ENQUETE entreprises
Copamo

IDENTIFIANT *(interne ne pas remplir)*

La COPAMO a missionné la Chambre de Commerce et d'Industrie de Lyon Métropole et la Chambre de Métiers et de l'Artisanat du Rhône pour réaliser une étude sur le fonctionnement des entreprises du territoire, afin de les accompagner dans la diversification de leur activité et de leurs services. ***Pour mener à bien ce travail, nous avons besoin de connaître votre avis au plus tard le 20/10/2017.***
Merci de nous consacrer une quinzaine de minutes.

CONFIDENTIEL
Traité statistiquement et anonymement

IDENTITE :

NOM / RAISON SOCIALE : .....

ENSEIGNE : .....

SIRET .....

ADRESSE PRECISE : .....

TELEPHONE : .....

E-MAIL : .....

AGE DU CHEF D'ENTREPRISE : .....

ACTIVITE

- **Quelles sont les principales activités de votre commerce et leur part relative dans le chiffre d'affaires ?**

TYPES D'ACTIVITE	% DU CA DE L'ACTIVITE GLOBALE

Exemple : boulangerie 80 % - Pâtisserie : 20 %

- **Proposez-vous des services complémentaires ?** Oui ☐ Non ☐
  Si oui, lesquels ? ……

- **Nombre de personnes occupées** en équivalent temps plein (y compris le dirigeant) :.....

  - En termes d'effectif, êtes-vous en période de ?

  ❍ Recrutement ❍ Stabilité des effectifs ❍ Réduction d'effectifs

- **Depuis combien de temps exercez-vous cette activité à cet emplacement (en années) ?** .....

- **Avez-vous d'autres établissements ?** Oui ❍ Non ❍
  Où ? .....

- **Envisagez-vous une modification importante au niveau de votre activité ?** Oui ❍ Non ❍
  Si oui, précisez :
  Diversification de l'activité sur place ❍
  Ouverture d'un nouvel établissement❍
  Changement d'activité sur place ❍
  Déplacement / transfert de votre activité sur le territoire ❍ ou en dehors de la Copamo ❍
  Si transfert : pour quel motif ? ……..
  Arrêt d'activité ❍
  Si arrêt : pour quel motif ? ……. .....

- **Sous quelle échéance ?**
  Moins d'un an ❍ De 2 à 3 ans ❍ De 3 à 5 ans ❍ Plus de 5 ans ❍

- **Quel est votre niveau de CHIFFRE D'AFFAIRES ANNUEL HT pour le dernier exercice ?**
  L'objet de cette information est de mesurer le niveau d'activité économique du territoire et se limite à ce seul usage statistique (*données confidentielles traitées statistiquement et anonymement*).

Moins de 30 000 €		100 000 à 200 000 €		600 000 à 800 000€	
30 000 à 50 000€		200 000 à 400 000 €		800 000 à 1 000 000 €	
50 000 à 100 000 €		400 000 à 600 000 €		Plus de 1 000 000€	

- **Comment a évolué votre chiffre d'affaires depuis les 3 dernières années ?**

Progression de plus de 10 %		Stabilité : de - 3 à + 3 %		Baisse de - 3 à - 10 %	
Progression entre 3 et 10 %				Recul de plus de 10 %	

IMMOBILIER ENTREPRISE

- **Etes-vous** : Locataire ❍ Propriétaire ❍

  Si vous êtes **locataire**, loyer mensuel charges comprises (en Euros TTC) : .....
- **Nature du bail** (3/6/9, de courte durée, précaire) .....
- **Date d'expiration du bail** : .....
- **Surfaces occupées (en m2)** : Surface de vente ……. M2 Atelier…….M2 Réserve…….M2
- **Quelle est la nature du bail ?** Bail « tout commerce » ❍ Bail spécialisé ❍

  Précisez les activités autorisées : .....

  .....

- **Votre local répond-il à vos besoins ? :**

  OUI ❍ NON ❍

  Si non, pourquoi ? ……

- **Si votre local n'est pas adapté, quel type de local recherchez-vous :**

Surfaces recherchées (en m2) : Surface de vente ……. M2 Atelier…….M2 Réserve…….M2

Locataire ❍ Acquisition ❍

Budget : ……euros

Communes ou zones de recherche : ……..

Equipements souhaités : ……

- **Dans le cas où vous recevez du public, avez-vous réalisé les démarches de mise en accessibilité PMR ?**

  OUI ❍ NON ❍
- **Jugez-vous votre emplacement ?**

  Très Bon ❍ Plutôt Bon ❍ Plutôt Mauvais ❍ Mauvais ❍
- **Quels sont les principaux atouts de la localisation de votre entreprise ? Citez les 3 items les plus importants pour vous**

❍ Visibilité	❍ Cadre général de la ville	❍ Attractivité des entreprises environnantes
❍ Stationnement	❍ Proximité d'une population dense	❍ Bonne desserte en Transports en Commun
❍ Proximité de zones d'emploi	❍ Importance des flux piétonniers	❍ Importance des flux automobiles
❍ Proximité d'établissements publics		❍ Proximité de grands axes de circulation
❍ Signalétique		

- **Quelles en sont les principales faiblesses ? Citez les 3 items les plus importants pour vous**

❍ manque de visibilité	❍ Cadre général du quartier	❍ Faible attractivité des commerces environnants/ absence de locomotives commerciales
❍ faible capacité de stationnement	❍ Absence de population dense	❍ faible desserte en Transports en Commun
❍ Eloignement des zones d'emploi	❍ Faiblesse des flux piétonniers	❍ Faiblesse des flux automobiles
❍ Absence d'établissements publics		❍ Difficultés d'accessibilité en voiture

- **Seriez-vous intéressé par des services mutualisables ?**

☐ Co-working – bureaux partagés	☐ Centre de télétravail
☐ Crèche	☐ Restauration
☐ Gardiennage / télésurveillance	☐ Collecte des déchets
☐ Ramassage du courrier	

- **Avez-vous des problèmes de livraison ?** Oui ❍ Non ❍

  Si oui précisez .....

- **Rencontrez-vous des difficultés à être visible sur Internet ?** Oui ❍ Non ❍

  Si oui précisez ……

INVESTISSEMENTS :

- **Avez-vous effectué des investissements depuis 5 ans (travaux, matériels) ?** Oui ❍ Non ❍

  Investissements intérieurs ❍ Investissements extérieurs ❍ Rénovation complète ❍

- **Avez-vous prévu d'en réaliser au cours des 3 prochaines années ?** Oui ❍ Non ❍

  Investissements intérieurs ❍ Investissements extérieurs ❍ Rénovation complète ❍

  Nature des travaux : .....

OUVERTURE : (répondre uniquement si vous avez un point de vente)

- **Jour(s) de fermeture hebdomadaire :** .....

- **Quelles sont vos horaires d'ouverture** ?

Lundi : ……	Jeudi : ……	Dimanche : ……..
Mardi : ……	Vendredi : ……	
Mercredi : ……	Samedi : ……	

- **Existe-t-il un ou plusieurs jours fréquentés dans la semaine (merci de les classer par ordre croissant, 1 étant le jour le plus fréquenté)?**

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	samedi	dimanche

VOTRE CLIENTELE : (répondre uniquement si vous avez un point de vente)

- **Avez-vous une idée de votre nombre de clients par jour ?** OUI ❍ NON ❍

  Si oui, combien ? _____

- **Avez-vous une idée de votre panier moyen ?** OUI ❍ NON ❍

  Si oui, de combien est-il ? _____ €

- Quelle est **l'ORIGINE GEOGRAPHIQUE** de votre clientèle ?

COMMUNE OU SECTEUR DE RESIDENCE	% DU CHIFFRE D'AFFAIRES
1.	
2.	
3.	
4.	
Ailleurs ou Passages (Précisez si fort impact sur le Chiffre d'Affaires) :	

VOS CONCURRENTS :

- **Qui sont vos principaux concurrents ?**

CONCURRENT 1		
CONCURRENT 2		
CONCURRENT 3		

- **Quels sont vos principaux facteurs de différenciation avec les concurrents ?**
  - ❍ Accueil
  - ❍ Tarifs
  - ❍ Qualité des produits /services proposés
  - ❍ Aménagement du local
  - ❍ Spécificité des produits/services
  - ❍ Emplacement
  - ❍ Amplitude horaire

VOTRE AVIS SUR LE TERRITOIRE DE LA COPAMO

- **A votre avis, quels types de commerces manque t-il?**

	Détaillez : activité précise, niveau de gamme, enseigne…
Alimentaire	
Equipement de la personne	
Equipement de la maison	
Culture loisirs	
Services	

- **Pour vous quelle est aujourd'hui la locomotive commerciale de votre territoire?**

.....

- **Selon vous, les marchés forains ont-t-il un effet d'entrainement sur le commerce ?** Oui ❍ Non ❍

Pourquoi ? .....

Avez-vous des suggestions concernant les marchés .....
.....
.....

- **Que pensez-vous de l'évolution du commerce du quartier durant les 3 dernières années ?**

.....
.....
.....
.....
.....

- **Adhérez-vous à un réseau d'entreprises/association de commerçants ?** Oui ❍ Non ❍

- **Seriez-vous prêts à vous investir dans l'organisation d'actions pilotées par ces groupements ?**

  Oui ❍ Non ❍

- **Parmi ces actions, lesquelles représenteraient pour vous le plus d'intérêt ?** *3 réponses maxi en les hiérarchisant*

	Actions de mise en réseaux : rencontres entre adhérents, entreprises du territoire, institutionnels, fournisseurs…
	Actions de formation : numérique, gestion, commercial….
	Actions de sensibilisation et d'informations territorial ou sectoriel
	Actions de promotion de l'offre commercial/savoir faire des adhérents…. (animations, guide/annuaires, communication image, site internet, visites entreprises…)
	Actions de conquête et de fidélisation clients : mailling et autres actions marketing….

Autres suggestions .....

- **Selon vous, quelles sont les principales forces et faiblesses du tissu économique du territoire ?** Merci de les hiérarchiser de 1 (plus important) à 3 (moins important)

	FORCES	FAIBLESSES
1		
2		
3		

- **Quelle image avez-vous du territoire ?**

Très positive ❍ Plutôt positive ❍ Très négative ❍ Plutôt négative ❍

- **Quelles sont les améliorations que vous souhaiteriez voir apporter au territoire ?**

1. .....
2. .....
3. .....
4. .....

- **Parmi les équipements ou services suivants, quels sont ceux qui vous paraissent manquer sur la copamo ou qui nécessitent des améliorations** (les classer par priorité de 1 à 7, du plus prioritaire ou moins prioritaire) ?

Signalétique des parkings		Réguler le stationnement pour augmenter la rotation des places	
Signalétique des entreprises		Mise en valeur du centre du quartier : trottoirs, éclairage, mobilier urbain, espaces verts…	
Propreté des rues		Mise en place d'un évènementiel commercial	
Améliorer la circulation piétonne		Ramassage des encombrants/cartons	
Améliorer le plan de circulation		Création de services mutualisés Précisez :	
Créer des liaisons douces (voies piétonnes, cyclables)		Proposer de nouvelles surfaces pour l'accueil de nouvelles activités	
Autres :			

- **Bénéficiez-vous de conseils ou d'un accompagnement sur les thématiques ci-dessous : financière de votre entreprise ?**

	Oui	Non	Souhaitez – vous être accompagné ?
Commercial			
International			
Foires et salons			
Innovation produit/service			
Formations			
Cession / reprise			
Gestion d'entreprise			
Apprentissage			
Implantation			
Numérique			
Environnement			
Stratégie			
Accessibilité			
Vitrines, merchandising et mise en valeur produits			

SUGGESTIONS ET REMARQUES DIVERSES

.....
.....
.....
……...

Nous vous remercions pour votre collaboration

Merci de nous retourner ce questionnaire AVANT le 20 octobre 2017

A la CCI – Agence de Givors **Caroline Aubert** **19 rue Robespierre 69700 Givors** **c.aubert@lyon-metropole.cci.fr** **Fax : 04 72 24 18 47**	**A la CMA - agence de Givors** **Grégory Benjamin** **19 rue Robespierre 69700 Givors** **rhone-sud@cma-lyon.fr** **Fax : 04 72 49 22 39**