

NOUVEAUTÉ

L'OBSERVATOIRE DE LA BANQUE ET DE L'ASSURANCE POUR LES TPE

Prix, spécialisation, relation client... : quels leviers pour dynamiser le taux d'équipement des professionnels et des petites entreprises ?

Découvrez dans cette étude :

- ▶ **Une enquête exclusive auprès des indépendants et des dirigeants d'entreprises** de moins de 10 salariés pour vous aider à comprendre cette cible et affiner vos stratégies de conversion
- ▶ **L'analyse des attentes spécifiques des petites entreprises**, des leviers pour les convaincre, des canaux d'information et de distribution les plus adaptés...
- ▶ **Les stratégies des banques, des assureurs, des courtiers et des startups** pour attirer et fidéliser les petites entreprises
- ▶ **L'analyse des forces et des faiblesses de ces acteurs** et les points d'amélioration



SURVEY

Des insights pour adapter vos offres aux spécificités des petites entreprises, trouver les bons canaux de distribution et partenaires...

Les Echos

ÉTUDES

CONQUÉRIR UNE CLIENTÈLE ATTRACTIVE



Hélène Meziani

Directrice du pôle
Banque-Assurance-
Finance



@helene_meziani


Les TPE et les indépendants représentent un vivier colossal de clients potentiels pour les banques, les assureurs, les courtiers, etc. D'autant plus qu'ils sont en moyenne sous-équipés, en particulier en produits d'assurance. Il s'agit par ailleurs d'une clientèle particulièrement fidèle, car ces entreprises privilégient un « guichet unique » pour l'ensemble de leurs besoins financiers. Mais les acteurs traditionnels font face à une concurrence croissante des fintechs et des assurtechs qui s'appuient sur des offres digitales, moins coûteuses et qui cherchent à simplifier la vie des entrepreneurs.

Comment capter, fidéliser et upseller les petites entreprises et les indépendants ? Adaptation des offres, nouveaux services pour accompagner les dirigeants, recherche des bons partenaires... font partie des clés pour **mieux répondre aux attentes des petites entreprises.**

Notre étude décrypte en profondeur ces dynamiques et vous apporte :

- **Les innovations de la part des acteurs traditionnels (banques, assureurs, courtiers...) et des nouveaux entrants (fintechs, assurtechs, legaltechs...)**
- **Les besoins et priorités des petites entreprises et des indépendants en matière de produits, de services et de relation client**
- **Les leviers pour toucher et fidéliser cette cible**

Pour éclairer vos choix stratégiques et vous apporter une vision complète du marché, notre approche associe le décryptage des acteurs, de leurs stratégies et de leurs offres avec une analyse de la demande, grâce à une enquête exclusive menée auprès de plus de 300 dirigeants d'entreprises de moins de 10 salariés et indépendants.

Une étude en partenariat avec 

Notre méthodologie : une expertise unique



DESK RESEARCH

Des recherches documentaires approfondies sur l'actualité de la banque et de l'assurance pour les professionnels et les petites entreprises.



ENQUÊTE

Une enquête quantitative auprès d'un panel d'au moins 300 personnes décisionnaires en matière de produits bancaires et assurantiels dans des entreprises de moins de 10 salariés (y compris indépendants). Celle-ci a été réalisée sur l'access panel online Maximiles de Bilendi, acteur européen de la collecte de données.



BUSINESS CASES

Des analyses d'entreprises qui illustrent les positionnements et les stratégies des différents acteurs.



Plan de l'étude

Aller à l'essentiel : **synthèse de l'étude**

Le contexte de l'étude

Les caractéristiques des indépendants et des TPE : poids dans les secteurs de l'économie française, dynamique, moteurs de la croissance...

Le périmètre des offres bancaires et assurantielles analysées

Le contexte concurrentiel

Panorama des principaux acteurs et leur réputation en tant que banque ou assureur à destination spécifiquement des petites entreprises

Fintechs et assurtechs : présentation des principales startups proposant des offres dédiées aux TPE et positionnements

Forces, faiblesses et enjeux des différents profils d'acteurs

Les besoins et attentes des professionnels et des petites entreprises

Cette partie s'appuie sur une enquête réalisée par Les Echos Études auprès d'un panel de plus de 300 personnes décisionnaires en matière de produits bancaires et assurantiels dans des entreprises de moins de 10 salariés (y compris indépendants).

L'objectif de cette partie est de définir les problématiques spécifiques de cette cible, de déterminer ce que les petites entreprises attendent des acteurs de la banque et de l'assurance en matière de produits et d'expérience client et ainsi d'analyser comment mieux y répondre pour se différencier et s'imposer.

Les stratégies des acteurs traditionnels et des nouveaux entrants pour attirer les TPE et les professionnels, augmenter leur taux d'équipement et les fidéliser



PÉRIMÈTRE DE L'ÉTUDE

Produits bancaires

- ▶ Compte bancaire et moyens de paiement
- ▶ Solutions d'encaissement
- ▶ Produits de financement de court terme, de la trésorerie
- ▶ Produits de financement de moyen et long terme
- ▶ Cautions et garanties
- ▶ Autres services

Produits assurantiels

- ▶ Responsabilité civile professionnelle
- ▶ Responsabilité civile d'exploitation
- ▶ Assurances complémentaires santé collective
- ▶ Assurances des locaux professionnels
- ▶ Garanties perte d'exploitation
- ▶ Assurances cyber
- ▶ Assurances santé du dirigeant
- ▶ Assurances prévoyance individuelles et collectives etc.



Parmi les entreprises citées :

Alan
Allianz
Apivia
April
Atekka
Axa
Bankr Club
Banque Populaire

Blank
BNP Paribas
Caisse d'Épargne
Cashbee
CIC
Crédit Agricole
Crédit Mutuel
Entoria

Gedeon
Hello Bank!
Henner
Hiscox
Kase
Klarity
Koalaboox
La Banque Postale

Malakoff Humanis
Memo Bank
Micco
NousAssurons
Orus
Pennylane
Qashflo
Qileo

Qonto
Respaid
Simplis
Société Générale
Stoik
Swiss Life
Thélem Assurances
Et bien d'autres...

La sélection des sociétés analysées dans cette étude a été réalisée de manière indépendante par les analystes des Echos Études, conformément à nos principes d'impartialité et d'intégrité, sans aucune intervention ou influence extérieure.

- ▶ Rendez-vous sur notre site www.lesechos-etudes.fr pour télécharger un extrait et consulter le plan détaillé de l'étude

QUI SOMMES-NOUS ?

Depuis plus de 35 ans, **Les Echos Études** aide les décideurs à anticiper les tendances de leur marché et capter de nouvelles opportunités d'affaires. Tendances émergentes, scénarios prospectifs, valorisation de marchés, data inédites : nos études vous permettent de prendre un temps d'avance ! Découvrez, également, nos offres sur-mesure pour :

- vous accompagner dans la mise en œuvre de votre plan stratégique : estimation de potentiel, positionnement d'offre, insights consommateurs...
- valoriser votre expertise et répondre à vos enjeux de communication grâce à nos baromètres et études co-brandées.

CES ÉTUDES POURRAIENT ÉGALEMENT VOUS INTÉRESSER :

- ▶ **Le marché français de la bancassurance**
Atteindre le potentiel sur le portefeuille bancaire, attaquer de nouveaux segments dans l'assurance, gagner de nouveaux clients
- ▶ **Les nouvelles offres de protection juridique**
D'un service complémentaire à des produits autonomes
- ▶ **Distribuer l'assurance**
Nouveaux modèles, pressions réglementaires, digitalisation, partenariats dans et en dehors du secteur de l'assurance... Comment évolue le paysage de la distribution d'assurance ?

Bon de commande

L'observatoire de la banque et l'assurance pour les TPE

Version PDF

- Pour 1 utilisateur*
3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 2 à 5 utilisateurs*
4 355 € HT - 4 594,53 € TTC (TVA à 5,5%)
- De 6 à 10 utilisateurs*
5 025 € HT - 5 301,38 € TTC (TVA à 5,5%)
- Plus de 10 utilisateurs*, nous contacter

Version papier

- 3 350 € HT - 3 534,25 € TTC (TVA à 5,5%)

Option papier

- Oui, je souhaite recevoir un ou plusieurs exemplaires papier pour 335 € HT (TVA à 5,5%) l'unité, en plus de l'achat d'une version PDF.

Nombre d'exemplaires :

Coordonnées de l'utilisateur final

(Si plusieurs utilisateurs, nous communiquer leurs coordonnées accompagnées de ce bon de commande)

Nom : Prénom :
Fonction : Société :
Adresse :
Tél. : E-mail :

Facturation

Société :
Adresse :
E-mail :
SIRET :

Règlement

- Virement (RIB 31489/00010/00219548733/47 Crédit agricole - CIB)
- Chèque à l'ordre des Echos Solutions
- Carte bancaire sur lesechos-etudes.fr
- Règlement à réception de facture

Date :/...../..... Signature :

* L'article L.122-5 du Code de la propriété intellectuelle n'autorise que les copies ou reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective. En complétant ce formulaire, j'accepte les conditions générales de ventes et d'utilisation qui sont disponibles sur le site www.lesechos-etudes.fr

Les Echos Études collecte et traite vos données personnelles aux fins de gestion de votre commande. Si vous y consentez, vos données, notamment votre numéro de téléphone, pourront être utilisées à des fins de prospections commerciales par le groupe Les Echos Le Parisien et/ou ses partenaires.

Conformément à la réglementation en vigueur, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification, d'opposition, de limitation, de suppression et de portabilité de vos données.

Pour en savoir plus sur vos droits et nos traitements, consultez notre politique de confidentialité sur notre site internet www.lesechos-etudes.fr

Si vous souhaitez recevoir de notre part des offres de produits et services analogues, vous pouvez cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres de Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

Si vous souhaitez recevoir les offres des partenaires du Groupe Les Echos Le Parisien, merci de cocher cette case

