

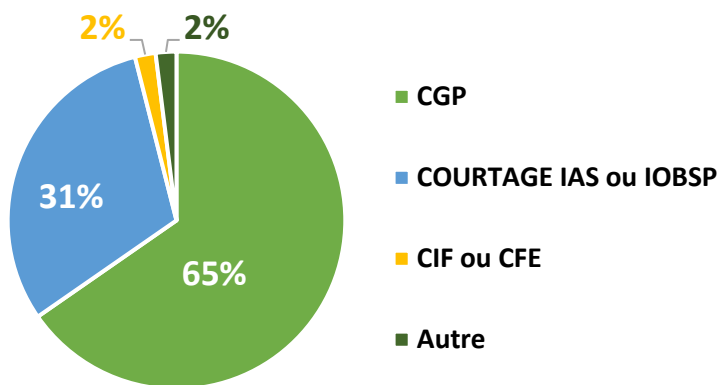
# ENQUÊTE MEMBRES

ENQUÊTE CONJONCTURE ANACOFI – ÉTÉ 2024

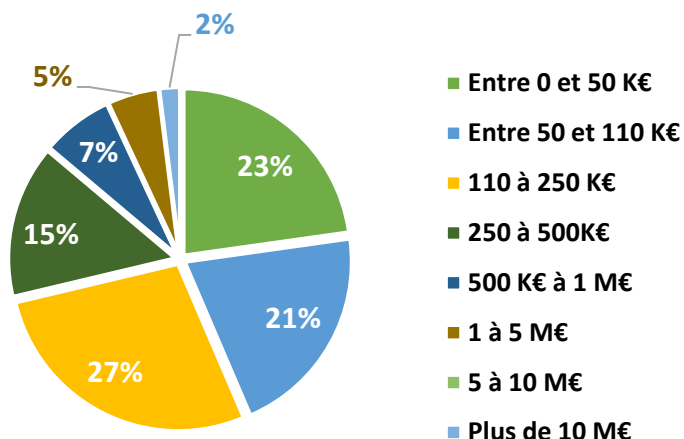


## QUI A RÉPONDU AU SONDAGE ?

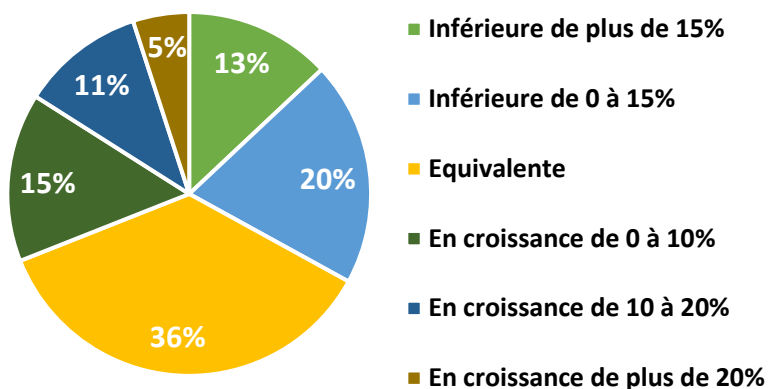
TYPE D'ENTREPRISE



CHIFFRE D'AFFAIRES TOTAL ENTREPRISE HT



## EN 2024 ANTICIPEZ VOUS UNE ACTIVITÉ PAR RAPPORT À 2023 ?



### Analyse / À retenir :

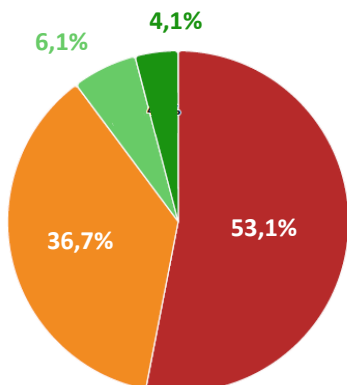
Malgré la conjoncture, seul 1/3 de nos membres faisait état cet été d'une anticipation de l'avenir, négative.

Pour mémoire à l'été 2022, ils étaient plus de 60%.

Ceux qui anticipent une forte croissance de leur activité sont cependant très peu nombreux.

# QUELLE ACTIVITÉ VA PLUTOT MIEUX OU MOINS BIEN EN 2023/2024 QUE 2021/2022 ?

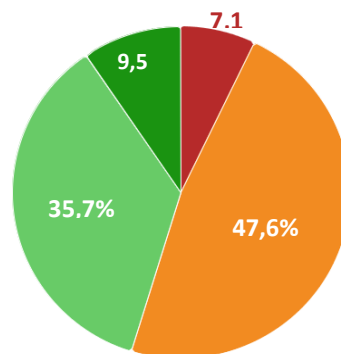
## Immobilier



### Analyse / À retenir :

Assez logiquement plus de 50% de ceux qui font de l'immobilier anticipent une année 2024, très mauvaise et ils sont presque 90% à annoncer une mauvaise année ; ce qui, à un trimestre de la fin de l'année, ne sera pas sans conséquence, quel que soit le gouvernement.

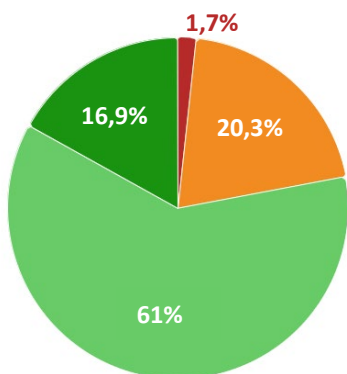
## Assurance non-vie



### Analyse / À retenir :

Du côté de l'assurance non-vie, on constate des annonces assez mitigées, pour ce marché devenu plus compliqué. Si les couvertures classiques et assurant volume et stabilité des chiffres d'affaires existent, l'évolution des risques et des rapports primes/sinistres rend apparemment le marché et son avenir pour nos membres, plus difficiles à lire. Sans parler d'une catastrophe annoncée, la barre des 50% de pessimistes est franchie.

## Assurance-vie

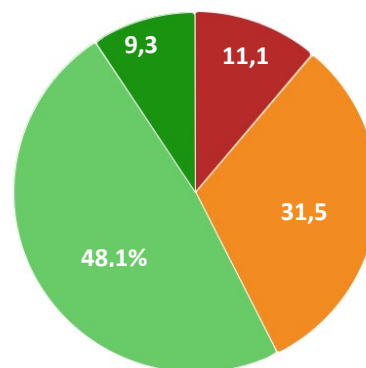


### Analyse / À retenir :

Nos professionnels de l'intermédiation et du conseil, annoncent une belle année en ce qui concerne l'assurance-vie, toujours plébiscitée.

Le retour des fonds euros boostés et probablement le coup de frein immobilier, expliquent cette poussée, très sensible de l'assurance-vie.

## Finance (y compris pierre papier)

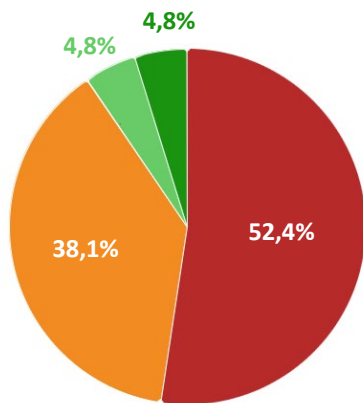


### Analyse / À retenir :

Alors même que la proportion de nos membres non CIF a explosée après la réforme du courtage, nos membres perçoivent clairement l'aspect financier de leur métier comme prometteur.

Tous nos sondages depuis 2019 vont en ce sens et même la relative déconfiture de la Pierre-Papier ne change pas la vision globale de nos membres.

## Crédit



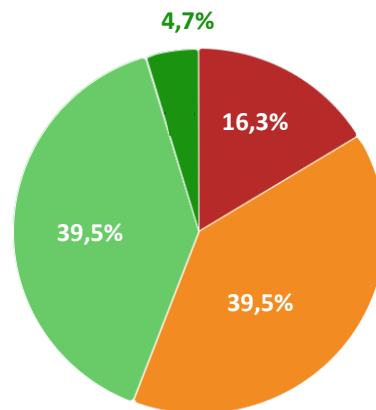
### Analyse / À retenir :

Corolaire de l'immobilier, l'activité de crédit est attendue à des niveaux catastrophiques.

Certes nous avons entendu pendant des mois qu'il ne se passait rien, que le crédit en France allait bien, qu'il fallait circuler. Mais quoi qu'il en soit, quand les professionnels répondent à une simple question, après avoir réfléchi au regard de leur pratique quotidienne et de leurs échanges avec banques et clients .... Leur vision est .... Situation très mauvaise et à peine 10% pensent qu'elle est acceptable ou bonne.

Le résultat est sans appel nous semble-t-il et à de tels niveaux, ne nécessite pas plus de commentaire.

## Conseil sur honoraire GP



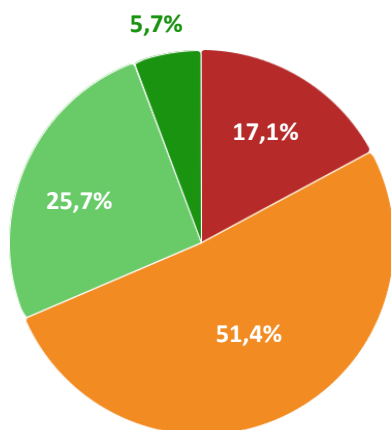
### Analyse / À retenir :

C'est la première fois dans un de nos sondages ou l'une de nos études, que nos membres ont une vision négative de l'avenir de ces offres.

Bien entendu, l'arrivée dans les rangs de l'ANACOFI d'une proportion plus importante de « courtiers » non CGP peut expliquer en partie ce résultat. Cependant gardons en mémoire que 65% des répondants se déclarent CGP.

La vision de ces offres, probablement du fait de l'alourdissement continu des contraintes pour simplement pouvoir dire à quelqu'un ce qui est le mieux pour lui, commence donc clairement à avoir un effet négatif sur les anticipations d'évolution du volume de conseil.

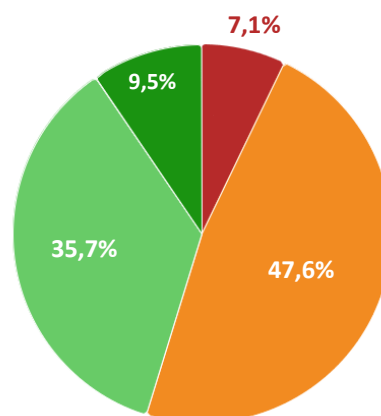
## Autres produits/services bancaires



### Analyse / À retenir :

Très peu développés, mais proposés par nos membres, ils ne semblent pas un espoir de croissance fort, mais pour autant, un peu plus de 30% estiment ces offres non en crise.

## Conseil sur honoraire entreprise :

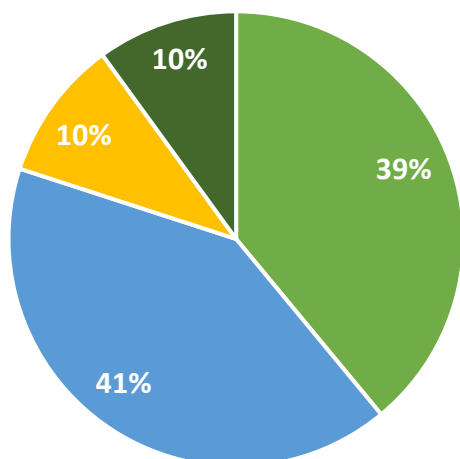


### Analyse / À retenir :

Dans le prolongement du conseil dit « CGP », les anticipations du conseil aux entreprises sont encore plus clairement, négatives.

Les élections législatives, dont les résultats ont été connus peu de temps avant ce sondage, ont peut-être eu un effet.

## EN MATIERE DE FORMATION, PRÉFÉREZ-VOUS OU PRÉFÉRERIEZ-VOUS :



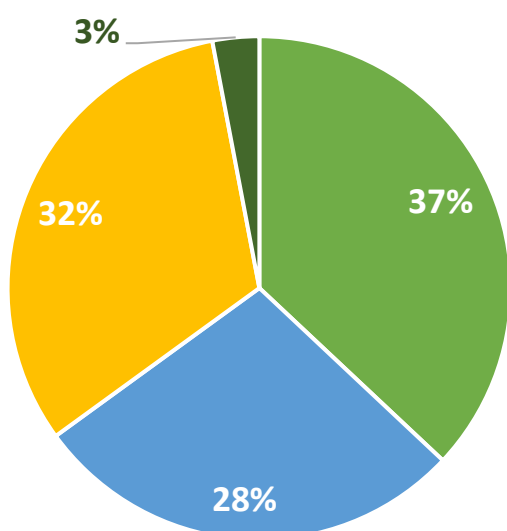
- Participer à des formations en présentiel
- Participer à des formations en e-learning classique
- Participer à des formations en classe virtuelle ou visio
- Charger des contenus de formation de type streaming avec test

### Analyse / À retenir :

Le présentiel remonte, passant de 26% il y a 2 ans à 39% en 2024, alors que le e-learning classique baisse légèrement et que les autres modes de formation, moins demandés qu'au sortir du Covid, semblent réservés à des franges de population.

Si le résultat des classes virtuelles nous surprend, celui du présentiel également, puisque tous les acteurs de la formation déclarent constater des niveaux de remplissages qui remontent à peine, voir pas.

## EN MATIERE D'ÉVÈNEMENTS QUE NOTRE ASSOCIATION PROPOSE OU POURRAIT PROPOSER OU ENCORE SOUTENIR, PRÉFÉREZ-VOUS ?



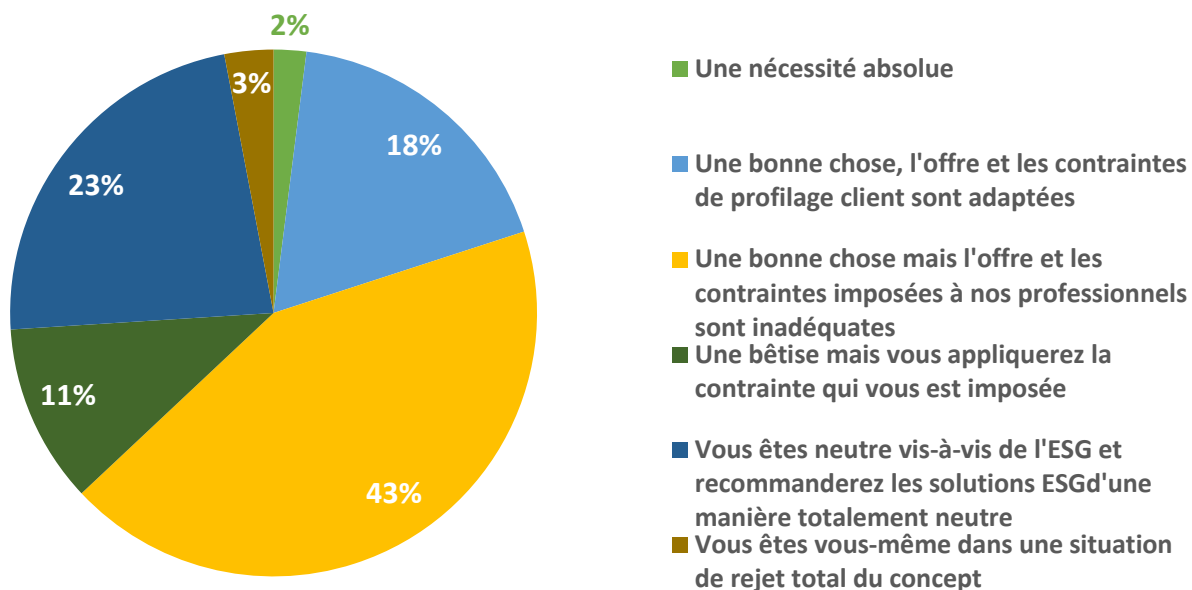
- Participer à des événements en présentiel
- Participer à des événements de type visio
- Participer à des événements mixtes
- Autre :

### Analyse / À retenir :

Les niveaux sont stables depuis quelques années pour le présentiel. La logique de vision baisse légèrement (passant de 30 à 28% en 2 ans), mais c'est la logique de l'évènement mixte qui se développe et a quasiment fait disparaître l'intérêt pour les contenus chargés ou le streaming, qui il y a 2 ans, intéressaient environ 30% de nos membres.

## VOTRE APPROCHE ESG ?

---



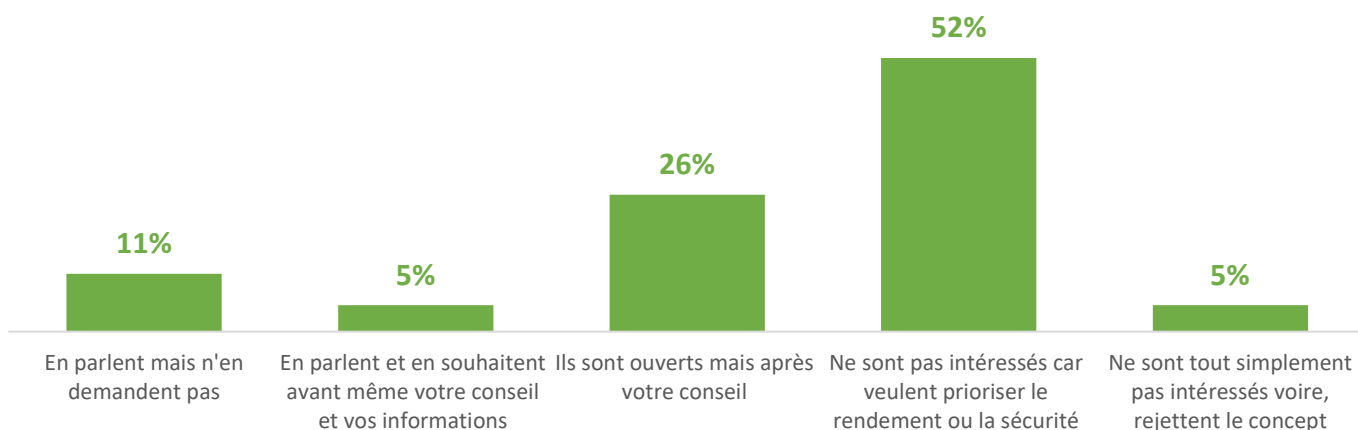
### Analyse / À retenir :

Comme depuis bientôt 6 ans nous disposons de sondages sur ces sujets et avons essayé d'affiner les questions.

Dès la première question, ce que nous subodorions du fait de nos échanges lors d'évènements, formations ou des remontées vers nos services, se confirme : plus de 40% de nos membres estiment l'offre inadaptée aux contraintes imposées aux conseils et intermédiaires.

Pour autant l'expression de nos membres ne laisse pas apparaître de rejet du concept ou de la nécessité d'ESG. Il y a donc bien plutôt et en ce qui concerne leur travail, un problème d'adéquation de la réglementation et de l'offre. Alors même que nous sommes en permanence sous la menace des producteurs de réglementation et de ceux qui, en leurs noms sanctionnent, un aussi fort message qui pourrait se traduire par « c'est vous qui posez problème » doit impérativement être entendu.

## L'APPROCHE ESG DE VOS CLIENTS : QUELLE EST MAJORITAIREMENT LA SENSIBILITÉ DE VOS CLIENTS AU SUJET ESG ?



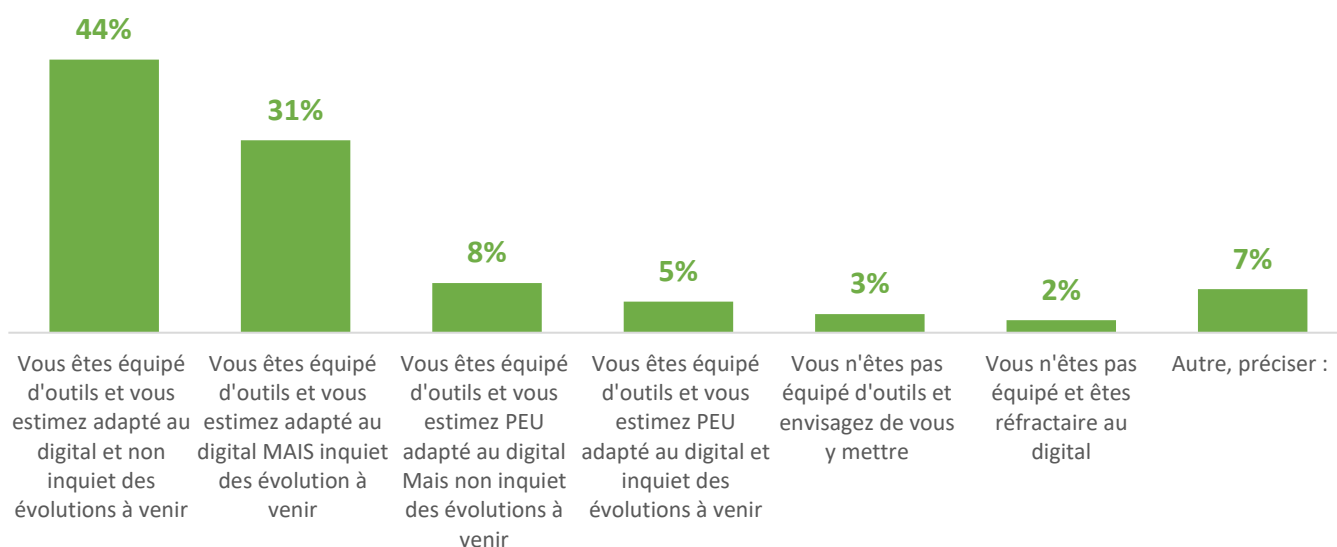
### Analyse / À retenir :

Le résultat est pire que ce que nous attendions. Alors que depuis 2019 l'appétence des clients progressait, le taux de ceux qui en veulent « en première intention » qui avait atteint 12% retombe à 5% et la fraction des gens qui sont clairement intéressés par autre chose explose.

Même la fraction qui est intéressée si elle est accompagnée par un conseil, s'effondre. Rappelons qu'il y a 2 ans, nous arrivions à 45% d'intéressés avec ou sans conseil et à 35% intéressés par autre chose. Ils sont à peine un peu plus de 30% intéressés avec ou sans conseil et plus de 50% de plus à dire vouloir autre chose.

Si nous considérons le fait que les professionnels sont bien moins réfractaires, voire majoritairement en faveur de l'ESG, ce résultat est contre intuitif et démontre probablement l'inadéquation du cadre prévu pour l'objectif déclaré.

## VOTRE APPROCHE DU DIGITAL



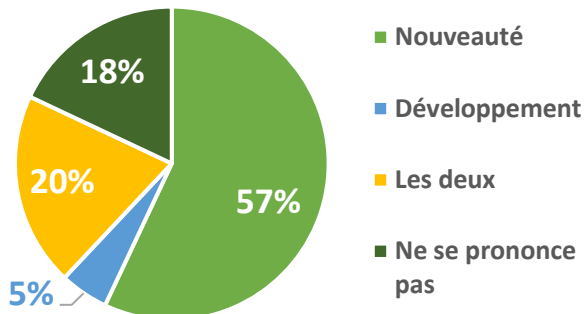
### Analyse / À retenir :

La réponse de nos membres confirme pleinement ce que les études des fournisseurs d'outils tech nous annonçait : 80% de taux d'équipement et même un peu plus.

Parmi ceux-là, la majorité n'est pas inquiète et les derniers réfractaires semblent en passe de se convertir. A noter par ailleurs, que 2% de réfractaires déclarés est un niveau extrêmement bas.

# QUELS SONT LES PRODUITS ET SERVICES QUI REPRÉSENTENT POUR VOUS LES VRAIES NOUVEAUTÉS ET/OU SOURCES DE DÉVELOPPEMENT DE NOS PROFESSIONS ?

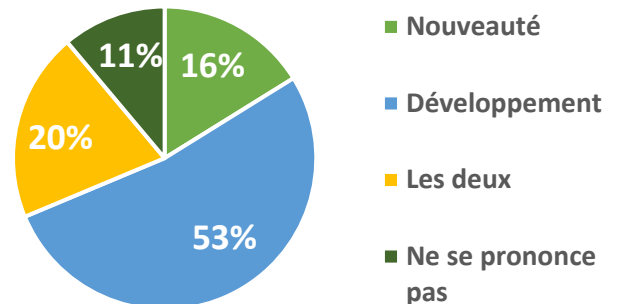
## Les actifs de type Crypto



### Analyse / À retenir :

Si la dimension « nouveauté » est clairement établie pour 75% de nos membres, ils ne sont qu'un quart à envisager les crypto comme une classe d'actifs ou un univers qui pourrait concourir à leur développement. C'est cependant bien mieux que le niveau de financement participatif à son apparition.

## L'Equity

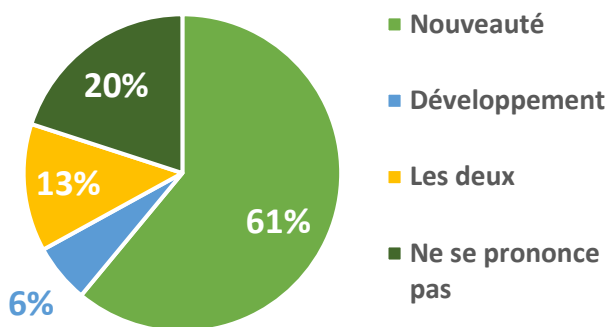


### Analyse / À retenir :

Ils ne sont plus qu'un tiers à considérer cette classe d'actifs comme une nouveauté, mais presque 75% estimer qu'elle peut ou va concourir à leur développement.

La tendance dont beaucoup font état est bien confirmée par notre enquête d'été.

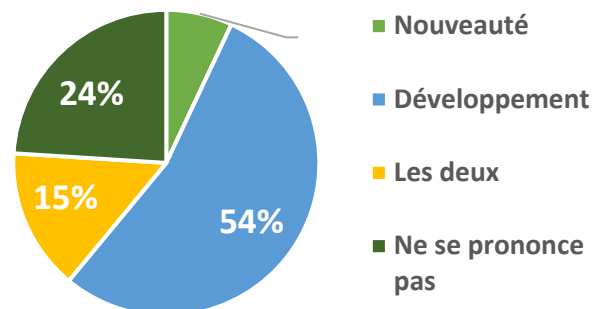
## Les smart contrats en général



### Analyse / À retenir :

Moins de 20% y voient un axe de développement de leur activité mais la dimension nouveauté n'est pas contestée.

## L'immobilier



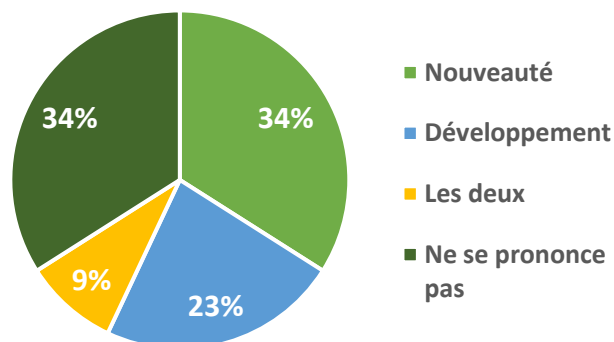
### Analyse / À retenir :

Evidemment cette classe d'actifs n'est que marginalement perçue comme « nouvelle » ou source de « nouveauté ». Malgré la crise de l'immobilier, la très grande majorité de nos membres estime que l'immobilier est un vecteur de croissance de leur entreprise.

Nous y voyons une preuve de la confiance et de la solidité de cette dernière, dans l'immobilier.



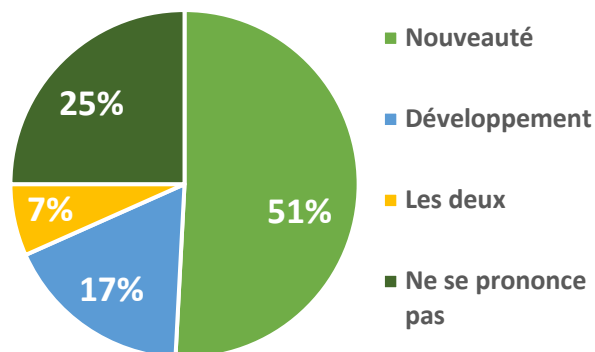
## Le conseil aux entreprises sur honoraires



### Analyse / À retenir :

Le résultat est assez cohérent avec la population répondante. Si un tiers n'est pas concerné, les autres sont partagés entre reconnaissance d'une nouveauté sans pour autant souhaiter s'y engager et intérêt. Il ne s'agit que d'une confirmation car ces taux correspondent à l'intérêt des CGP pour une activité complémentaire sur les entreprises, remarquée dès notre première étude, il y a presque 15 ans.

## Le financement participatif

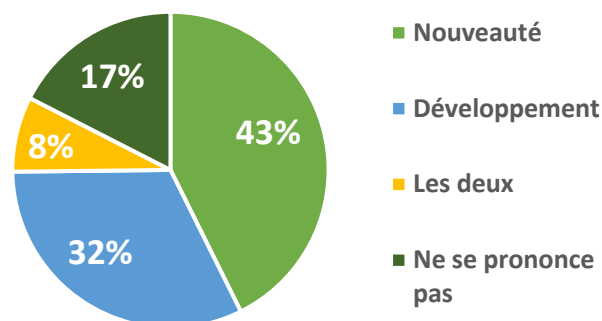


### Analyse / À retenir :

Il est assez surprenant de constater que le Financement Participatif reste une nouveauté aux yeux de nos professionnels, presque au même point que les cryptoactifs.

Il est assez clair que le taux de ceux qui imaginent en faire une offre ou un axe de développement, sans être inexistant, reste faible.

## Le conseil aux particuliers sur honoraires

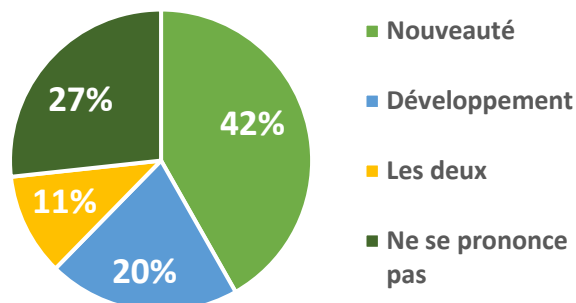


### Analyse / À retenir :

Alors que l'univers des CGP était déjà très ouvert à l'honoraire, les résultats de cet été sont à l'évidence impactés par le taux de courtiers non CGP répondant.

Il reste que 40% de nos membres y voient une source de développement et qu'additionné aux réponses sur le conseil aux entreprises, nous pouvons en conclure qu'autour de 50% sont ouverts aux honoraires, sans bien entendu, déclarer pour autant pouvoir ne vivre que de ça.

## Le crédit

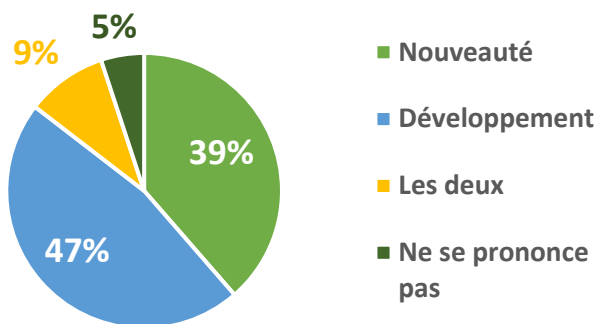


### Analyse / À retenir :

La fraction de ceux qui considèrent le crédit comme une nouveauté ou une source de nouveauté est étonnement très élevée.

Assez clairement, alors que plus de 50% de nos membres sont IOBSP et que nous sommes l'association qui en compte le plus, ils ne sont même plus un tiers à considérer que cette activité est une activité de croissance. C'est une vraie différence par rapport à l'immobilier, en crise également mais qui reste positivement perçu.

## L'assurance-vie



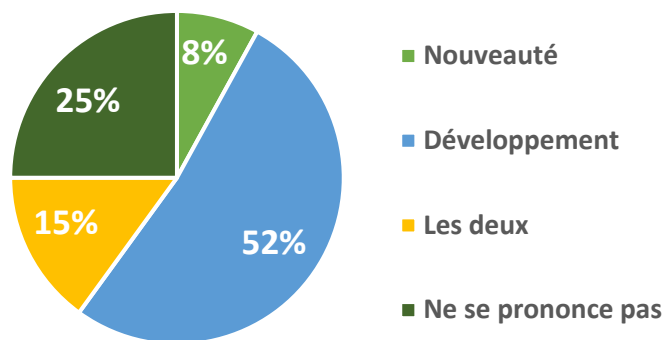
### Analyse / À retenir :

Bien sur l'assurance-vie, régulièrement repensée et dans laquelle on voit apparaître des offres et techniques nouvelles régulièrement, garde une image positive en la matière.

Nouvelle ou pas, plus de 50% de nos membres considèrent que c'est une source de croissance et développement.

A noter cependant que l'immobilier alors qu'un quart ne se prononce pas, apparaît mieux pouvoir aider à la croissance de nos membres, que l'assurance-vie. Elle est pourtant proposée par un bien plus grand nombre de nos membres et semble la plus solide sur les 10 dernières années, au regard de nos enquêtes passées.

## La finance / Les OPC en général



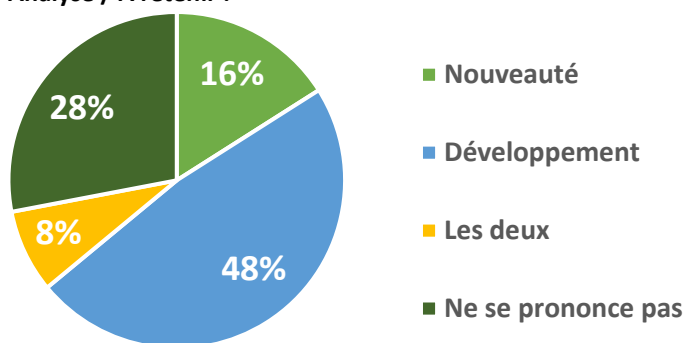
### Analyse / À retenir :

Assez raisonnablement perçus comme sources de nouveauté, la finance et les OPC font partie des principales classes d'actifs et activités considérée comme « de croissance » pour nos entreprises.

Ce résultat est parfaitement en ligne avec les enquêtes et études menées sur nos membres, aussi bien par nous que par d'autres structures.

## L'assurance non-vie

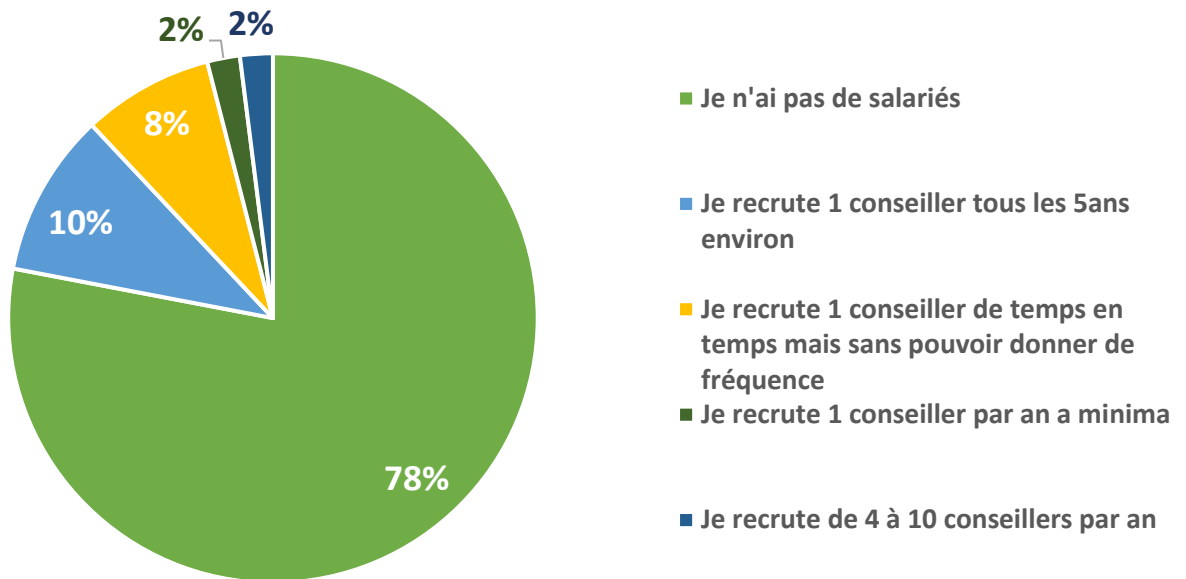
### Analyse / À retenir :



Si nos membres sont moins nombreux à en proposer qu'à proposer de l'assurance-vie, la proportion de ceux qui estiment y voir un domaine de novation et une source de développement est comparable.

Ce résultat est assez cohérent avec le développement de la non vie chez les CGP et l'arrivée non négligeable à l'ANACOFI de courtiers non vie, suite à la réforme du courtage.

## RECRUTEZ VOUS RÉGULIÈREMENT DES CONSEILLERS ?

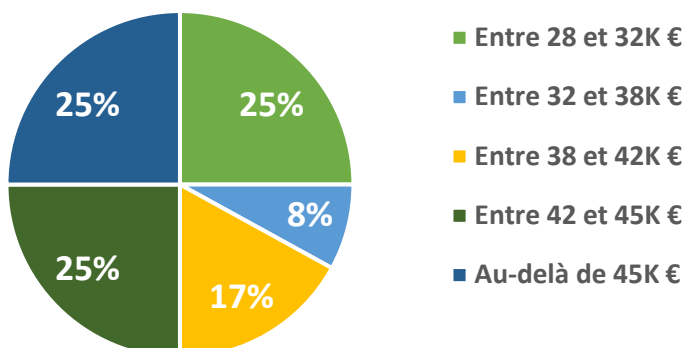


### Analyse / À retenir :

L'arrivée massive de petites entités, à la suite de la réforme du courtage, provoque un effondrement du taux d'employeurs.

Si la question ne portait pas sur l'emploi, toutes activités dans l'entreprise, mais sur le recrutement de « conseillers », les réponses obtenues laissent entrevoir de considérables écarts entre une petite fraction d'entreprises de taille assez importante (2% recrutent plus de 10 conseillers par an et 2% au moins 1 tous les ans) et des microstructures dominantes en nombre (78%). Ce résultat est assez cohérent si nous nous référons à ce que l'analyse des datas réelles ANACOFI et ANACOFI Courtage indiquent. L'ANACOFI composée des maisons mères a un taux d'emploi plus important mais l'ANACOFI Courtage qui intègre massivement les mandataires et filiales ou membres des réseaux, laisse apparaître un taux d'employeur encore plus bas que celui constaté ici.

## POUR CEUX D'ENTRE VOUS QUI ONT DES SALARIÉS CGP : À QUEL NIVEAU DE SALAIRE « BRUT » RECRUTEZ VOUS DES JEUNES DIPLÔMÉS ?



### Analyse / À retenir :

Le niveau bas mais qui représente  $\frac{1}{4}$  des recrutements se situe entre 25 et 32K€ soit entre 1800 et 2000€ nets, alors que le niveau haut qui représente la même proportion, avoisine 3000€ nets par mois.

Ce résultat est assez en rapport avec ce que les sites d'information sur l'emploi et les salaires indiquent. La qualité du diplôme, la région, la taille du cabinet, l'offre et la clientèle, ainsi que les avantages sont autant de critères qui dictent le niveau d'embauche.