

Statistique des chiffres d'affaires du commerce de détail

Q1

Ce questionnaire peut également être rempli en ligne (eSurvey):

www.esurvey.admin.ch/eDHU

Votre identifiant: 215302140

Votre mot de passe: password

Cocher ce qui convient et compléter si nécessaire les réponses aux endroits réservés.

 Veuillez utiliser un stylo noir ou bleu et écrire en lettres majuscules uniquement dans les cases prévues à cet effet.

EXAMPLE

Lorsqu'un choix de réponses est proposé, veuillez marquer d'une croix la ou les réponse(s) voulue(s).

Veillez aligner les chiffres à droite et les inscrire bien à l'intérieur des cases

	3	8	7
--	---	---	---

Groupe de marchandises	Chiffre d'affaires (en 1000 CHF)			au cours des 3 prochains mois:
	2019	2020	2021	
Alimentation, boissons, tabac et articles pour fumeurs				☐ augmentera ☐ restera identique ☐ diminuera
Vêtements, chaussures				☐ augmentera ☐ restera identique ☐ diminuera
Carburants				☐ augmentera ☐ restera identique ☐ diminuera
Autres groupes de marchandises du commerce de détail				☐ augmentera ☐ restera identique ☐ diminuera
Chiffre d'affaires global du commerce de détail				☐ augmentera ☐ restera identique ☐ diminuera

Définition du chiffre d'affaires et compléments:

Chiffre d'affaires = valeur totale des biens vendus et des services de réparation fournis aux ménages privés, aux prix du marché. TVA incluse, déduction faite des rabais, escomptes et autres réductions.

Les groupes de marchandises sont définis de manière détaillée à l'adresse www.dhu-def.bfs.admin.ch

Personne de contact de l'OFS:

DHU@bfs.admin.ch

Changements concernant votre entreprise

Références actuelles de la personne de contact

[illegible]

Changements

Autres changements (fusion, cession, changement d'activité, de la langue de correspondance, ...)



Questions qualitatives

Veuillez répondre aux questions sans tenir compte des variations saisonnières.

1. Ces trois derniers mois, la **marche de nos affaires**

- ☐ s'est améliorée ☐ est restée identique ☐ s'est détériorée

2. Nous considérons que la **marche actuelle de nos affaires** est

- ☐ bonne ☐ satisfaisante ☐ mauvaise

3. Ces **six** prochains mois, la **marche de nos affaires** va

- ☐ s'améliorer ☐ rester identique ☐ se détériorer

4. Ces trois derniers mois, le **volume des ventes**

- ☐ a augmenté ☐ est resté identique ☐ a diminué

5. Par rapport à l'année précédente, la **fréquentation de la clientèle**

- ☐ a augmenté ☐ est restée identique ☐ a diminué

6. Par rapport à l'année précédente, nos **stocks de produits**

- ☐ ont augmenté ☐ sont restés identiques ☐ ont diminué

7. Nous considérons que nos **stocks de produits** sont

- ☐ trop élevés ☐ suffisants ☐ trop faibles

8. Nous considérons que le **nombre actuel de nos emplois** est

- ☐ trop élevé ☐ suffisant ☐ trop faible

9. Ces trois prochains mois, le **nombre de nos emplois** va

- ☐ augmenter ☐ rester identique ☐ diminuer

10. Ces trois prochains mois, nos **prix de vente** vont

- ☐ augmenter ☐ rester identiques ☐ baisser

11. Ces trois prochains mois, nos **achats/commandes** vont

- ☐ augmenter ☐ rester identique ☐ diminuer

12. Ces trois derniers mois, notre **niveau de rendement**

- ☐ s'est amélioré ☐ est resté identique ☐ s'est détérioré

Explications concernant les questions qualitatives

Marche des affaires: cette question est posée volontairement de manière vague. La marche des affaires traduit ici l'état conjoncturel général de l'entreprise. Libre à la personne qui répondra de choisir si elle souhaite définir cet état à l'aide du chiffre d'affaires, des recettes, du nombre d'emplois ou d'une combinaison de ces éléments.

Fréquentation de la clientèle: nombre de quittances (vente par correspondance: nombre de commandes) par rapport au chiffre d'affaires, éventuellement nombre de nouveaux clients par rapport au chiffres d'affaires (une estimation suffit).

Volume des ventes: chiffre d'affaires corrigé de l'inflation.

Stock: l'évaluation doit se baser sur les affaires (ventes) actuelles et futures.

Nombre d'emplois (y c. apprentis): ce nombre est considéré comme trop grand quand le personnel n'est pas occupé dans les proportions souhaitées. Il est considéré comme trop petit quand les capacités en personnel disponibles ne permettent pas de couvrir la demande sans mesures supplémentaires (heures supplémentaires, etc.).

Niveau de rendement: il s'agit ici de définir l'évolution tant du volume que des marges et donc de dresser l'état des lieux de la situation économique de l'entreprise.

Achats/commandes: commandes aux fournisseurs.

Merci de votre participation!

