

Enquête conjoncturelle

Commerce de détail

Centre de recherches conjoncturelles de l'EPFZ Téléphone 01 632 42 39
ETH Zentrum WEH, 8092 Zurich Téléfax 01 632 12 18
E-Mail: kof@kof.gess.ethz.ch Internet: http://www.kof.ethz.ch

Veillez

- ne répondre que pour les groupes de produits indiqués sur le questionnaire;
- marquer d'une croix les cases qui conviennent et indiquer les pourcentages demandés;
- observer les "explications" qui figurent au verso;
- renvoyer le questionnaire jusqu'au **12 du mois**.

Rétrospective et appréciations

- | | | | |
|---|---|---|---|
| 1. Nous considérons que la situation actuelle de nos affaires est | <input type="checkbox"/> bonne <input type="checkbox"/> satisfaisante <input type="checkbox"/> mauvaise | <input type="checkbox"/> bonne <input type="checkbox"/> satisfaisante <input type="checkbox"/> mauvaise | <input type="checkbox"/> bonne <input type="checkbox"/> satisfaisante <input type="checkbox"/> mauvaise |
| 2. La fréquentation de la clientèle était, le mois dernier par rapport au même mois de l'année passée, | <input type="checkbox"/> plus élevée <input type="checkbox"/> identique <input type="checkbox"/> plus faible | <input type="checkbox"/> plus élevée <input type="checkbox"/> identique <input type="checkbox"/> plus faible | <input type="checkbox"/> plus élevée <input type="checkbox"/> identique <input type="checkbox"/> plus faible |
| 3. Notre chiffre d'affaires était, le mois dernier par rapport au même mois de l'année passée (arrondir au % sans décimale) | <input type="checkbox"/> plus élevé, de <input type="text"/> <input type="text"/> % <input type="checkbox"/> identique <input type="checkbox"/> plus faible, de <input type="text"/> <input type="text"/> % | <input type="checkbox"/> plus élevé, de <input type="text"/> <input type="text"/> % <input type="checkbox"/> identique <input type="checkbox"/> plus faible, de <input type="text"/> <input type="text"/> % | <input type="checkbox"/> plus élevé, de <input type="text"/> <input type="text"/> % <input type="checkbox"/> identique <input type="checkbox"/> plus faible, de <input type="text"/> <input type="text"/> % |
| 4. Nos stocks étaient, le mois dernier par rapport au même mois de l'année passée | <input type="checkbox"/> plus élevés <input type="checkbox"/> identiques <input type="checkbox"/> plus faibles | <input type="checkbox"/> plus élevés <input type="checkbox"/> identiques <input type="checkbox"/> plus faibles | <input type="checkbox"/> plus élevés <input type="checkbox"/> identiques <input type="checkbox"/> plus faibles |
| 5. Nous considérons que nos stocks actuels sont | <input type="checkbox"/> trop élevés <input type="checkbox"/> adéquats <input type="checkbox"/> trop faibles | <input type="checkbox"/> trop élevés <input type="checkbox"/> adéquats <input type="checkbox"/> trop faibles | <input type="checkbox"/> trop élevés <input type="checkbox"/> adéquats <input type="checkbox"/> trop faibles |
| 6. Nous considérons que le nombre des personnes occupées est | <input type="checkbox"/> trop élevé <input type="checkbox"/> satisfaisant <input type="checkbox"/> trop faible | <input type="checkbox"/> trop élevé <input type="checkbox"/> satisfaisant <input type="checkbox"/> trop faible | <input type="checkbox"/> trop élevé <input type="checkbox"/> satisfaisant <input type="checkbox"/> trop faible |
| 7. Au cours des trois derniers mois, la situation bénéficiaire * | <input type="checkbox"/> s'est améliorée <input type="checkbox"/> est restée identique <input type="checkbox"/> s'est détériorée | <input type="checkbox"/> s'est améliorée <input type="checkbox"/> est restée identique <input type="checkbox"/> s'est détériorée | <input type="checkbox"/> s'est améliorée <input type="checkbox"/> est restée identique <input type="checkbox"/> s'est détériorée |

Perspectives

- | | | | |
|---|--|--|--|
| 8. Au cours des trois prochains mois, nos achats * | <input type="checkbox"/> augmenteront <input type="checkbox"/> resteront identiques <input type="checkbox"/> diminueront | <input type="checkbox"/> augmenteront <input type="checkbox"/> resteront identiques <input type="checkbox"/> diminueront | <input type="checkbox"/> augmenteront <input type="checkbox"/> resteront identiques <input type="checkbox"/> diminueront |
| 9. Au cours des trois prochains mois, notre chiffre d'affaires * | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera |
| 10. Au cours des trois prochains mois, le nombre des personnes occupées * | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera |
| 11. Au cours des six prochains mois, notre situation des affaires | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera | <input type="checkbox"/> augmentera <input type="checkbox"/> restera identique <input type="checkbox"/> diminuera |

* Après élimination des variations saisonnières

Remarques:

Explications

Indications générales

L'enquête conjoncturelle KOF précède les statistiques publiques et aussi, dans une certaine mesure, l'élaboration des statistiques internes des entreprises. Il reflète les tendances de la conjoncture économique. C'est pourquoi les réponses peuvent et doivent se fonder uniquement sur la connaissance générale de la situation qu'ont les dirigeants de l'entreprise. La consultation des données comptables n'est pas nécessaire.

Nous ne posons les questions 6, 7, 10 et 11 que tous les trois mois. Les questions se rapportent à des groupes de produits particuliers. Si une entreprise ne commercialise qu'un groupe de produits, les données fournies correspondent à la marche des affaires de toute l'entreprise. Les indications suivantes sur la manière de répondre aux diverses questions sont de portée générale, tant la situation varie d'une entreprise à l'autre. C'est pourquoi nous vous prions de choisir un mode de réponse et de vous y tenir par la suite. La rubrique "Remarques" permet de décrire la situation générale, de mentionner des faits particuliers concernant l'entreprise, tels que modifications des surfaces de vente, etc. Episodiquement, nous pourrions introduire des questions supplémentaires sous cette rubrique.

Les questions

Situation actuelle des affaires: C'est à dessein que la question est posée en termes généraux. La situation actuelle de vos affaires doit refléter l'état conjoncturel de l'entreprise et de vos divers groupes de produits.

Il vous appartient de choisir pour cela l'indicateur le plus adéquat (chiffre d'affaires, bénéfice, nombre d'emplois ou une combinaison de ces éléments).

Fréquentation (Taux de fréquentation) de la clientèle: En général, il s'agit du rapport entre le nombre de tickets de caisse délivrés (vente par correspondance: nombre de commandes) et le chiffre d'affaires. A la rigueur, on peut faire le rapport entre le nombre de clients et le chiffre d'affaires (une estimation suffit).

Evolution du chiffre d'affaires: T.V.A incluse. Au besoin, une estimation suffit. Arrondir la variation observée au pour cent inférieur ou supérieur.

Stocks: C'est l'évolution du volume qui doit être prise en considération. L'appréciation doit s'appuyer sur la situation actuelle ainsi que sur le déroulement attendu des affaires.

Nombre d'emplois: Le nombre de personnes occupées est considéré comme trop important lorsque le personnel n'est pas occupé autant que souhaité en raison du volume des affaires. Le nombre de personnes occupées est considéré comme trop petit lorsque la demande ne peut plus être satisfaite avec le personnel à disposition sans prendre des mesures particulières (heures supplémentaires, etc.).

Bénéfice brut (rendement): Il prend en considération aussi bien l'évolution des quantités vendues que celle des marges et donne ainsi une image de la situation économique de l'entreprise.

Commandes: Les ordres à vos fournisseurs.

Classement en groupes de produits

La liste d'articles indiquée ci-dessous n'est pas exhaustive et le classement des divers articles par groupes de produits n'a pas un caractère contraignant. Si la structure de la gamme des produits que vous vendez s'écarte du classement proposé, vous pouvez inclure certains articles dans un autre groupe de produits.

Food:

Produits alimentaires, boissons, tabac, "Near-Food" (para-alimentaire).

Non-Food:

- Habillement: confection pour dames, messieurs et enfants, bonneterie, lingerie, chaussures, accessoires, étoffes pour vêtements, mercerie.
- Aménagement intérieur: meubles, lustrerie, vaisselle, tapis, rideaux, linge de lit et de ménage, étoffes d'ameublement.
- Electroménager, électronique: appareils de cuisine, machines à coudre, à laver, radio/TV, photo, hi-fi, électronique de loisirs, instruments de musique, ordinateurs.
- Soins d'hygiène: articles pharmaceutiques, optiques, médicaux et orthopédiques; produits de beauté et de toilette; produits de nettoyage.
- Autres produits Non-Food: quincaillerie, peinture, verre; livres, journaux, papeterie; bijouterie; sport, jouets; animaux et articles pour animaux; réparation d'articles divers; commerce de biens d'occasion.

Vente au détail par correspondance:

Tous les produits.

Centre de recherches conjoncturelles
Umfrage Detailhandel
ETH Zentrum WEH
8092 Zurich

Centre de recherches conjoncturelles
Umfrage Detailhandel
ETH Zentrum WEH
8092 Zurich