

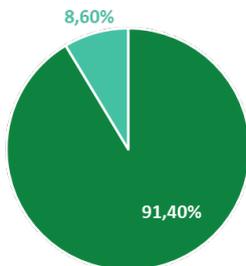


ENQUETE COVID



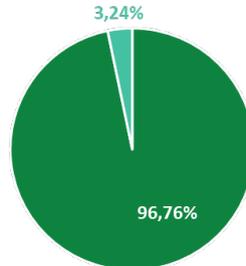
ACTIVITE PRINCIPALE

Septembre 2020



- Courtage ou CGP
- Conseil en finance et développement / accompagnement d'entreprises

Avril 2021



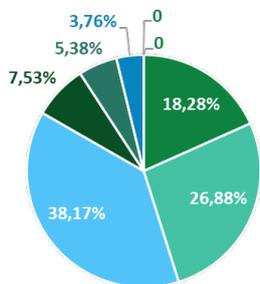
- Courtage ou CGP
- Conseil en finance et développement / accompagnement d'entreprises

Analyse / À retenir :

Environ 10% de nos membres ont répondu à la seconde enquête, soit 50% de plus que pour la première. On note également la plus forte représentation des courtiers et CGP en Avril 2021.

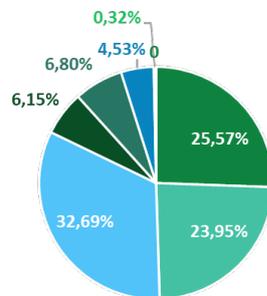
NIVEAU DE CHIFFRE D'AFFAIRE

Septembre 2020



- Inférieur à 50K €
- 50 à 110K €
- 110 à 350K €
- 350 à 500K €
- 500K € à 1M €
- 1 à 5 M€
- 5 à 10M€
- Plus de 10 M€

Avril 2021



- Inférieur à 50K €
- 50 à 110K €
- 110 à 350K €
- 350 à 500K €
- 500K € à 1M €
- 1 à 5 M€
- 5 à 10M€
- Plus de 10 M€

Analyse / À retenir :

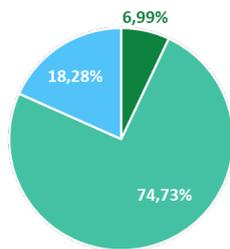
Dans les 2 cas, la sous-représentation des plus grands acteurs permet de visualiser la situation de la population des membres, hors celle des plus solides.

Nous notons également la plus forte représentation en Avril 2021 des petits cabinets.

L'analyse porte de ce fait sur la population la plus nombreuse, la plus fragile par le Chiffre d'Affaire, la plus rapidement impactée à titre « personnel », mais également, sur celle la plus apte à d'adapter par la baisse des charges.

VOTRE CA EST-IL PLUTOT ?

Septembre 2020

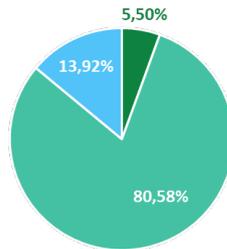


■ En honoraire

■ En commissions

■ Mixte sans réellement dominé par l'une ou l'autre forme de rémunération

Avril 2021



■ En honoraire

■ En commissions

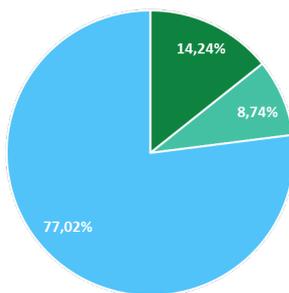
■ Mixte sans réellement dominé par l'une ou l'autre forme de rémunération

Analyse / À retenir :

Assez logiquement la nature et la taille des cabinets répondant modifie la nature du Chiffre d'Affaires.

AVEZ-VOUS LE SENTIMENT QUE LA CONCURRENCE EST :

FOCUS ENQUÊTE AVRIL 2021



■ Plus vive qu'avant la crise

■ Moins vive qu'avant la crise

■ Identique

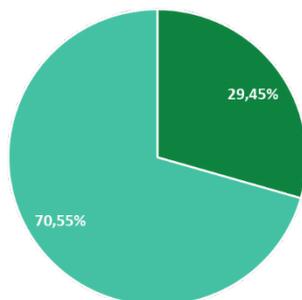
Analyse / À retenir :

Contre intuitivement, nous notons qu'il n'y a pas vraiment de tendance dans un sens ou dans l'autre.

La crise n'aurait donc eu que très peu d'effet.

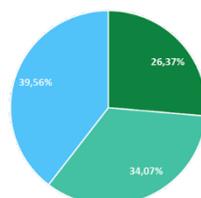
AVEZ-VOUS DEPLOYE DE NOUVEAUX MODES DE CONQUETES DE CLIENTS ?

FOCUS ENQUÊTE AVRIL 2021



■ Oui

■ Non



■ Sensiblement moins de clients qu'avant le COVID

■ Autant

■ Sensiblement plus qu'avant le COVID

Analyse / À retenir :

Si presque 30% de nos membres ont recherché de nouveaux moyens de conquête, c'est à peine un peu plus de 12% qui estiment avoir trouvé des solutions plus efficaces que dans le Monde d'avant.

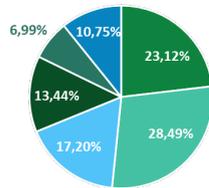
Si nous ajoutons ceux qui estiment avoir obtenu un résultat équivalent, on peut en conclure que l'immense majorité de ceux qui ont essayé, ont obtenu un résultat satisfaisant.

Le score de 70% qui n'ont pas recherché de nouvelles solutions apparaît comme un marqueur de ce que la profession ne s'est globalement pas sentie en danger.

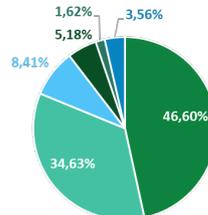
QUELLE EVOLUTION DE VOTRE CA :

Envisagez-vous en 2020, comparé à 2019 ?

Envisagez-vous en 2021, comparé à 2020 ?



- Croissance
- Stable
- Baisse de 0 à 10%
- Baisse de 10 à 20%
- Baisse de 20 à 30%
- Baisse de plus de 30%



- Croissance
- Stable
- Baisse de 0 à 10%
- Baisse de 10 à 20%
- Baisse de 20 à 30%
- Baisse de plus de 30%

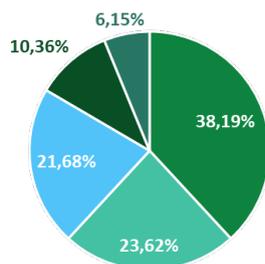
Analyse / À retenir :

Très logiquement nos adhérents, envisagent un rebond d'activité sur 2021 ou au minimum sa stabilisation.

Le niveau de 20% qui représentait en 2020 celui des anticipations d'un effondrement de leur activité et maintenant devenu celui de ceux qui anticipent simplement une baisse d'activité, y compris minime.

EN 2020 PAR RAPPORT A 2019, VOTRE CA A ETE ?

FOCUS ENQUÊTE D'AVRIL 2021



- Meilleur
- Équivalent
- En baisse de 0 à 20%
- En baisse de 20 à 40%
- En baisse de plus de 40%

Analyse / À retenir :

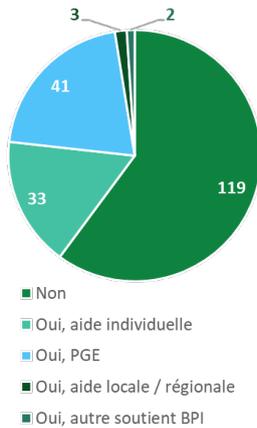
Si nous portons le regard non plus sur les anticipations, mais sur les résultats obtenus en 2020, nous constatons que la situation apparaît sensiblement meilleure que ce qui avait été anticipé.

Ce ne sont pas 51% mais 62% de nos membres qui ont fait aussi bien ou mieux qu'en 2019.

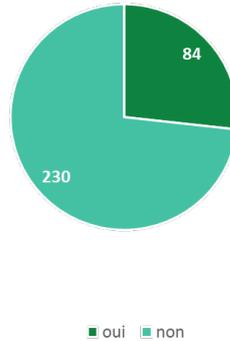
Pour autant, il est également notable que ceux qui anticipaient un effondrement de leur chiffre d'affaires, semblent bien avoir, dès le milieu de l'année dernière, assez précisément perçu la situation qui allait être la leur (17,5% anticipé et 16,51% réalisé).

AVEZ-VOUS DEMANDE A BENEFICIER D'UNE AIDE ?

Septembre 2020



Avril 2021



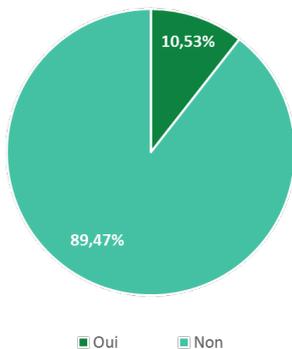
Analyse / À retenir :

Contrairement à ce que semblait indiquer l'étude de 2020, il apparaît que dès lors que l'échantillon est plus large, la proportion de ceux ayant demandé à bénéficier d'aides s'effondre.

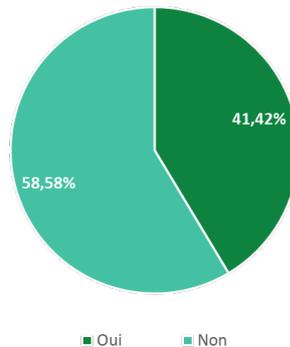
Il reste quand même notable que plus de 25% de nos membres ont demandé à bénéficier d'un système d'aide.

LES AIDES VOUS ONT-ELLES ETE ACCORDEES ?

Septembre 2020



Avril 2021



Analyse / À retenir :

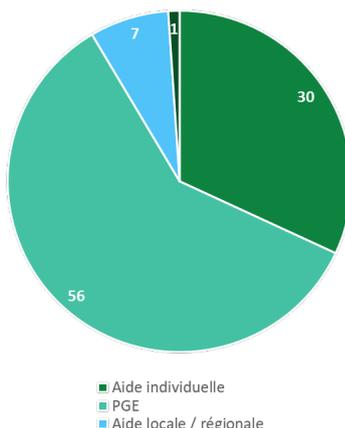
Non considérés comme des métiers en grande fragilité, nos entreprises semblent bien ne pas avoir toujours pu obtenir les aides souhaitées.

Cependant on voit bien que la proportion de ceux qui ont obtenu des aides a fortement progressé.

L'explication peut se trouver dans la multiplication des solutions d'aides elles-mêmes, mais également très probablement dans le fait qu'en Aout/Septembre 2020, il restait certainement des membres qui avaient demandé à bénéficier d'un soutien, mais avant nos interventions pour qu'ils soient clairement éligibles, ce qui rappelons-nous en, n'était pas le cas dans les premiers textes d'urgence.

SI OUI, LAQUELLE ?

FOCUS ENQUÊTE D'AVRIL



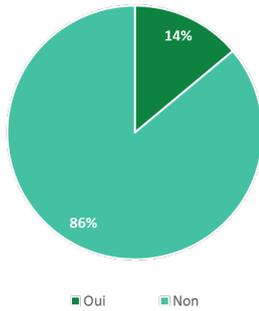
Analyse / À retenir :

Assez logiquement, c'est le PGE qui aura été le plus souvent demandé.

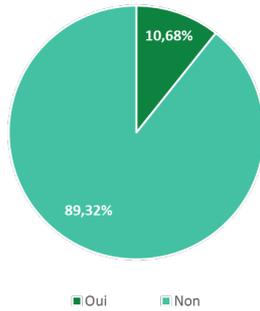
Cependant les aides individuelles qui sont un marqueur de difficultés personnelles ou de nos TNS (dirigeants ou personnes n'exerçant pas sous la forme sociétaire) confirme bien la grande difficulté de certains.

AVEZ-VOUS DEMANDE DES REPORTS D'ECHEANCES DE VOS CREDITS/LEASINGS EN COURS ?

Septembre 2020



Avril 2021



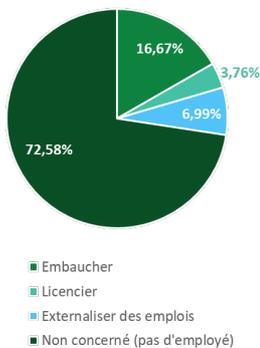
Analyse / À retenir :

Nous nous attendions à une proportion assez importante de nos membres qui l'auraient demandé. Ces taux très raisonnables sont cohérents si nous considérons les autres informations obtenues.

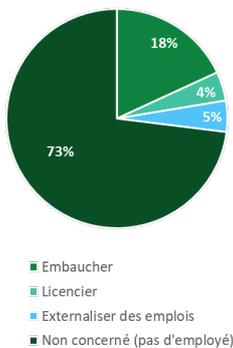
Oui il y a eu pour certains besoins de recourir à toutes les options possibles, mais pas pour la masse.

SI VOUS AVEZ DES EMPLOYES : ENVISAGEZ-VOUS ?

Septembre 2020



Avril 2021



Analyse / À retenir :

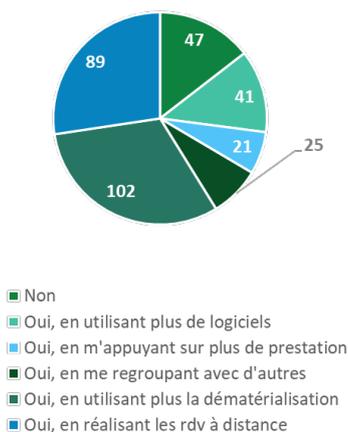
Même avec un échantillon plus important, le constat est le même sur ces 2 années Covid.

Il semble possible que les cabinets les plus importants ont très majoritairement une vision croissance.

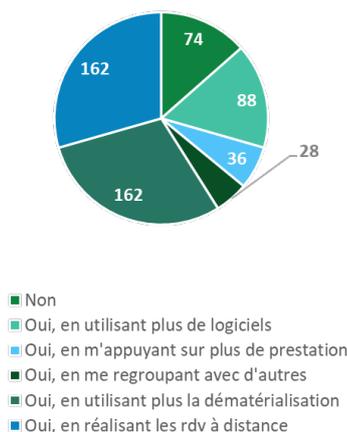
Cependant l'externalisation de ressources humaines est une piste clairement explorée.

AVEZ-VOUS PREVU DE CHANGER DURABLEMENT DE METHODES DE TRAVAIL ?

Septembre 2020



Avril 2021



Analyse / À retenir :

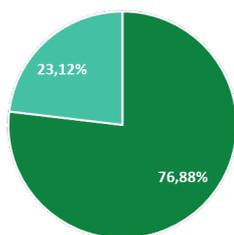
La très grande majorité de nos membres a décidé de faire évoluer ses méthodes de travail.

C'est assez logiquement au travers de la dématérialisation et des rendez-vous à distance dont l'intérêt progresse encore, qu'ils l'envisagent principalement.

Cependant on note également qu'un plus grand nombre semble se rendre compte de son besoin de nouveaux logiciels et que l'idée de se regrouper concerne la même proportion que ceux qui envisagent de céder.

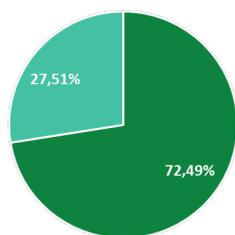
SUIVI DE VOS FORMATIONS :

Septembre 2020



- Nous prioriserons le e-learning
- Nous prioriserons le présentiel dès / autant que possible

Avril 2021



- Nous prioriserons le e-learning
- Nous prioriserons le présentiel dès / autant que possible

Analyse / À retenir :

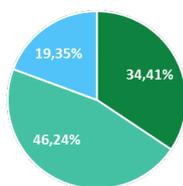
L'appétence pour le e-learning reste forte, même si l'envie de présentiel remonte.

Rappelons-nous que l'appétence pour le e-learning était d'environ 55% avant la crise.

Il y a donc bien un changement majeur d'attente et la remontée de l'envie du Monde d'avant est réelle mais très loin d'être massive.

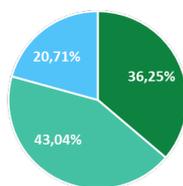
PARTICIPATION A DES EVENEMENTS

Septembre 2020



- Nous prioriserons les webinaires et visio
- Nous n'avons pas de préférence et déciderons en fonction de l'intérêts de l'évènement
- Nous préférons participer à des événements / salons en présentiels

Avril 2021



- Nous prioriserons les webinaires et visio
- Nous n'avons pas de préférence et déciderons en fonction de l'intérêts de l'évènement
- Nous préférons participer à des événements / salons en présentiels

Analyse / À retenir :

En tendance nous arrivons au même résultat : cela dépendra de l'évènement.

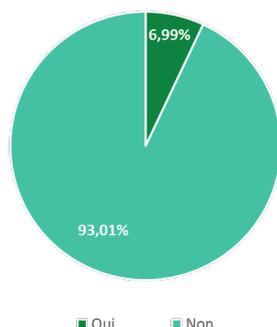
On note malgré tout que les positions se « radicalisent » un peu. Il y a à la fois un peu plus de demandeurs de présentiels exclusivement et de webinaires.

Dès que le retour au Monde d'avant sera possible, il apparait clairement que tous les modèles d'évènements seront possibles et auront face à eux un public.

ET DEMAIN ?

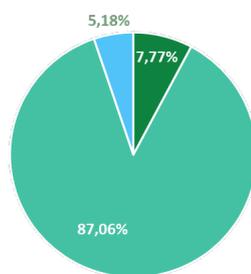
QUELLES SONT LES MODIFICATIONS PROFONDES QUE VOUS ENVISAGER DANS LES 2 ANS POUR VOTRE ENTREPRISE ?

2020 : Envisagez-vous de fermer ?



- Oui
- Non

Avril 2021



- Céder
- Modifier mon business
- Cesser mon activité

Analyse / À retenir :

La question posée en avril diffère un peu de celle de septembre 2020.

Nous avons souhaité affiner un peu l'analyse.

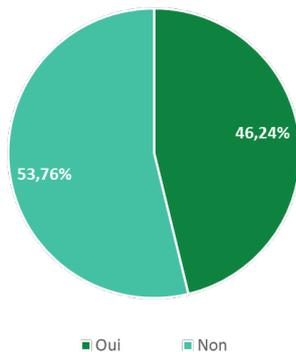
Nous comprenons que dès les premiers mois de la crise, ceux qui se déclaraient en très grande difficulté ont envisagé de fermer et c'est encore le cas.

Il apparait également, que finalement, la proportion de ceux qui veulent arrêter est supérieur à ce que nous avons vu. Mais la majorité d'entre eux veulent céder et non simplement fermer.

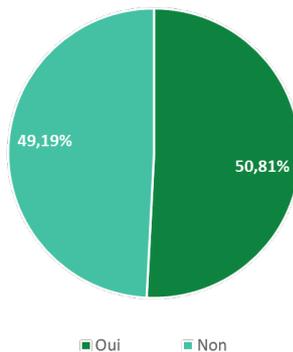
Le taux est clairement supérieur à la moyenne historique hors crise (4 à 7% par an) sans pour autant marquer une explosion puisqu'en moyenne il nous est annoncé 7% annualisé (et hors autres phénomènes entraînant arrêt comme le décès ou la vente suite à offre reçue par exemple).

AVEZ-VOUS FAIT DES COMPRESSIONS DE DEPENSES ?

Septembre 2020



Avril 2021



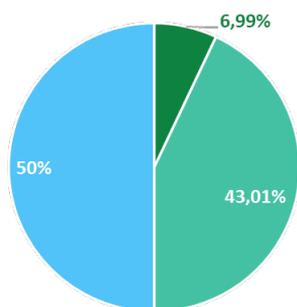
Analyse / À retenir :

Assez logiquement, la crise durant, certains qui ne l'envisageaient pas au départ ont compressé les dépenses.

On note cependant que presque 50% de nos entreprises sont restées sur un niveau de dépense non contraint, ce qui peut s'expliquer par l'activité soutenue déclarée par plus de 60% de nos membres.

COMMENT IMAGINEZ-VOUS L'AVENIR POUR VOTRE ENTREPRISE (2021 ET AU-DELA)

FOCUS ENQUÊTE 2020



■ Nous devons nous habituer à un CA plus bas que par le passé

■ Je suis incapable de visualiser la situation à venir

■ Plus de clients vont avoir besoin de nos métiers donc nous devrions gagner des parts de marché et probablement améliorer nos CA

Analyse / À retenir :

Rappelons ici l'anticipation initiale de nos membres : 50% étaient confiants et imaginaient même que cela profiterait à terme à nos activités.

Une partie de la réponse se trouve dans les analyses précédentes.

La question sera à nouveau posée en sortie de crise dans la version 3 de cette enquête.