



Chambres Professionnelles  
du Conseil

FEDERATION NATIONALE

# Enquête annuelle nationale des cabinets de Conseil 2014



**AQUITAINE**

Enquête réalisée par :

Chambre Professionnelle du Conseil

# Sommaire

## A propos de l'enquête

Nombre et profil des répondants, période de réalisation, CPC, place des Conseils

## Description des cabinets

Forme juridique, activité principale, ancienneté, certifications et qualifications

## Organisation des cabinets

Collaboration des cabinets, temps de travail, nombre et durée des missions, prix de journée 2013/2012

## Activité des cabinets

CA par cabinet, évolution du CA sur 3 ans d'enquête, prévisions CA, part d'activité Conseil et Formation, couverture géographique, origine des missions, bilans d'activité

## Évolutions et perspectives

Principales difficultés rencontrées, vision 2014/2013/2012, principaux leviers de recours au conseil, concurrents non consultants, attentes de la part de votre CPC

Pages

3 à 5

6 à 10

11 à 14

15 à 25

26 à 31

- **Enquête ouverte**  
du 29/04 au 20/05/2014  
lancée 5 fois

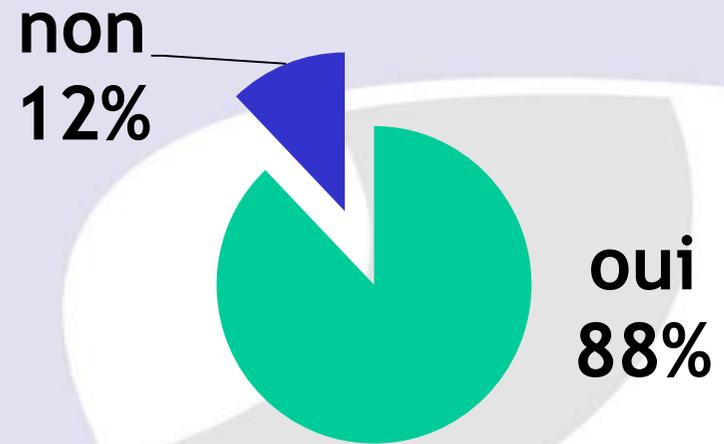
- **Nationale**

- **240 réponses**  
(254 en 2013)

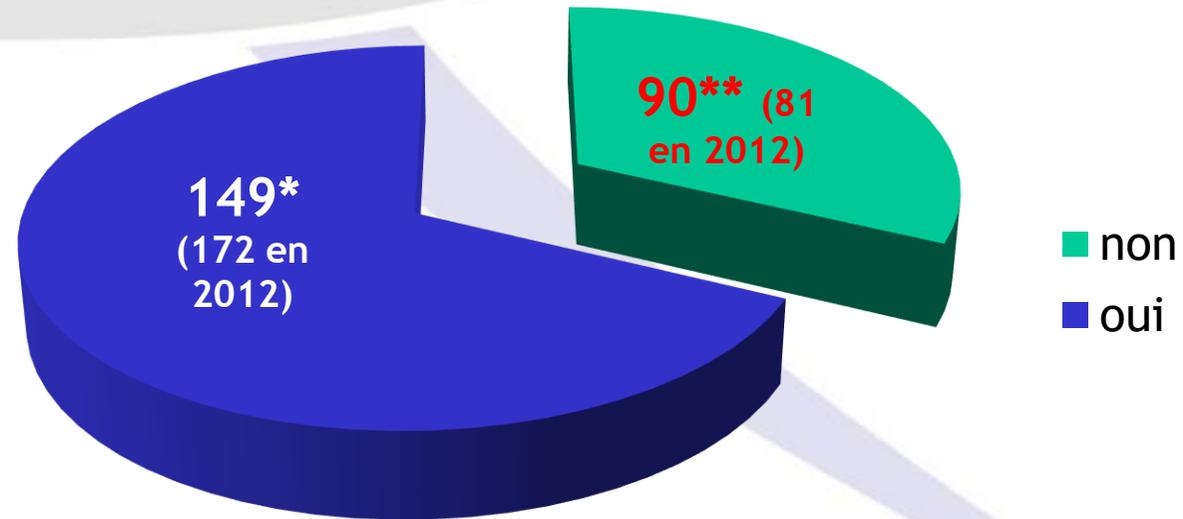
<b>CPC</b>	<b>Nombre total de réponses reçues</b>
Alsace	13
Aquitaine/Poitou-Charentes	71
Arcouest	2
Auvergne	1
Bourgogne	20
Breizh	12
Centre	21
Ile-de-France	4
Languedoc-Roussillon	33
Midi-Pyrénées	11
Normandie	9
PACA	19
Picardie	21
Rhône-Alpes	3
<b>TOTAL NATIONAL</b>	<b>240</b>

# CPC - non CPC

- Connaissance des missions de la CPC ?



- Origine des réponses (adhérents ou non CPC)

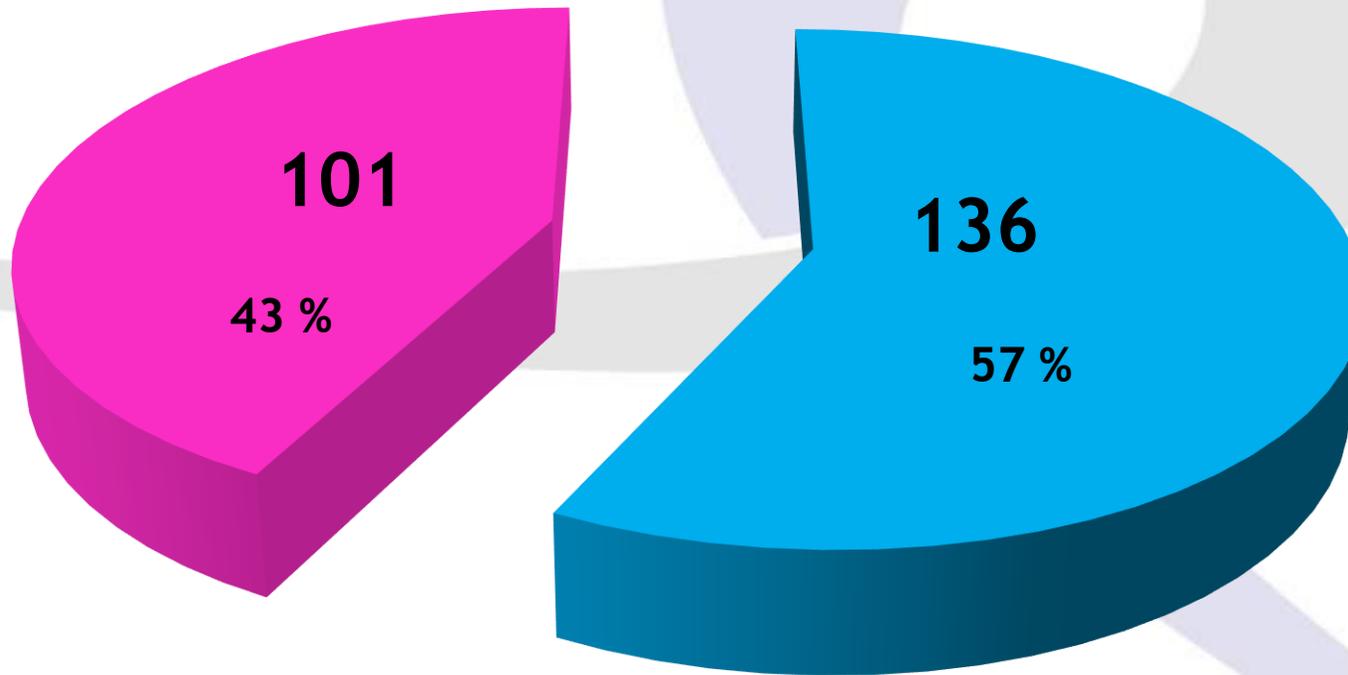


\* Adhérents CPC

\*\* Non adhérents CPC



# Connaissez vous la plateforme « PLACE DES CONSEILS » ?



■ OUI ■ NON

A stylized logo consisting of several overlapping, curved shapes in shades of purple and grey. The shapes are arranged in a way that suggests a dynamic, flowing form, possibly representing a stylized letter or a graphic element. The text "DESCRIPTION DES CABINETS" is centered over this logo.

# DESCRIPTION DES CABINETS

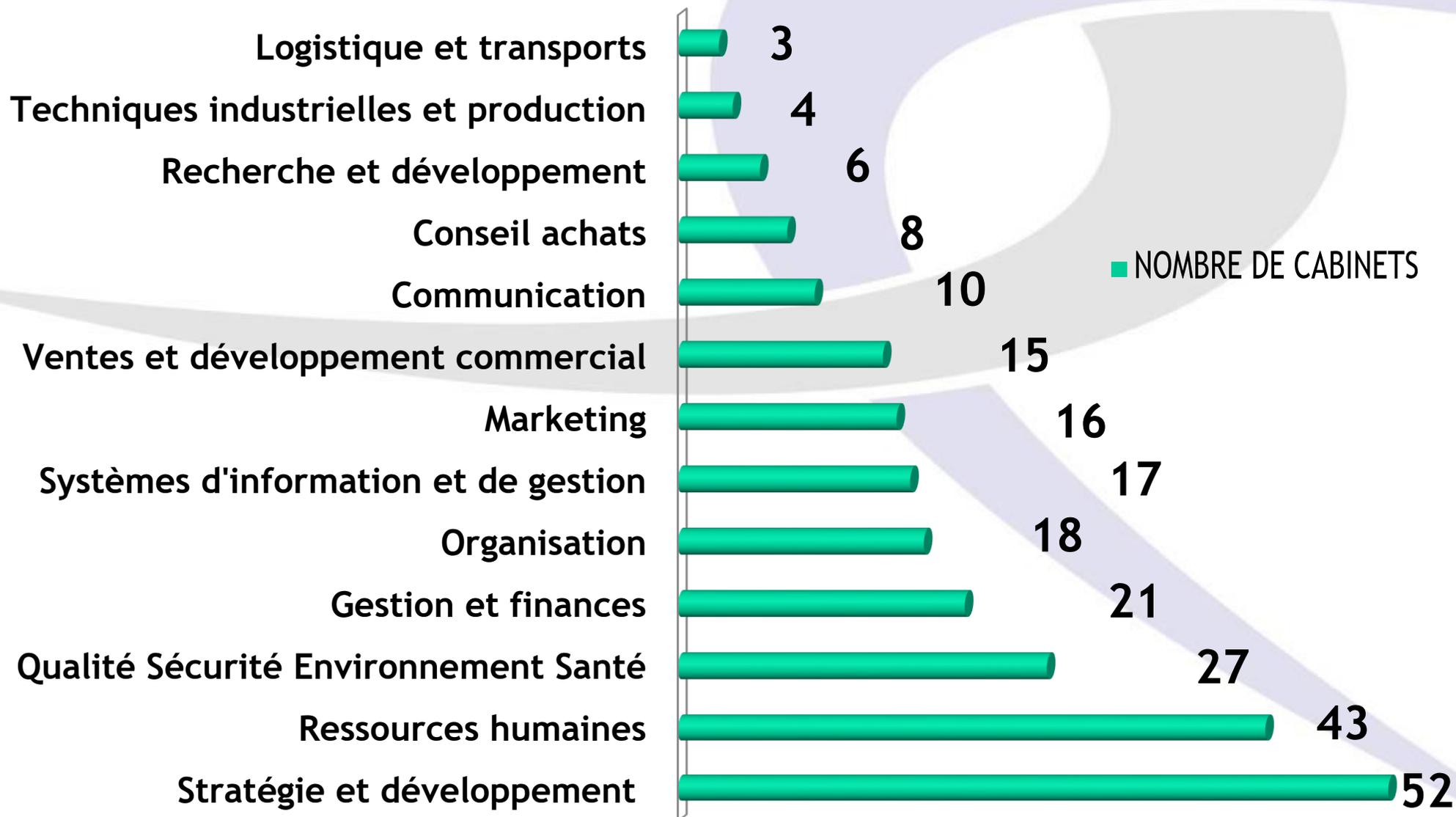
# Forme juridique

	Nombre de cabinets	%	
SARL	86	36%	79%
Entreprise individuelle	58	24%	
EURL	43	18%	
EIRL	3	1%	
SAS, SASU	23	10%	
SA	4	2%	
Auto entreprise et micro entreprise	8	3%	
Portage	10	4%	
Coopérative	3	1%	
Couveuse d'entreprises	2	1%	

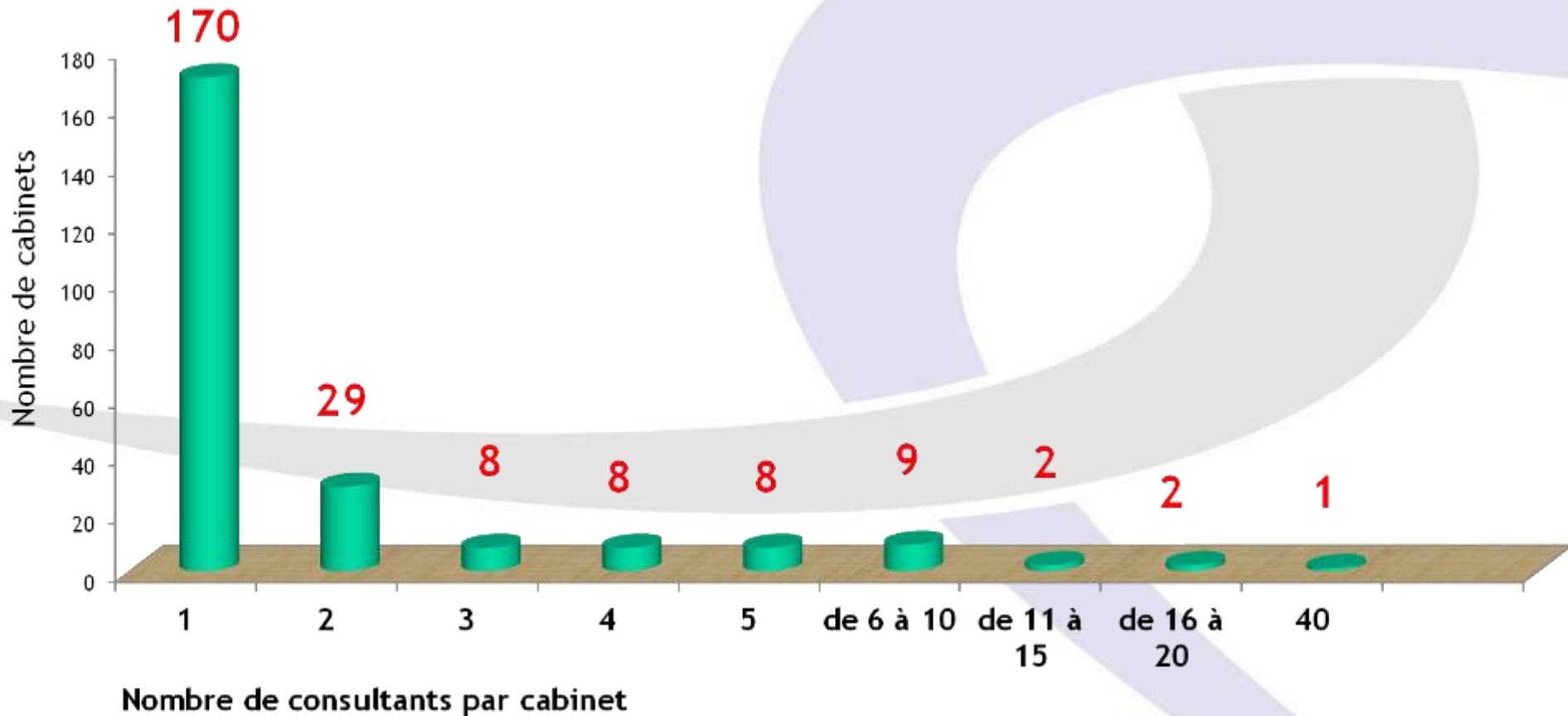
## Évolution / enquête 2013

- SA +2%
- Auto et micro entreprise +2%

# Activité principale

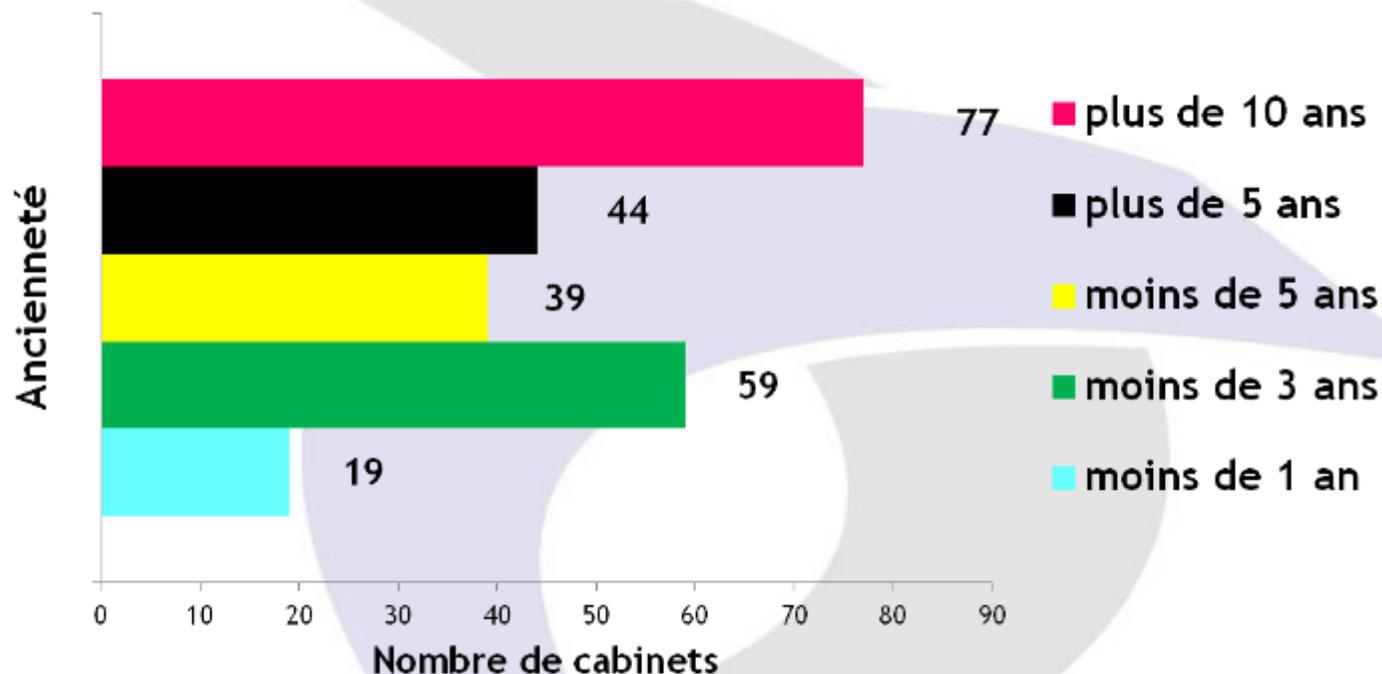


# Taille du cabinet



- 170 cabinets unipersonnels
- 489 consultants

# Ancienneté du cabinet



# Certifications & qualifications

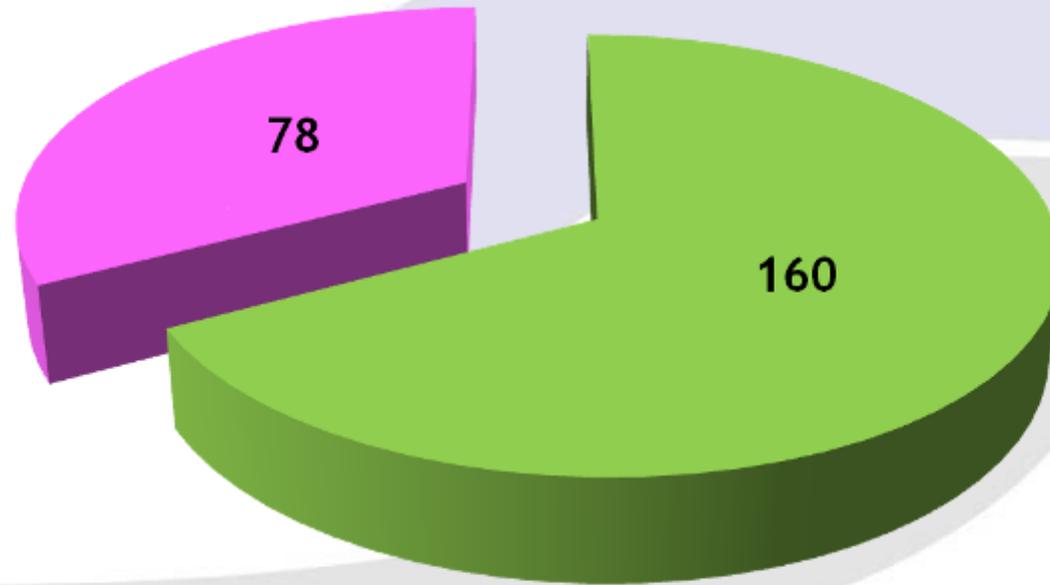
Votre cabinet est-il ?	Nbre de cabinets
ni certifié ni qualifié	213
certifié ISO, qualifié ISQ	4
en cours de certification ISO	5
qualifié ISQ	8
ISTQB	1
CNPP INSSI	2
INERIS	1
IPRP	2
autres	4



# ORGANISATION DES CABINETS

# Collaboration avec d'autres cabinets

67% des cabinets travaillent en collaboration avec d'autres cabinets



■ oui ■ non

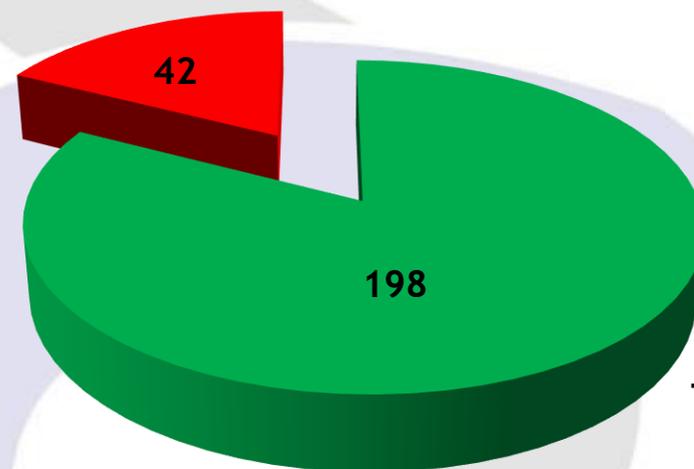
Si oui, combien de fois ?	Total	%
1 fois	26	11%
De 2 à 5 fois	94	39%
Plus de 5 fois	40	16%
Absence de collaboration	80	33%
<b>Total général</b>	<b>240</b>	

Quel type de collaboration ?	Total	%
Interventions complémentaires	124	50%
Réponse commune à un appel d'offres	72	29%
Montage d'une action de formation	51	20%
Sous-traitance	2	1%
<b>Total général</b>	<b>249</b>	

Avez- vous une structure commune ?	Total	%
Société, association, GIE	17	7%
Réseau de consultants	63	26%
Partenariat	74	31%
<b>Non</b>	<b>89</b>	<b>37%</b>

# Temps de travail

Temps  
partiel 18%

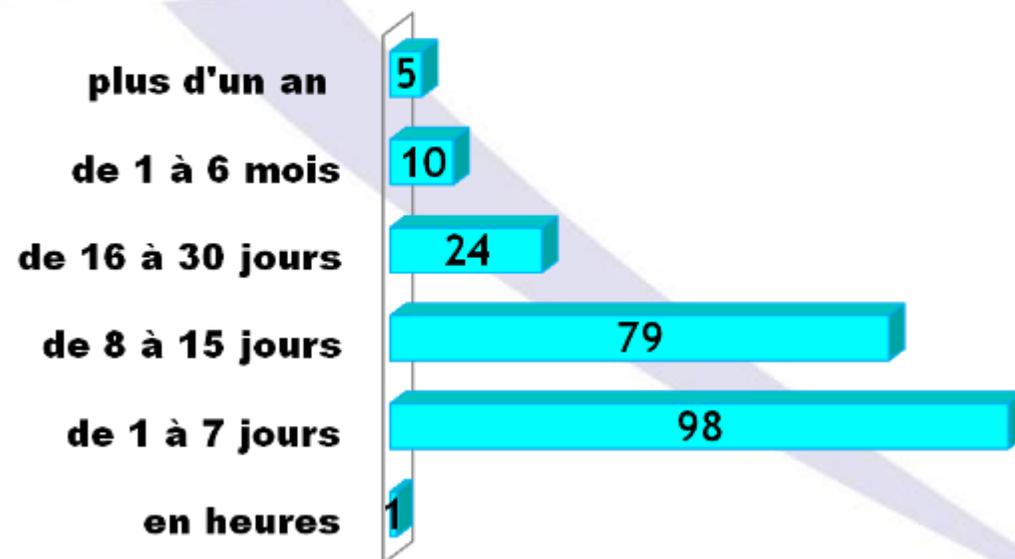


Temps plein  
82%

# Nombre de missions

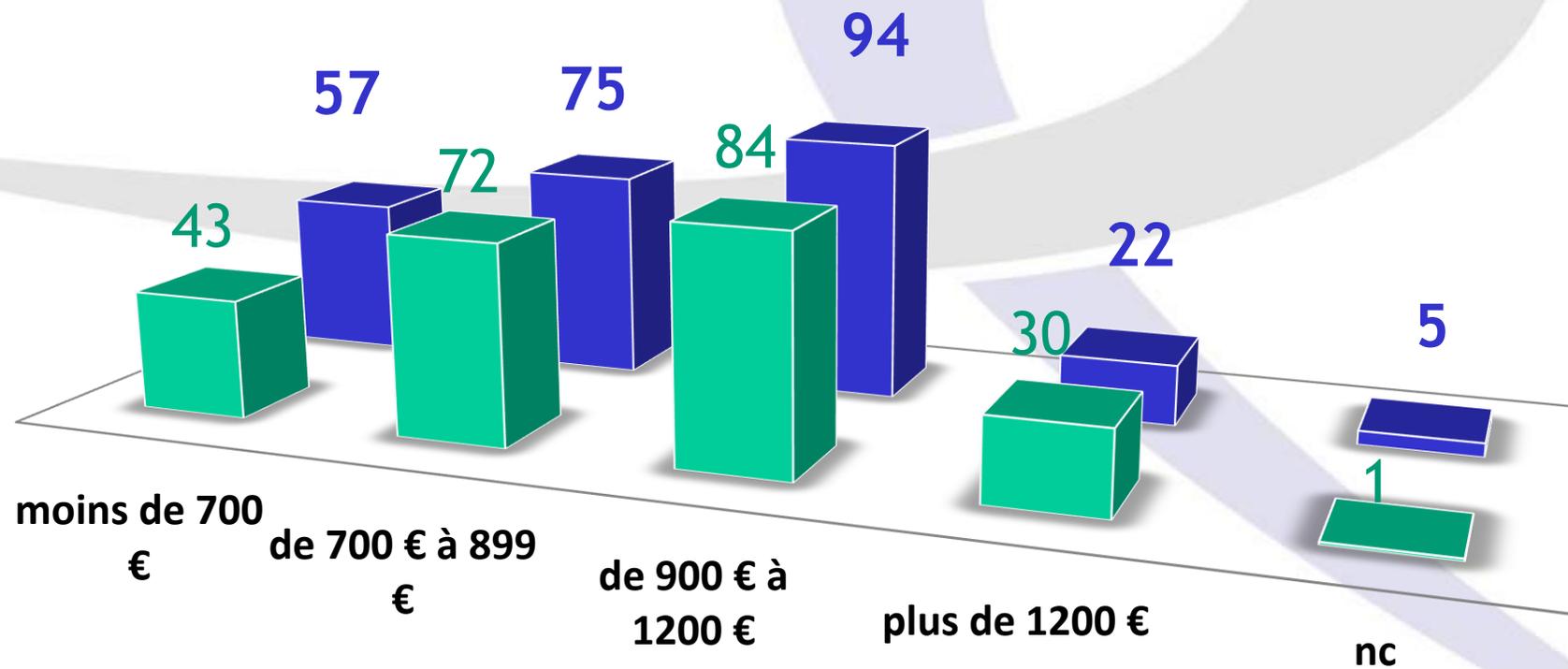
de 1 à 5 missions	80	33 %
de 6 à 10 missions	64	26 %
plus de 10 missions	96	40 %

# Durée des missions



# Prix de journée 2013/2012

■ 2013 ■ 2012

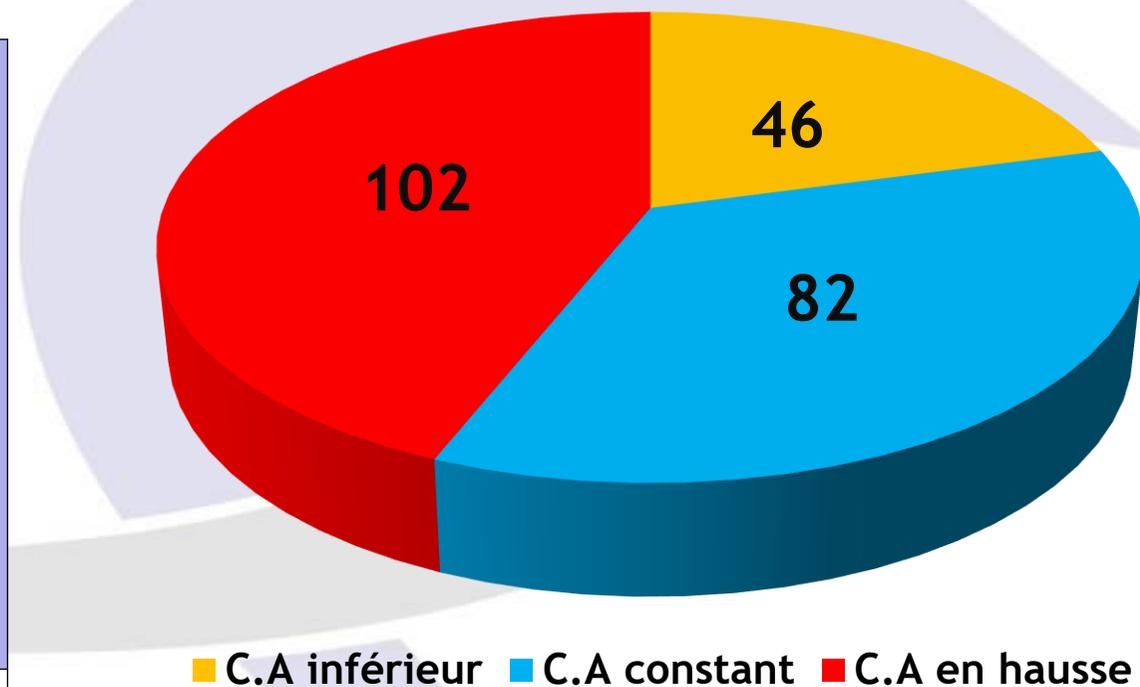


A stylized logo consisting of several overlapping, curved shapes. The top part is a light purple shape, the middle is a grey shape, and the bottom is a darker purple shape. The text 'ACTIVITE DES CABINETS' is centered over the logo.

# ACTIVITE DES CABINETS

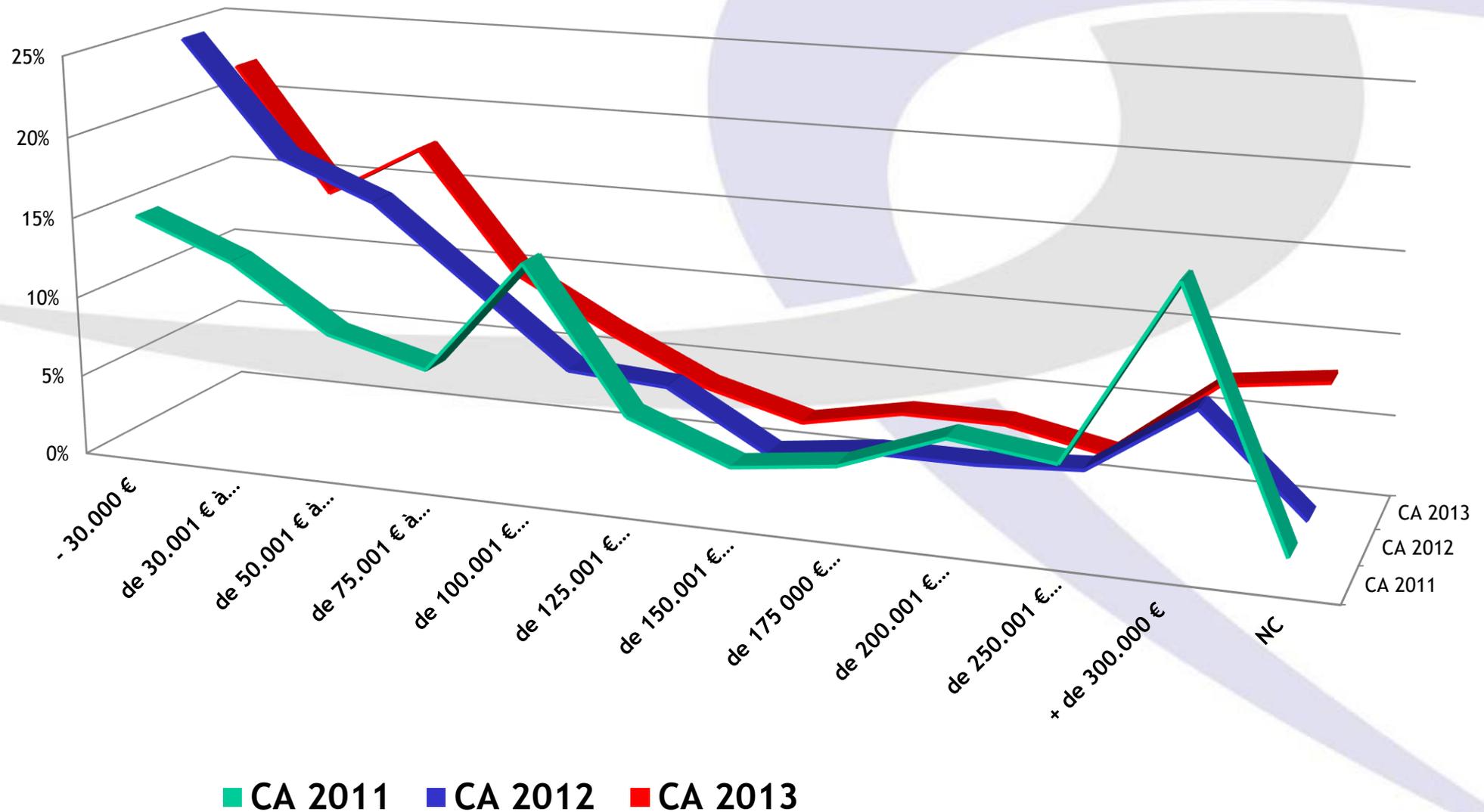
# CA par cabinet

< 30.000 €	53	22%	<b>80%</b>
de 30.001 € à 50.000 €	36	15%	
de 50.001 € à 75.000 €	44	18%	
de 75.001 € à 100.000 €	26	11%	
de 100.001 € à 125.000 €	18	8%	
de 125.001 € à 150.000 €	10	4%	
de 150.001 € à 175.000 €	5	2%	
de 175.001 € à 200.000 €	8	3%	
de 200.001 € à 250.000 €	9	4%	
de 250.001 € à 300.000 €	5	2%	
+ de 300.000 €	17	7%	
NC	26	11%	



## Évolution du C.A / année N-1

# Evolution du CA sur 3 ans d'enquête

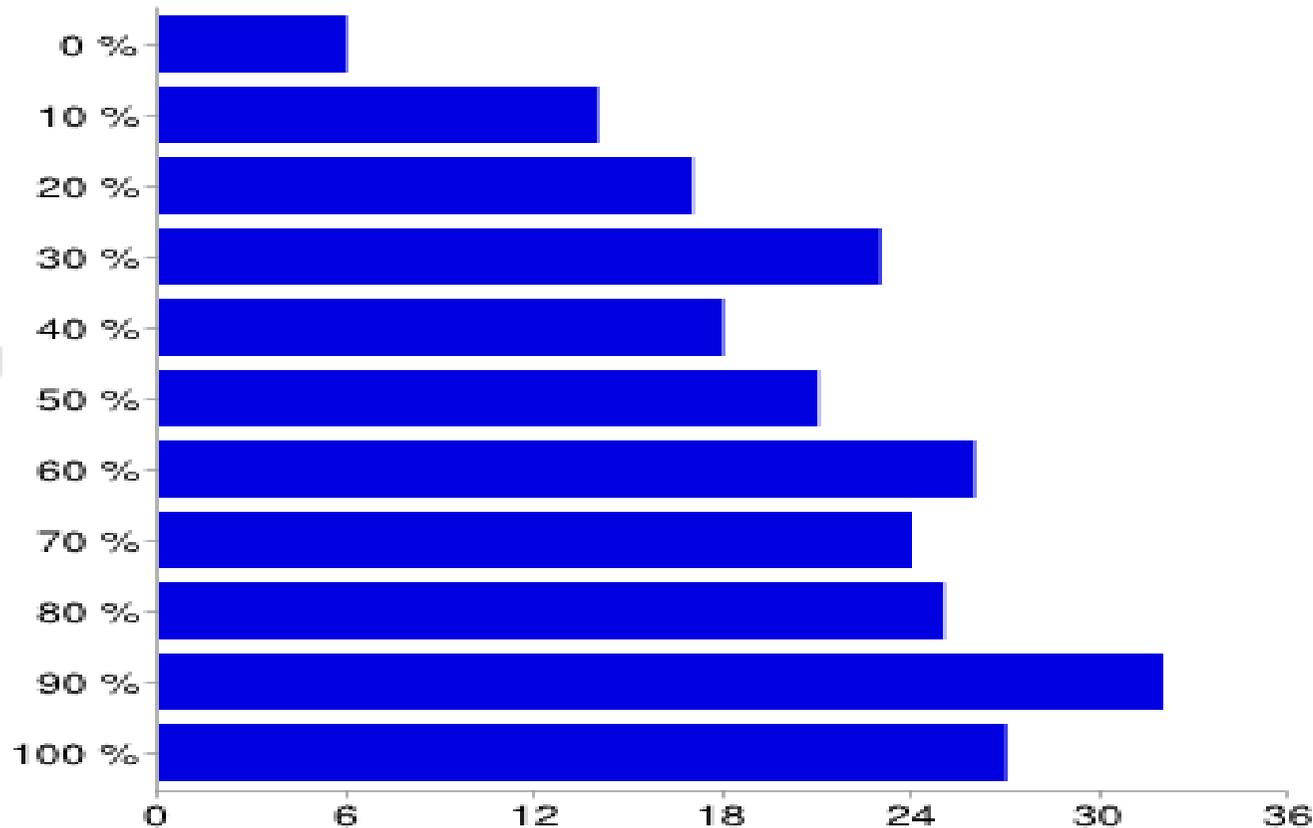


# Prévisions d'évolution du Chiffre d'Affaires (en %)

Prévision pour année à venir	en 2011 pour 2012	en 2012 pour 2013	en 2013 pour 2014
<b>moins bonne</b>	<b>21%</b>	<b>23%</b>	<b>21 %</b>
<b>identique</b>	<b>40%</b>	<b>37%</b>	<b>35 %</b>
<b>meilleure</b>	<b>39%</b>	<b>43%</b>	<b>44 %</b>

# Part d'activité de conseil

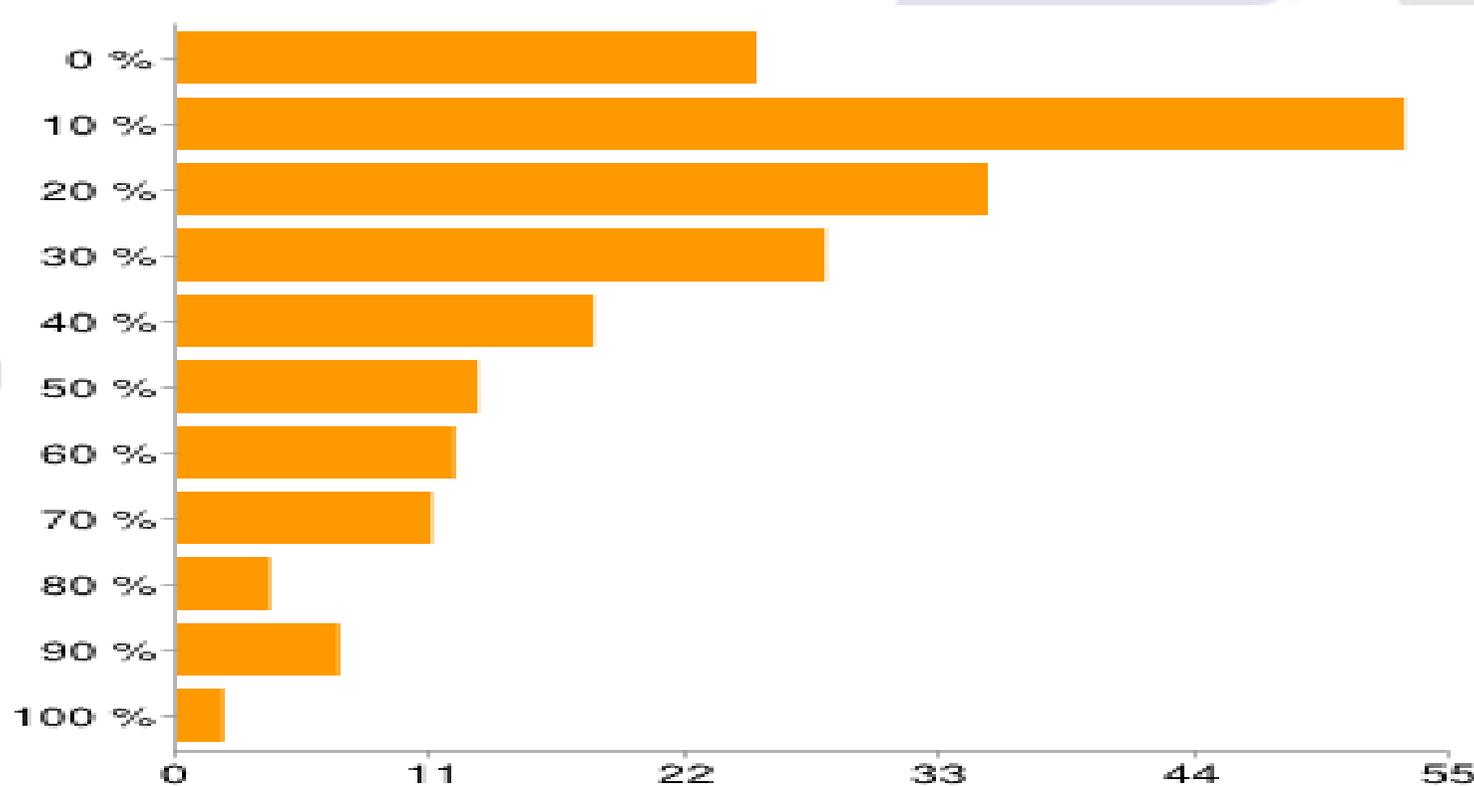
*Part du conseil par rapport à l'activité globale*



**34% des consultants consacrent moins de 50%  
au conseil sur l'ensemble de leur activité**

# Part d'activité de formation

*Part de la formation par rapport à l'activité globale*



**80% des consultants consacrent moins de 50% de leur activité à la formation**

# Couverture géographique

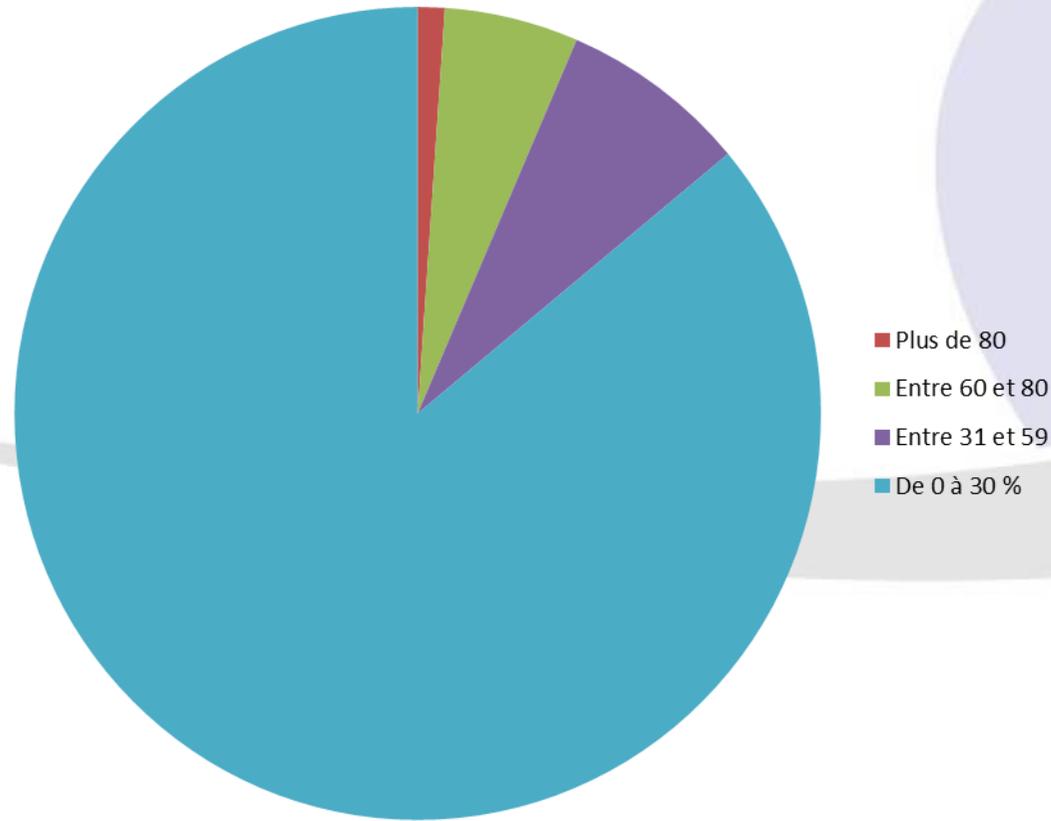
Un ancrage essentiellement régional de l'activité des cabinets

% activité	Internationale %	Nationale en %	Régionale en %
0%	52	7	3
10%	19	14	7
20%	13	15	8
30%	9	10	5
40%	2	7	5
50%	1	12	9
60%	1	8	5
70%	0	6	9
80%	0	10	10
90%	0	4	10
100%	3	8	29

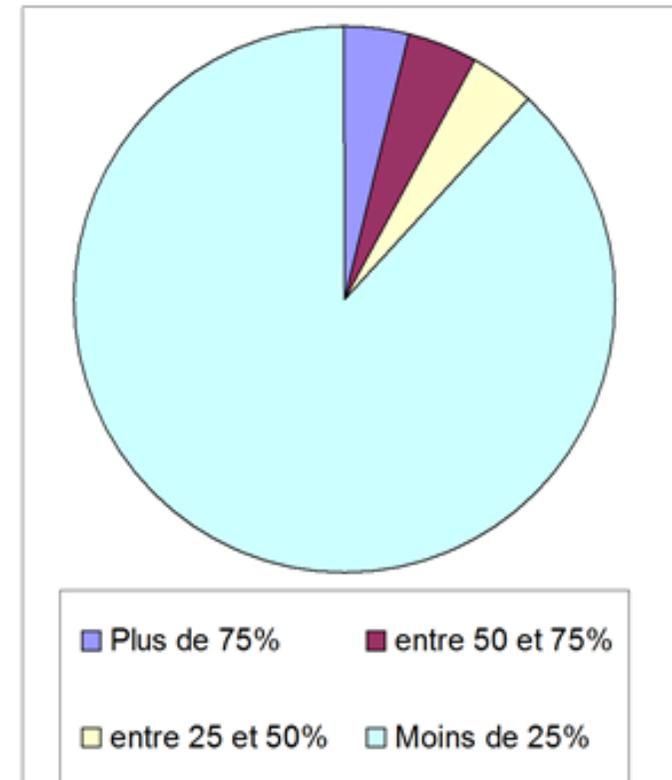
Près de 60% des cabinets exercent plus de 70% de leur activité en région

# Couverture géographique 2012 vs 2011

Part d'activité internationale en 2012 (en %)

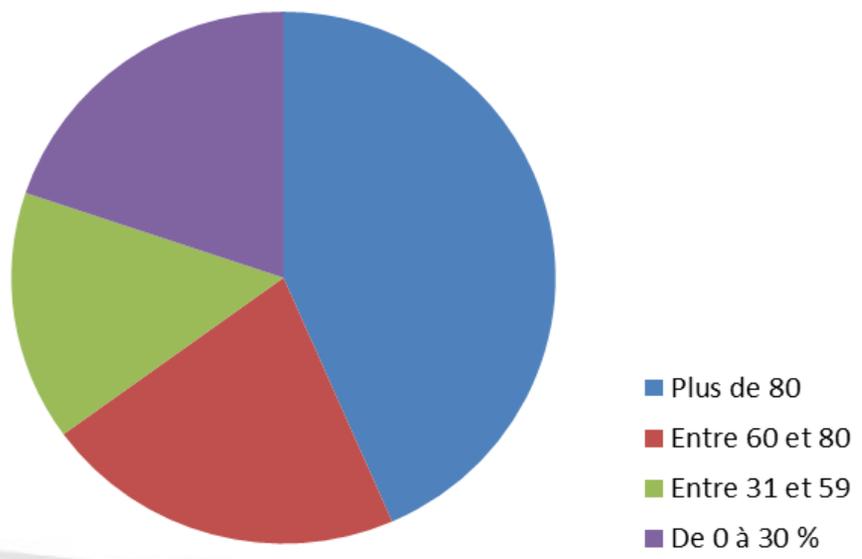


Part d'activité internationale en 2011 (en %)



# Couverture géographique 2012 vs 2011

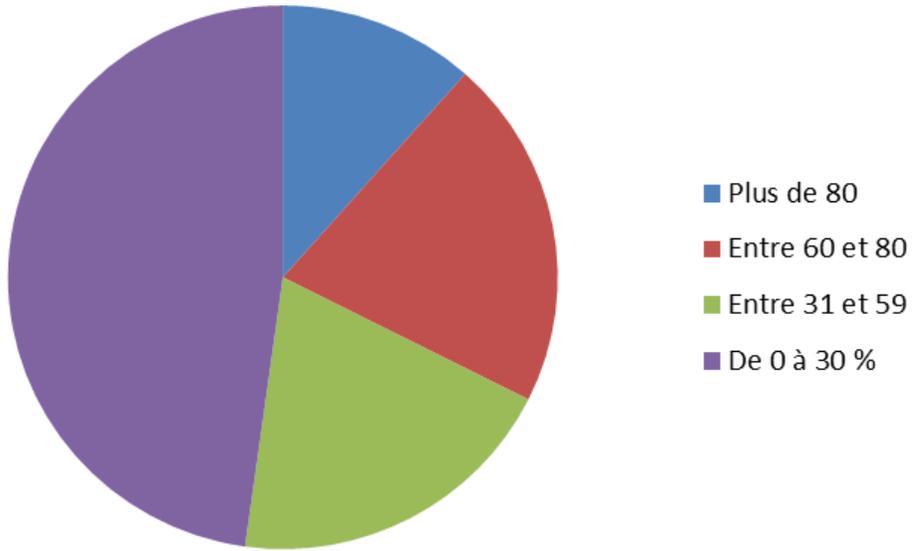
Part d'activité régionale sur 2012 (en %)



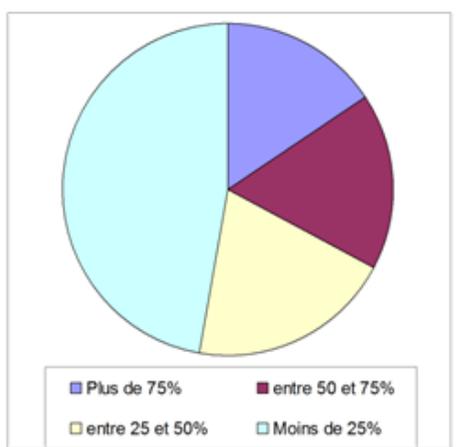
Part d'activité régionale sur 2011 (en %)



Part d'activité nationale sur 2012 (en %)



Part d'activité nationale sur 2011 (en %)

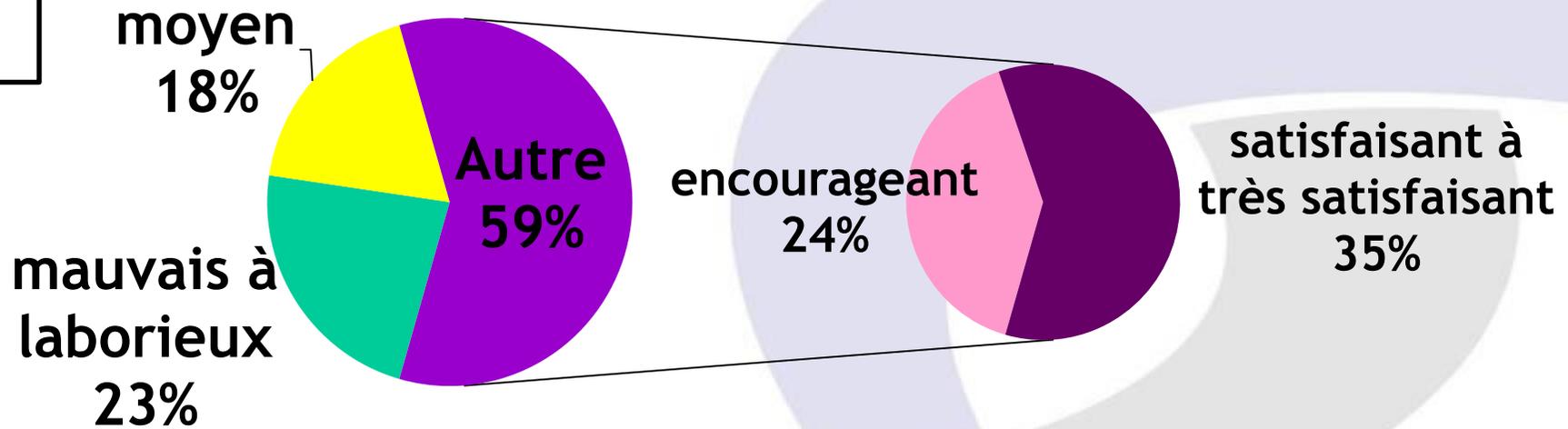


# Origine des missions

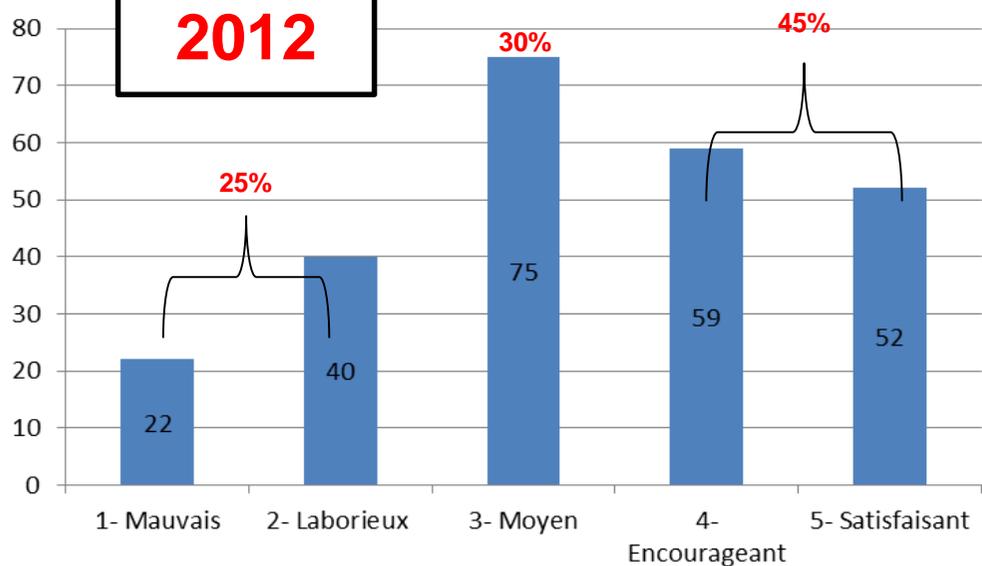
Part de l'activité en fonction de l'origine des missions	prospection	Marché public	Appel à compétences
0%	4% (11)	69% (160)	82% <b>(190)</b>
de 10% à 50%	9% (21)	27% (62)	14% (34)
De 60 à 90%	25% (58)	2% (6)	1% (3)
100%	61% <b>(141)</b>	1% (3)	1% (3)

# Bilans d'activité

**2013**

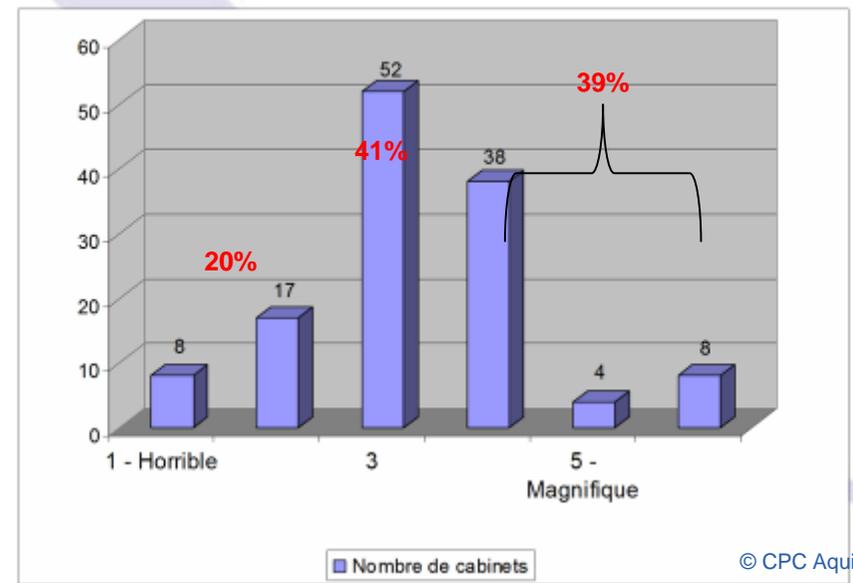


**2012**



Votre bilan de l'année

**2011**





# ÉVOLUTIONS & PERSPECTIVES

# Principales difficultés rencontrées sur 2013 vs. 2012

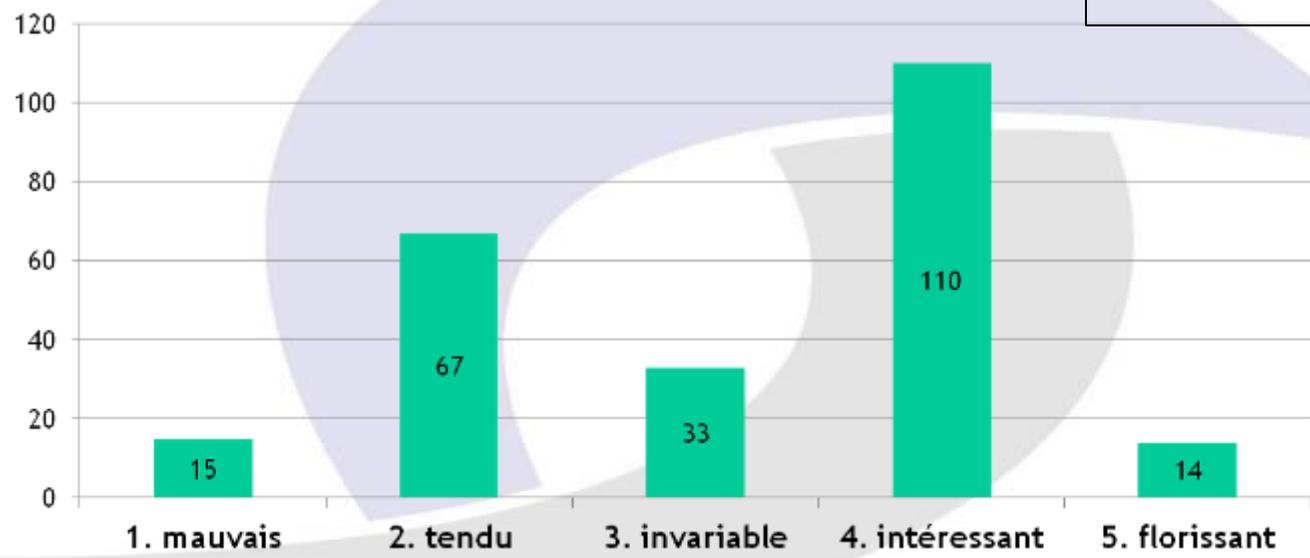
## Parmi les principales difficultés citées (50 au total) :

- La commercialisation de l'offre (76 cas) contre 47 cas en 2012
- La contraction du marché (71 cas)
- Les délais de paiement ( 61 cas)    contre 2 en 2012
- Le début d'activité (53 cas)
- Un litige avec un client (17 cas)    contre 9 en 2012

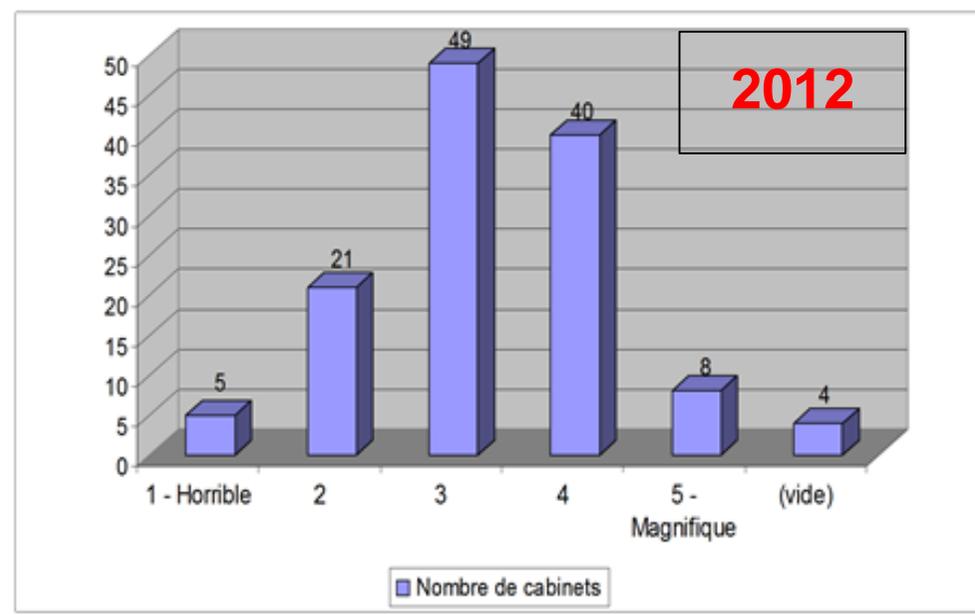
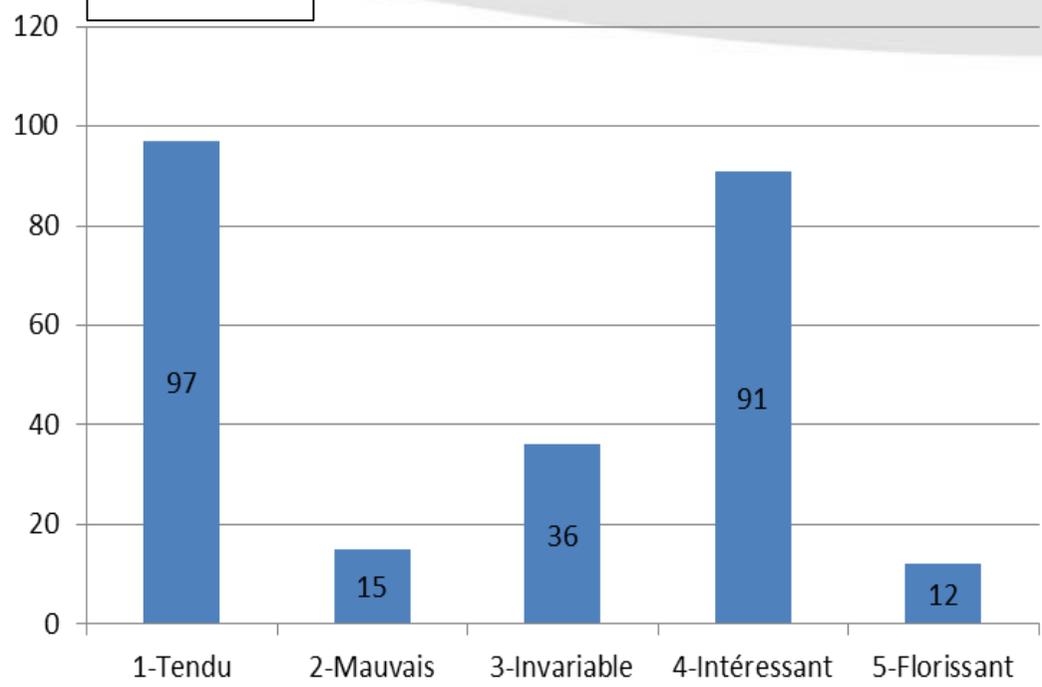
# Vision 2014 /2013/ 2012

Un contexte très contrasté : à la fois tendu et présentant des opportunités

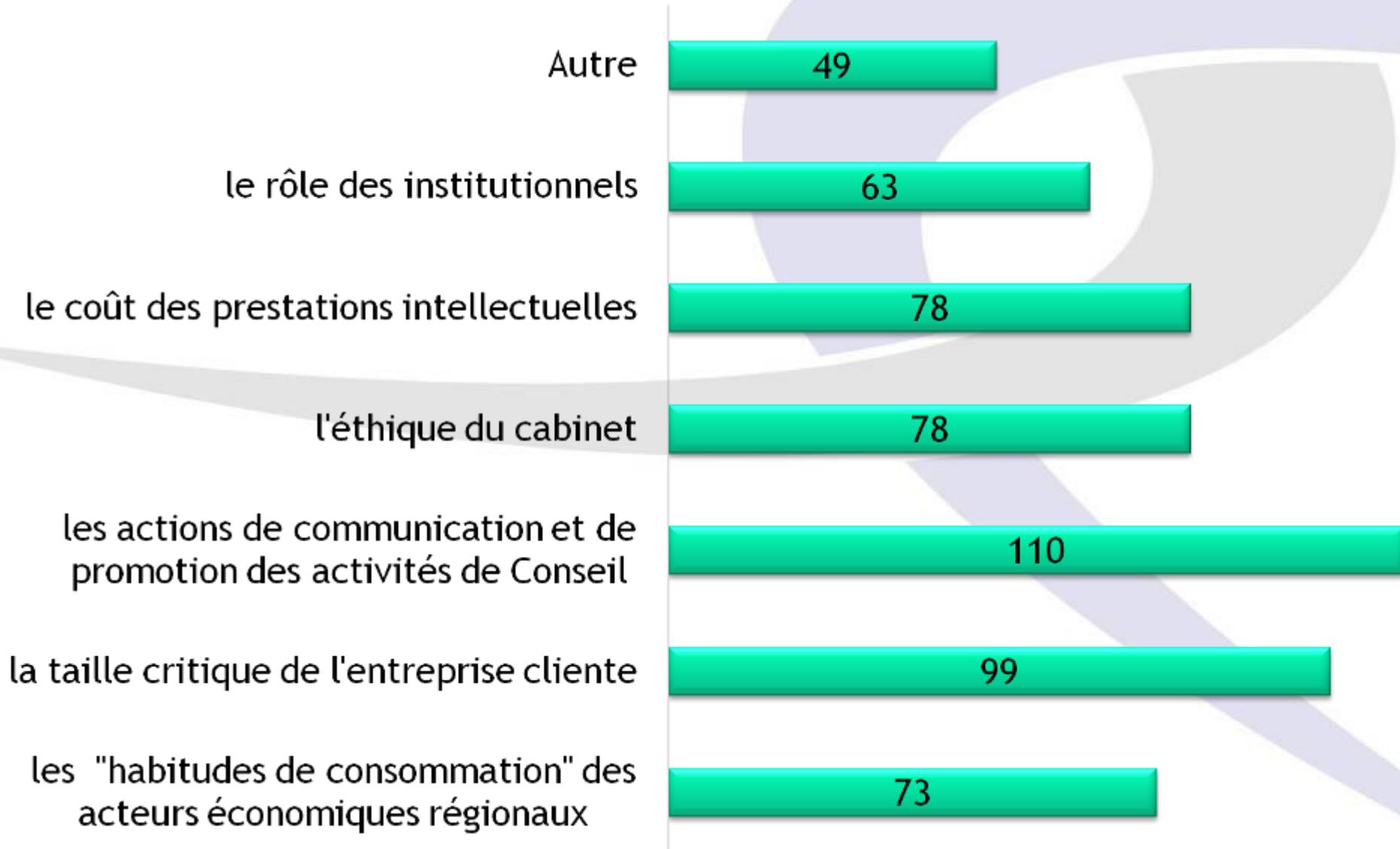
**2014**



**2013**

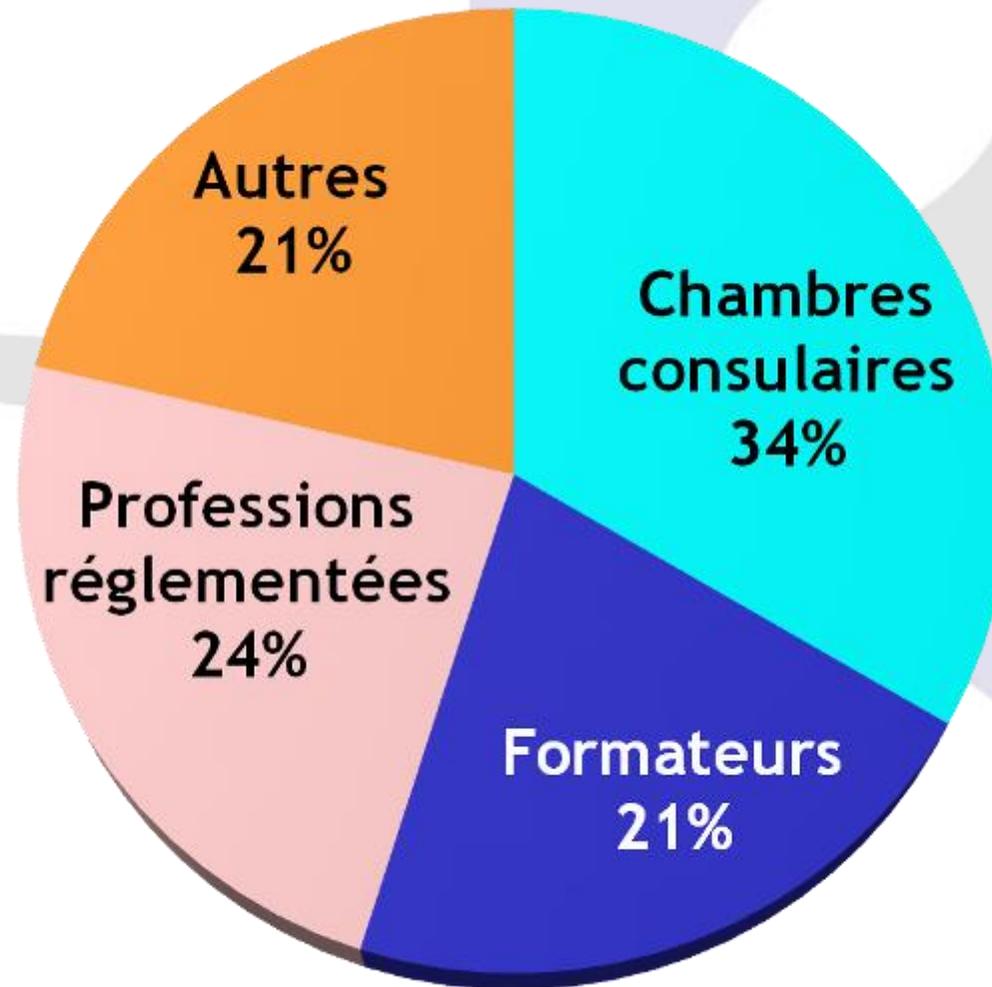


# Principaux leviers de recours au conseil



\* En nombre de réponses

# Concurrents non consultants



# Qu'attendez-vous de la CPC ?

Etre visible des acteurs économiques et peser au niveau régional

Partager des compétences et expériences ; Etre mis en relation et bénéficier de l'apport de collègues consultants experts

Se professionnaliser en continu ; se doter d'un label « conseil »

Véhiculer des informations sur nos métiers pour plus d'attractivité

Défendre notre métier et améliorer notre positionnement

Promotion après de PME et TPE, industries	24
Visibilité auprès des acteurs régionaux et institutionnels	35
Lobbying régional et national auprès des institutionnels, grands comptes et secteur public	16

Lieu d'échanges, synergies, partages : métiers, pratiques, écoute	25
Mise en relation et collaboration avec des collègues consultants experts	18
Partage de compétences, d'expérience et d'outils	32

Professionalisation	19
Formations continues	17
Label conseil, certification, éthique, gage de sérieux, garantie professionnelle	15

Information sur métier, typologie mission, outils, prix ... pour rendre offre plus attractive	12
Impact chiffré du conseil sur santé des PME , apport réel aux clients	6
Informations économiques, veilles	5

Promotion du métier et défense comme les ordres des autres professions libérales	4
Défense de la profession " peau d'âne" / experts comptables/ diplôme	3
Réduire la concurrence des chambres consulaires.	2



Chambres Professionnelles  
du Conseil

FEDERATION NATIONALE

**Merci de votre coopération  
et attention**



**AQUITAINE**

Enquête réalisée par :

Chambre Professionnelle du Conseil