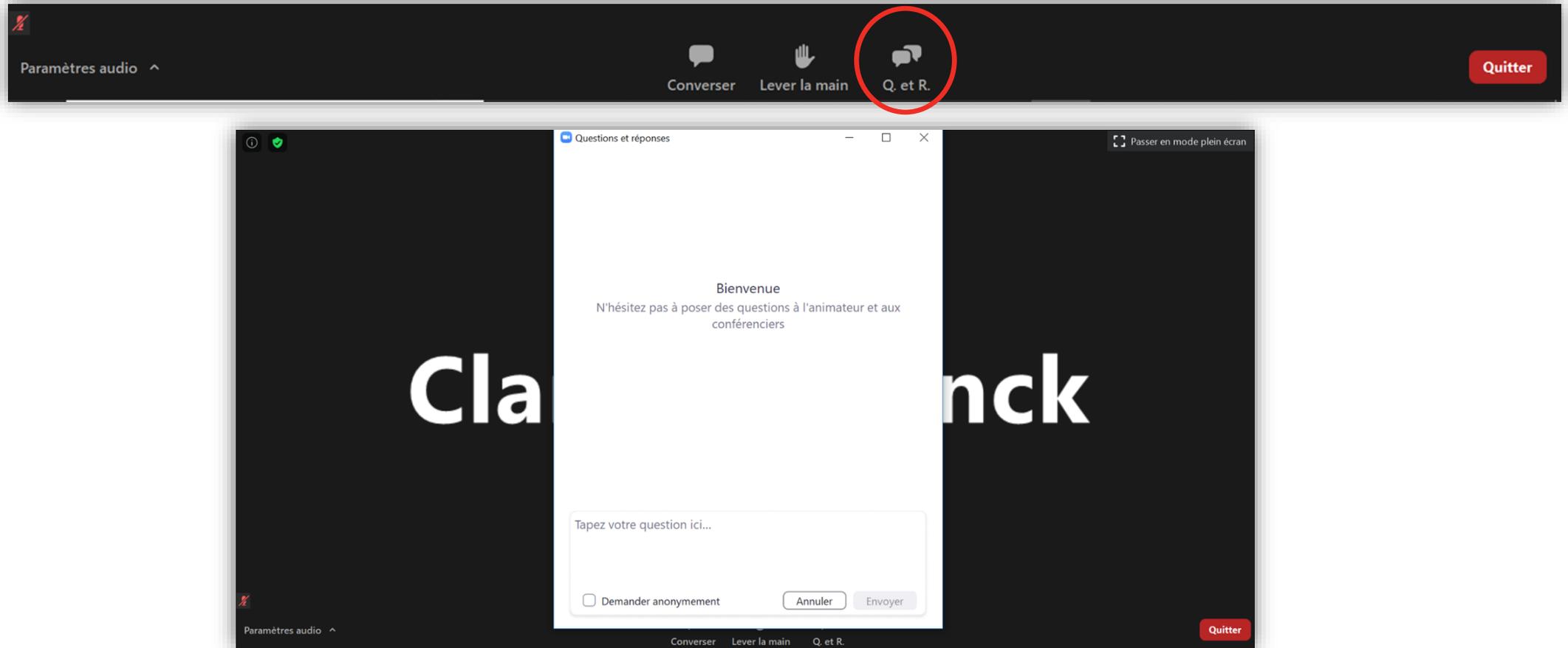


AVRIL 2021 – WEBINAR  
CHD EXPERT / CREDITSAFE

# PRÉPARONS DEMAIN

## Solidité et solvabilité des marchés de la restauration à l'heure de la reprise

# COMMENT VA SE DÉROULER LE WEBINAR ?



Maintenant, rentrons dans le vif du sujet !

**BIENVENUE !**



**DIANE QUENAULT DE ST SULPICE**

DIRECTRICE DE MARCHÉ  
CREDITSAFE



**Nicolas Nouchi,**  
Global Head of  
Insights, CHD Expert



**Paul HAGEGE,**  
Président - Founder  
CHD Expert

## TOUR DE TABLE DES INTERVENANTS

# PRESENTATION

CHD EXPERT  
CREDITSAFE





25

années d'expérience

60

pays

100

collaborateurs  
passionnés

8,5 M

Restaurants

85%

Couverture Globale de marché



DATA



INSIGHTS



INNOVATION

## CHD Innovation portfolio

DATA – TECHNOLOGY - EDUCATION

traQfood

VECTAURY

onestaff

Vazee

ALL EAT one

GetResto

reecall.

EDITIONS BPI  
BEST PRACTICE INSIDE

Data Observer

Studizen

# CREDITSAFE – FOURNISSEUR DE DONNEES

1250  
Collaborateurs  
14 pays

190 Ms €  
CA

110 000  
Clients

205 000  
Users

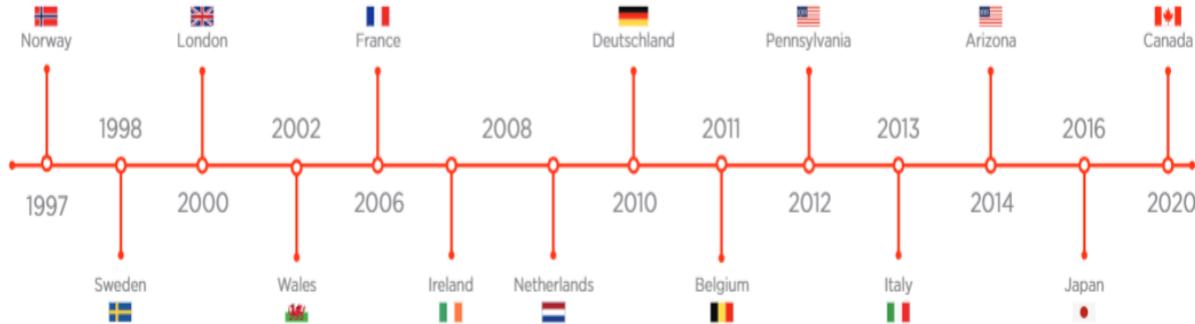
380 Ms  
de rapports  
entreprise

8 000 sources

120  
Collaborateurs  
France

22 Ms €  
CA 2020

12 000  
Clients  
(TPE-ETI-Groupe)



260 Millions  
d'expériences de  
paiement dont 98  
Millions en France

15 Millions de DBT  
score dont 1,2  
Million en France

220 000  
entreprises sous  
suivi privilège

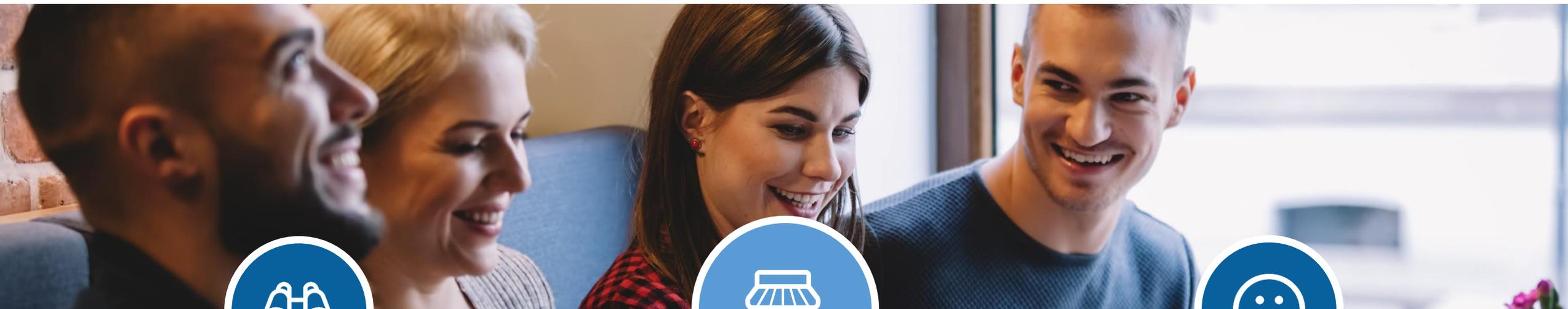
Limite de crédit  
Indicateur  
d'exposition

# LE MARCHE DE LA RESTAURATION



# LES GRANDES TENDANCES DU MARCHE

## A QUOI VA RESSEMBLER DEMAIN ?



Des réalités constatées lors de nos précédents webinars



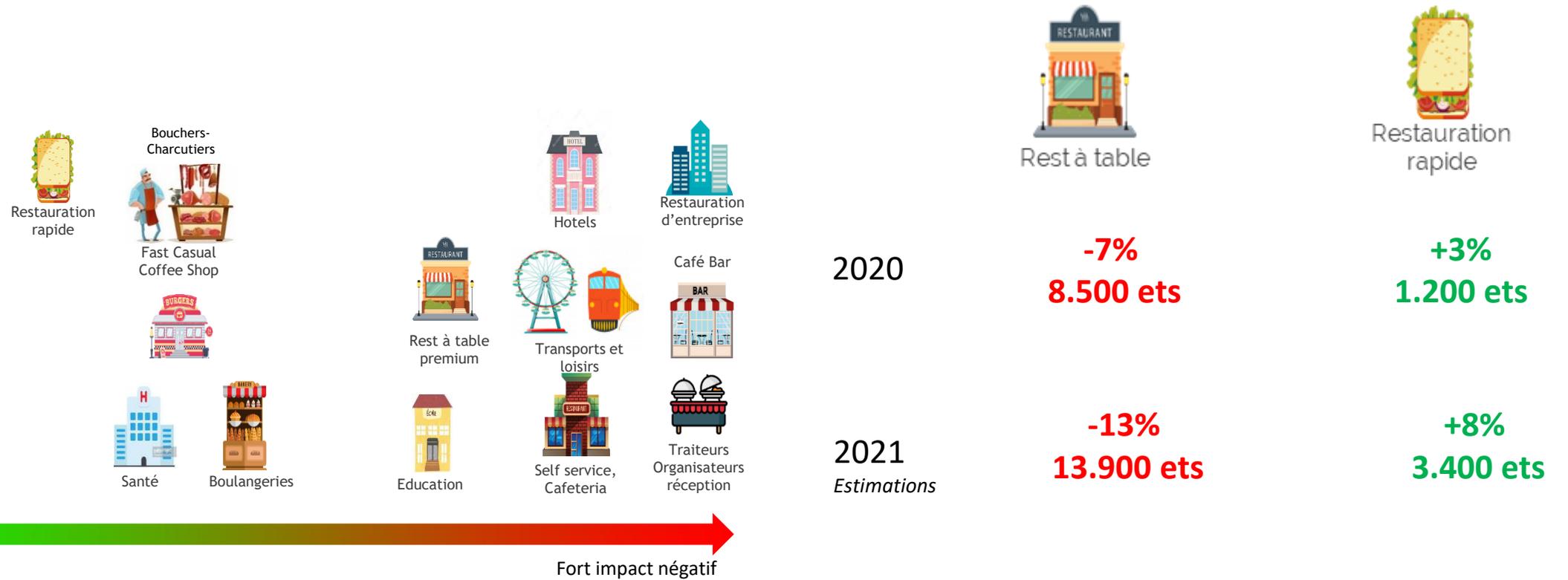
De notre point de vue, l'univers global de la restauration commerciale perd 43% en valeurs sur 2020



Un lendemain avec un opérateur soutenu mais déprimé

# LES GRANDES TENDANCES DU MARCHE

## LES SEGMENTS DU FOODSERVICE SONT PLUS OU MOINS IMPACTÉS PAR LA COVID-19



# LES GRANDES TENDANCES DU MARCHE

## NOUS SOMMES FACE À PLUSIEURS RÉALITÉS



La réduction du parc d'établissements est un premier constat, mais la solvabilité des établissements actuels est un autre problème à gérer

Beaucoup de fermetures et de nouveaux problèmes de solvabilité vont émerger avec la fin des aides et la reprise de l'activité : certains ets sont sous perfusion

Les comportements des opérateurs vont déjà changer et seront encore plus spécifiques pour ceux qui vont faire face immédiatement à des problèmes de trésorerie supérieurs à la moyenne

Problème de solvabilité ne signifie pas systématiquement impossibilité d'approvisionnement, mais de la vigilance et le cas échéant de la bienveillance

## DEMARCHE & PROCESS

LES DONNEES CREDITSAFE  
INTEGREES  
DANS LA SOLUTION METIER  
EASY2FIND

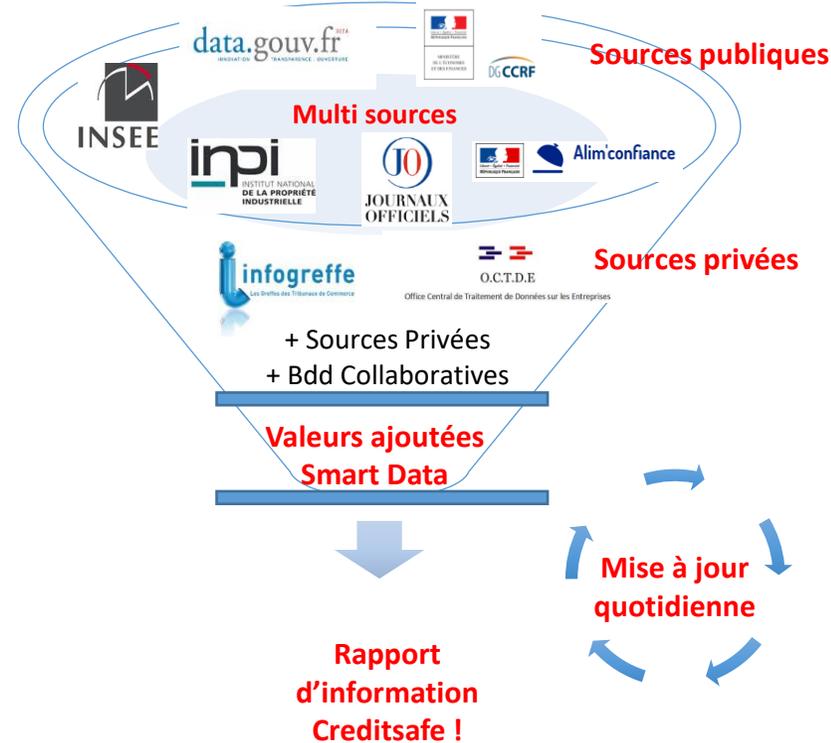
UN PARTENARIAT DE  
LONGUE DATE



# CREDITSAFE : SPECIALISTE DE LA COLLECTE D'INFORMATIONS SUR LES ENTREPRISES EVALUER ET ANALYSER LE POTENTIEL DE VOS CLIENTS

Les informations qui constituent un rapport international sont collectées auprès d'un réseau de partenaires et sources officielles locales telles que les équivalents des Chambres ou Tribunaux de Commerce et Journaux officiels.

La combinaison de toutes ces informations et des données Creditsafe vous assure que les rapports que vous recevez sont fiables, à jour, et vous soient livrés sous un délai optimal.



**SOLVABILITE ENTREPRISE - 489 724 245 00035**

Note: 75 (A) | Limite: 150 000 € | Statut: Actif | DBT Score: 26 jours | Privilège: Suivi | Indicateur d'exposition: Activité B, Entreprise 5

Risque très faible

Informations sur la société: SIRET 489 724 245 00035, Raison Sociale SOLVABILITE ENTREPRISE, Adresse postale SOLVABILITE ENTREPRISE 122 RUE DE TOURCOING 59100 ROUBAIX, Capital social 37 000 Euros, Téléphone 03 20 25 85 50, Date de création 02/2006, N° TVA Intracom FR77489724245

**EXPOSITION DU SECTEUR D'ACTIVITÉ**

Indicateur: 4

Secteur d'activité: Promotion immobilière de logements

Perte d'activité: 88 %

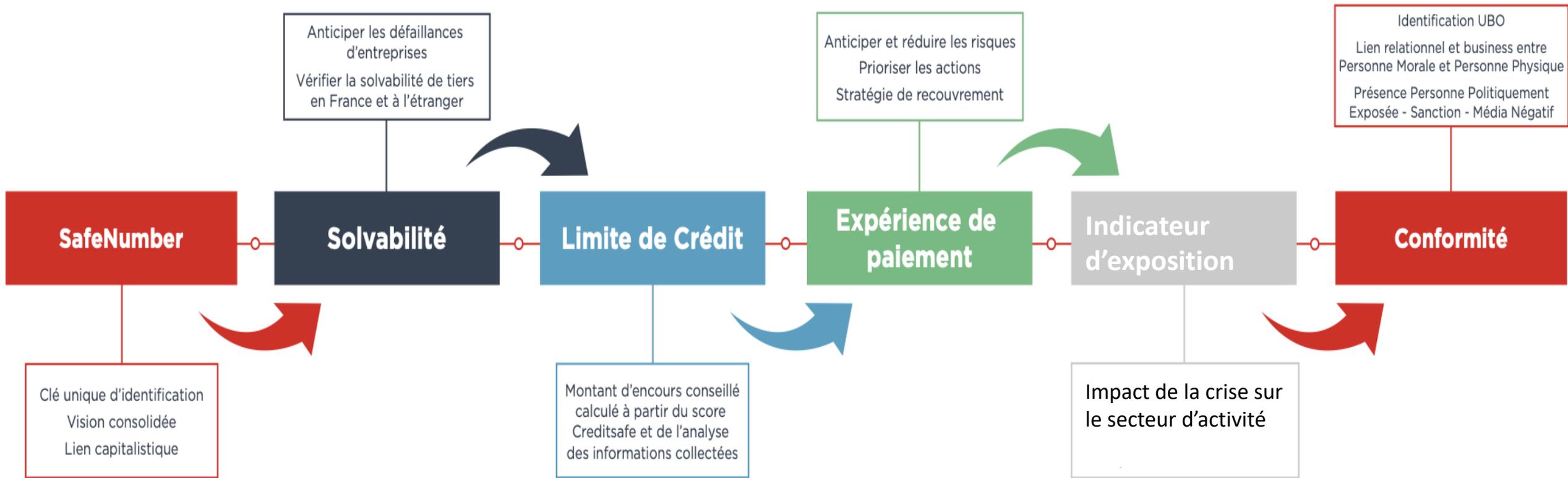
PERTE D'ACTIVITÉ DU SECTEUR	INDICATEUR D'EXPOSITION	DESCRIPTION
[ 0-1 ]	1	Faible impact
[ 1-47 ]	2	Impact modéré
[ 47-77 ]	3	Impact élevé
[ 77-100 ]	4	Impact très élevé

**EXPOSITION DE L'ENTREPRISE**

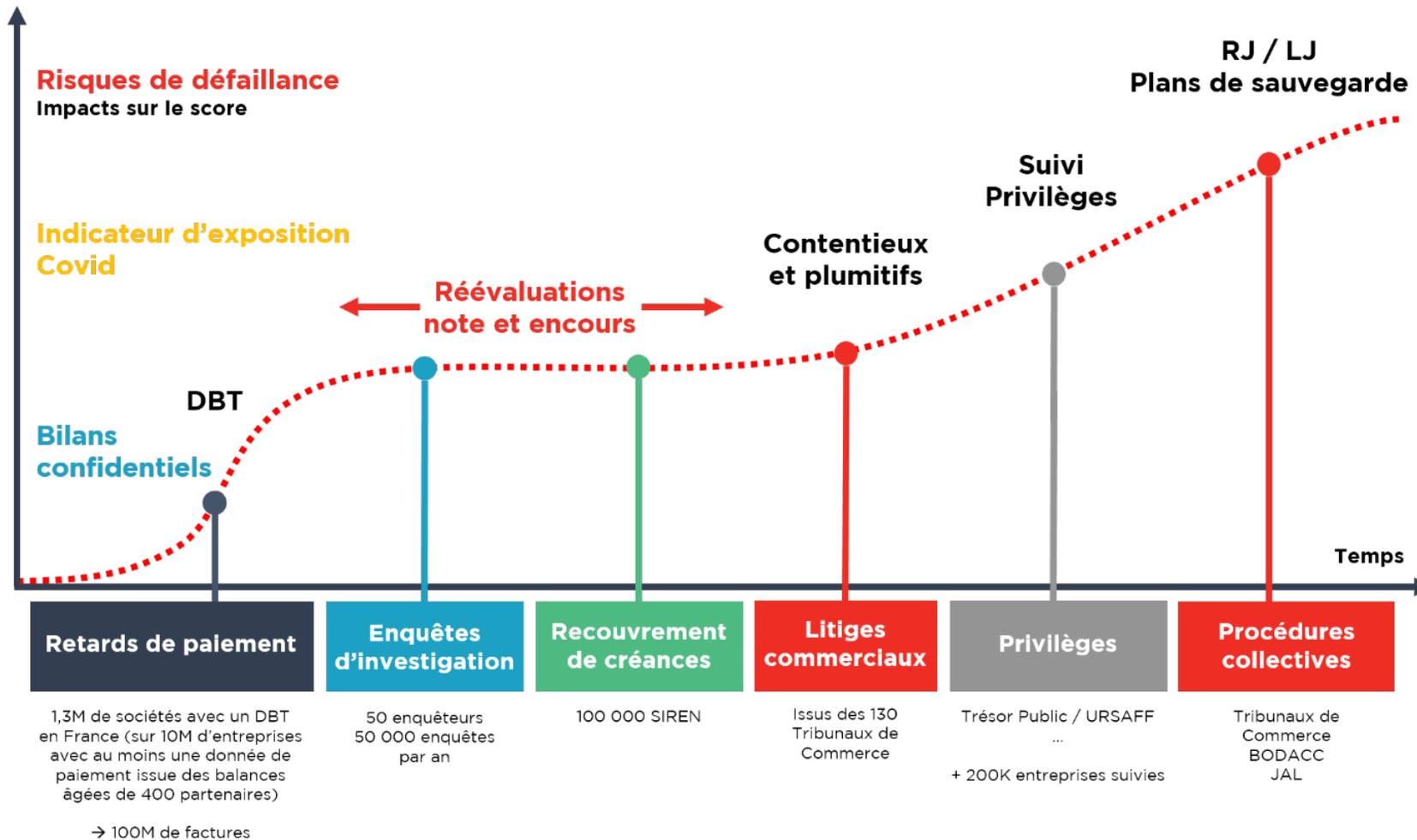
Indicateur: 2

Liquidity Position	1	Capacité de l'entreprise à rembourser ses dettes même en cas de perte d'activité.
Liabilités	1	Proportion des fonds que l'entreprise doit rembourser.
Working Balance	4	Solde entre les paiements attendus par l'entreprise et les dettes fournisseurs.

# LES INDICATEURS CLES



# CYCLE DE DEFAILLANCE



# OVERVIEW

## Overview des familles par profil de risque

Maintenir la relation - sécuriser le volume d'affaires  
 Renforcement du suivi des encours et surveillance de l'évolution de la solvabilité  
 Analyser les signaux faibles - anticiper le risque de déviance négative -  
 Renforcer le suivi « *Etre parmi les premiers* »  
*Détecter les jugements, privilèges, sanctions*

*Maintenir la confiance - Identifier les opportunités*

*Réduction des relances amiables*

*Surveillance défaillance*

*+ Surveillance Privilèges/jugement/Sanction*

### Surveillance

Réduire ou stopper le volume d'affaires  
 Identifier le volume d'affaires à compenser  
 Analyse approfondie de la situation  
 Repérer les jugements, privilèges, sanctions  
 Mettre sous suivi

Réduction des délais de relance amiable  
 Passage rapide en phase pré contentieuse

### Limite de crédit

Exposition à la crise	A	0	17	42	14	52
	B	1	109	171	120	342
	C	29	879	1039	1373	2587
	D	2	228	241	250	340
	E	D	C	B	A	

#### Score de prédiction de défaillance

- Exposition faible + Risque + Modérer : Sécuriser
- Exposition faible + Risque faible + Investir : Développer
- Exposition élevée + Risque + Réduire : Sécuriser
- Exposition élevée + Risque faible + Évaluer : Maintenir

Développer la relation d'affaires  
 Maintenir le suivi  
 Prospecter « look alike »

### Sales & Marketing Solutions

Renforcement du suivi des encours et surveillance de l'évolution de la solvabilité  
 Adaptation des processus de suivi et de relance  
 Développer la relation d'affaires

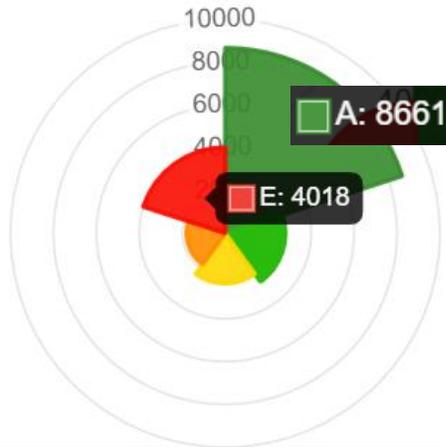
Suivre l'impact sectoriel et le comportement de paiement

### Flash Insight Deep insight

# POIDS DU RISQUE DE DEFAILLANCE

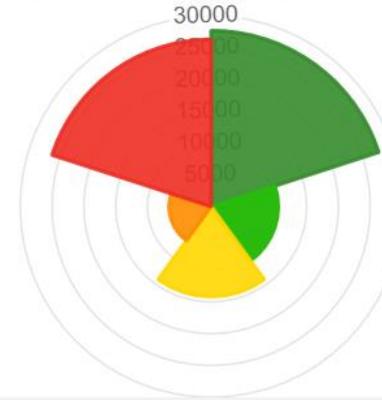
P1 : 19 173 entreprises

A B C D E



P2

A B C D E



INDICATEUR D'EXPOSITION « CRISE 2020® »

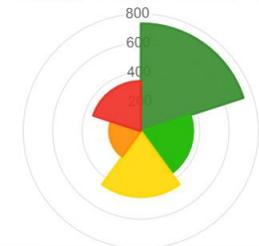
A (71 - 100)  
 B (51 - 70)  
 C (30 - 50)  
 D (1 - 20)  
 D (21 - 29)  
 E (0)  
 E (NC)



A B C D E



A B C D E



MAITRISER LE POIDS DU RISQUE & CORRIGER

ILLUSTRATIONS DE CETTE METHODOLOGIE

SCORE & SOLVABILITE RESTAURATION RAPIDE & A TABLE



# ANALYSE & BILAN SUR 173 346 ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA RESTAURATION

**96 870**

Entreprises scorées de l'indicateur de comportement de paiement  
DONT 26 612 sans bilan

**1 3 J**

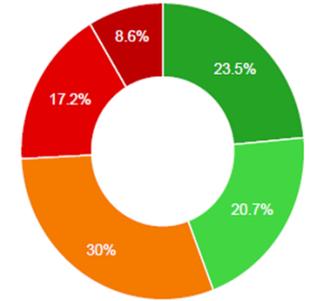
Jours moyen de retard de paiement au-delà de la date d'échéance

**7 482 744**

**Factures**  
Expériences de paiement

**11 400**

Entreprises sous suivi Privilèges



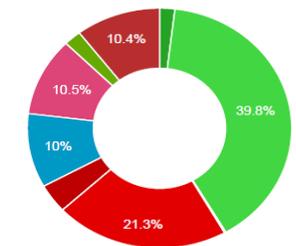
## Risque de défaillance

Risque très faible	44333	23.5 %
Risque faible	38928	20.7 %
Risque modéré	56527	30 %
Risque élevé	32470	17.2 %
Entreprise en situation de défaillance	16153	8.6 %

Exposition à la crise

<b>A</b>	160	434	1408	523	1727
<b>B</b>	299	1919	4749	2828	5253
<b>C</b>	2635	29738	50174	35462	37281
<b>D</b>	216	3	4	1	3
	<b>E</b>	<b>D</b>	<b>C</b>	<b>B</b>	<b>A</b>

Score de prédiction de défaillance



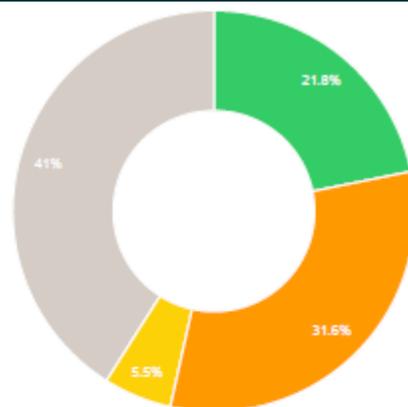
## Avis de limite de crédit

> 100000	3516	2 %
De 0 à 1000	74929	40 %
De 10001 à 15000	342	0 %
De 1001 à 5000	40088	21 %
De 15001 à 20000	7326	4 %
De 20001 à 50000	18796	10 %
De 5001 à 10000	19821	11 %
De 60001 à 100000	4032	2 %
Indetermine	19561	10 %

# ANALYSE & BILAN SUR 173 346 ENTREPRISES DU SECTEUR DE LA RESTAURATION

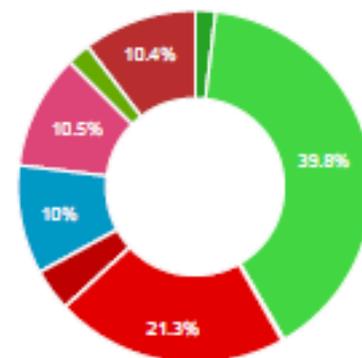
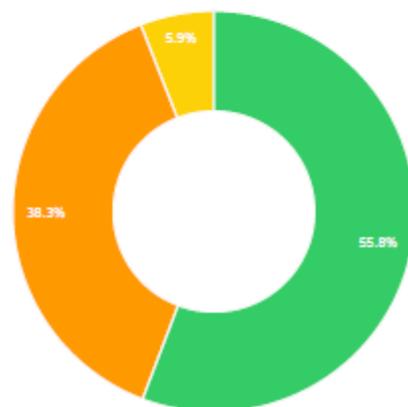
## Les Bilans

Comptes Annuels Publics	41129	22 %
Comptes Annuels Confidentiels	59630	32 %
Comptes de Résultats Confidentiels	10354	5 %
Sans Comptes Annuels	77298	41 %



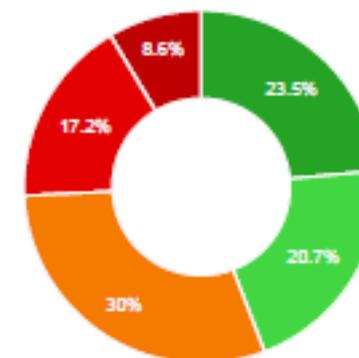
## Les Bilans obsolètes (plus de 2 ans)

Comptes Annuels Publics	18084	56 %
Comptes Annuels Confidentiels	12422	38 %
Comptes de Résultats Confidentiels	1924	6 %



## Avis de limite de crédit

> 100000	3516	2 %
De 0 à 1000	74929	40 %
De 10001 à 15000	342	0 %
De 1001 à 5000	40088	21 %
De 15001 à 20000	7326	4 %
De 20001 à 50000	18796	10 %
De 5001 à 10000	19821	11 %
De 60001 à 100000	4032	2 %
Indetermine	19561	10 %



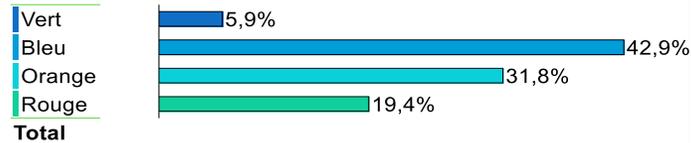
## Risque de défaillance

Risque très faible	44333	23.5 %
Risque faible	38928	20.7 %
Risque modéré	56527	30 %
Risque élevé	32470	17.2 %
Entreprise en situation de défaillance	16153	8.6 %

# PROFIL & CLUSTERS : Analyse des profils des populations

## Solvabilite-Exposition\_Covid

Croisement Solvabilité+Exposition Covid  
Vert (Solv A+B/Covid A+B) ; Bleu (Solv A+B/Covid C+D) ; Orange (Solv C/Covid A+B+C); Rouge (Solv D+E/Covid C+D)



Exposition à la crise	Score de prédiction de défaillance			Score de prédiction de défaillance	
	E	D	C	B	A
A	160	434	1408	523	1727
B	299	1919	4749	2828	5253
C	2635	29738	50174	35462	37281
D	216	3	4	1	3

Score de prédiction de défaillance

## Solvabilite-Exposition\_Covid, REGION

REGION	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
Auvergne-Rhône-Alpes	6,4%	52,1%	26,5%	15,0%	100,0%
Bourgogne-Franche-Comté	6,3%	41,5%	34,8%	17,3%	100,0%
Bretagne	6,3%	48,5%	31,2%	14,0%	100,0%
Centre-Val de Loire	6,5%	35,6%	39,4%	18,5%	100,0%
Corse	7,0%	43,7%	33,8%	15,5%	100,0%
DOM/ TOM	5,0%	35,2%	41,4%	18,4%	100,0%
Grand Est	6,7%	41,7%	33,0%	18,6%	100,0%
Hauts-de-France	5,0%	31,9%	41,1%	22,0%	100,0%
Ile-de-France	4,5%	41,4%	27,3%	26,9%	100,0%
Normandie	5,3%	32,3%	44,2%	18,2%	100,0%
Nouvelle-Aquitaine	6,8%	42,7%	33,2%	17,3%	100,0%
Occitanie	6,2%	44,8%	30,5%	18,6%	100,0%
Pays de la Loire	6,1%	50,8%	28,1%	15,0%	100,0%
Provence-Alpes-Côte d'Azur	5,7%	39,8%	32,2%	22,3%	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,9%</b>	<b>42,9%</b>	<b>31,8%</b>	<b>19,4%</b>	

p = <0,01 ; Khi2 = 4 471,61 ; ddl = 39 (TS)

La relation est très significative.  
Les éléments sur (sous) représentés sont coloriés.

## Solvabilite-Exposition\_Covid, GFC\_Market\_Segment

GFC_Market_Segment	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
2110- RAT - Restauration économique	2,5%	34,8%	43,1%	19,6%	100,0%
2120- RAT - moyen de gamme	2,9%	44,1%	31,4%	21,6%	100,0%
2130- RAT - Restauration de qualité supérieure	4,8%	38,4%	34,1%	22,6%	100,0%
2140- RAT - Restauration gastronomique	2,4%	52,4%	25,3%	19,9%	100,0%
2310- Rest Rapide - Fast Food	3,9%	36,4%	37,3%	22,4%	100,0%
2320- Rest Rapide - Fast Casual	2,4%	33,0%	30,6%	34,0%	100,0%
2330- Rest Rapide - Livraison et à emporter uniquement	1,8%	42,1%	37,9%	18,2%	100,0%
2341/2343- Rest Rapide - Glaciers / Jus de fruits	22,1%	34,7%	25,8%	17,4%	100,0%
2342- Rest Rapide - Coffee shop	8,3%	34,1%	29,0%	28,5%	100,0%
2390- Autre Restauration Rapide	14,5%	31,8%	16,0%	37,6%	100,0%
241x - Hôtels avec restaurant	2,9%	57,1%	20,5%	19,5%	100,0%
242x- Hôtels sans restaurant	4,1%	60,2%	18,1%	17,6%	100,0%
243x- Campings	24,1%	56,3%	13,2%	6,4%	100,0%
244x- Bed & breakfasts	8,1%	47,5%	32,2%	12,2%	100,0%
245x- Résidences Hôtelières	12,3%	49,3%	13,7%	24,7%	100,0%
2490- Autres hébergements - centres de vacances	8,2%	45,6%	27,0%	19,3%	100,0%
26xx- Travel & Leisure	14,5%	43,5%	30,9%	11,2%	100,0%
2810- Débits de boissons Bars Cafés Pubs	6,6%	23,7%	49,3%	20,5%	100,0%
283x- Monde de la Nuit	2,2%	38,0%	31,2%	28,6%	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,9%</b>	<b>42,9%</b>	<b>31,8%</b>	<b>19,4%</b>	

p = <0,01 ; Khi2 = 16 354,01 ; ddl = 54 (TS)

La relation est très significative.  
Les éléments sur (sous) représentés sont coloriés.

## Solvabilite-Exposition\_Covid, Menu-type

Menu-type	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
1.1.01- Restaurants traditionnels, offre variée	3,4%	46,1%	29,3%	21,2%	100,0%
1.1.02- Cafés avec restaurant	4,5%	40,2%	35,8%	19,5%	100,0%
1.1.04- Crêperies	2,8%	52,0%	29,8%	15,4%	100,0%
1.1.05- Brasseries	4,0%	39,6%	37,6%	18,8%	100,0%
1.2.01- Restaurants de viandes, grills	1,5%	49,2%	24,6%	24,6%	100,0%
1.2.02- Restaurants de poissons & crustacés	6,4%	47,1%	26,4%	20,0%	100,0%
2.2.01- Pizzerias	1,8%	38,7%	38,1%	21,4%	100,0%
2.2.02- Italiens	2,3%	45,9%	30,4%	21,4%	100,0%
2.2.08- Méditerranéen	2,0%	43,5%	33,4%	21,0%	100,0%
2.3.01- Chinois	1,6%	45,3%	35,1%	18,0%	100,0%
2.3.03- Japonais	1,1%	56,6%	23,0%	19,4%	100,0%
2.3.04- Sushis	0,6%	43,5%	30,4%	25,4%	100,0%
4.0.01- Sandwicheries	8,6%	34,3%	28,8%	28,2%	100,0%
4.0.02- Hamburgers	9,0%	40,3%	24,4%	26,3%	100,0%
4.0.09- Kebabs	1,5%	30,0%	47,3%	21,2%	100,0%
4.0.99- Autres sandwiches non classés	3,4%	36,3%	38,0%	22,4%	100,0%
7.1.01- Coffee shop	8,4%	34,0%	29,0%	28,6%	100,0%
9.9.98- N/A	10,1%	42,8%	31,2%	15,8%	100,0%
9.9.99- Indéterminé	13,6%	47,5%	29,2%	9,7%	100,0%
Autres menus	3,1%	39,3%	32,1%	25,5%	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,9%</b>	<b>42,9%</b>	<b>31,8%</b>	<b>19,4%</b>	

p = <0,01 ; Khi2 = 8 178,31 ; ddl = 57 (TS)

La relation est très significative.  
Les éléments sur (sous) représentés sont coloriés.

# PROFIL & CLUSTERS : Analyse des profils des populations

**Solvabilite-Exposition\_Covid, annual\_sales\_lib**

	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
1- Moins de 150.000€	<a href="#">6.0%</a>	<a href="#">42.2%</a>	<a href="#">33.9%</a>	<a href="#">17.8%</a>	100,0%
2- De 150.000 à 300.000€	<a href="#">4.6%</a>	<a href="#">35.4%</a>	<a href="#">37.5%</a>	<a href="#">22.5%</a>	100,0%
3- De 300.000 à 500.000€	<a href="#">4.2%</a>	<a href="#">42,8%</a>	<a href="#">32,3%</a>	<a href="#">20,7%</a>	100,0%
4- De 500.000 à 1.000.000€	<a href="#">4.7%</a>	<a href="#">53.8%</a>	<a href="#">22.5%</a>	<a href="#">19.0%</a>	100,0%
5- De 1.000.000 à 2.000.000€	<a href="#">4,9%</a>	<a href="#">57.6%</a>	<a href="#">17.4%</a>	<a href="#">20,0%</a>	100,0%
6- De 2.000.000 à 5.000.000€	<a href="#">10.0%</a>	<a href="#">55.3%</a>	<a href="#">14.4%</a>	<a href="#">20,3%</a>	100,0%
7- Plus de 5.000.000€	<a href="#">16.8%</a>	<a href="#">53.4%</a>	<a href="#">7.4%</a>	<a href="#">22,4%</a>	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,2%</b>	<b>42,9%</b>	<b>31,4%</b>	<b>20,5%</b>	

p = 0,00 ; Khi2 = 6 012,11 ; ddl = 18 (TS)

**Solvabilite-Exposition\_Covid, employees\_lib**

	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
1- 0 salarié	<a href="#">10.3%</a>	<a href="#">49.4%</a>	<a href="#">30.1%</a>	<a href="#">10.2%</a>	100,0%
2- De 1 à 2 salariés	<a href="#">5.0%</a>	<a href="#">38.4%</a>	<a href="#">35.8%</a>	<a href="#">20.8%</a>	100,0%
3- De 3 à 5 salariés	<a href="#">4.1%</a>	<a href="#">42.4%</a>	<a href="#">32.8%</a>	<a href="#">20.8%</a>	100,0%
4- De 6 à 9 salariés	<a href="#">4.3%</a>	<a href="#">51.3%</a>	<a href="#">26.7%</a>	<a href="#">17.6%</a>	100,0%
5- Plus de 10 salariés	<a href="#">8.0%</a>	<a href="#">51.3%</a>	<a href="#">20.2%</a>	<a href="#">20.4%</a>	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,6%</b>	<b>43,1%</b>	<b>31,8%</b>	<b>19,5%</b>	

p = 0,00 ; Khi2 = 4 588,73 ; ddl = 12 (TS)

**Solvabilite-Exposition\_Covid, units**

	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
1- Indépendant	<a href="#">5.5%</a>	<a href="#">41.7%</a>	<a href="#">34.0%</a>	<a href="#">18.9%</a>	100,0%
2- Intégré à un opérateur multi-concepts ou à un groupe	<a href="#">11.0%</a>	<a href="#">45.7%</a>	<a href="#">24.5%</a>	<a href="#">18,9%</a>	100,0%
3- Chaîne de restaurants	<a href="#">8.5%</a>	<a href="#">46,0%</a>	<a href="#">19,5%</a>	<a href="#">26,0%</a>	100,0%
4- Chaîne hôtelière intégrée	<a href="#">5.2%</a>	<a href="#">55.5%</a>	<a href="#">16.2%</a>	<a href="#">23.1%</a>	100,0%
5- Chaîne hôtelière volontaire	<a href="#">3.0%</a>	<a href="#">63.6%</a>	<a href="#">17.8%</a>	<a href="#">15.6%</a>	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,9%</b>	<b>42,9%</b>	<b>31,8%</b>	<b>19,4%</b>	

p = 0,00 ; Khi2 = 3 051,05 ; ddl = 12 (TS)

**Solvabilite-Exposition\_Covid, yib\_lib**

	Vert	Bleu	Orange	Rouge	Total
2- Moins de 6 mois	<a href="#">0.4%</a>	<a href="#">5.4%</a>	<a href="#">4.3%</a>	<a href="#">89.9%</a>	100,0%
3- Entre 6 mois et 1 an	<a href="#">0.2%</a>	<a href="#">1.5%</a>	<a href="#">4.6%</a>	<a href="#">93.7%</a>	100,0%
4- 1 à 2 ans	<a href="#">0.8%</a>	<a href="#">13.5%</a>	<a href="#">33.9%</a>	<a href="#">51.8%</a>	100,0%
5- 2 à 5 ans	<a href="#">2.3%</a>	<a href="#">36.8%</a>	<a href="#">28.9%</a>	<a href="#">32.0%</a>	100,0%
6- Plus de 5 ans	<a href="#">5.9%</a>	<a href="#">47.0%</a>	<a href="#">32.5%</a>	<a href="#">14.5%</a>	100,0%
<b>Total</b>	<b>5,1%</b>	<b>43,8%</b>	<b>31,6%</b>	<b>19,5%</b>	

p = 0,00 ; Khi2 = 14 360,05 ; ddl = 12 (TS)

COMMENT CA MARCHE ?

RESULTATS & LIVRABLES SUR UN PORTEFEUILLE CLIENTS



# Comment ça marche ? Méthodologie



Nous prenons en charge votre base de données clients (soumis à NDA)

Matching de cette base de données avec CHD Expert et Credisafe

Mise à disposition de 3 rapports

**Health Check Report**  
(analyse de solvabilité et score d'exposition au Covid)

**Analyse de parc**  
(profil de vos clients)

**Taux de pénétration**  
(vos clients vs le marché)

# 3 livrables

creditsafe



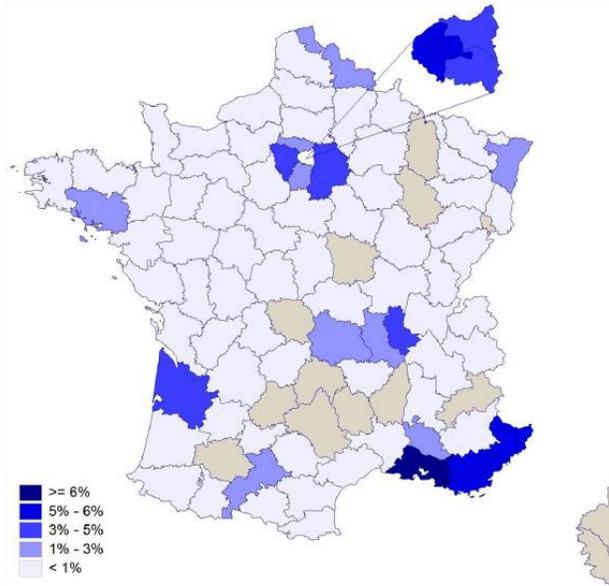
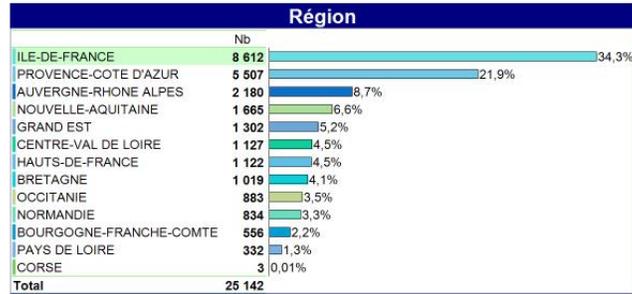
## Portfolio Data Analytics Bilan de santé

Date :17-03-2021

Pour toute question,  
vous pouvez nous contacter au 03 74 09 66 59

chdexpert

Analyse Parc Clients - 14/04/2021



chdexpert

Taux Pénétration Clients Visités - 14/04/2021

Statut Client Région					
	white space CHD		clients visité		
	N	% cit.	N	% cit.	
ILE-DE-FRANCE	32 393	79,0%	8 612	21,0%	79,0%
AUVERGNE-RHONE ALPES	33 293	93,9%	2 180	6,1%	93,9%
PROVENCE-COTE D'AZUR	24 247	81,5%	5 507	18,5%	81,5%
OCCITANIE	28 129	97,0%	883	3,0%	97,0%
NOUVELLE-AQUITAINE	25 432	93,9%	1 665	6,1%	93,9%
GRAND EST	16 307	92,6%	1 302	7,4%	92,6%
HAUTS-DE-FRANCE	14 996	93,0%	1 122	7,0%	93,0%
BRETAGNE	13 071	92,8%	1 019	7,2%	92,8%
PAYS DE LOIRE	12 044	97,3%	332	2,7%	97,3%
NORMANDIE	11 165	93,0%	834	7,0%	93,0%
BOURGOGNE-FRANCHE-COMTE	9 602	94,5%	556	5,5%	94,5%
CENTRE-VAL DE LOIRE	7 639	87,1%	1 127	12,9%	87,1%
CORSE	3 904	99,9%	3	0,08%	99,9%
DOM-TOM	402	100,0%	0	0,0%	100%
<b>Total</b>	<b>232 624</b>	<b>90,2%</b>	<b>25 142</b>	<b>9,8%</b>	<b>90,2%</b>

p = <0,01 ; Khi2 = 12 827,14 ; ddl = 13 (TS)

Statut Client Département					
	white space CHD		clients visité		
	N	% cit.	N	% cit.	
autres départements	127 129	92,0%	11 019	8,0%	92,0%
75 - Ville de Paris	17 387	91,7%	1 576	8,3%	91,7%
13 - Bouches du Rhône	6 652	75,2%	2 199	24,8%	75,2%
06 - Alpes Maritimes	5 873	80,3%	1 437	19,7%	80,3%
59 - Nord	6 176	88,9%	769	11,1%	88,9%
33 - Gironde	5 638	82,6%	1 191	17,4%	82,6%
69 - Rhône	5 840	86,8%	888	13,2%	86,8%
83 - Var	5 163	78,7%	1 401	21,3%	78,7%
34 - Hérault	6 313	99,2%	53	0,8%	99,2%
74 - Haute Savoie	5 112	98,4%	82	1,6%	98,4%
38 - Isère	4 466	96,0%	184	4,0%	96,0%
44 - Loire Atlantique	4 354	93,7%	295	6,3%	93,7%
31 - haute Garonne	3 818	83,6%	748	16,4%	83,6%
92 - Hauts de Seine	2 778	65,2%	1 484	34,8%	65,2%
67 - Bas Rhin	3 346	81,4%	767	18,6%	81,4%
62 - Pas de Calais	3 771	92,1%	323	7,9%	92,1%
73 - Savoie	4 034	99,1%	38	0,9%	99,1%
29 - Finistère	3 682	92,5%	297	7,5%	92,5%
20 - Corse	3 904	99,9%	3	0,08%	99,9%
35 - Ile et Vilaine	3 761	98,7%	48	1,3%	98,7%
76 - Seine Maritime	3 427	91,0%	340	9,0%	91,0%
<b>Total</b>	<b>232 624</b>	<b>90,2%</b>	<b>25 142</b>	<b>9,8%</b>	<b>90,2%</b>

p = 0,00 ; Khi2 = 11 187,97 ; ddl = 20 (TS)

# DEMONSTRATION EASY2FIND

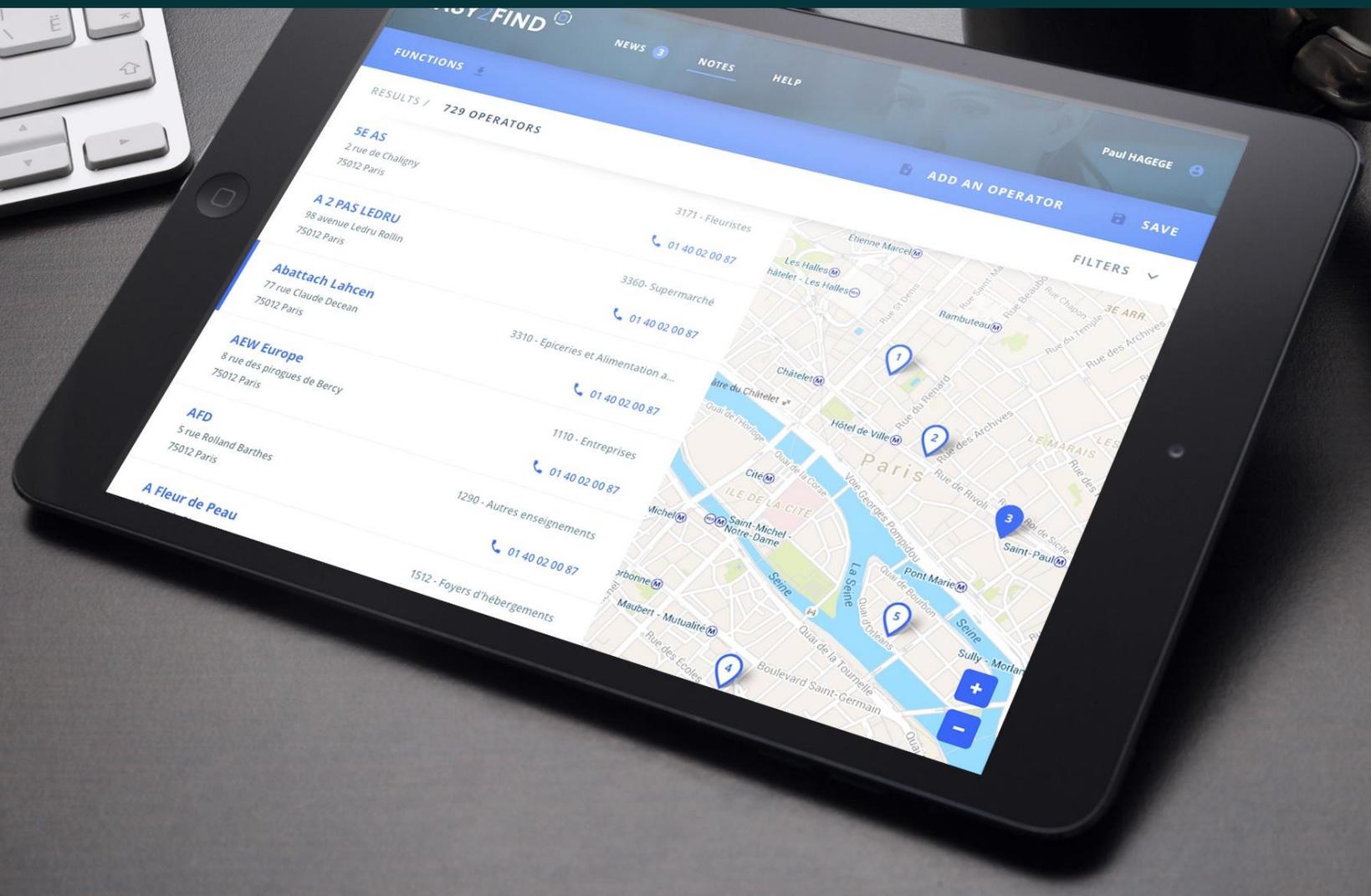


Illustration rapide  
de ces  
informations sur  
notre outil  
d'analyse et de  
prospection  
Easy2FIND

# Q & A





Merci !

Pour toute demande d'informations :

[nnouchi@chd-expert.com](mailto:nnouchi@chd-expert.com)

Tel : +33(0)6 98 90 42 01