



QUESTIONNAIRE SUR LES ORIENTATIONS DES OGA

Point d'étape – Octobre 2021

84 OGA
ont répondu
à ce
questionnaire.

OGA membres de l'UNASA : 78,6%

OGA membres de la FNAGA : 1,2%

OGA membres de l'ANPRECEGA : 65,5%

OGA membres de l'AIROGA : 10,7%

OGA membres de l'UFCA : 10,7%

Nombre d'adhérents total (pour les les OGA ayant répondu - BIC BNC BA confondus) en octobre 2021 :

230 662 adhérents



Nombre de salariés
permanents
des OGA répondants

760

1/DEPARTS
VOLONTAIRES
DANS LES 6
DERNIERS
MOIS

OUI : 22,6%
(14% en mars 21)

NON : 77,4%

PRINCIPAUX
MOTIFS
DES DEPARTS
VOLONTAIRES
DANS LES 6
DERNIERS
MOIS

Départ en retraite : 35 %

Démission en vue d'un autre poste : 43,4%

Démission pour création d'entreprise : 0%

Formation de longue durée en vue d'une réorientation professionnelle : 8,7%

AUTRES MOTIFS

Départ en province : 4,3%

Mutation conjoint : 4,3%

Rupture conventionnelle : 4,3%

LICENCIEMENTS
LES 6 DERNIERS
MOIS

OUI : 9,5%

NON : 90,5%

Nombre de salariés
concernés : faible

Avez-vous déjà pris une décision quant au sort de votre OGA à horizon 2023 ?

OUI : 50% (1% à titre définitif en mars – 41,1% à titre provisoire)

NON : 7,1% (11,6% en mars)

DECISION A L'ETUDE : 42,9% (46,3% EN MARS)

LES PRINCIPAUX CHOIX D'ORIENTATION DES OGA

- Maintien de l'ensemble de l'effectif salarié aussi longtemps que possible, à l'exclusion des départs volontaires pour cause de retraite, reconversion, etc... : **70,9% (72% en mars)**
- Plan d'incitation au départ volontaire : **1,8%**
- Plan de réduction de l'effectif salarié en fonction de la baisse des ressources et de la baisse du nombre d'adhérents : **21,8% (24% en mars)**

LES
PRINCIPAUX
CHOIX
D'ORIENTATION
DES OGA

Regroupement de l'OGA avec d'autres OGA dans le cadre de fusion, rapprochement, pour réaliser des économies d'échelle : **23,6% (10% en mars)**

Création d'une AGC : **1,8% (3,8% en mars)**

Création d'un organisme de formation professionnelle : **18,2%**

LES PRINCIPAUX CHOIX D'ORIENTATION DES OGA

- Abandon de l'agrément et du retour à une association loi 1901 : **7,3%**
- Non demande de renouvellement de l'agrément en vue de l'arrêt d'activité : **1,8%**
- Cessation totale de l'activité : **14,5% (21,5% en mars)**

LES AUTRES CHOIX

- Accompagnement de jeunes diplômés
- En attente de précisions concernant la réglementation
- Nous voulons être opportunistes et surveillons de près toutes les possibilités qui s'ouvriront
- Nous avons coché les sujets à l'étude pour lesquels les décisions ne sont pas prises. L'éventuel rallongement de un ou deux ans complique la prise de décisions.
- Développement de l'ECF et formation + assistance des confrères

LES AUTRES CHOIX

Avenir conditionné par la décision des AGC de faire l'ECF chez elles ou non. Réponse attendue 1er semestre 2022. Notre axe sera uniquement l'ECF sinon probablement arrêt du CGA.

Période d'essai d'une offre ECF.

Volonté de conserver une structure conseil agricole au profit des cabinets.

Devenir leader sur l'ECF.

LES AUTRES CHOIX

Continuité avec ECF et services aide à la gestion

Création d'une coop

- +
 - Dans l'hypothèse où vous envisagez la poursuite de l'activité au-delà de 2023, quels axes de développement pensez-vous mettre en œuvre ?

- Un axe fiscal basé principalement sur l'examen de conformité fiscale : **7,9%**
- Un axe fiscal hors examen de conformité fiscale : **1,6%**
- Un axe fiscal basé principalement sur l'examen de conformité fiscale assorti d'une offre de services marchands/non marchands : **85,7%**

- +
 - Dans l'hypothèse où vous envisagez la poursuite de l'activité au-delà de 2023, quels axes de développement pensez-vous mettre en œuvre ?

- Un axe fiscal hors ECF assorti d'une offre de services marchands/non marchands : **14,3%**
- Une offre de services marchands uniquement : **6,3%**
- Une offre de services non marchands (information, orientation, etc..) : **7,9%**

+

•

○

Les autres axes envisagés

Offre d'outils informatiques automatiques et adaptée aux libéraux permettant de tenir leur comptabilité et de télétransmettre leur liasse tout en étant accompagnés par des professionnels

Services aux cabinets, entreprises et particuliers

Pour l'instant pas de continuité possible après 2023

Cet axe ne peut être réalisé sans rapprochement avec d'autres structures.

Développer les conseils agricoles au profit des EC

Si vous proposez l'examen de conformité fiscale, quel type de clientèle envisagez-vous ?

Les adhérents de l'OGA, en partenariat avec les cabinets correspondants : **96,9%**

Les adhérents non assistés par un expert-comptable : **84,6%**

Si vous proposez l'examen de conformité fiscale, quelle(s) démarche(s) pensez-vous mettre en œuvre pour avoir des clients ?

Former un ou des collaborateurs de l'OGA en matière commerciale : **44,6%**



Recruter un commercial : **7,1%**



Faire appel à un consultant pour vous accompagner : **17,9%**



Réaliser une enquête auprès de vos correspondants : **82,1%**

LES AUTRES REponses CITÉES

Contacts cabinets de la Direction et courrier d'information adressé aux cabinets sur notre démarche "partenaire" visant à proposer à nos adhérents la mission ECF

Visite aux Experts-comptables/Relation avec cabinet comptable

Communication concernant l'ECF adhérents et correspondants EC

Attentisme/Décision non prise/Rien de décidé sur ce point, nous ne connaissons pas encore la position des EC de notre région sur la pratique des ECF



Si vous envisagez une offre de services marchands, à compter de quand serait-elle mise en place ?

- 1e semestre 2022 : **21,7%**
- 2e semestre 2022 : **20%**
- 1e semestre 2023 : **10%**
- Calendrier à définir : **48,3%**



A quelle(s) cible(s) pensez-vous proposer vos services marchands ?

- Aux adhérents de l'OGA : **100%**
- A des entreprises non adhérentes : **78%**
- Aux cabinets comptables : **72,9%**



A quelle(s) cible(s) pensez-vous proposer vos services marchands ?

- Aux structures d'accompagnement des entreprises implantées dans votre environnement : 18,6%
- Aux associations loi 1901 non assistées par un CAC : 20,3%

**Quel type
d'accompagnement
attendez-vous de votre
Fédération pour passer le
cap de 2023 ?**



MODELISER, MUTUALISER L'OFFRE DE SERVICES EN RESEAU, CRÉER UN LABEL

Réaliser un plan national de communication et marketing (modèles de courriers, publicité, recherche de partenariats pour les services marchands)

Modéliser l'offre de services, label OGA :

Proposition de contenu, tarification, méthodologie ECF

Mutualiser les moyens

Organisation de formations pour les collaborateurs, pour les dirigeants

Proposition de statuts types dans le cadre de l'agrément – statuts types hors agrément, modèle contrat de sous-traitance

Recommandation de logiciels

ACCOMPAGNER LES OGA DANS LA MISE EN OEUVRE ET LA COMMERCIALISATION DE L'ECF

Assistance dans la **communication sur l'ECF** :

mise à disposition de modèles d'argumentaire et de courriers selon la cible

Aide en matière de **marketing** : qui cibler, chiffrer la prestation ECF

Aide à la **réalisation de l'ECF** : formation des collaborateurs, méthodologie commune, outils informatiques

FORMER ET INFORMER LES OGA

Former les collaborateurs d'OGA en matière d'ECF

Former les collaborateurs sur les nouvelles missions : création d'entreprise, en matière de fiscalité, commercial, marketing

Informers régulièrement les OGA

sur les évolutions des textes (amendements, décrets, etc),

Sur les actions menées par les fédérations, négociations avec la DFFIP, les ministères

Sur les évolutions des autres OGA

DEFENDRE LES OGA, FAIRE DU LOBBYING POUR LEUR PERMETTRE DE DURER

Avoir une représentation forte des OGA

Mener des négociations avec les ministères, la DGFIP, l'Ordre, les politiques

ACCOMPAGNER LES OGA QUI ONT DÉCIDÉ D'ARRÊTER LEUR ACTIVITÉ

Aide à la mise en place du plan social : assistance juridique

Information sur les conséquences juridiques de la dissolution de l'OGA : durée de conservation des documents, responsabilité vis-à-vis des adhérents, traitement du boni de liquidation

Aide au reclassement du personnel

Mise en relation d'OGA ayant décidé de fermer

Merci à toutes et
à tous pour votre
participation à ce
questionnaire !

