



ACTEURS ECONOMIQUES DE LA REPARATION

Cette enquête a pour but de vous recenser dans un annuaire de la réparation de nos produits de consommation et de favoriser l'allongement de la durée de vie des produits pour réduire nos déchets.

Vos réponses nous permettront d'être encore plus proches de vos attentes et resteront confidentielles.

1- A PROPOS DE VOUS...

Entreprise (Raison sociale) :

NOM Prénom : Votre date de naissance ?

Code postal : VILLE :

N° SIRET : Tél./Port. :

E-mail :

Site Web :

Code APE : Libellé de l'activité :

2- VOS ACTIVITES - Cochez la (les) case(s) correspondante(s)

Quel est votre chiffre d'affaire (€HT) :

CA < 50 000 €

50 000 € < CA < 80 000 €

80 000 € < CA < 120 000 €

120 000 € < CA < 200 000 € CA > 200 000 €

Effectif ? : Cliquez ici pour taper du texte.

(Salariée, apprentis, dirigeants, conjoint collaborateur ou associé)

Pouvez-vous donner la répartition de votre CA en fonction de vos activités en pourcentage ?

Vente

%

SAV

%

Réparation

%

Location

%

Comment évolue votre CA depuis 3 ans par activité ?

En hausse

Stable

En baisse

- Vente

- Réparation

- SAV

- Location

Etes-vous réparateur ou SAV agréé ?

Oui

Non

Si oui,

Par le fabricant, précisez les marques :

Par le distributeur, précisez :

Si non, que proposez-vous ?

3- VOTRE OFFRE DE REPARATION

Selon vous, quels sont les types de produits que vous réparez de moins en moins souvent ?

Pour quelles raisons ? - Numérotez vos choix de 1 à 7 du plus important au moins important

- | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> <input type="text"/> produit techniquement non réparable
(lié à la conception) | <input type="checkbox"/> non-disponibilité d'information technique |
| <input type="checkbox"/> réparation trop chère | <input type="checkbox"/> devis payant |
| <input type="checkbox"/> non-disponibilité des pièces détachées | <input type="checkbox"/> autre : |
| <input type="checkbox"/> pas d'outils de diagnostic | |

Quels sont les types de produits que vous réparez de plus en plus souvent ?

Pour quelles raisons ? - Numérotez vos choix de 1 à 6 du plus important au moins important

- | | |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> produit techniquement facilement réparable | <input type="checkbox"/> valeur sentimentale pour le client |
| <input type="checkbox"/> sous garantie | <input type="checkbox"/> sensibilité des clients à l'environnement et
volonté de prolonger la vie du produit |
| <input type="checkbox"/> < 1/3 du prix initial | <input type="checkbox"/> autre : <input type="text"/> |

4- VOTRE CLIENTELE POUR L'ACTIVITE DE REPARATION

Vous réparez le plus souvent pour des : Numérotez vos choix de 1 à 3 du plus important au moins important

- Particuliers Professionnels Organismes publics

Votre clientèle est-elle plutôt : Fidèle Occasionnelle Ne sait pas

Votre limitation géographique : Local Départemental Régional

5- VOTRE AVIS SUR L'EVOLUTION DE VOTRE ACTIVITE DE REPARATION

Pour vous, quels sont les principaux freins au maintien ou au développement de votre activité ?

- Comportemental Technique Economique

Comment voyez-vous l'avenir de la profession ?

- Très positif Positif Ni positif, ni négatif Négatif Très négatif

Quels sont vos besoins pour développer votre CA ?

- Ressources humaines Formation Achats groupés
 Communication Outils de gestion Autres

6- L'OPERATION REPAR'ACTEURS (annuaire et événements)

Cette action vous intéresse? Merci de remplir le bulletin d'inscription ci-joint et de nous le retourner avec ce questionnaire et un extrait des inscriptions figurant au répertoire des métiers (D1).

Action réalisée avec le soutien financier:

