

OBSERVATOIRE de la SANTÉ des ENTREPRISES DE MONT-BLANC INDUSTRIES

COVID-19

Vague 6 - rapport 2- 28/05/2020





Rappel méthodologique

Rappel méthodologique

- Étude quantitative réalisée auprès des dirigeants des entreprises adhérentes au Pôle Mont-Blanc Industries
- La totalité de la population a été sollicitée par deux mails successifs pour répondre à un questionnaire administré sous système CAWI hébergé sur le serveur d'enquête de la société Infusion
- Date de terrain d'enquête :
 - Vague 1 - de mardi 31 mars après midi au 2 avril matin
 - Vague 2 - de lundi 6 avril après midi au 9 avril midi
 - Vague 3 - de mardi 14 avril matin au 15 avril après midi
 - Vague 4 - de lundi 20 avril soir au 22 avril midi
 - Vague 5 - de lundi 04 mai midi au 06 mai midi
 - Vague 6 - de lundi 25 mai midi au 27 mai midi
- L'échantillon de répondants n'a pas été redressé
- Infusion rappelle par ailleurs que les résultats de ce sondage doivent être lus en tenant compte des marges d'incertitude : de 7,3% pour 112 répondants, à 8% pour 100 répondants à certaines questions pour une population de référence constituée des adhérents au Pôle Mont-Blanc Industries. Le nombre de répondants est précisé à chaque question.
- Score des questions à trois modalités « en hausse », « stable » et « en baisse » : il est calculé sous la forme de soldes d'opinion. Un solde d'opinion est la différence entre le pourcentage de réponses « en hausse » et le pourcentage de réponses « en baisse ». Cette méthode de calcul permet de disposer d'un indicateur composite comparable facilement dans le temps.



Synthèse



Synthèse

Précisions sur cette 6^e vague

- Trois semaines se sont écoulées depuis la cinquième vague
- Le questionnaire a été retravaillé une nouvelle fois :
 - Les principaux indicateurs d'activité et le recueil des besoins ont été conservés
 - Pour la 6^e vague, de nouvelles questions ont été posées concernant la viabilité économique des entreprises, les relations avec les parties prenantes des entreprises

Participation

- La participation est en léger retrait avec 112 dirigeants pour cette 6^e vague de l'observatoire de la santé des entreprises contre 129 il y a trois semaines. Le taux de participation tout au long du questionnaire reste élevé,

Profil des répondants (nouvelles questions)

- Le profil des répondants est quasi-similaire à la cinquième vague tant pour le CA, le nombre de salariés que les secteurs d'activité des entreprises répondantes assurant une bonne représentativité des secteurs des entreprises adhérentes à Mont-Blanc Industries

Les secteurs d'activité

- Les secteurs d'activité servis sont toujours, pour une entreprise sur deux, l'automobile, l'aéronautique, et les biens d'équipements à l'industrie
- Viennent ensuite le médical (34%), la défense (22,3), le transport ferroviaire (22,3%), les sports et loisirs (19,6%)
- A noter que 21,4% des répondants ont choisi la modalité « autres secteurs », alors que tous les secteurs économiques ont été présentés en choix, ceci laisserait supposer qu'une partie des clients ne communique pas sur la destination finale des pièces sous-traitées

Synthèse

Activité

- Le niveau d'activité moyen reste stable (53%) avec, vague après vague, une amélioration des CA les plus faibles.
- En revanche, l'impact anticipé sur le CA annuel est en retrait pour 90% des entreprises,
- Néanmoins 26% des entreprises ont d'ores et déjà plus de 80% de leurs niveaux de commandes d'une période normale, 43% l'envisagent dans le prochain trimestre, 11% au dernier trimestre 2020, et 16,7% bien au delà

Mesure de préventions économiques (répondants ayant encore de l'activité)

- Le chômage partiel reste massivement utilisé par les entreprises, traduction concrète d'une activité insuffisante et de la volonté de conserver l'emploi coûte que coûte, même si vague après vague, ruptures conventionnelles et licenciements économiques progressent
- Malgré le maintien des principales mesures d'amélioration de la trésorerie (report des échéances de crédit, plan d'économie, emprunt de trésorerie), certaines entreprises reprennent le paiement des charges sociales (46% contre 59% à la 1^{ère} vague)

Trésorerie

- La trésorerie des entreprises poursuit son amélioration, 78% déclarent une trésorerie normale, voire aisée, alors qu'ils n'étaient que 60% à la 1^{ère} vague

Difficultés

- L'insuffisance de la demande n'épargne que 10% des entreprises contre 29% à la 1^{ère} vague, illustration d'une dégradation générale
- Dans le même temps les autres contraintes se réduisent fortement semaine après semaine : ainsi les mesures de sécurité sanitaires restent prégnantes pour 27,1% des répondants, mais ce sont 30,7% d'entreprises en moins par rapport à la 1^{ère} vague (57,8%), et ainsi pour les évolutions particulièrement fortes :
 - Le risque juridique pour le dirigeant : 15,9 soit -21,6%, risque qui reste élevé dans l'esprit des répondants
 - Le manque de personnel : 7,5% soit -20,6%, besoin qui se résout au fur et à mesure que le déconfinement permet aux personnels de revenir en poste
 - Le manque d'équipements, encore 9% mais -23,8%, besoin qui reste présent, alors que masques et gels sont depuis peu accessibles au plus grand nombre

Synthèse

Difficultés (nouvelles questions)

De nouvelles questions ont été posées sur la capacité des entreprises à atteindre leur point mort, voire à dégager du résultat dans un contexte durable de carnet de commandes dégradé et de contraintes de production liées aux mesures sanitaires

- Trois profils d'entreprises se dégagent :
 - 28,3% sont d'ores et déjà en difficulté pour s'organiser pour atteindre leur point mort et 51,5% n'envisage pas de dégager de la rentabilité dans les prochaines semaines
 - 35,8%, sont en mesure de s'organiser pour atteindre quasiment le point mort et 29% à espérer dégager de la rentabilité
 - 35,8%, sont en mesure de dépasser le point mort ou l'ont déjà atteint et 19,4% à dégager de la rentabilité sur la fin de l'exercice
- Au moins un dirigeant sur trois projette un exercice 2020 négatif, ce qui, en fonction de leurs fonds propres, peut rendre difficile leur capacité à investir pour aller à la conquête de nouveaux marchés (innovation, actions commerciales, etc.) si leurs marchés de destination ne repartent pas en volume et en valeurs

Question uniquement posée aux 80% de répondants ayant déclaré avoir du mal à atteindre le point mort ou la rentabilité

- 29% des répondants courent un risque de défaillance dans les prochains mois
Ramené à l'échantillon total de répondants, ce sont 23% d'entreprises qui se déclarent en risque de défaillance dans les prochains mois
- Uniquement 8% d'entre eux ont souhaité être rappelés pour bénéficier d'un accompagnement

Synthèse

Relations client-fournisseur

- En 3 semaines, hormis les **délais de paiement qui s'améliorent sensiblement** (81,2% +8,3%), ainsi que les prix d'achat qui restent stables, les engagements pris sur les prévisions de commandes ne sont toujours pas massivement respectés pour 70,4% des entreprises (+1,5%) et dans une moindre mesure sur les quantités déjà commandées pour 42,5% des entreprises avec une détérioration marquée de +4%.
 - Sur les **prix d'achat** ce sont 11,8% des entreprises qui desservent le secteur **des services à l'industrie** qui sont confrontées au non-respect de ceux-ci contre 4,7% en moyenne
 - Sur les **délais de paiement** ce sont 46,2% des entreprises qui desservent le secteur **agro-alimentaire** qui sont confrontées au non-respect de ceux-ci contre 18,9% en moyenne
 - Sur les **quantités commandées** à l'inverse celles desservant les secteurs de l'**aérospatial**, des **services à l'industrie** et des **autres secteurs** sont moins confrontées à ce problème
 - Enfin sur les **prévisions de commande**, ce sont 81% des entreprises servant le **secteur des sports et loisirs** qui sont confrontées au non-respect de ceux-ci contre 70% en moyenne, alors qu' à l'inverse celles desservant les secteurs des **autres transports**, de la **construction**, et de l'**agro-alimentaire** sont moins confrontées à ce problème
- Malgré ces tensions variables d'une entreprise à l'autre et d'un sujet à l'autre, pour 8 entreprises sur 10, les **relations restent inchangées** :
 - Les relations se sont détériorées pour 14,3% des entreprises qui servent le secteur **aéronautique** contre 9,4% en moyenne
- 7 entreprises sur 10 pensent que leurs clients **sont dépendants d'eux**
 - Toutes les entreprises qui desservent les secteurs de **l'énergie nucléaire et des autres transports**, estiment que leurs clients auraient du mal à les remplacer, et 8 sur 10 pour celles qui desservent le secteur de **la Défense**
- **Les principaux éléments de différenciation** donnés, sont également identiques à la dernière vague : leurs capacités de production et de logistique (50,7% +3%) leur capacité à proposer une offre d'expertise technologique innovante (44% : +7%), et exæquo pour 38,7%, leur capacité à fabriquer un composant/système critique pour les produits clients ainsi que leur niveau de qualité difficilement imitable

Synthèse

Relations client-fournisseur (nouvelles questions)

Ces nouvelles questions ont pour objectifs d'observer la qualité de la relation entre les entreprises répondantes et leurs parties prenantes : fournisseurs, confrères, banques, services de l'État

- Pour la majorité des entreprises, la crise n'a pas dégradé la qualité des relations avec leurs autres parties prenantes
- Elles se sont même améliorées pour les relations avec :
 - Les services de l'État : 24,5% (soutien et aide)
 - Les collectivités locales : 17%
 - Les banques : 13,2%
 - Les confrères : 7,7%
 - Les fournisseurs : 4,7%
- A la marge, quelques uns pointent la dégradation des relations avec
 - Leurs fournisseurs : 5,7%,
 - Leurs banquiers : 3,8% des répondants

Collaborateurs

- Le moral de leurs collaborateurs reste stable pour les dirigeants avec une note moyenne qui reste faible à 6,6/10
- En revanche ils sont moins confiants dans leur capacité à faire face à la crise (85,5% : -6,9%)

Confiance du dirigeant

- Pour autant les dirigeants affichent un niveau de moral supérieur à celui de leurs collaborateurs (6,7/10) en amélioration avec de plus en plus de répondants se notant entre 9 et 10 depuis 4 vagues

Synthèse

Isolement et santé du dirigeant

- Le sentiment d'isolement reste contenu à une minorité de dirigeants (+/-5%)
- Leur santé au global reste égale avec une note moyenne constante à 7,7/10.

Besoins

- L'information et les moyens ne sont plus des problèmes pour la majorité des dirigeants pour gérer cette crise.
- Le sujet des masques a été enfin résolu pendant ses deux dernières semaines, seules 6% des entreprises sont encore concernées contre 18,5% il y a 15 jours.

Motivation

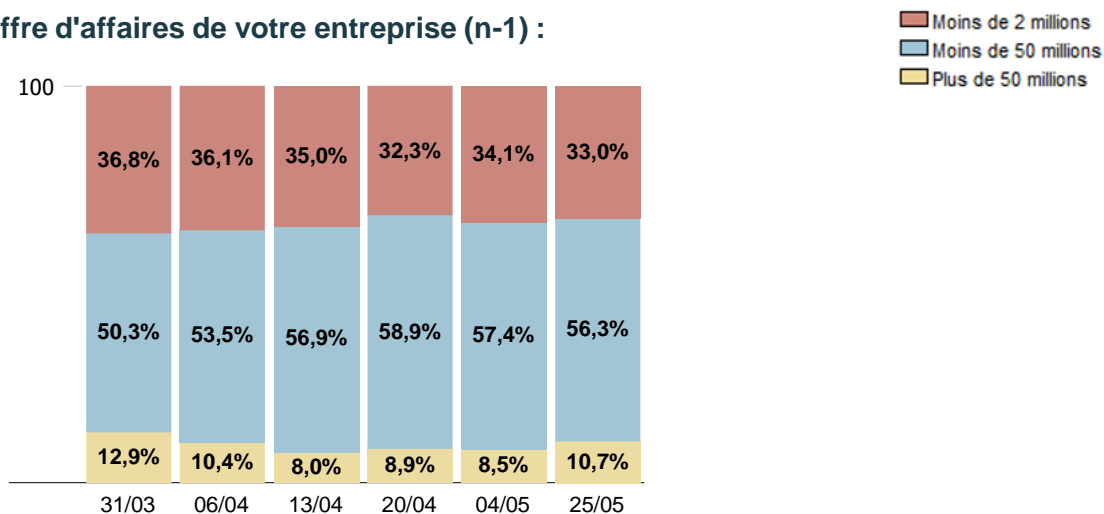
- L'absence d'amélioration de leur carnet de commandes continue certainement à peser sur la motivation des dirigeants pour relever les défis de sortie de crise : elle reste stable à 7,9/10, mais avec un net recul des notes supérieures à 8 (-9%).
- Bien qu'un dirigeant sur deux n'envisage aucun frein à sa motivation pour engager des actions pour sortir de la crise, d'autres pointent le fait qu'ils soient désarmés pour agir (14,7%), les risques et les obstacles qui se présentent et enfin la perte d'envie ou d'énergie.
- 66,7% pensent qu'il faudra faire différemment en sortie de crise.
- Parmi l'ensemble des propositions qui leur étaient soumises pour reprendre une activité pérenne suite à la crise, cinq obtiennent plus de 50% de choix :
 - 75% (+10,5%) Gagner en efficacité, en faisant plus avec moins
 - 68,6% (-7%) Donner la priorité à l'innovation (procédés, produits ou services) comme levier majeur de la reprise
 - 59,3% Développer l'innovation avec vos clients (nouvelle modalité)
 - 55,4% (+9,7) Conduire une analyse stratégique collective pour identifier les marchés émergents
 - 51,1% (+5,6%) Faciliter les rapprochements entre entreprises pour éviter les faillites



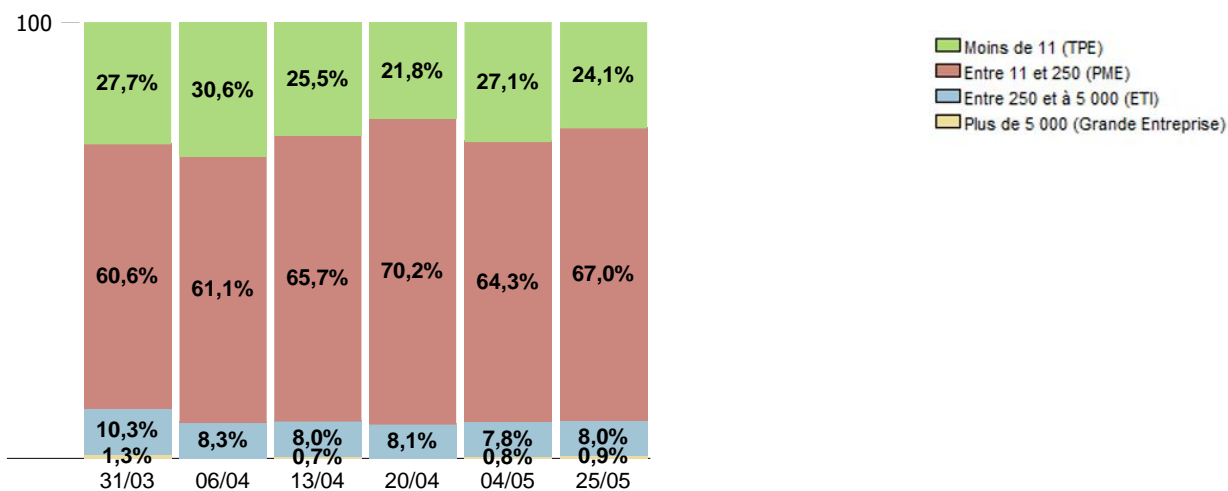
Profil des répondants

Profil des répondants

2. Le chiffre d'affaires de votre entreprise (n-1) :

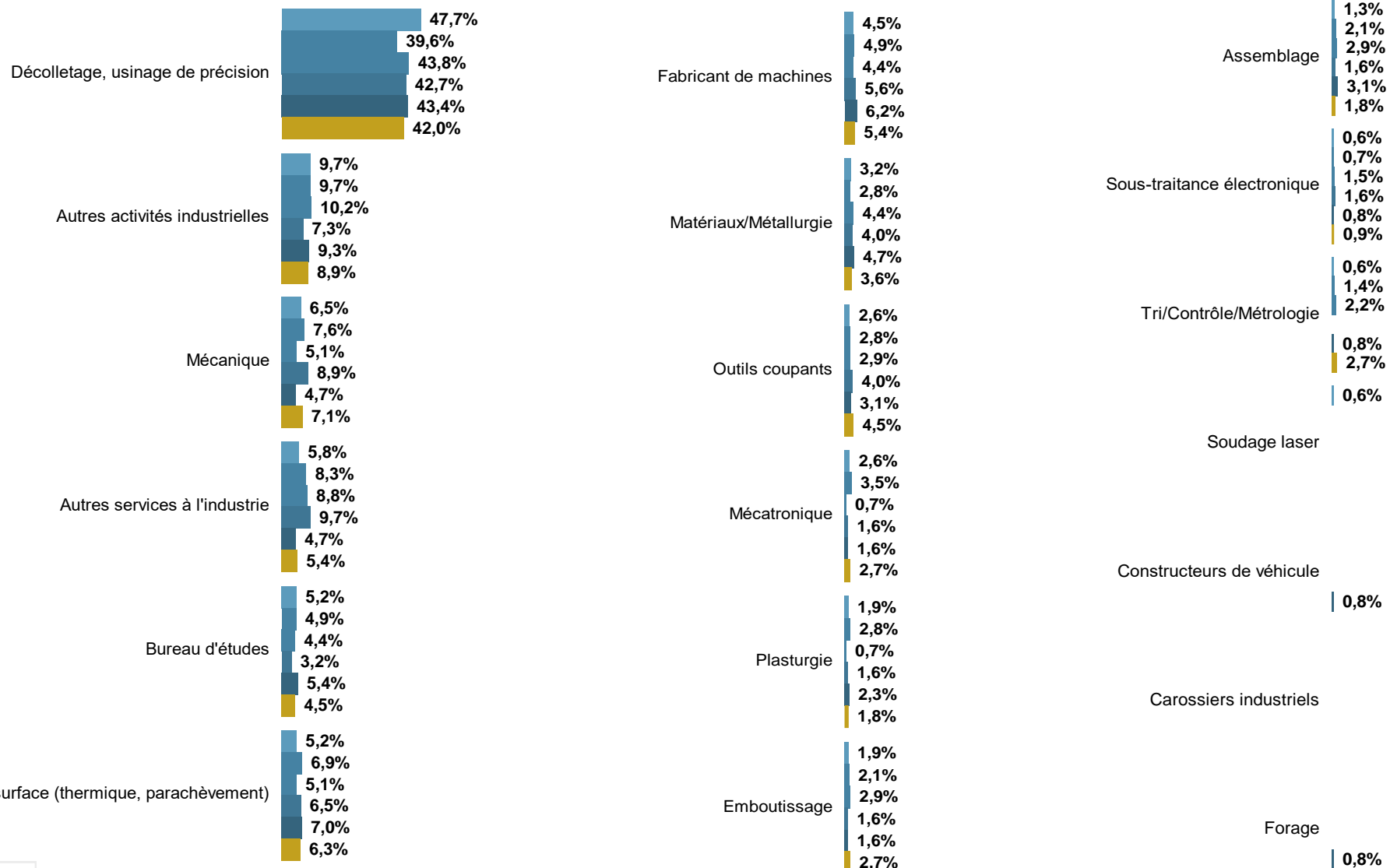


3. Le nombre de salariés (Equivalent Temps Plein) de votre entreprise :



Profil des répondants

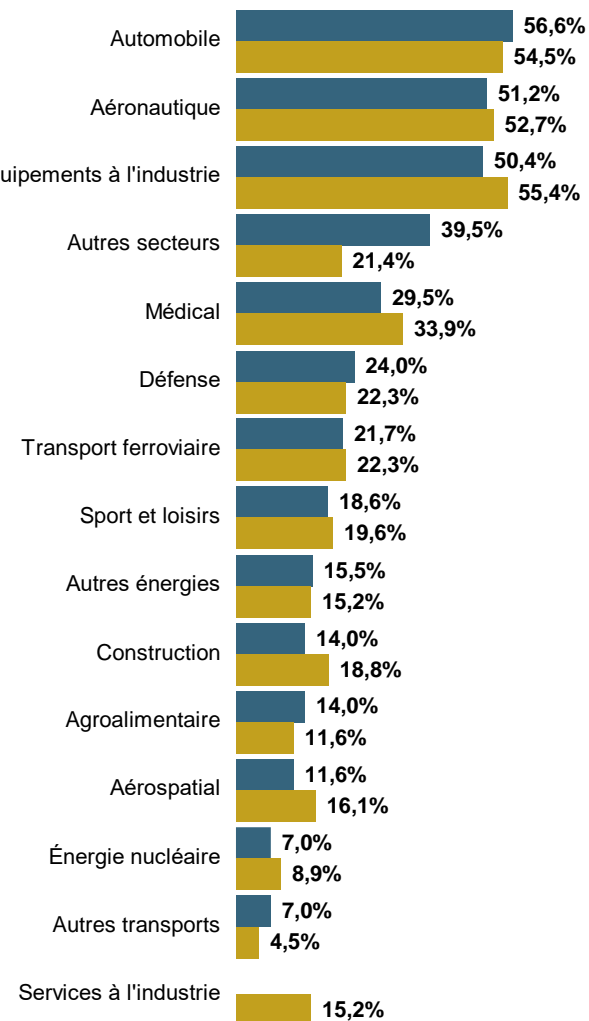
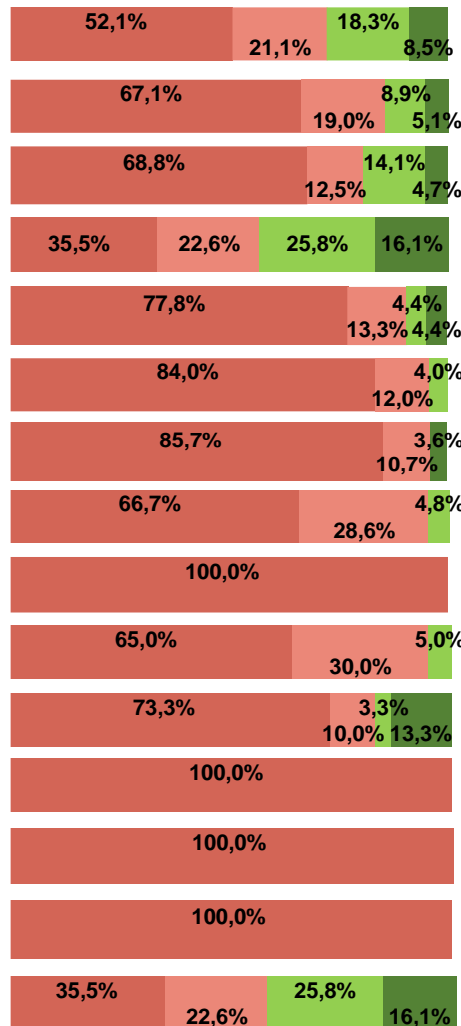
4. Le secteur d'activité principal de votre entreprise :



Profil des répondants

5. Quels sont les secteurs que vous servez ainsi que le chiffre d'affaire que vous faites pour ces secteurs ? (choix multiples)

Pourcentage de chiffre d'affaires





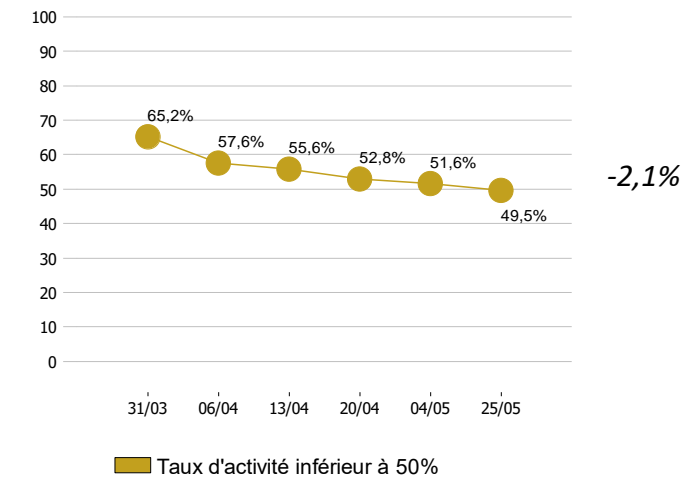
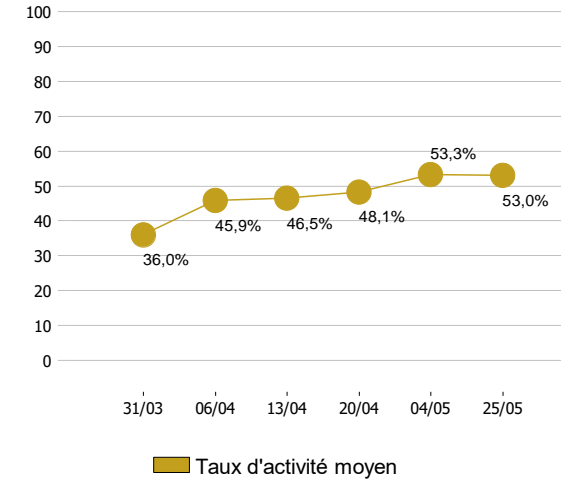
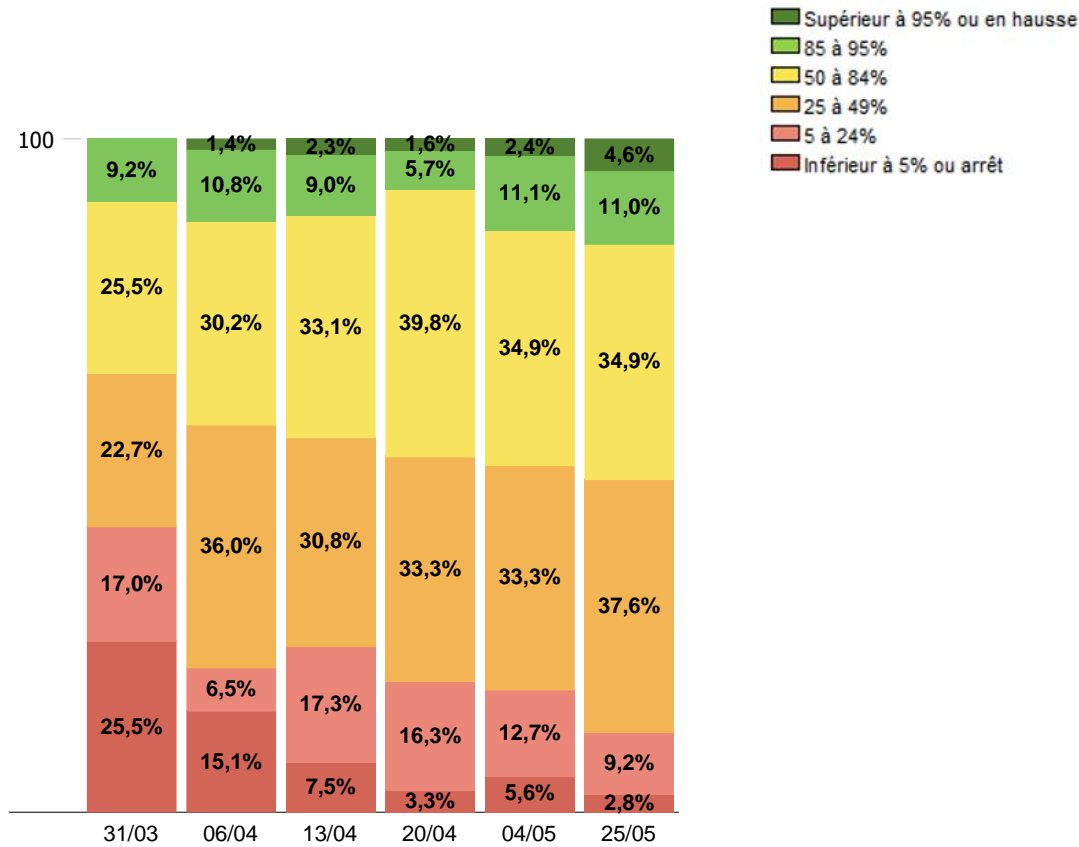
Présentations des résultats

15



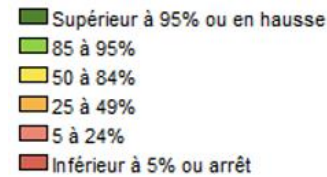
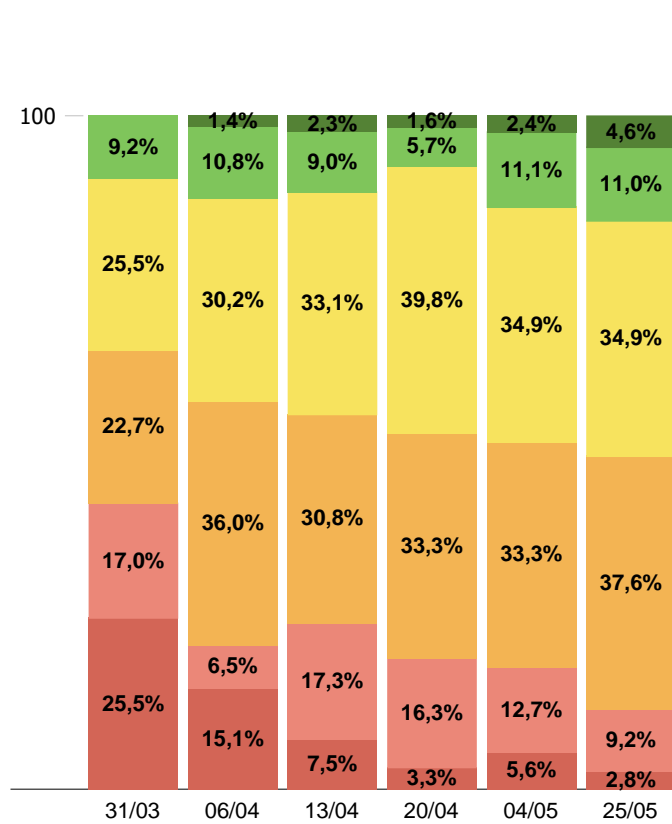
Activité

6. Quelle est votre niveau d'activité cette semaine :



Activité

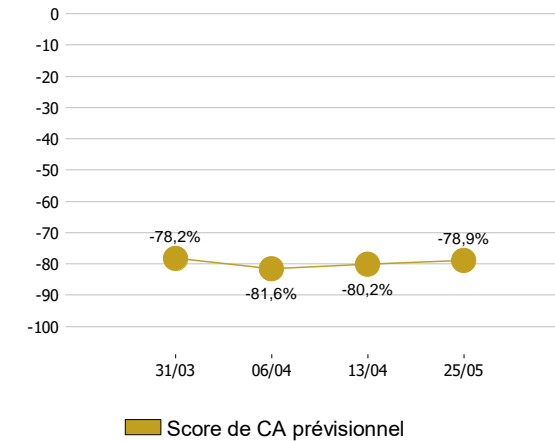
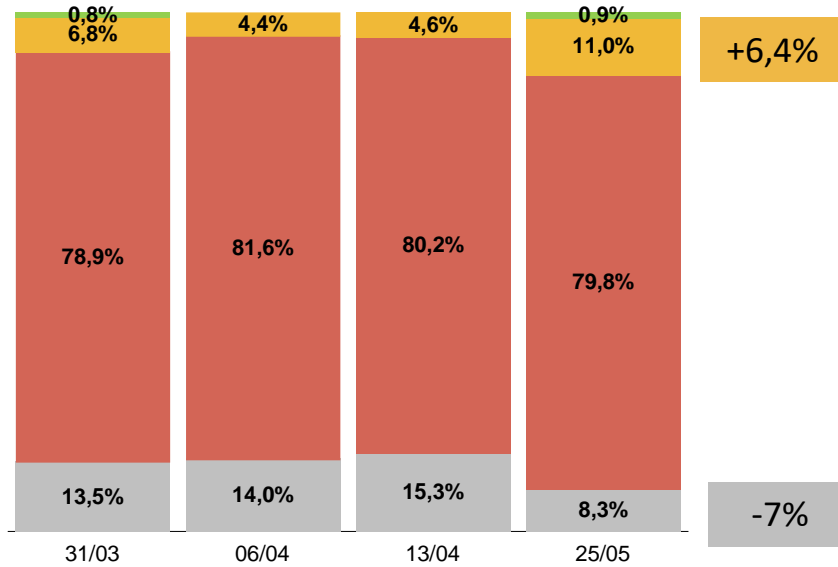
6. Quelle est votre niveau d'activité cette semaine :



	Inférieur à 5% ou arrêt	5 à 24%	25 à 49%	50 à 84%	85 à 95%	Supérieur à 95% ou en hausse	Total	Total
Aéronautique	1,7%	8,6%	44,8% (+)	36,2%	6,9%	1,7%	58	53,2%
Aérospatial		5,6%	38,9%	38,9%	5,6%	11,1%	18	16,5%
Agroalimentaire	7,7%		46,2%	46,2%			13	11,9%
Automobile	3,3%	11,7%	45,0% (+)	31,7%	6,7%	1,7%	60	55,0%
Bien d'équipements à l'industrie	3,3%	5,0% (-)	43,3%	40,0%	6,7%	1,7%	60	55,0%
Construction	5,3%		26,3%	52,6% (+)	15,8%		19	17,4%
Défense	4,0%	4,0%	44,0%	32,0%	8,0%	8,0%	25	22,9%
Énergie nucléaire			40,0%	40,0%	10,0%	10,0%	10	9,2%
Autres énergies		5,9%	35,3%	41,2%	11,8%	5,9%	17	15,6%
Médical	2,7%	8,1%	40,5%	37,8%	8,1%	2,7%	37	33,9%
Services à l'industrie			29,4%	52,9% (+)	11,8%	5,9%	17	15,6%
Sport et loisirs			33,3%	57,1% (++)	4,8%	4,8%	21	19,3%
Transport ferroviaire			36,0%	52,0% (++)	8,0%	4,0%	25	22,9%
Autres transports			60,0%	40,0%			5	4,6%
Autres secteurs	4,2%		37,5%	37,5%	20,8% (+)		24	22,0%
Total	2,8%	9,2%	37,6%	34,9%	11,0%	4,6%	109	109

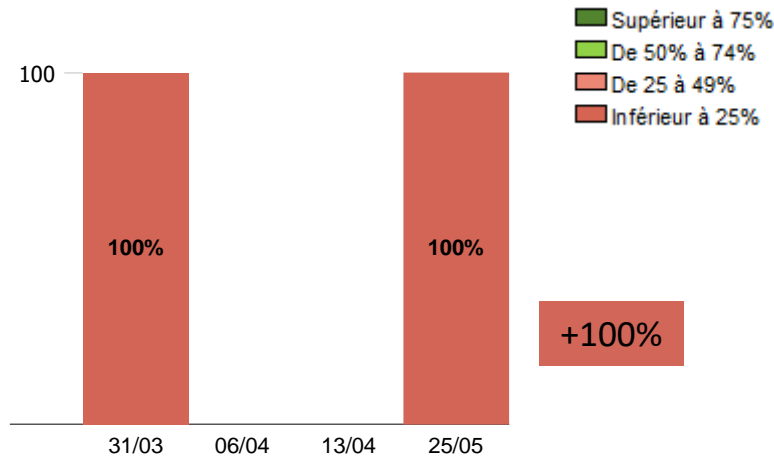
Activité

7. Quel impact, en pourcentage, anticipez-vous pour votre chiffre d'affaires sur l'année par rapport à vos prévisions :



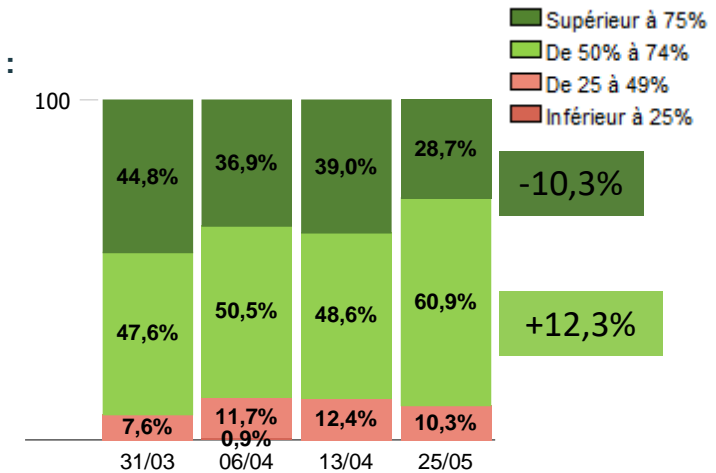
CA à la hausse :

Nb de répondants :
 31/03 : 1
 06/04 : 0
 13/04 : 0
 25/05 : 1



CA à la baisse :

Nb de répondants :
 31/03 : 105
 06/04 : 130
 13/04 : 129
 25/05 : 108



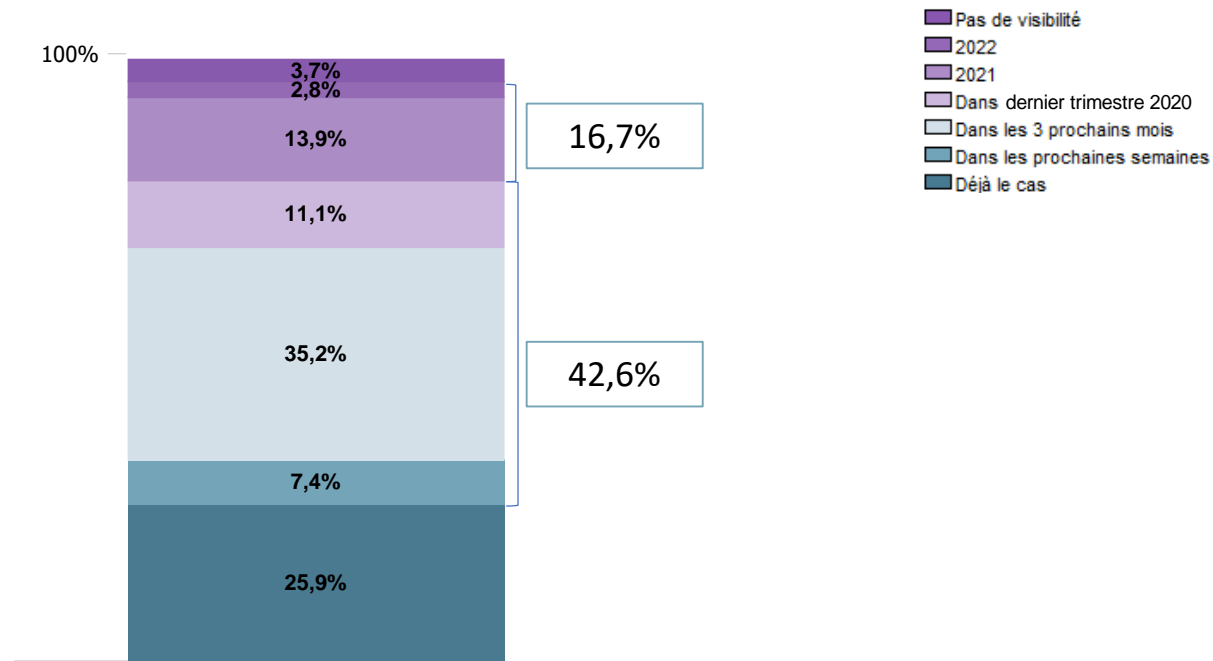
(*) Score d'activité : il est calculé sous la forme de soldes d'opinion : différence entre le pourcentage de réponses « en hausse » et le pourcentage de réponses « en baisse »

Activité

Nb de répondants :
31/03 : 141
06/04 : 139
13/04 : 133
20/04 : 123
04/05 : 126

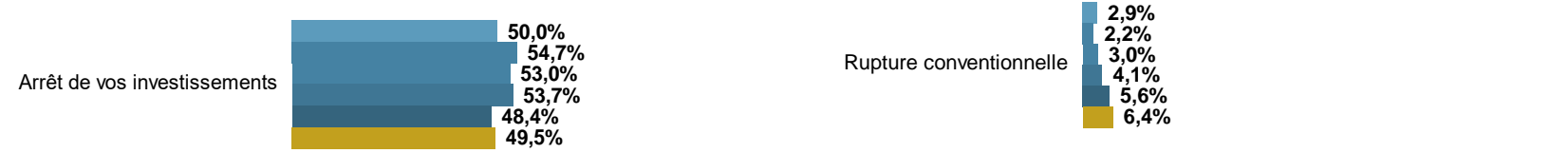
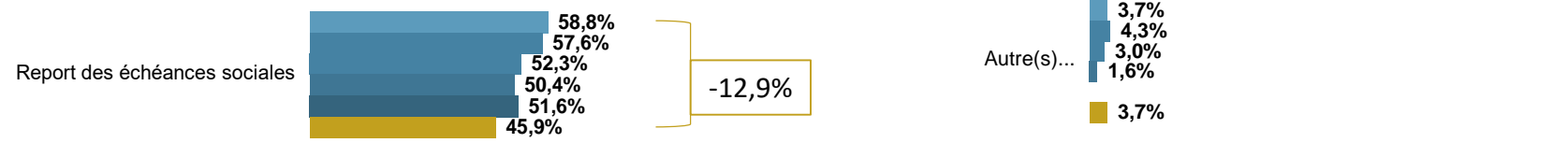
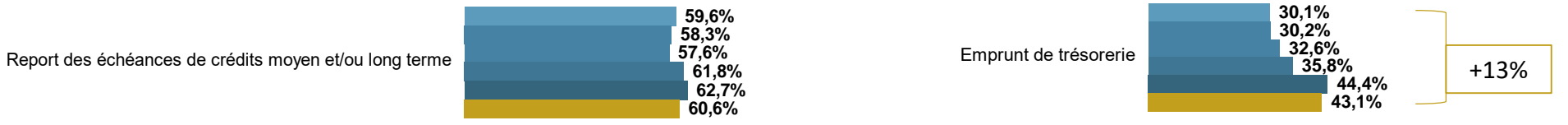
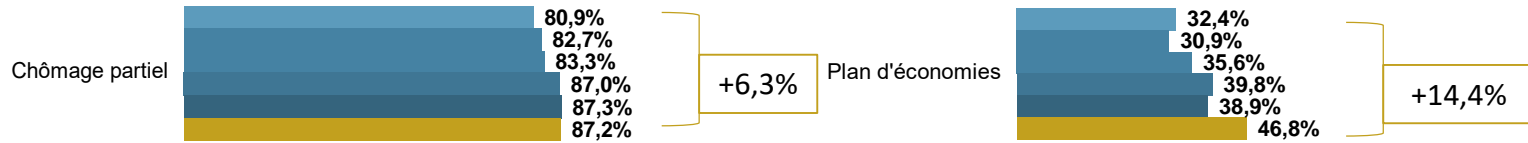
25/05 : 109

8. À quelle période envisagez-vous un "retour à la normale" des prises de commandes dans votre entreprise (au moins 80% des commandes d'une période normale avant Covid 2019) :



Mesures de préventions économiques et sanitaires

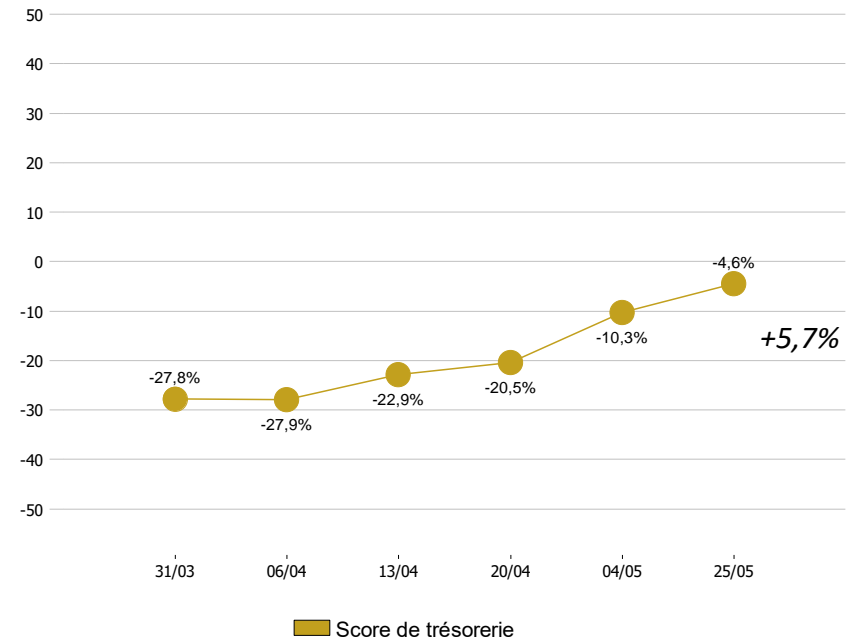
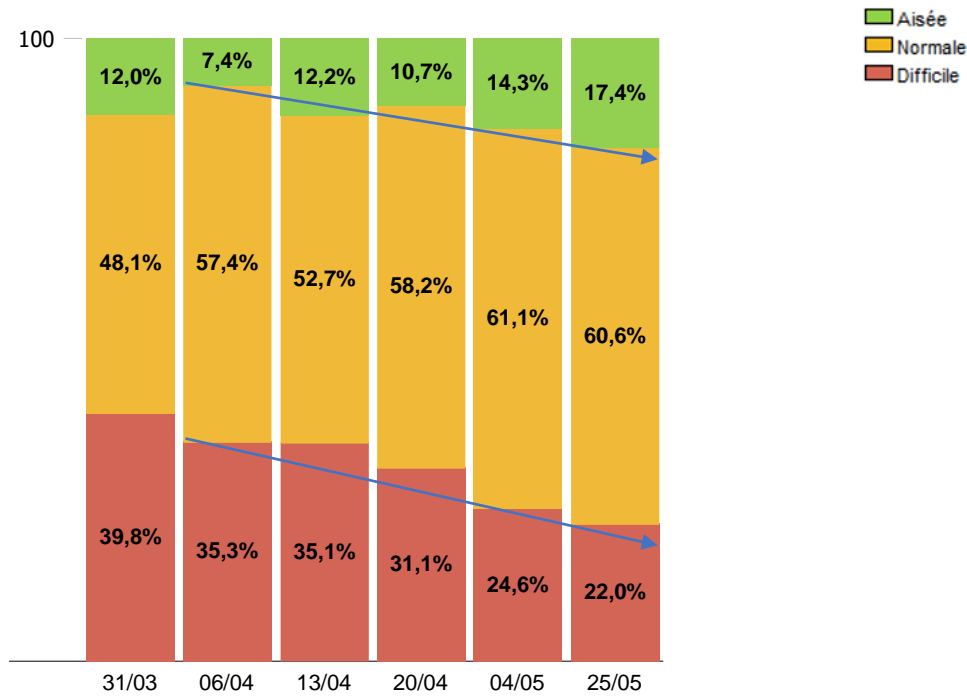
9. Quelles mesures de prévention économiques avez-vous mis en place ?



31/03 06/04 13/04 20/04 04/05 25/05

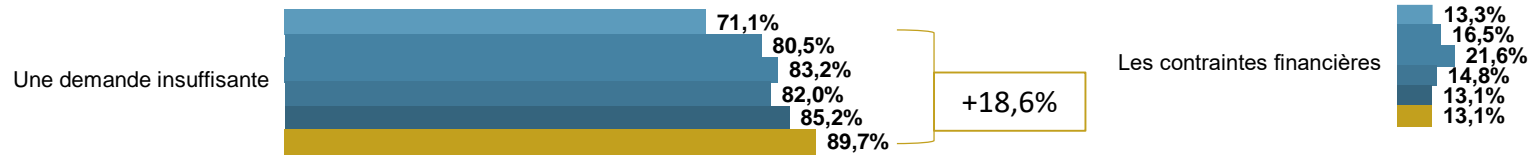
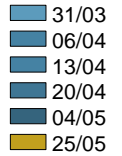
Situation de trésorerie

10. La situation de votre trésorerie est-elle actuellement :

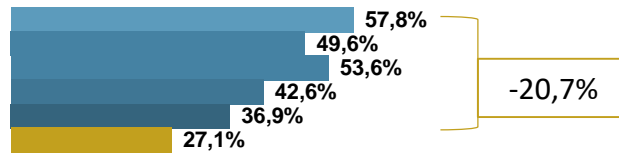


Difficultés

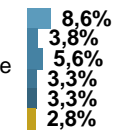
11. Quelles sont les contraintes qui pèsent actuellement sur votre capacité de production :



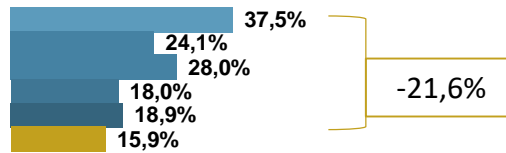
Les mesures de sécurité sanitaire pour votre personnel



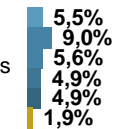
Une information insuffisante



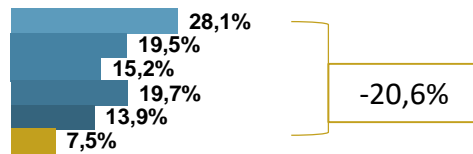
Le risque juridique lié à la responsabilité du dirigeant



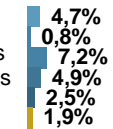
La confiance avec vos collaborateurs



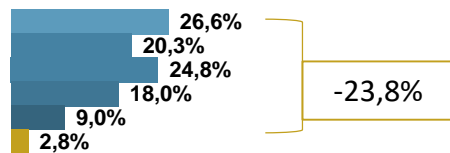
Un manque de personnel



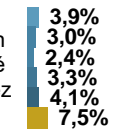
La communication avec vos collaborateurs



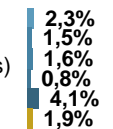
Un manque d'équipements ou de matériel



Sans objet car vous êtes déjà en mesure de développer votre activité comme vous le souhaitez



Autre(s) raison(s)

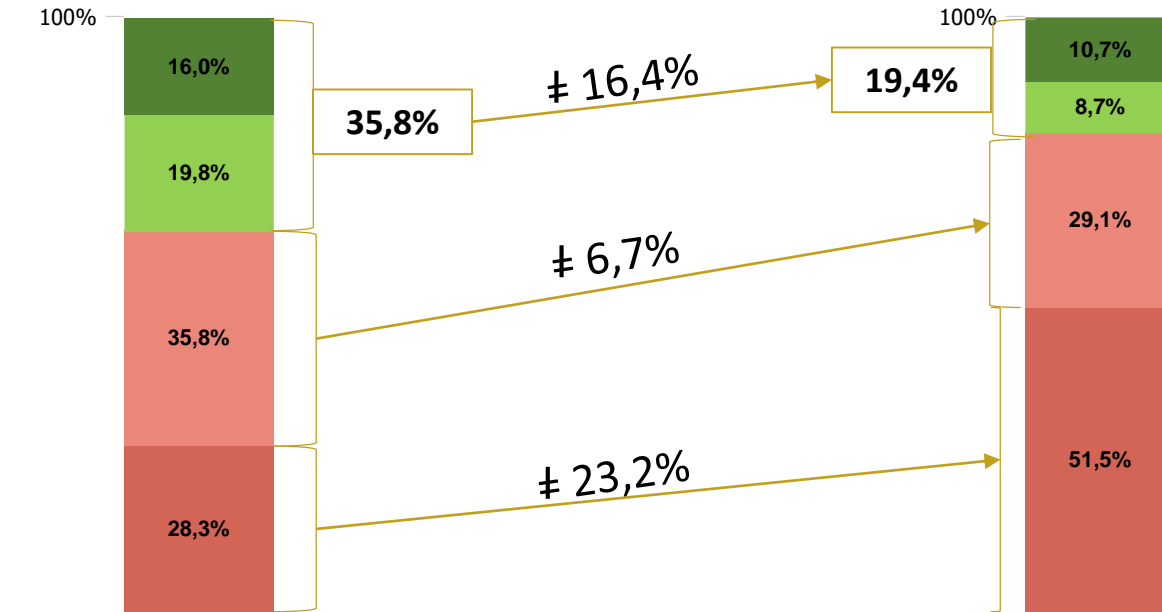


Difficultés

12. Dans le contexte actuel (baisse de commande, incertitude sur les commandes à venir, contraintes de production sanitaires, ...) vous-êtes en mesure de vous organiser pour atteindre dans les prochaines semaines :

Le point mort

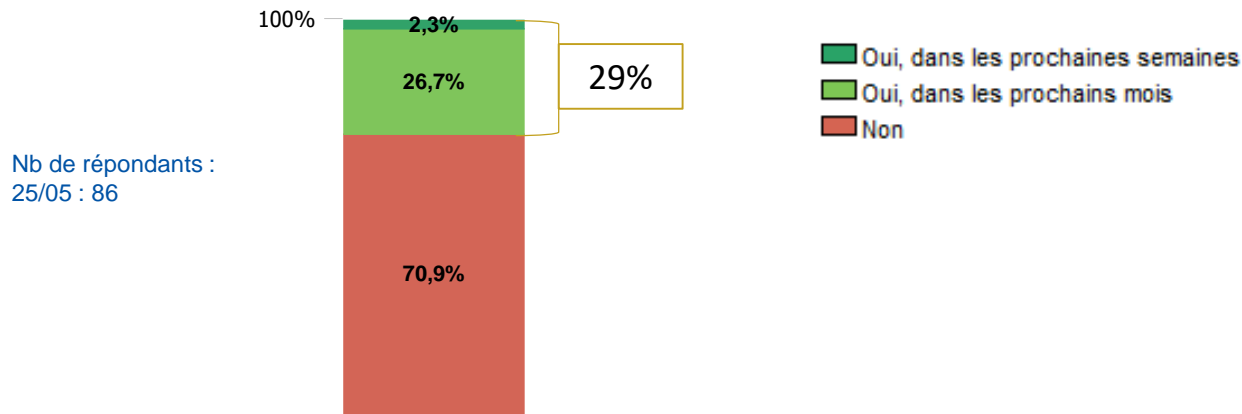
La rentabilité



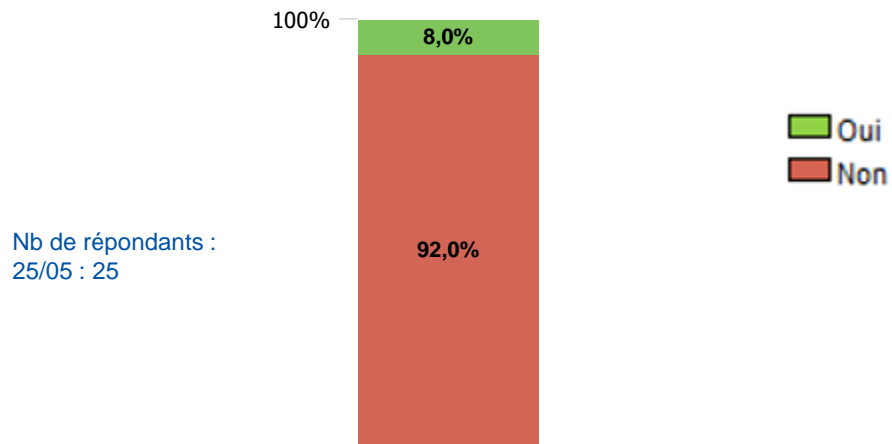
- Déjà réalisé
- Oui
- En partie
- Non

Difficultés

13. Si non, pensez-vous que votre entreprise court à terme un risque de défaillance :



14. Si oui, souhaitez-vous bénéficier d'un accompagnement pour vous aider (garanti de confidentialité) ?



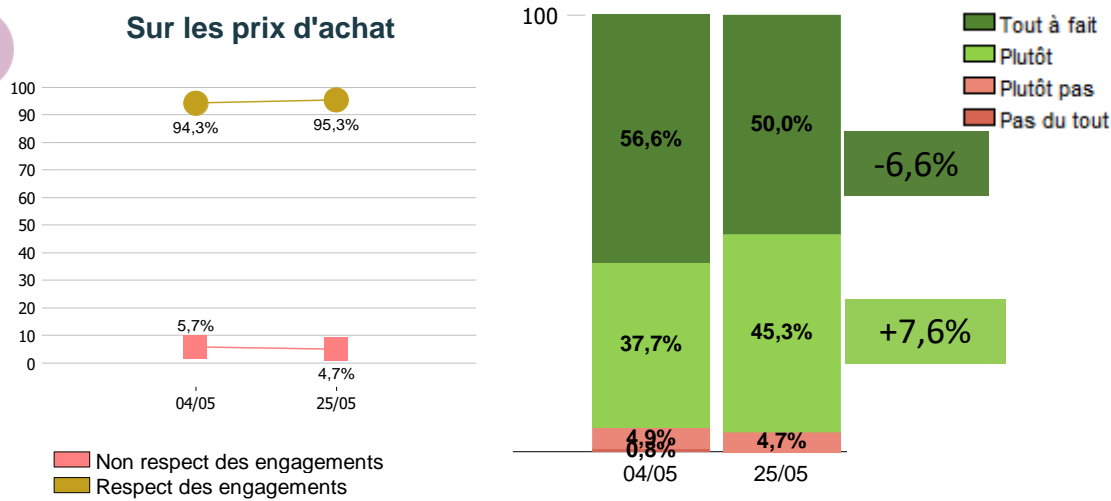
Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106

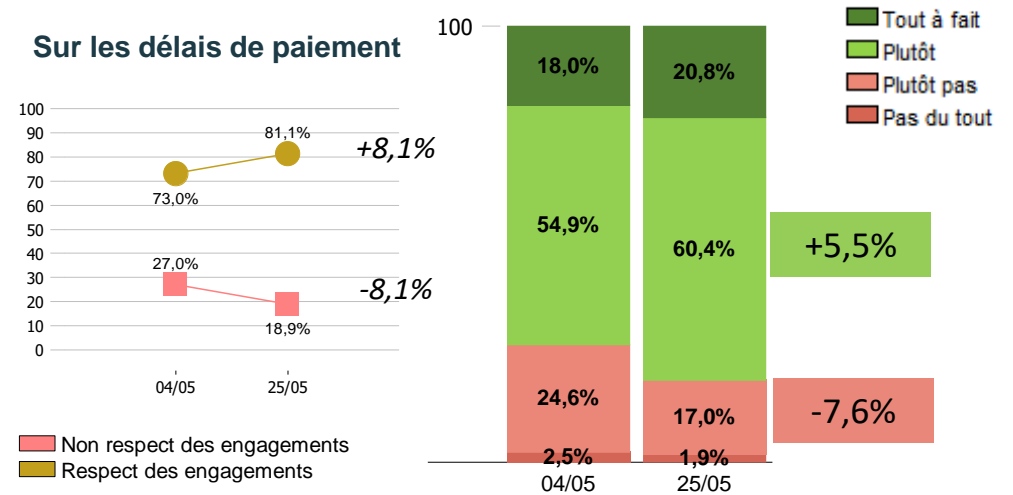


15. Vos clients respectent leurs engagements contractuels et moraux, réponse : de tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout :

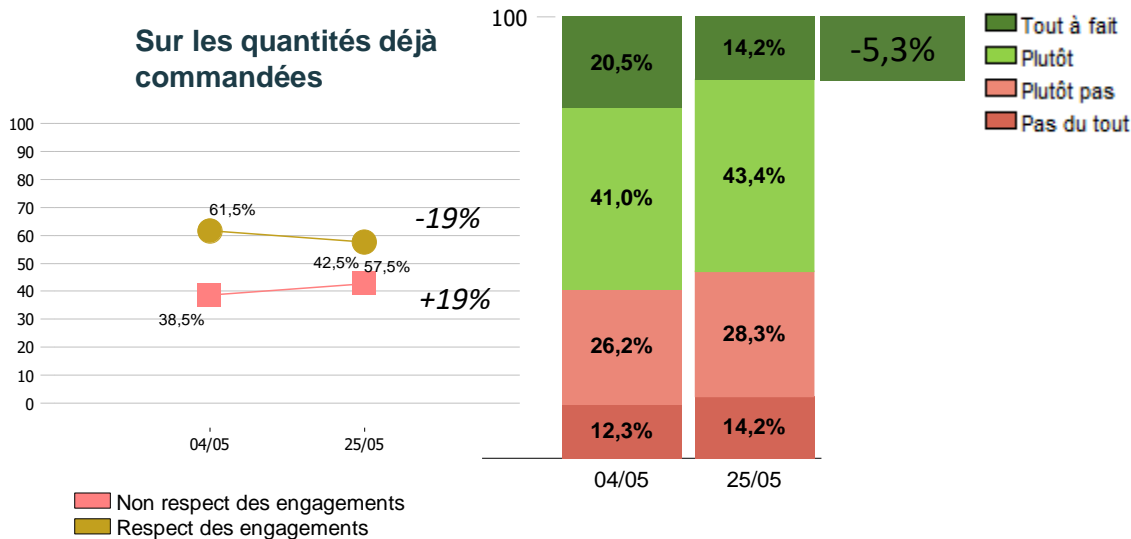
Sur les prix d'achat



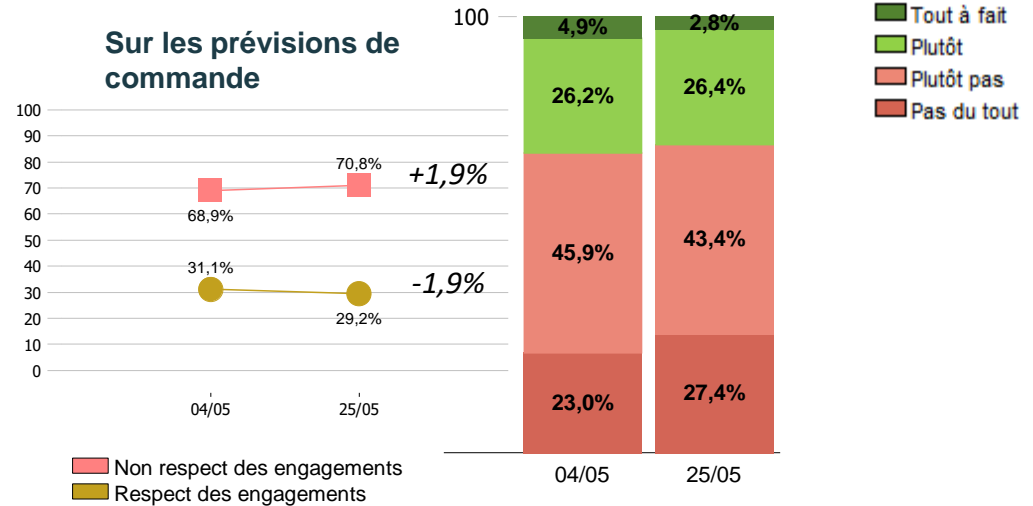
Sur les délais de paiement



Sur les quantités déjà commandées



Sur les prévisions de commande



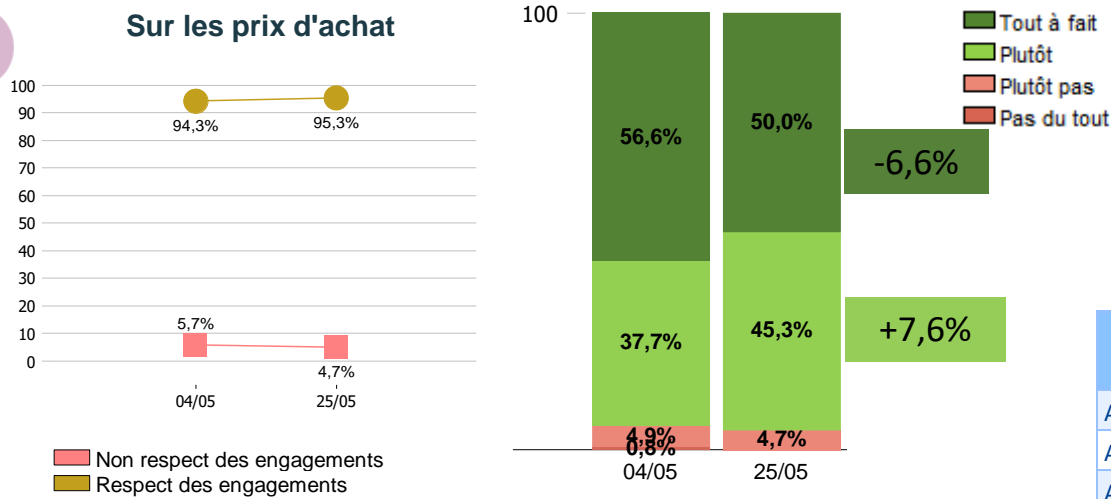
Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



15. Vos clients respectent leurs engagements contractuels et moraux, réponse : de tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout :

Sur les prix d'achat



	Pas d'accord	D'accord	Total	Total
Aéronautique	5,4%	94,6%	56	52,8%
Aérospatial		100,0%	18	17,0%
Agroalimentaire	7,7%	92,3%	13	12,3%
Automobile	6,8%	93,2%	59	55,7%
Bien d'équipements à l'industrie	3,4%	96,6%	58	54,7%
Construction		100,0%	17	16,0%
Défense	4,0%	96,0%	25	23,6%
Énergie nucléaire		100,0%	10	9,4%
Autres énergies		100,0%	17	16,0%
Médical	5,4%	94,6%	37	34,9%
Services à l'industrie	11,8%	88,2%	17	16,0%
Sport et loisirs	4,8%	95,2%	21	19,8%
Transport ferroviaire		100,0%	23	21,7%
Autres transports		100,0%	5	4,7%
Autres secteurs	4,2%	95,8%	24	22,6%
Total	4,7%	95,3%	106	106

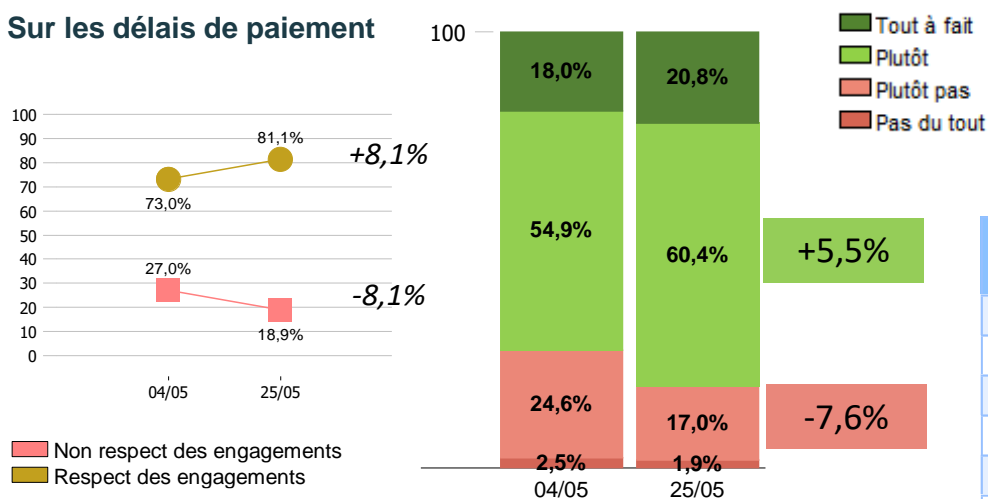
Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



15. Vos clients respectent leurs engagements contractuels et moraux, réponse : de tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout :

Sur les délais de paiement



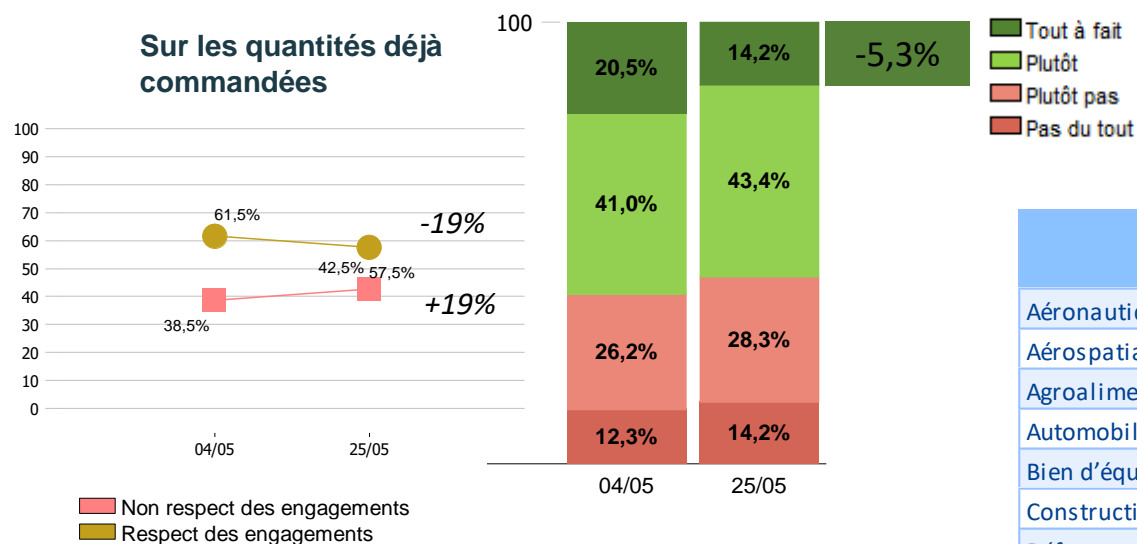
	Pas d'accord	D'accord	Total	Total
Aéronautique	17,9%	82,1%	56	52,8%
Aérospatial	11,1%	88,9%	18	17,0%
Agroalimentaire	46,2% (+++)	53,8% (---)	13	12,3%
Automobile	23,7%	76,3%	59	55,7%
Bien d'équipements à l'industrie	20,7%	79,3%	58	54,7%
Construction	11,8%	88,2%	17	16,0%
Défense	20,0%	80,0%	25	23,6%
Énergie nucléaire	20,0%	80,0%	10	9,4%
Autres énergies	11,8%	88,2%	17	16,0%
Médical	21,6%	78,4%	37	34,9%
Services à l'industrie	23,5%	76,5%	17	16,0%
Sport et loisirs	19,0%	81,0%	21	19,8%
Transport ferroviaire	13,0%	87,0%	23	21,7%
Autres transports	20,0%	80,0%	5	4,7%
Autres secteurs	8,3%	91,7%	24	22,6%
Total	18,9%	81,1%	106	106

Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



15. Vos clients respectent leurs engagements contractuels et moraux, réponse : de tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout :



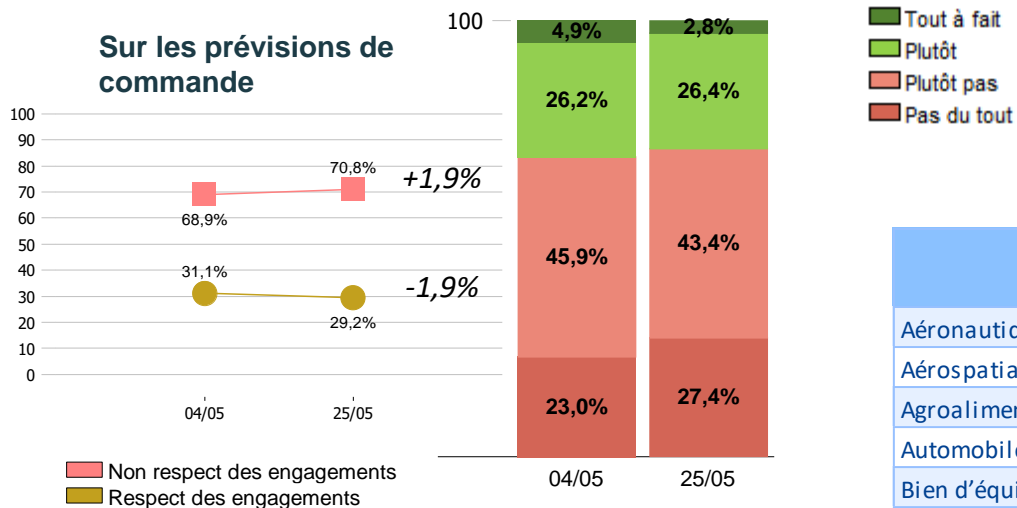
	Pas d'accord	D'accord	Total	Total
Aéronautique	44,6%	55,4%	56	52,8%
Aérospatial	22,2% (-)	77,8% (+)	18	17,0%
Agroalimentaire	38,5%	61,5%	13	12,3%
Automobile	49,2%	50,8%	59	55,7%
Bien d'équipements à l'industrie	44,8%	55,2%	58	54,7%
Construction	41,2%	58,8%	17	16,0%
Défense	44,0%	56,0%	25	23,6%
Énergie nucléaire	20,0%	80,0%	10	9,4%
Autres énergies	41,2%	58,8%	17	16,0%
Médical	37,8%	62,2%	37	34,9%
Services à l'industrie	23,5% (-)	76,5% (+)	17	16,0%
Sport et loisirs	38,1%	61,9%	21	19,8%
Transport ferroviaire	39,1%	60,9%	23	21,7%
Autres transports	40,0%	60,0%	5	4,7%
Autres secteurs	25,0% (--)	75,0% (++)	24	22,6%
Total	42,5%	57,5%	106	106

Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



15. Vos clients respectent leurs engagements contractuels et moraux, réponse : de tout à fait, plutôt, plutôt pas ou pas du tout :



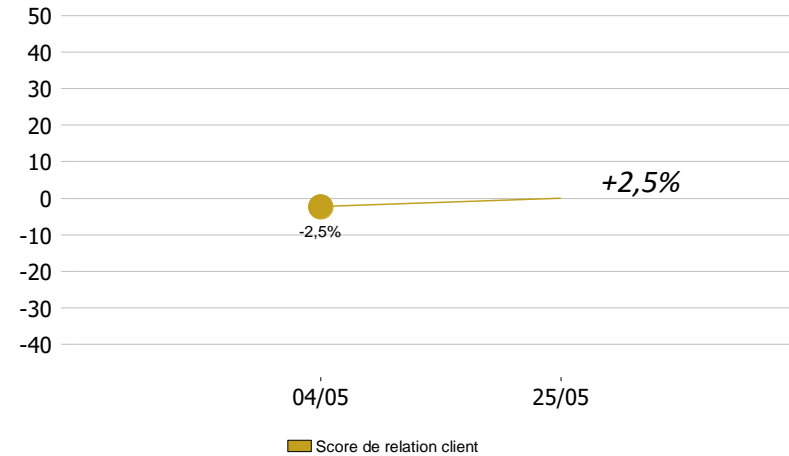
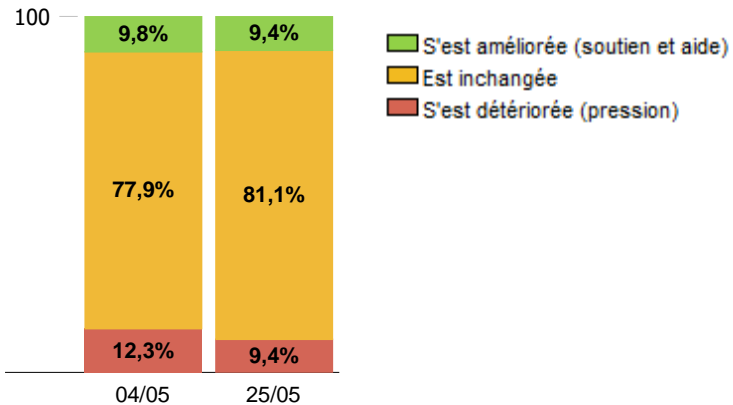
	Pas d'accord	D'accord	Total	Total
Aéronautique	73,2%	26,8%	56	52,8%
Aérospatial	66,7%	33,3%	18	17,0%
Agroalimentaire	61,5%	38,5%	13	12,3%
Automobile	74,6%	25,4%	59	55,7%
Bien d'équipements à l'industrie	72,4%	27,6%	58	54,7%
Construction	58,8%	41,2%	17	16,0%
Défense	64,0%	36,0%	25	23,6%
Énergie nucléaire	70,0%	30,0%	10	9,4%
Autres énergies	76,5%	23,5%	17	16,0%
Médical	67,6%	32,4%	37	34,9%
Services à l'industrie	76,5%	23,5%	17	16,0%
Sport et loisirs	81,0%	19,0%	21	19,8%
Transport ferroviaire	78,3%	21,7%	23	21,7%
Autres transports	40,0%	60,0%	5	4,7%
Autres secteurs	66,7%	33,3%	24	22,6%
Total	70,8%	29,2%	106	106

Relations client-fournisseur

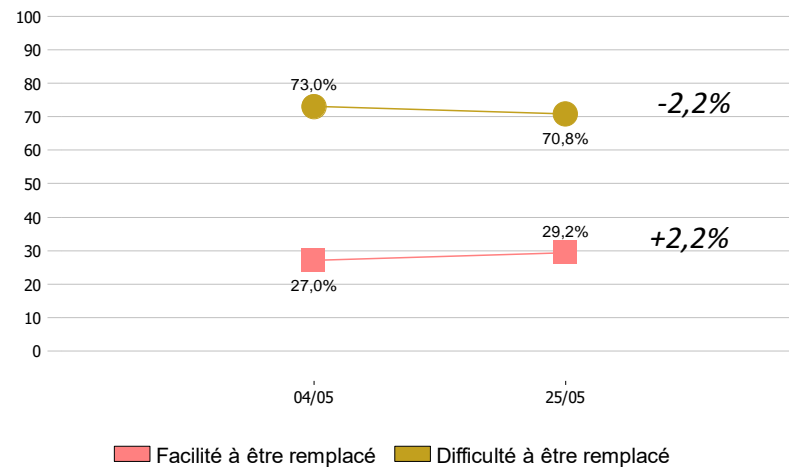
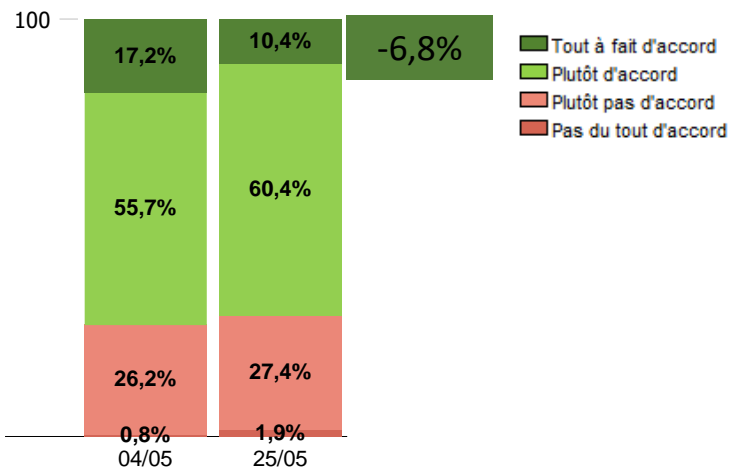
Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



16. Par rapport à l'avant crise, la relation avec vos clients (choix unique)



17. Il serait difficile pour vos clients de vous remplacer dans des conditions similaires :

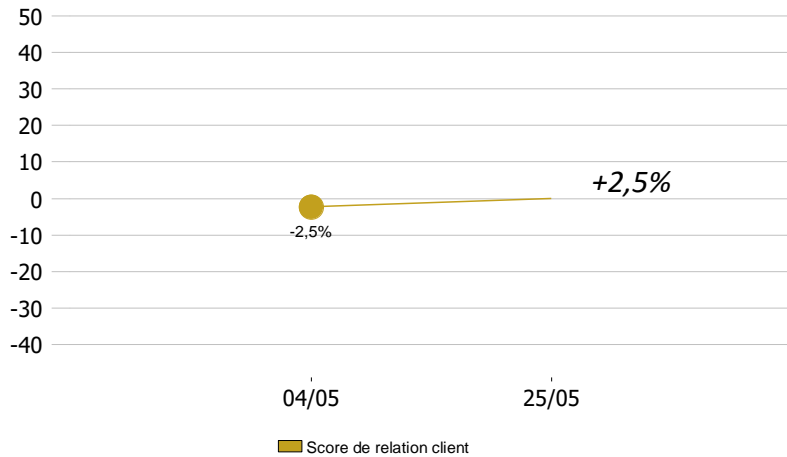
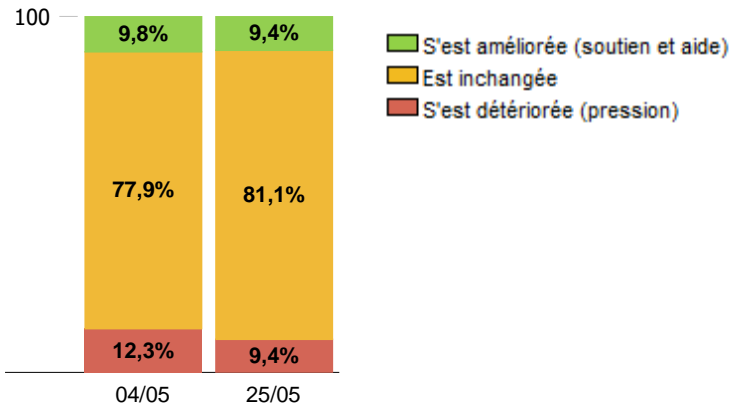


Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



16. Par rapport à l'avant crise, la relation avec vos clients (choix unique)



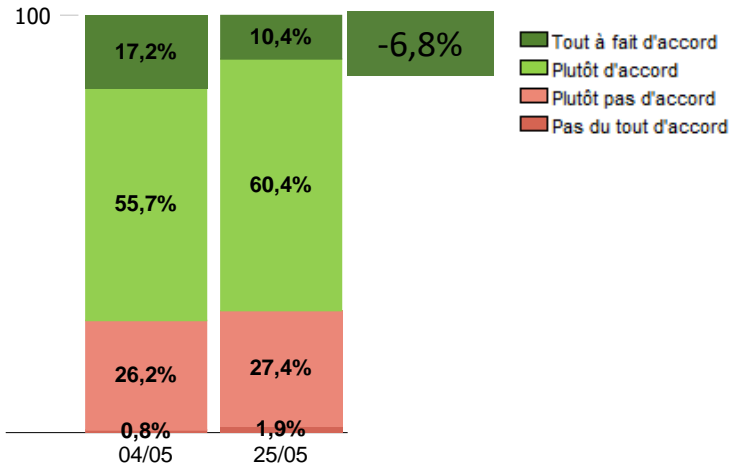
	S'est détériorée (pression)	Est inchangée	S'est améliorée (soutien et aide)	Total	Total
Aéronautique	14,3% (+)	75,0% (-)	10,7%	56	52,8%
Aérospatial	16,7%	72,2%	11,1%	18	17,0%
Agroalimentaire	15,4%	76,9%	7,7%	13	12,3%
Automobile	11,9%	84,7%	3,4% (-)	59	55,7%
Bien d'équipements à l'industrie	10,3%	81,0%	8,6%	58	54,7%
Construction	5,9%	88,2%	5,9%	17	16,0%
Défense	4,0%	88,0%	8,0%	25	23,6%
Énergie nucléaire	10,0%	90,0%		10	9,4%
Autres énergies	5,9%	76,5%	17,6%	17	16,0%
Médical	5,4%	83,8%	10,8%	37	34,9%
Services à l'industrie	5,9%	82,4%	11,8%	17	16,0%
Sport et loisirs	9,5%	81,0%	9,5%	21	19,8%
Transport ferroviaire	13,0%	82,6%	4,3%	23	21,7%
Autres transports	20,0%	60,0%	20,0%	5	4,7%
Autres secteurs		79,2%	20,8% (++)	24	22,6%
Total	9,4%	81,1%	9,4%	106	106

Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106

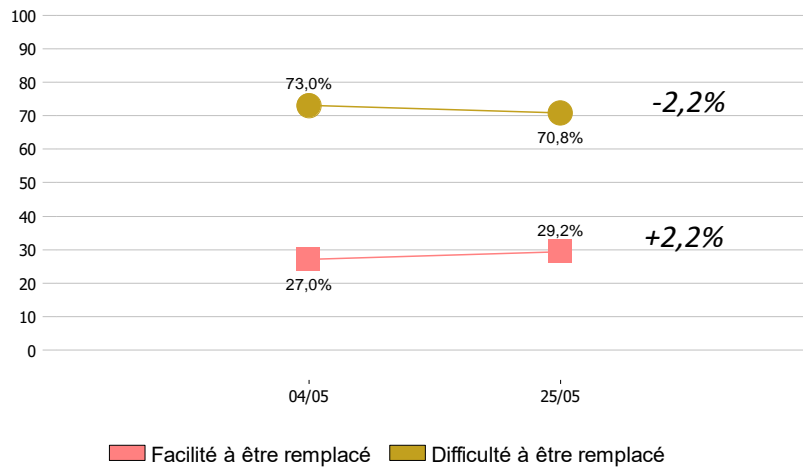


17. Il serait difficile pour vos clients de vous remplacer dans des conditions similaires :



	Pas d'accord	D'accord	Total	Total
Aéronautique	33,9%	66,1%	56	52,8%
Aérospatial	27,8%	72,2%	18	17,0%
Agroalimentaire	30,8%	69,2%	13	12,3%
Automobile	28,8%	71,2%	59	55,7%
Bien d'équipements à l'industrie	27,6%	72,4%	58	54,7%
Construction	29,4%	70,6%	17	16,0%
Défense	16,0% (-)	84,0% (+)	25	23,6%
Énergie nucléaire		100,0%	10	9,4%
Autres énergies	29,4%	70,6%	17	16,0%
Médical	24,3%	75,7%	37	34,9%
Services à l'industrie	29,4%	70,6%	17	16,0%
Sport et loisirs	33,3%	66,7%	21	19,8%
Transport ferroviaire	26,1%	73,9%	23	21,7%
Autres transports		100,0%	5	4,7%
Autres secteurs	37,5%	62,5%	24	22,6%
Total	29,2%	70,8%	106	106

32

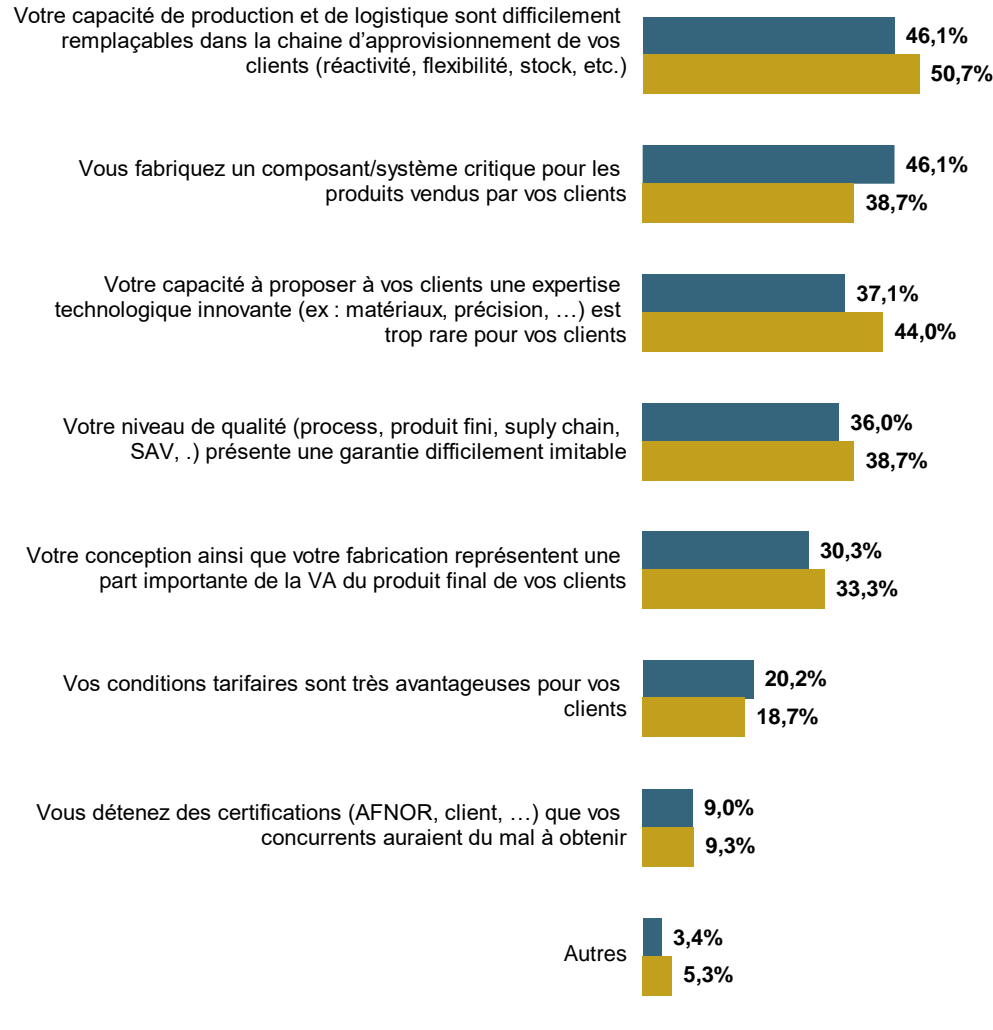


Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 : 119
25/05 : 106



18. Quels sont les raisons qui rendraient difficiles votre remplacement par vos clients (choix multiples) :



33

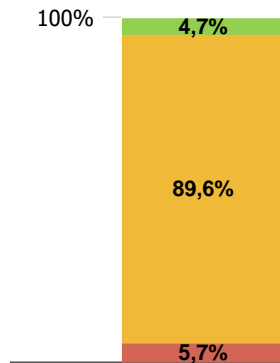
Relations client-fournisseur

Nb de répondants :
04/05 :

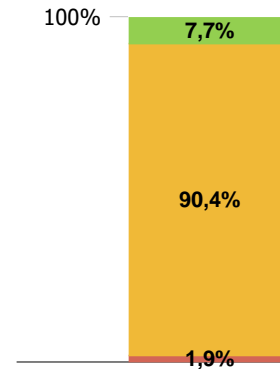


19. Par rapport à l'avant crise, la relation avec (choix unique):

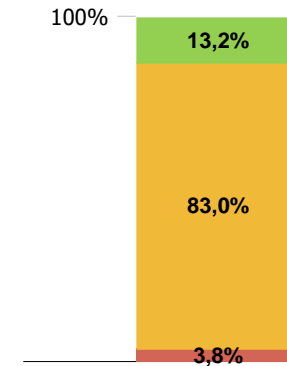
Vos fournisseurs :



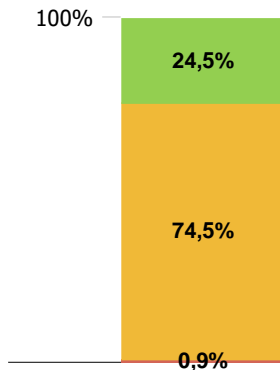
Vos confrères :



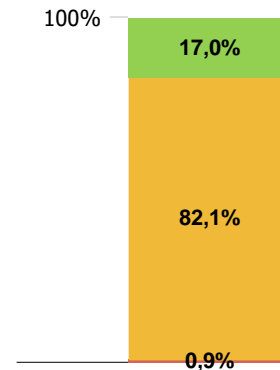
Vos banques :



Vos services de l'État (URSSAF, IMPOTS, DIRECCTE,



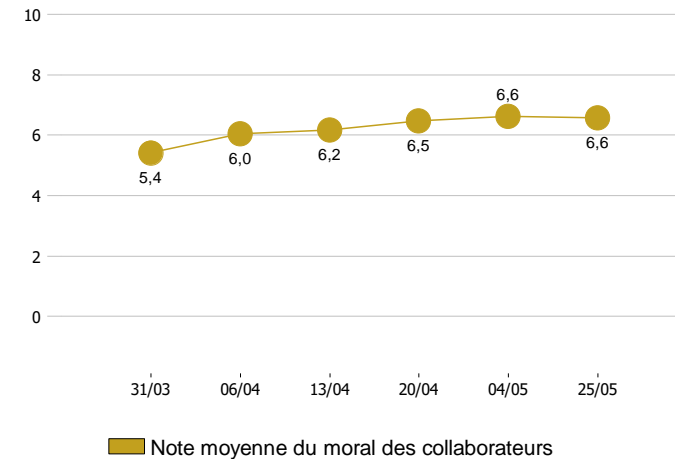
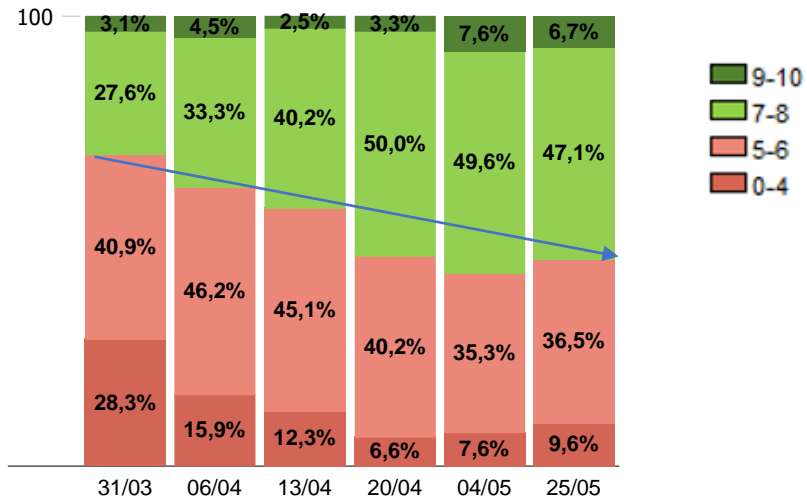
Vos collectivités (locales, départementales, régionales) :



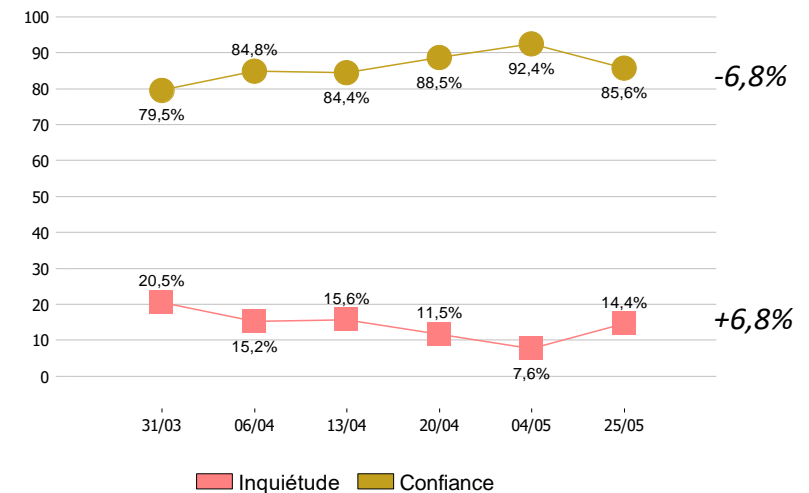
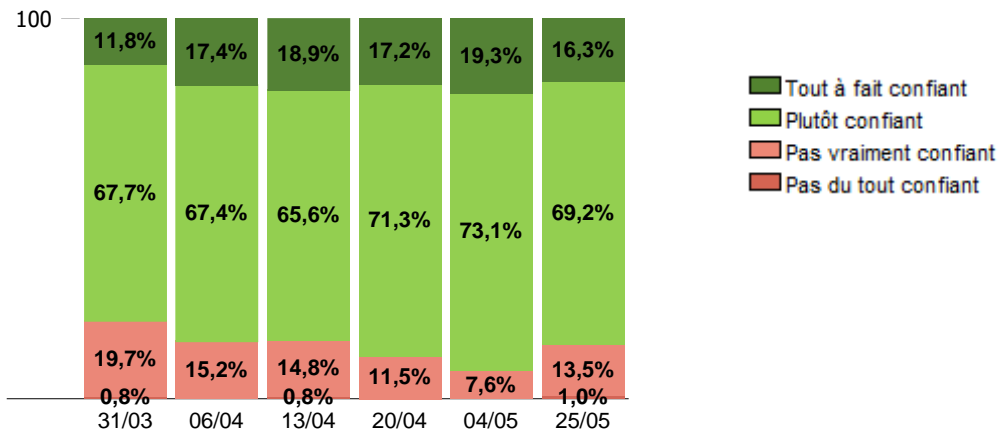
■ S'est améliorée (soutien et aide)
■ Est inchangée
■ S'est détériorée (pression)

Collaborateurs

20. Quelle note, entre 0 et 10, donneriez-vous pour refléter le niveau de moral de vos collaborateurs cette semaine ?

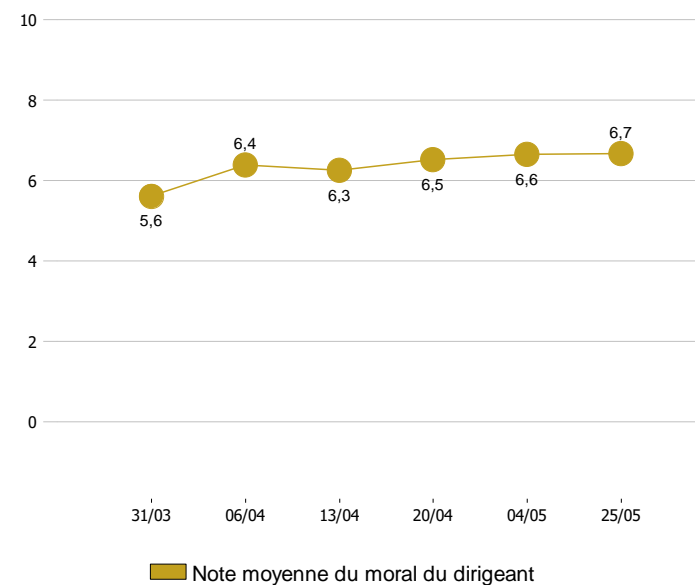
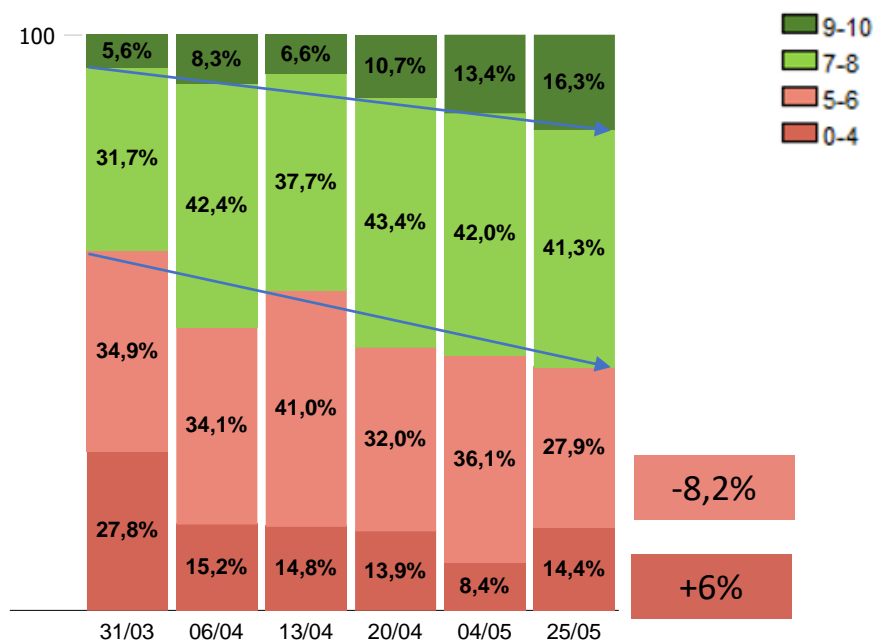


21. Diriez-vous que vous êtes tout à fait confiant, plutôt confiant, pas vraiment confiant ou pas confiant du tout en ce qui concerne la capacité de vos collaborateurs à faire face à la crise :



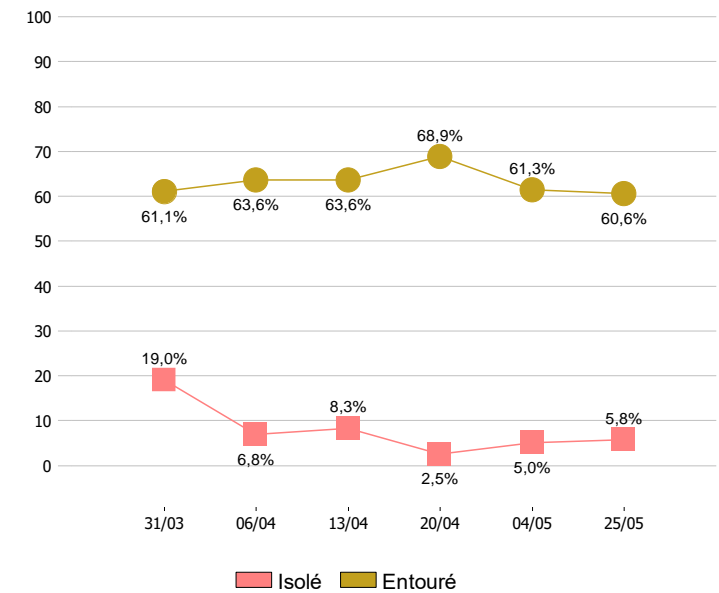
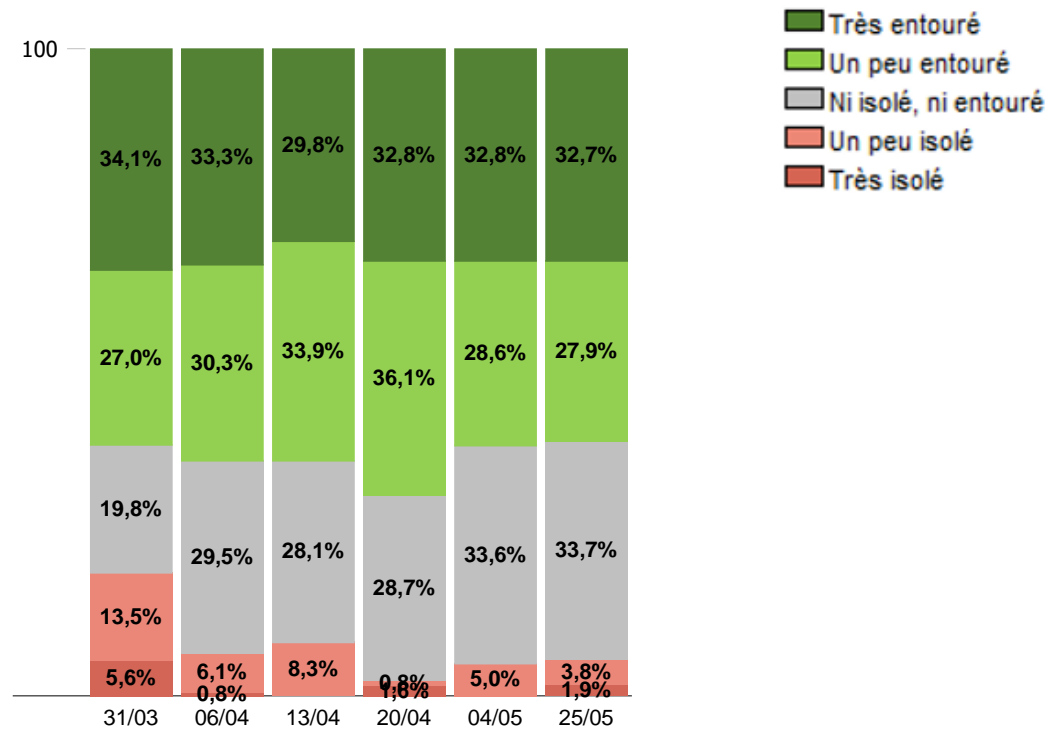
Confiance

22. Quelle note, entre 0 et 10, donneriez-vous pour refléter votre niveau de moral cette semaine :



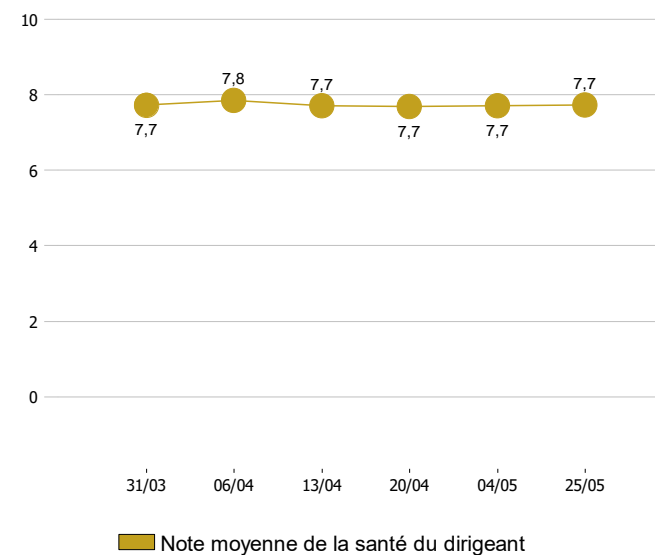
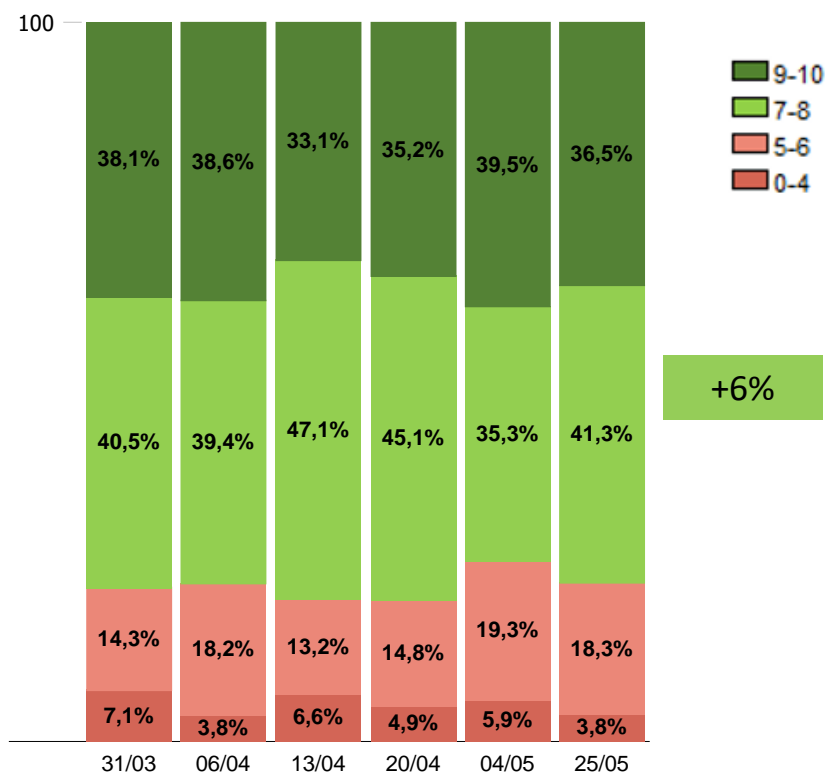
Sentiment

23. Dernièrement dans le cadre de votre travail vous êtes vous sentis :



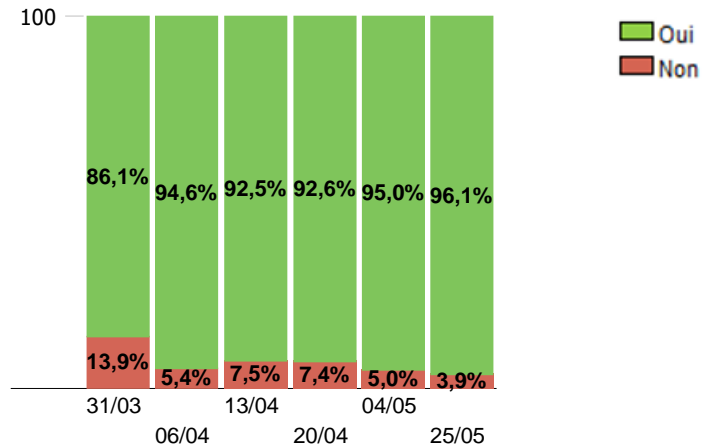
Santé du dirigeant

24. Quelle note, entre 0 et 10, donneriez-vous pour refléter votre santé cette semaine ?

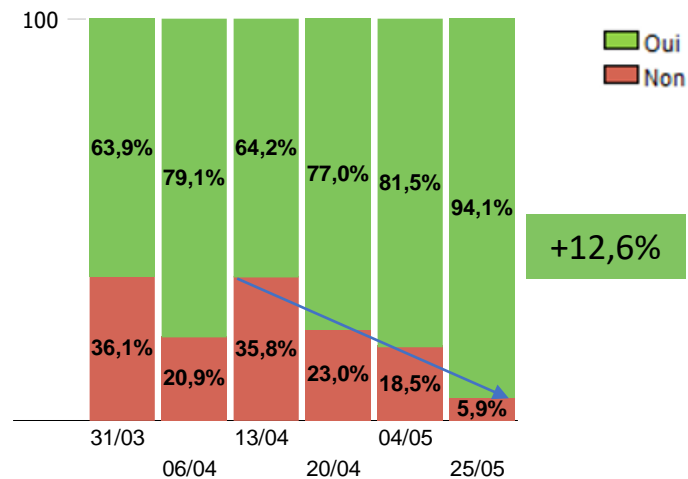


Besoins

25. Vous disposez des informations nécessaires pour gérer cette crise :



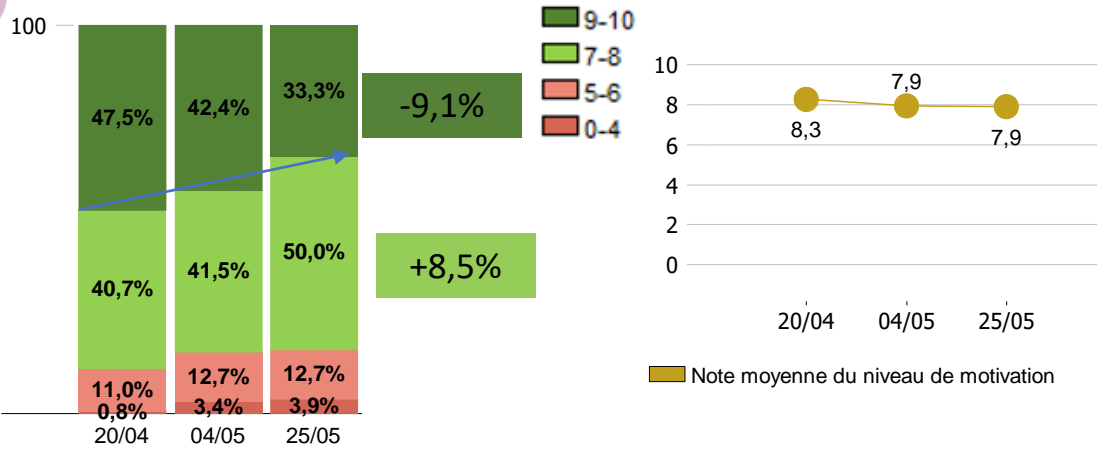
26. Vous disposez des moyens pour gérer cette crise :



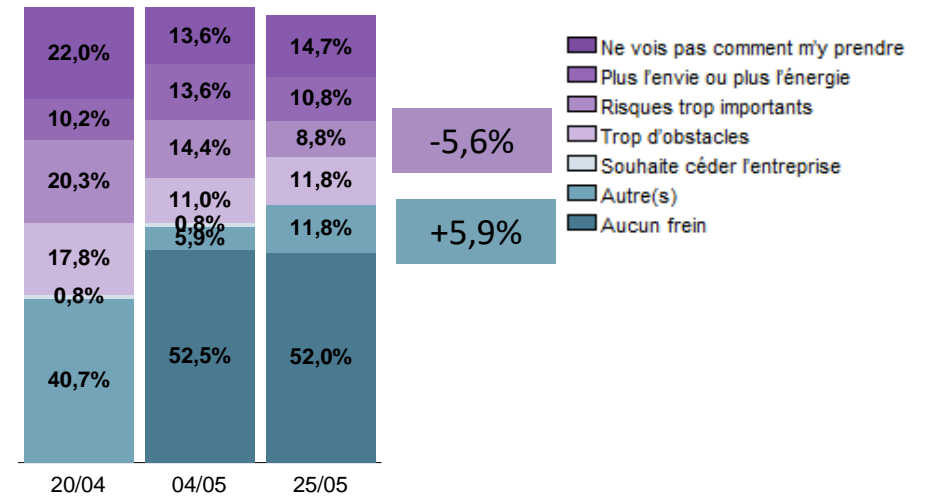
masque(s)

Motivation

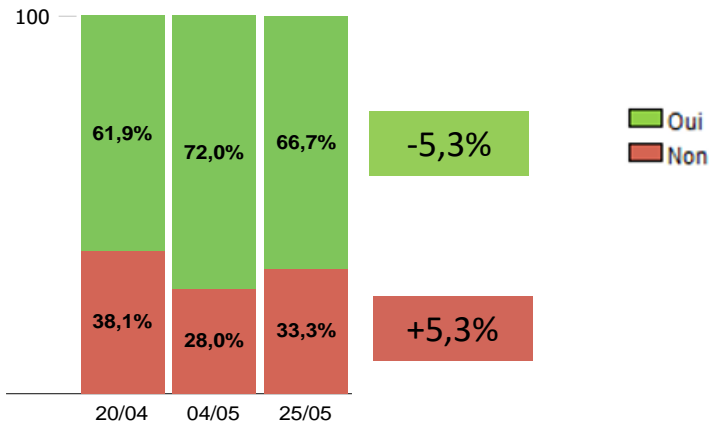
26. Sur une échelle de 0 à 10, 0 étant le plus faible et 10 le plus fort, quel est votre niveau de motivation pour relever les défis auxquels vous allez être confrontés en sortie de crise :



27. Quels sont les freins à votre motivation pour engager des actions pour sortir de la crise :



28. Pensez-vous qu'il vous faudra faire différemment pour réussir à sortir de la crise :

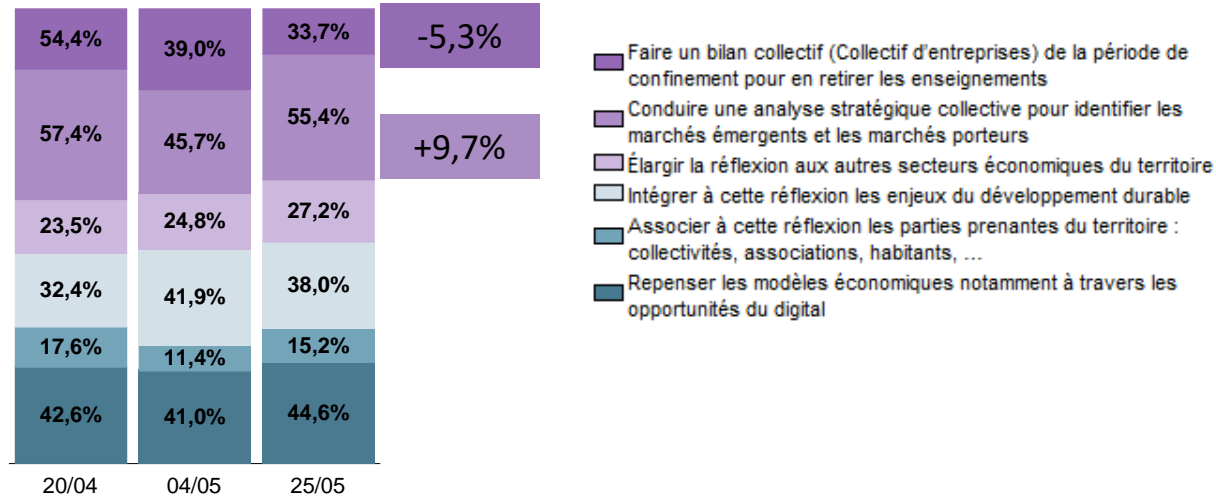


Motivation

29. Parmi les actions suivantes, lesquelles seront nécessaires pour reprendre une activité pérenne suite à la crise que nous traversons (veuillez répondre à au moins un volet, plusieurs choix possibles) :

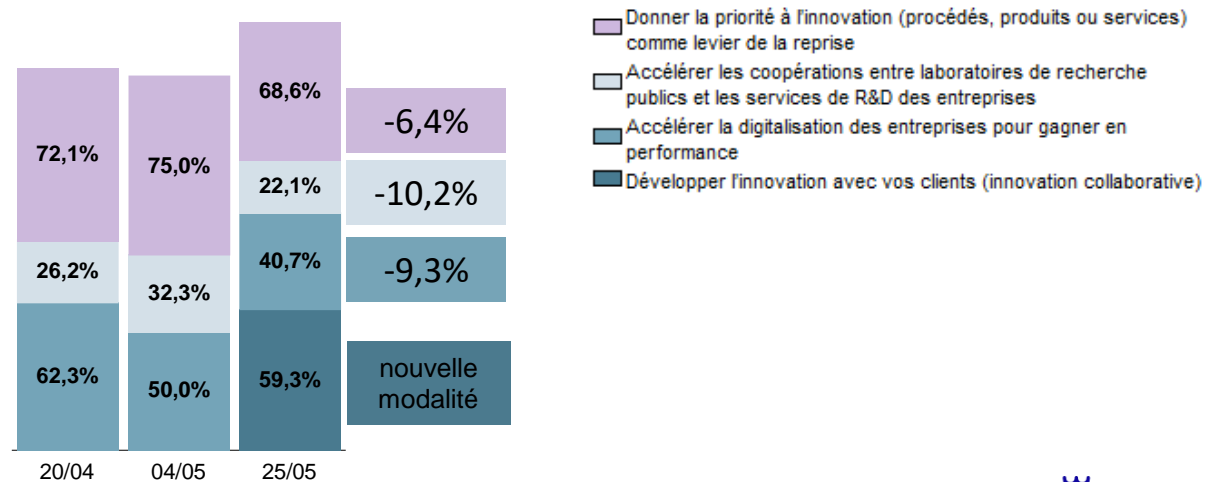
Bilan et réflexion stratégique

Nb de répondants :
20/04 : 68
04/05 : 105
25/05 : 92



Innovation

Nb de répondants :
20/04 : 61
04/05 : 96
25/05 : 86

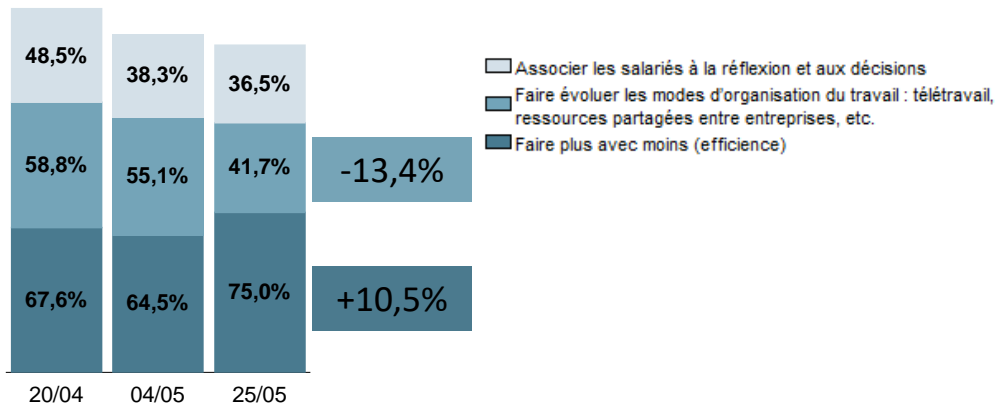


Motivation

29. Parmi les actions suivantes, lesquelles seront nécessaires pour reprendre une activité pérenne suite à la crise que nous traversons (veuillez répondre à au moins un volet, plusieurs choix possibles) :

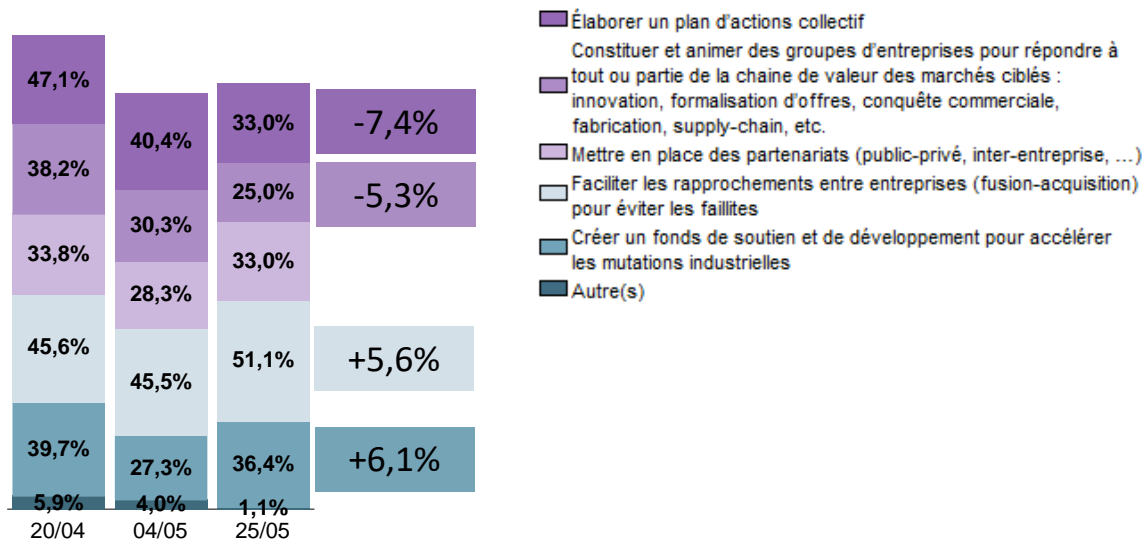
Organisation

Nb de répondants :
20/04 : 68
04/05 : 107
25/05 : 96



Plan d'actions

Nb de répondants :
20/04 : 68
04/05 : 99
25/05 : 88





Infusion 12-16 avenue du Rhône
BP 226 - 74006 Annecy Cedex
Tél. 04 50 33 98 58
SARL au capital de 11 680 €
créée en 1998
www.infusion.fr

