeur	24 %	21% 24%	■ Consultant formateur ■ Développeur
Autre :	5 %		■ Autre :

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

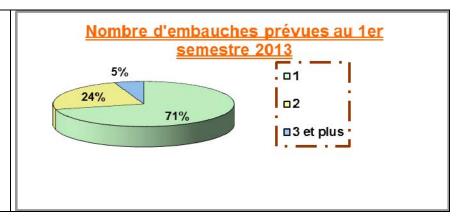


19. Dans le contexte actuel, prévoyez-vous d'effectuer des embauches au 1er semestre 2013 ?



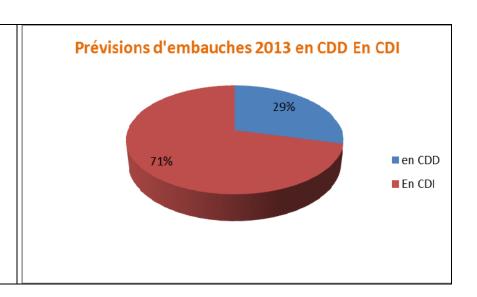
Si OUI

1	71 %
2	24 %
3 et plus	5 %



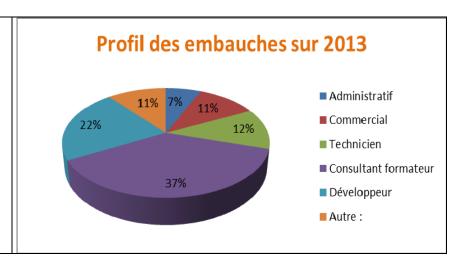
TYPE DE CONTRATS



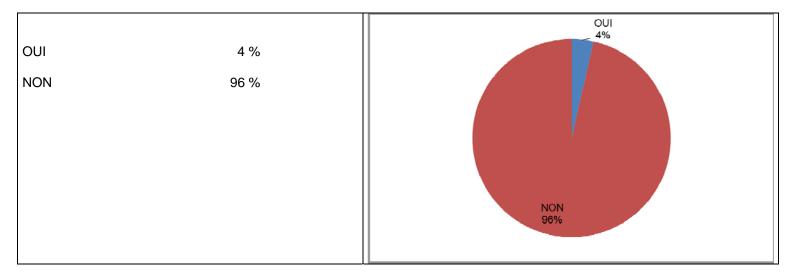


PROFIL

Administratif	7 %
Commercial	11 %
Technicien	12 %
Consultant formateur	37 %
Développeur	22 %
Autre :	11 %



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

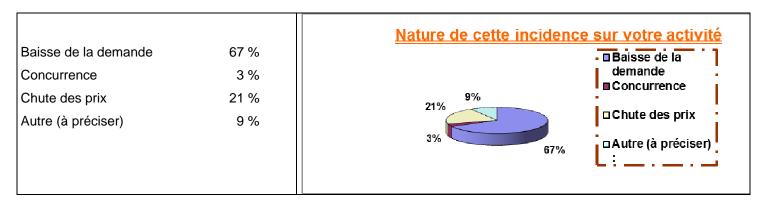


VOTRE PERCEPTION DE LA CRISE DE LA ZONE EURO

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

Oui beaucoup Plutôt oui Ne sais pas Plutôt non Non Non	20 % 42 % 7 % 16 % 1 % 14 %	Impact de la crise sur votre activité comm 6 derniers mois Oui bea Plutôt o Ne sais Plutôt n Non Non Non pas	ucoup · ui pas · on
--	--	--	------------------------------

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

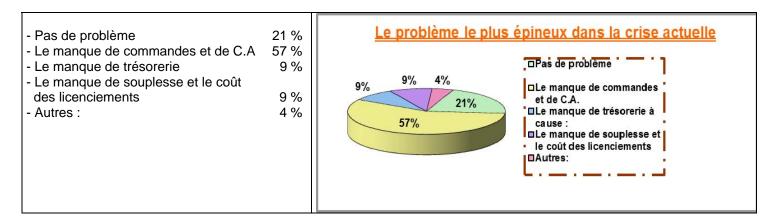


Les autres incidents sont : Attentisme, Projets qui ont du mal à avancer, Indécision/Incapacité à prendre des décisions, Report de projet.

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

		Votre ressenti pour le 2eme semestre 2012
Très bon	7 %	
Bon	25 %	7% 7% □ Très bon
Moyen	46 %	15% □ Bon
Mauvais	15 %	46% □ Moyen
Très mauvais	7 %	□ Mauvais
		□ Très mauvais

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

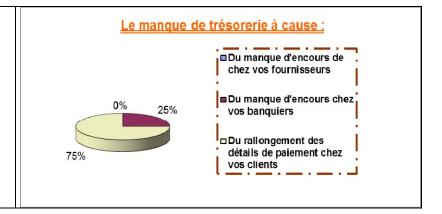
• Le manque de trésorerie à cause :

- Manque d'encours chez vos fournisseurs 0 %

- Du manque d'encours chez vos banquiers 25 %

- Du rallongement des délais de paiement

chez vos clients 75 %



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

- Garder le moral, ne pas tomber dans la sinistrose	18 %
- Trouver de nouveaux débouchés, nouveaux produits	35 %
- Licencier ou pratiquer du chômage partiel	1 %
- Trouver des fonds pour notre entreprise	2 %
- Augmenter notre activité commerciale	42 %
- Autre :	2 %



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.

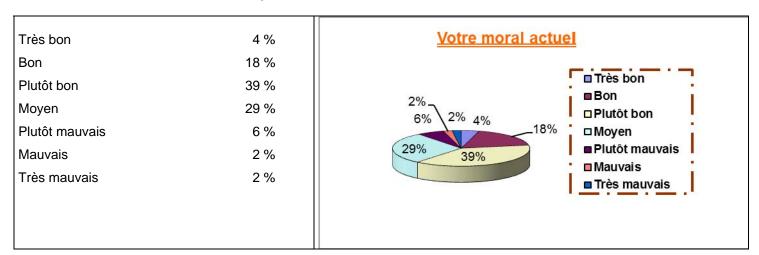
25a. Selon vous, votre marché et ses perspectives pour 2013 vont être ?

Très bon	0 %	Le marché et les perspectives pour 2013
Bon	26 %	· □ Très bon
Moyen	58 %	■Bon
Mauvais	16 %	16%0%0% □Moyen
Très mauvais	0%	□Mauvais
		58% ■ Très mauvais

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

Très bon	0 %	Le marché et les pe	erspectives en 2014
Bon	54 %		c · — · — · —
Moyen	40 %		□ Très bon
Mauvais	3 %	3% 3% 0%	■Bon
Très mauvais	3 %	400/	□Moyen
		40% 54%	□Mauvais
			■ Très mauvais
			· — · — · — ·

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.

