

Madame, Monsieur le Directeur Général,

Comme au quatrième trimestre 2011, en tant que Directeur régional de l'INSEE, je vous sollicite dans le cadre de l'enquête annuelle auprès des établissements constituant la filière automobile. Cette enquête souhaitée par la Direccte, avec le soutien de l'ARIA, vise à améliorer la connaissance de la filière automobile.

C'est pourquoi,

- **si vous êtes un équipementier, un carrossier,**
- **ou si vous travaillez directement pour un constructeur automobile, un équipementier, un carrossier,**
- **ou encore si vous êtes fournisseur d'une entreprise qui travaille elle-même pour un de ces trois secteurs,**

je vous serais très reconnaissant de bien vouloir remplir ce questionnaire avant le 31/10/2012 en vous connectant à l'adresse sécurisée suivante :

enquete-filiere-automobile.insee.fr

Vous aurez besoin de l'identifiant et du mot de passe figurant en haut à droite de cette lettre.

Vous pouvez également remplir le questionnaire sur papier et le renvoyer grâce à l'enveloppe « T » jointe.

Pour vous aider à remplir ce questionnaire, les éléments de définition sont systématiquement précisés sous la question ; ils sont repérés par un bandeau de couleur mauve. Pour tout renseignement relatif à ce questionnaire, vous pouvez contacter : **Marie-Hélène Tonnoir (Insee) - Tél : 03 20 62 88 14, Télécopie : 03 20 62 87 64, mél : dr59-enquete-automobile@insee.fr.**

Les résultats de l'enquête vous seront personnellement communiqués dès qu'ils seront disponibles et vous pourrez également les consulter sur le site www.insee.fr/nord-pas-de-calais.

En vous remerciant pour votre précieuse collaboration, je vous prie d'agréer, Madame, Monsieur, l'assurance de ma considération distinguée.

Le Directeur régional de l'INSEE

Daniel Huart

En 2011, quelle part de votre chiffre d'affaires ou de votre activité avez-vous réalisée avec les secteurs indiqués ci-dessous :

Filière automobile	Industrie des matériels de transport (hors automobile)	Biens de consommation (équipement du foyer)	Biens d'équipements industriels	Construction-BTP	Autre	Total
---	---	---	---	---	---	100%

Si le pourcentage concernant la filière automobile n'est pas nul, merci de bien vouloir répondre aux questions des pages suivantes par Internet ou par courrier.

Sinon, MERCI d'avoir bien voulu répondre à cette enquête.

A- Relations avec la filière automobile

Filière automobile : il s'agit à la fois des établissements constructeurs automobiles, équipementiers, carrossiers et des établissements travaillant pour l'un de ces trois secteurs.

Client : établissement qui vous passe une commande.

1. Cocher la proposition qui correspond le mieux à la fonction de votre établissement dans la filière automobile.

- Mon établissement *fabrique* à la demande et selon les instructions d'un client des pièces ou des produits qui s'intègrent dans son produit fini. Le client est capable de réaliser le travail lui-même mais fait appel à moi parce que ses capacités de production sont saturées. Cas des sous-traitants de capacité.
- Mon établissement *fabrique* à la demande et selon les instructions d'un client des pièces ou des produits qui s'intègrent dans son produit fini. Le client n'est pas capable de réaliser lui-même ce travail. Cas des sous-traitants de spécialité.
- Mon établissement *fabrique, fournit* ou *livre* des pièces ou des biens qui ne s'intègrent pas dans le produit fini (machines, outillage, etc.) à un client sans que ce dernier soit à l'origine de la création de ce produit. Cas des fournisseurs de biens d'équipement.
- Mon établissement *réalise des prestations*, sur place ou à distance, comme des études techniques (conseil, recherche, etc.) ou des services opérationnels (maintenance, nettoyage, sécurité, mise à disposition de personnel, transport, logistique) pour un client. Cas des prestataires de services.

2. Cocher la proposition qui correspond le mieux à la position de votre établissement dans la filière automobile.

- Le client de mon établissement est un constructeur automobile, je suis un établissement dit de rang 1.
- Le client de mon établissement est un autre établissement qui travaille directement pour un constructeur automobile, je suis un établissement dit de rang 2.
- Le client de mon établissement est un autre établissement dont le client est un établissement de rang 2, je suis un établissement de rang 3 ou plus.

3. En 2011, où se situe votre plus important client en part de chiffre d'affaires ou d'activité dans la filière « automobile » :

- Nord-Pas-de-Calais Autres régions françaises Europe de l'ouest Pays émergents de l'Europe de l'est Autres pays

4. En 2011, où se situent vos sous-traitants, prestataires, fournisseurs les plus importants pour vos activités liées à la filière automobile ?

- Nord-Pas-de-Calais Autres régions françaises Europe de l'ouest Pays émergents de l'Europe de l'est Autres pays

5. En 2011, être situé dans une région « automobile » comme le Nord-Pas-de-Calais vous apparaissait être un avantage :

- Décisif Relatif Secondaire Sans objet

6. En 2011, en plus de votre activité principale, avez-vous facturé à vos clients de la filière automobile des prestations complémentaires de :

- Développement Conception - prototypage Maintenance - SAV Autres

7. En 2011, combien de clients de la filière automobile votre établissement a-t-il facturé ?

- 1 à 3 clients 4 à 9 clients 10 clients et plus Ne sait pas

8. En 2011, quelle part de son chiffre d'affaires ou d'activité votre établissement a-t-il réalisée avec son premier client de la filière automobile? ----%.

9. Comment qualifiez-vous vos relations contractuelles avec vos clients par rapport au code des bonnes pratiques de la filière automobile ?

- Très satisfaisantes Satisfaisantes Peu satisfaisantes

→ comment évoluent-elles ?

- En voie d'amélioration Stables En voie de détérioration

B- Perspectives : les questions qui suivent concernent uniquement l'activité de votre établissement pour le marché automobile.

1. L'état de votre carnet de commandes pour la filière automobile est : Bon Moyen Insuffisant Ne se prononce pas

2. A combien de mois de travail correspond votre carnet de commandes pour la filière automobile ? ---- mois.

3. Au cours des 12 mois à venir, quelle évolution de votre chiffre d'affaires prévoyez-vous pour vos activités liées à cette filière ?

- Baisse Stabilité Hausse Ne se prononce pas

4. Envisagez-vous une diversification vers d'autres secteurs d'activité que l'automobile ? Oui Non

→ si oui vers quels secteurs :

- Industrie des matériels de transport hors automobile
- Biens de consommation-équipement du foyer
- Biens d'équipement industriels
- Construction BTP
- Santé
- Agro-alimentaire
- Autres secteurs

5. Envisagez-vous des alliances ou regroupements avec d'autres entreprises pour développer votre activité ?

- Oui Non

6. Pour vos activités liées à l'automobile, avez-vous recruté des salariés ces 12 derniers mois ?

- Oui Non

→ Si oui, quelles étaient les motivations de ces recrutements ? Avez-vous alors rencontré des difficultés de recrutement ?

	Motivation des recrutements			Difficulté des recrutements	
	Croissance de votre activité	Turn-over des salariés	Départs en retraite	Oui	Non
Ouvriers non qualifiés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ouvriers qualifiés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Agents de maîtrise	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Techniciens	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Employés	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ingénieurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cadres hors ingénieurs	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

C- Ressources humaines : les questions qui suivent concernent l'ensemble du personnel de votre établissement.

1. En 2011, quels ont pu être les freins à l'adaptation de votre établissement :

- Un personnel pas assez qualifié
- Des outils de travail mal adaptés
- Des contraintes fortes des fournisseurs
- Une faible lisibilité de l'environnement économique
- Des retards de paiement
- Des difficultés d'obtention de prêts bancaires
- Des difficultés d'accès à l'assurance-crédit

2. En 2011, quelle part des cadres de votre établissement est affectée aux tâches suivantes :

Production, méthodes	Commercialisation, prospection, export, achat	Recherche, innovation, conception, ingénierie	Administration, RH, finances	Autres	Total
--- %	--- %	--- %	--- %	--- %	100%

3. En 2011, combien d'intérimaires avez-vous employés en moyenne par mois ? ----- intérimaires par mois.

4. En 2011, votre recours au personnel intérimaire a évolué à la :

- Baisse Stabilité Hausse Ne se prononce pas

D- Rapport à l'innovation, à la certification, à la qualité

1. En 2011, votre établissement a-t-il une activité de développement : produits : Oui en interne Oui en partenariat Non
process : Oui en interne Oui en partenariat Non

→ si oui, quelle part du chiffre d'affaires ou d'activité de votre établissement a-t-elle été consacrée à des dépenses de développement de produits, d'innovation ? -----%.

2. Au cours des 12 mois à venir, quelle évolution prévoyez-vous pour vos dépenses de recherche et développement :
 Baisse Stabilité Hausse Ne se prononce pas

3. En 2011, vos innovations sont-elles protégées ? Oui par secret de fabrication Oui par dépôt de brevets Non Ne sait pas

4. En 2011, quels types de travaux votre établissement a-t-il engagés avec les centres ou laboratoires suivants :

	Nouveaux matériaux	Nouveaux procédés	Nouveaux produits	Simulation, calculs	Marketing	Organisation	Sans objet (pas de travaux)
Un centre technique public	<input type="checkbox"/>						
Un centre technique privé	<input type="checkbox"/>						
Un laboratoire universitaire	<input type="checkbox"/>						
Un laboratoire d'une grande école	<input type="checkbox"/>						

5. Entre 2007 et 2011, votre établissement a-t-il bénéficié d'aides à l'innovation (Oséo, ANR, ministère en charge de l'industrie, etc.) ? Oui Non

6. En 2011, votre établissement a-t-il bénéficié d'un diagnostic stratégique ? Oui Non

7. En 2011, quelle est la nature de vos éventuels contacts avec l'un des pôles de compétitivité suivants ? :

	Adhésion	Participation à un projet innovant	Sans objet
I-trans	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Maud	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Up tex	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre pôle régional	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Véhicule du futur	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Moveo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
ID4car	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autre pôle hors région	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

8. En 2011, votre établissement est-il certifié ? ISO 9001/2000 ISO 14001 ISO TS 16949 Non

9. En 2011, combien aviez-vous de salariés dédiés au suivi de la qualité, hygiène, sécurité, environnement ? ----- salariés

10. Selon vous quels sont les 3 points forts de votre établissement aux yeux de vos clients ?

- | | | |
|---|--|---|
| <input type="checkbox"/> Votre capacité d'innovation | <input type="checkbox"/> Votre savoir-faire | <input type="checkbox"/> Vos moyens techniques |
| <input type="checkbox"/> Votre rapport qualité-prix | <input type="checkbox"/> Votre respect de la qualité | <input type="checkbox"/> Vos délais |
| <input type="checkbox"/> Votre proximité géographique | <input type="checkbox"/> L'ancienneté de votre relation | <input type="checkbox"/> Votre capacité à devenir fournisseur international |
| <input type="checkbox"/> votre stratégie | <input type="checkbox"/> La pérennité financière de votre entreprise | <input type="checkbox"/> La diversification de votre portefeuille clients |

11. En 2011, avez-vous mis en œuvre une démarche lean management ? Oui Non

E- Profil de votre établissement

1. Votre établissement est-il siège social ? Oui Non

2. Votre établissement appartient-il à un groupe ? Oui, français Oui, étranger Non

3. Votre entreprise dispose-t-elle d'autres implantations : Oui Non

→ Si oui, où se situent-elles :

En France En Europe de l'Ouest Dans les pays émergents d'Europe de l'Est En Amérique latine En Asie Autres pays

→ Si oui, votre établissement est-il en concurrence avec d'autres sites du même groupe lors du lancement de nouveaux produits ? Oui, français Oui, étrangers Non

4. Avez-vous des projets d'implantation à l'étranger :

Oui en Europe de l'Ouest Oui dans les pays émergents d'Europe de l'Est Oui dans le reste du monde Non

→ Si oui, c'est pour : Suivre un client Baisser les coûts de production Accéder à de nouveaux marchés

5. Valorisation de votre activité au 31.12.2011 :

→ si votre établissement constitue à lui seul une entreprise, indiquer le montant de son chiffre d'affaires hors taxes en euros : ----- euros

→ si votre établissement ne constitue pas à lui seul une entreprise, préciser le niveau auquel vous valoriseriez votre activité en euros : ----- euros

Nom de la personne ayant répondu : _____

Fonction exercée dans l'établissement : _____

Merci de nous préciser votre numéro de téléphone : _____

Merci pour votre collaboration