



ETUDE STATISTIQUE

2009 / 2010

Comptage des Adhérents

Données Financières

Métiers et Localisation

Courtage en Assurance & IOB

CGPI

**Haut de Bilan et Conseil à l'Entreprise /
Immobilier**

Conseils en Investissement Financier

Cette étude menée pendant la période de réadhésion a porté sur les seuls membres directs de l'ANACOFI à l'exclusion des membres confédérés et membres de membres.

Pour construire cette étude, nous nous sommes appuyés sur les informations obligatoirement données par nos membres dans le cadre de leur adhésion ou de leur réadhésion, mais également sur le questionnaire d'information statistique facultatif.

A notre grande surprise, le taux de réponse pour le questionnaire facultatif atteint 59%.

De ce fait, notre étude est plus que représentative et statistiquement indiscutable, avec un échantillon compris, selon les éléments analysés, entre 59 et 100% des membres.

Par le nombre de répondants sur la partie facultative, elle est même la plus importante étude jamais réalisée sur nos métiers.

Pourquoi cette étude ?

Très simplement car nous disposions de données nombreuses et peu utilisées.

Ensuite, au-delà des quelques informations qui nous étaient nécessaires pour présenter une photo de notre association à nos membres, car nous souhaitions vérifier si les études indépendantes ou non qui circulaient, reflétaient bien nos activités.

Enfin, parceque beaucoup nous demandaient des données compatibles avec celles des autres professions ou syndicats de la même sphère, afin de pouvoir avoir de vrais outils de comparaison.

Pour toutes ces raisons, nous avons regroupé et retraité des éléments présentés chaque année, lors de notre Convention Annuelle, nous avons affiné notre analyse du nombre et de la nature de nos adhérents et avons ajouté une partie économique, dont les résultats sont assez surprenants.

La première surprise pour nous, est la taille réelle de notre association.

Compte tenu du fait que d'une part toutes les données ne pouvaient être reprises dans le document et d'autre part, il convenait de mettre les résultats en perspective, nous avons décidé de proposer une analyse et un commentaire des résultats obtenus.

Afin de faciliter la lecture de notre étude, les données sont présentées par thème.

Enfin, cette étude est préparée dans le cadre de notre Livret de l'Adhérent mais aussi pour la « rentrée de septembre », qui est la saison des Congrès.

Ceci étant précisé et compte tenu du fait que nous disposons d'informations évoluant en continu, recensées maintenant dans une base générale dynamique, nous avons décidé de présenter certaines informations au 30 juin 2010.

MEMBRES

COMPTAGE DES ADHERENTS :

ADHERENTS DIRECTS PAR ENTREPRISES

Entreprises Cotisantes	1 074		
Entreprises Représentées	1 787	Contrôlées	434
		Mandataires	279

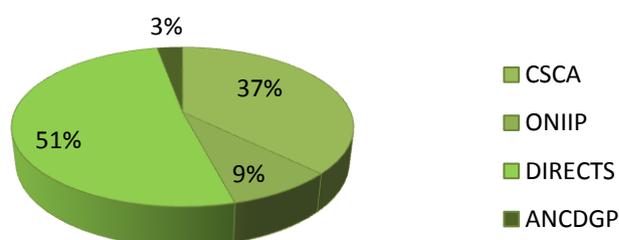
ADHERENTS DIRECTS PAR PERSONNES PHYSIQUES

Associés exerçants	Salariés (sur nos métiers)	Mandataires (TNS et dirigeants)
2 244	1 748	1 112
Total Professionnels		5 104

ADHERENTS FEDERATIONS MEMBRES PAR ENTREPRISES

ANCDGP	100 env
ONIIP	300 env
CSCA	1 300 env

Membres et Membres de Membres



Notre étude confirme nos analyses partielles des années précédentes.

Avec près de 5 personnes par membres et 3 par entreprises, les chiffres sont en ligne avec les résultats des études indépendantes.

Ce résultat est atteint alors que nous avons identifié une disparition, entre 2008 et début 2009, de 30% des « conseillers » salariés et que 3 des principaux employeurs connus de notre association, n'ont pas répondu à l'étude.

Les chiffres démontrent que, sur nos métiers, l'ANACOFI est à cette heure, la principale association tant en nombre d'entreprises, qu'en personnes physiques.

On note, un nombre d'entreprises par membre moins important qu'en 2008. Ceci semble s'expliquer par une multiplication des entrées de petites structures depuis un an.

Si pendant longtemps, c'est la confédération qui a fait la taille de l'ANACOFI, ses sections d'adhérents directs sont devenues majoritaires.

CHIFFRE D'AFFAIRES DES MEMBRES DIRECTS

	TOTAL	291 Millions €
Par membre	270 951 €	
Par entreprise	168 597 €	
Inférieur à 100 000 €		34,3%
Supérieur à 500 000 €		10,3%

HONORAIRES

En réalise au moins occasionnellement	64%
En réalise régulièrement	51%
Au moins 10% du CA	40%
Au moins 20% du CA	23,7%
Entre 80 et 100% du CA	12,1%
En réalisent sur particuliers uniquement	27%
En réalisent sur entreprises uniquement	11%
En réalisent sur entreprises et particuliers	12%

FOCUS SUR CA AU DELA DE 500 000 €

Fraction du CA total des membres	55,8%
Honoraires d'au moins 10% du CA	20%
Honoraires d'au moins 20% du CA	18%
Honoraires représentent 100% du CA	8%

Les CA total et moyen, semblent comparables mais inférieurs à ceux indiqués dans certaines études indépendantes.

Ceci s'explique probablement par l'échantillon plus large de notre étude et par un taux de réponse des membres identifiés, aux CA élevés, moindre que le taux de réponse général.

Les 10% de CA élevés représentent plus de 50% du CA total et un tiers des membres ont un CA inférieur à 50% du CA moyen.

On note le développement de l'honoraire. Nos membres tentent clairement de développer ce mode de rémunération.

On constate que la fraction réalisant autour de 100% de leur CA en honoraires, correspond presque exactement, à la fraction de conseils à l'entreprise.

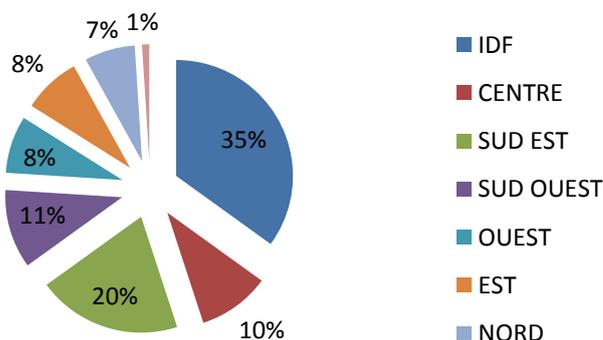
Parmi les hauts CA, la proportion de Conseils en Entreprises et Haut de Bilan est inférieure à leur proportion générale dans l'effectif.

Le modèle économique le plus efficient reste la commission.

Principaux métiers revendiqués « par entreprise » (plusieurs possibles)

METIERS	2008	2009
Courtier	70%	70%
CGP	48%	59%
Conseil à l'entreprise	11%	13%
Conseil Financier entreprise et/ou particuliers	16%	23%
Démarchage Financier	53%	47% Hors CIF
Immobilier	40%	43%
IOB Exclusivement	5%	8%

LOCALISATION PAR SIEGES SOCIAUX



Le bon de la fraction de CGPI avait été la surprise de l'AG 2010.

Il s'explique par ce qui semble être une syndication avancée des métiers du haut de bilan et une attraction devenue dominante de notre modèle pour les CGPI.

La progression de la partie IOB s'explique, elle par le retrait et la disparition du SIOB, qui a amené les adhérents IOB à revenir dans l'ANACOFI en direct.

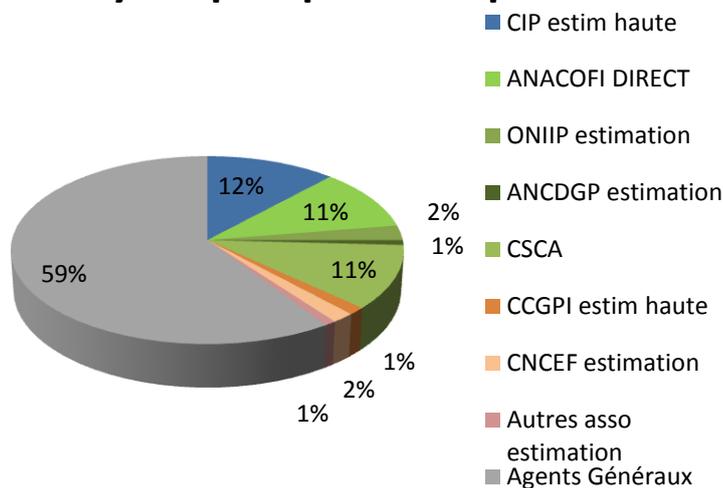
Le développement de l'utilisation du titre de Conseil Financier ne se dément pas puisqu'elle progresse de plus de 5% chaque année.

Pour ce qui est de la représentation régionale, si l'Île de France reste dominante, elle s'érode lentement et ne représente plus les plus de 40% des premières années.

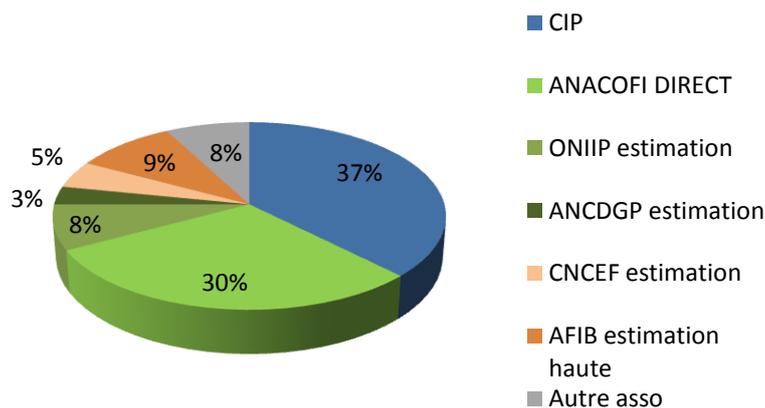
Toutes les régions ont atteint des effectifs dépassant les 100 entreprises.

Dans notre région Sud Est, au moins, l'ANACOFI DIRECT est même devenu, de très loin, la principale association de nos métiers, entendus au sens large.

Courtiers en assurance Syndiqués par entreprises



IOB Syndiqués Identifiés Hors Agents Généraux et Agents Immobiliers



Il est délicat de se comparer, mais il est nécessaire de donner un peu de perspective à notre analyse, au moment où le législateur, analyse notre sphère et l'organise dans son ensemble.

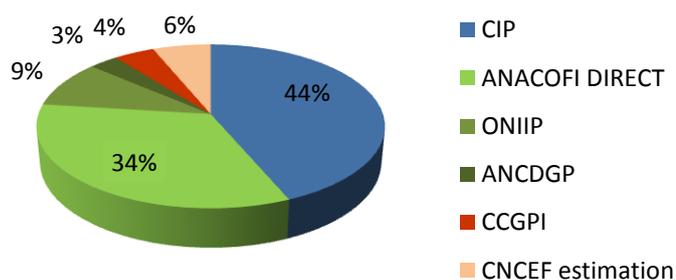
Nous avons réalisé ces graphiques sur la base de données publiques, de rapports et d'estimations en faveur des autres associations ou syndicats.

Les courtiers en assurances sont moins de 50% à être syndiqués.

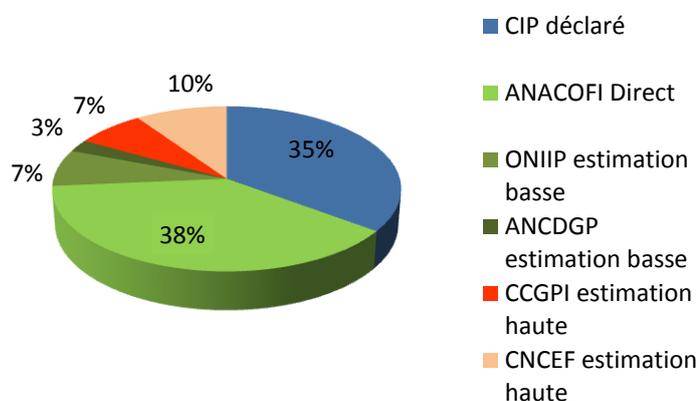
25% des syndiqués sont membres soit de l'ANACOFI, soit d'un syndicat membre. La différence entre l'ANACOFI et la CSCA, syndicat historique du courtage, est que nous représentons exclusivement des courtiers en assurance-vie.

En ce qui concerne les IOB, malgré nos estimations, très favorables aux autres associations, on constate qu'avec nos associations membres, nous en sommes clairement la principale association de représentation.

CGPI Syndiqués par Entreprises



CGPI par Emploi hors mandataires



Avec environ 3200 entreprises syndiquées et au moins plusieurs centaines non syndiquées, l'activité de CGPI n'a plus rien à voir avec ce qu'elle était il y a 10 ans.

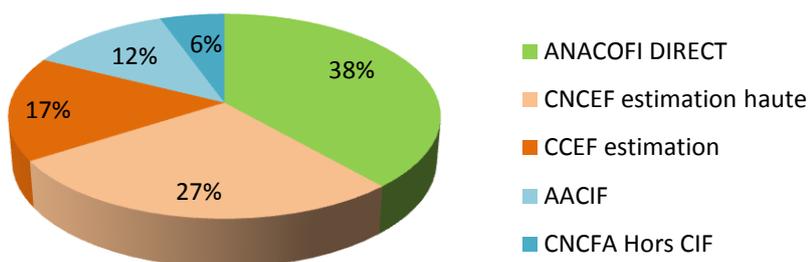
Si l'ANACOFI ne peut être considérée comme la principale association de CGPI par les entreprises, qu'en tenant compte de ses confédérés, elle l'est par ses seuls adhérents directs, par le nombre des professionnels.

La création de l'ANACOFI en 2004, a offert aux CGPI une nouvelle offre associative qui a trouvé son public au côté des autres. Cependant, depuis 2008, nous avons constaté ce que nous avons qualifié de rush.

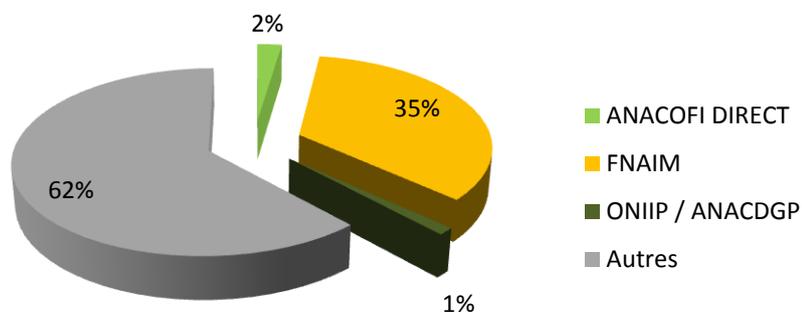
Il est logique de constater un poids plus important en nombre de professionnels qu'en entreprises, puisque nous revendiquons être une association de chefs d'entreprises plutôt mais pas exclusivement, qu'une association d'entreprises libérales.

Il faut également s'attendre à une augmentation du nombre de salariés à l'avenir pour revenir vers les niveaux d'avant crise.

Conseil à l'Entreprise Syndiqués par Entreprises



Agents Immobilier



Les professions dites « du haut de bilan » sont historiquement par 4 associations dont la notre.

La révolution du CIF et la création de la CNCFA ont changé la donne.

Les chiffres présentés sont à considérer avec précaution et donnent surtout une tendance.

Dans cet univers relativement restreint, l'apparition de notre association a là aussi, démontré qu'il existait plus d'entreprises que le consensus ne le pensait.

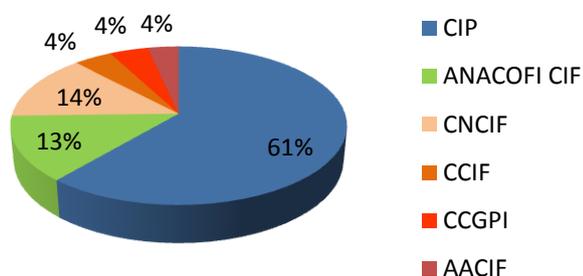
Il semble que les principaux acteurs aient rejoint une fédération. Hors croissance externe, nous n'attendons donc plus qu'une progression du fait d'une reprise éventuelle du marché.

En immobilier, nous représentons une population atypique au regard de la réalité de la majorité des agents immobiliers.

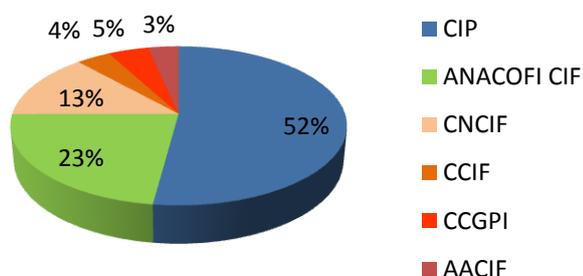
Le taux d'agents immobiliers dans notre association est stable.

Il est évident que c'est par notre accord avec la FNAIM que nous pouvons envisager de peser sur les décisions réglementaires.

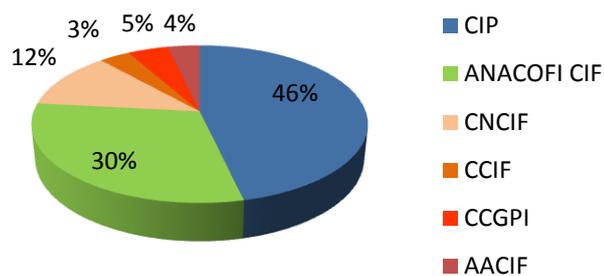
FIN 2007



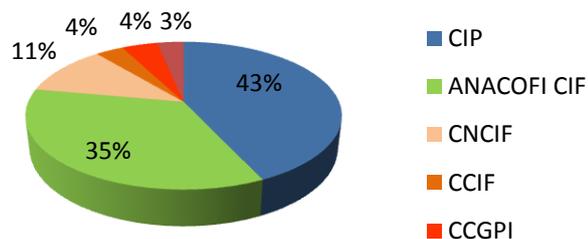
FIN 2008



FIN 2009



30-juin-10



Avec l'apparition du CIF en pratique fin 2006, c'est toute la logique de régulation des indépendants qui a changé.

Naturellement, la principale association de l'époque, ayant imposé ce statut à ses membres, elle a représenté le plus clair des troupes pendant quelques temps.

Mais avec un solde net de 34 CIF en 30 mois pour une population qui se régulait progressivement avec un taux de progression annuel moyen de 16,7% la situation est naturellement très différente mi 2010.

Avec plus de 80% des nouveaux CIF venus vers l'ANACOFI-CIF nous ne pouvons que nous féliciter de notre progression.

Ce que ces graphiques ne disent pas, c'est que nous avons également été l'association qui a le plus sanctionné et le plus radié.

Il est important de noter que nous avons organisé un système d'identification des transferts.

Nous ne constatons pas de transfert massif d'autres associations vers la notre.