

Secteur: _____
Classe: _____

Enquête **DHU**
Entreprise
Votre identifiant
Branche

Veillez s.v.p.

- Ne répondre que pour les domaines indiqués sur le questionnaire
- Ne répondre que pour les activités à l'intérieur du pays
- Utiliser un stylo foncé
- Cocher les champs comme indiqué
- Observer les explications qui figurent au verso
- Renvoyer le questionnaire avant le 12 du mois

Vos indications seront traitées de manière strictement confidentielle.

Questions mensuelles

Les informations après élimination des variations saisonnières

	Au cours des trois prochains mois le chiffre d'affaires		
	augmentera	restera identique	diminuera
Alimentation, boissons, tabac et articles pour fumeurs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Vêtements, chaussures	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Carburants	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Autres groupes de marchandises	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Chiffre d'affaires global du commerce de détail	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

1. Ces trois derniers mois, la **situation de nos affaires**
 s'est améliorée est restée identique s'est détériorée

2. Nous considérons que la **situation actuelle de nos affaires** est
 bonne satisfaisante mauvaise

3. Ces **six** prochains mois, la **situation de nos affaires** va
 s'améliorer rester identique se détériorer

4. Ces trois derniers mois, le **chiffre d'affaires global**
 a augmenté est resté identique a diminué

5. Ces trois derniers mois, le **volume des ventes**
 a augmenté est resté identique a diminué

6. Le mois dernier, par rapport à l'année passée, la **fréquentation de la clientèle**
 a augmenté est restée identique a diminué

7. Par rapport au mois précédent, nos **stocks de produits**
 ont augmenté sont restés identiques ont diminué

8. Nous considérons que nos **stocks de produits** sont
 trop élevés suffisants trop faibles

9. Nous considérons que le **nombre actuel de nos emplois** est
 trop élevé suffisant trop faible

10. Ces trois prochains mois, le **nombre de nos emplois** va
 augmenter rester identique diminuer

11. Ces trois prochains mois, nos **prix de vente** vont
 augmenter rester identiques baisser

12. Ces trois prochains mois, nos **achats/commandes** vont
 augmenter rester identiques diminuer

13. Ces trois derniers mois, notre **situation bénéficiaire**
 s'est améliorée est restée identique s'est détériorée

Explications

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 sur-faces de vente, etc.

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 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).

Nombre de personnes occupées (y c. apprentis)

Il 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.).

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.

Situation bénéficiaire

Elle 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.

Volume des ventes = chiffre d'affaires corrigé des variations de prix.

Commandes

Les commandes à vos fournisseurs.

Variations saisonnières

Les variations saisonnières sont des fluctuations saisonnières de la demande et/ou des variations entraînées par les vacances, jours fériés et al.

Remarques