

Enquête bimestrielle de conjoncture dans le commerce de gros

Présentation de l'enquête

Le département de la Conjoncture de l'Insee effectue une enquête bimestrielle auprès des grossistes.

Le champ retenu pour l'enquête est l'ensemble du commerce de gros (division 46 en NAF rév. 2) à l'exclusion des intermédiaires du commerce (groupe 46.1 en NAF rév. 2), du commerce de gros non spécialisé (groupe 46.9 en NAF rév. 2), du commerce de gros de produits à base de tabac (classe 46.35 en NAF rév. 2) et du commerce de gros de déchets et débris (classe 46.77 en NAF rév. 2).

L'échantillon utilisé pour cette enquête est constitué d'environ 3000 entreprises, sélectionnées suivant un plan de sondage stratifié. Chaque strate de l'échantillon (appelée strate élémentaire) correspond à la combinaison d'un sous-secteur du commerce de gros (regroupement d'activités défini à partir de la nomenclature d'activités française révision 2, NAF rév. 2) et d'une tranche de taille (déterminée par les effectifs salariés et le chiffre d'affaires des entreprises).

Les questions posées

La plupart des questions sont qualitatives et trimodales, et portent sur l'ensemble des activités de l'entreprise.

Ventes

Le volume des ventes réalisées au cours des deux derniers mois est-il...

- ... supérieur à la normale (+)
- ... normal
- ... inférieur à la normale (-)

dont volume des ventes à l'étranger...

- ... supérieur à la normale (+)
- ... normal
- ... inférieur à la normale (-)

Approvisionnements

Le volume des livraisons reçues au cours des deux derniers mois est-il...

- ... supérieur à la normale (+)
- ... normal
- ... inférieur à la normale (-)

dont volume des livraisons reçues de l'étranger...

- ... supérieur à la normale (+)
- ... normal
- ... inférieur à la normale (-)

Stocks

Le volume actuel de votre stock est-il...

- ... supérieur à la normale (+)
- ... normal
- ... inférieur à la normale (-)

.../...

Commandes

Les commandes que vous livrez à l'étranger au cours des deux prochains mois sont-elles...

- ... supérieures à la normale (+)
- ... normales
- ... inférieures à la normale (-)

Les commandes que vous avez l'intention de passer au cours des deux prochains mois sont-elles...

- ... supérieures à la normale (+)
- ... normales
- ... inférieures à la normale (-)

dont commandes à l'étranger...

- ... supérieures à la normale (+)
- ... normales
- ... inférieures à la normale (-)

Prix

Tendance de vos prix de vente, au cours des deux derniers mois...

- ... hausse (+)
- ... stable
- ... baisse (-)

Tendance de vos prix de vente, au cours des trois ou quatre prochains mois...

- ... hausse (+)
- ... stable
- ... baisse (-)

dont tendance des prix de vente à vos clients étrangers...

- ... hausse (+)
- ... stable
- ... baisse (-)

Tendance des prix de vente de vos fournisseurs au cours des trois ou quatre prochains mois...

- ... hausse (+)
- ... stable
- ... baisse (-)

dont tendance des prix de vente des fournisseurs étrangers...

- ... hausse (+)
- ... stable
- ... baisse (-)

Situation de trésorerie

Compte tenu de la saison, votre situation de trésorerie est-elle actuellement...

- ... aisée (+)
- ... normale
- ... difficile (-)

Évolution des délais de paiement (questions semestrielles, enquêtes de janvier et juillet)

Sur les six derniers mois, les délais de paiement de votre clientèle (clientèle privée ou clientèle publique) ont-ils eu tendance à...

- ... se raccourcir (+)
- ... rester stables
- ... s'allonger (-)

Sur les six derniers mois, les délais de règlement de vos fournisseurs ont-ils eu tendance à...

- ... se raccourcir (+)
- ... rester stables
- ... s'allonger (-)

Effectifs

Au cours des deux derniers mois, le nombre de personnes occupées dans votre entreprise a-t-il été...

... en hausse (+)

... stable

... en baisse (-)

Au cours des deux prochains mois, devrait-il être...

... en hausse (+)

... stable

... en baisse (-)

Opinion sur l'évolution prochaine du commerce français dans son ensemble

Quelle évolution vous paraît actuellement la plus probable, au cours des trois prochains mois, pour le volume des affaires dans l'ensemble du commerce français...

... en hausse (+)

... stable

... en baisse (-)

Méthodologie et présentation des résultats

Les résultats des questions trimodales sont présentés sous forme de soldes d'opinion. Un solde d'opinion se définit comme la différence entre le pourcentage de réponses "en hausse" ou "supérieur à la normale" (+) et le pourcentage de réponses "en baisse" ou "inférieur à la normale" (-). Cette représentation permet d'améliorer la lisibilité des résultats sans perte d'information notable.

Les réponses individuelles des entreprises d'une même strate élémentaire sont agrégées en calculant des moyennes pondérées. Pour les questions portant sur les effectifs, le coefficient de pondération utilisé est le nombre de salariés. Le chiffre d'affaires est utilisé pour les autres questions. On obtient ainsi un solde d'opinion pour chacune des strates élémentaires.

On calcule ensuite un solde d'opinion au niveau d'un regroupement de strates élémentaires comme la moyenne pondérée des soldes d'opinion élémentaires. Les coefficients de redressement proviennent de la dernière enquête annuelle d'entreprise connue. La question sur les perspectives générales n'est pas pondérée. On effectue alors une moyenne simple.

Les séries publiées sont corrigées des variations saisonnières (CVS).

L'interprétation des séries doit se faire avec prudence. On privilégiera toujours l'évolution d'une série à son niveau. Toutefois, si l'on veut essayer de qualifier son niveau, il est recommandé de le faire par référence à la moyenne de longue période de la série pour tenir compte du comportement de réponse usuel des chefs d'entreprise.

Les données de la dernière enquête disponible sont provisoires. Elles sont révisées lors de la publication de l'enquête suivante en tenant compte notamment des réponses reçues tardivement.

L'indicateur synthétique du climat des affaires

L'indicateur synthétique du climat des affaires résume l'opinion des chefs d'entreprise sur la conjoncture dans le commerce de gros : plus sa valeur est élevée, plus le jugement des entrepreneurs est favorable. Il est calculé selon la technique de l'analyse factorielle. Cette technique permet de résumer l'évolution concomitante de plusieurs variables dont les mouvements sont très corrélés. L'indicateur calculé ici décrit, en une variable unique, la composante commune des soldes d'opinion sélectionnés (volume des ventes, intentions de commandes, perspectives générales d'activité, volume des ventes à l'exportation, livraisons reçues de l'étranger).

Pour en savoir plus :

http://www.Insee.fr/fr/ppp/publications/collect_som.asp?first_doc=1&coll=7&simple=+perspectives+dans+le+commerce+de+gros