

LEVIERS DE CONQUÊTE DES PROFESSIONNELS EN PROTECTION JURIDIQUE

Enquête qualitative auprès de 24 professionnels non-équipés de 3 secteurs :
Services aux entreprises / Commerce / CHR

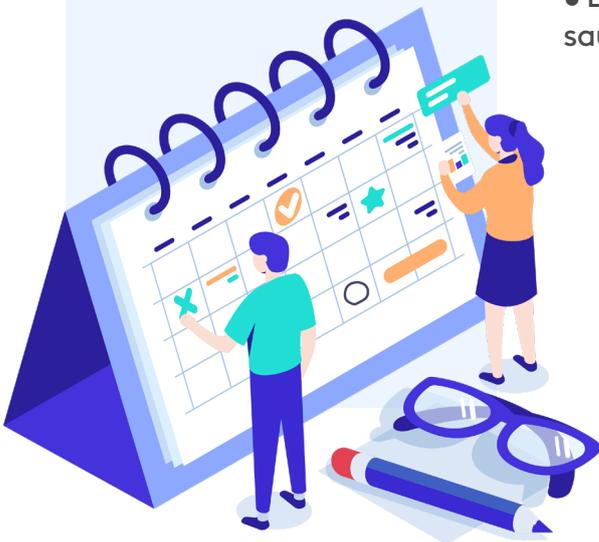


CETTE ÉTUDE PROFIDEO VOUS DONNE ACCÈS :

- Aux résultats d'une enquête qualitative menée auprès de professionnels non-détenteurs d'une Protection Juridique pour appréhender leur perception, leurs comportements et intentions en la matière et identifier les leviers permettant de faciliter la commercialisation de cette assurance auprès de cette cible.
- À une synthèse décisionnelle à partager avec vos équipes.
- Aux équipes d'experts Profideo pour répondre à vos questions, animer une présentation.

LES OBJECTIFS DU PROJET :

- Appréhender le comportement des professionnels en matière juridique et leur expérience en matière de litiges.
- Déterminer les principales difficultés rencontrées en matière juridique et les attentes en matière d'accompagnement et de conseils de la part d'un professionnel.
- Appréhender l'impact de la crise sanitaire et économique sur la sensibilisation des professionnels aux risques juridiques.
- Cerner le niveau de connaissance des professionnels concernant l'assurance protection juridique
- Comprendre les raisons de non-souscription des professionnels.
- Déterminer le parcours de souscription imaginé (modalités).
- Cerner la légitimité des différents établissements.
- Identifier les domaines pour lesquels le risque de litige est considéré comme le plus important (locaux, équipement, relation avec un salarié, un client, un sous-traitant, un associé, un concurrent, un organisme social, ...).
- Déterminer l'intérêt ressenti par les non-détenteurs des différentes prestations proposées par les opérateurs et les canaux attendus pour bénéficier des conseils et informations.
- Déterminer la sensibilité à une protection contre les risques cyber.
- Identifier les principaux leviers incitant à la souscription d'un tel contrat.
- Mesurer la prédisposition à souscrire un tel contrat et identifier les fourchettes de prix acceptables.
- Évaluer la préférence de formulation entre un contrat « tout sauf... » vs un contrat listant les domaines de couverture.



MODE DE COLLECTE DES INFORMATIONS

L'étude sera réalisée en utilisant la méthode qualitative des groupes de motivation réactive



3 ENTRETIENS DE GROUPE
(8 participants par groupe)
pour investiguer différents
segments de cibles



GUIDE D'ANIMATION
Envoyé aux responsables de marché
concernés de façon à intégrer
les points qui les préoccupent



GROUPES ENREGISTRÉS
qui ont fait l'objet
d'une retranscription

PÉRIODE DE RÉALISATION DU TERRAIN



octobre 2022



DURÉE PRÉVISIONNELLE



Groupes de 3 heures



RÉCOMPENSE



Indemnisation financière

3 CIBLES DE PROFESSIONNELS NON-ÉQUIPÉS CRITÈRES COMMUNS AUX TROIS CIBLES (3X8=24)

- Tous chefs d'entreprise de TPE (aucun autoentrepreneur)
- Panacher entreprises sans salarié (autre que chef d'entreprise) et avec salariés (10 max)
- Tous actifs à temps plein
- Tous non-détenteurs d'une Protection Juridique professionnelle mais non hostiles
- Toutes entreprises travaillant avec un système informatique connecté (mail, site pour réservation, partage de données...)
- Tous habitant Paris et la région parisienne (Ile de France)

CHR (8)

- 50 % hommes / 50 % femmes
- Âges panachés
- Patrons de restaurant, café, hôtel, brasserie...

SERVICES AUX ENTREPRISES (8)

- 50 % femmes / 50 % hommes
- Âges panachés
- Patrons de société du Services aux entreprises panachés : géomètres, expert-comptable, avocat, conseil, consultant, services informatiques...

COMMERCES (8)

- 50 % femmes / 50 % hommes
- Âges panachés
- 50 % patrons de commerces alimentaires (hors CHR) / 50 % patrons de commerces non alimentaires
- Tous indépendants (aucun franchisé)

RESSOURCES AFFECTÉES À LA RÉALISATION DE L'ÉTUDE

- Recrutement externalisé auprès d'une société spécialisée. Les participants n'auront pas participé à plus d'une étude (sondage, réunion consommateurs...) au cours des 12 derniers mois.
- Groupes animés par le qualitatifiste PROFIDEO.
- L'analyse des résultats et la rédaction du rapport seront réalisées par le qualitatifiste PROFIDEO. Le rapport fera l'objet d'une relecture en interne.

LIVRABLE

Étude présentée sous format PowerPoint et livrée sous PDF intégrant des verbatim issus des groupes pour illustrer l'analyse.

SENSIBILITÉ ET CONNAISSANCE DE LA PROTECTION JURIDIQUE PROFESSIONNELLE PAR LES TROIS CIBLES

1. Sensibilité à l'environnement juridique

- Perceptions de l'environnement juridique et son évolution
- Influence éventuelle de la crise sanitaire
- Besoin de conseil ressenti et facilité ressentie pour être conseillé
- Perceptions des réglementations auxquelles les professionnels sont soumis
- Expériences vécues ou rapportées en matière de litige
- Litiges craints dans chaque secteur/profession

2. Connaissance de la Protection juridique pro

- Connaissance spontanée
- Utilité/apports/avantages perçus
- Inconvénients perçus
- Connaissance des garanties et types de protection proposés
- Coût imaginé
- Connaissance du caractère modulaire/personnalisable d'un tel contrat

RAISONS DE NON-SOUSCRIPTION A UNE PROTECTION JURIDIQUE PROFESSIONNELLE PAR LES TROIS CIBLES

1. Raisons de non-souscription

- Raisons spontanément exprimées
- Craintes, réticences, freins.
- Réactions à un démarchage passé et raisons de refus
- Les lacunes envisagées à combler

2. Attentes exprimées

- Attentes spontanées envers un tel contrat
- Ce qui pourrait sensibiliser/motiver
- Réactions à une définition de la Protection juridique professionnelle et aux quatre types de prestations contenus
- Hiérarchisation de l'importance de ces quatre types de prestation
- Attentes en matière d'accompagnement, suivi, conseil.

PARCOURS DE SOUSCRIPTION ENVISAGÉ PAR LES TROIS CIBLES

1. Image des opérateurs

- Opérateurs spontanément envisagés
- Légitimité des différents types d'opérateurs du marché
- Critères de choix d'un opérateur
- Comparaison ou pas entre les offres des opérateurs
- Attentes ou non de la part d'instances représentatives

2. Modalités de souscription

- Modalités de souscription imaginées (seul/accompagné/à distance ou en agence/via canal à distance)

RÉACTIONS DES TROIS CIBLES AU CONTENU D'UNE PROTECTION JURIDIQUE PROFESSIONNELLE

1. Réactions aux prestations d'information et de prévention juridiques

- Réactions spontanées
- Hiérarchisation
- Canal privilégié pour obtenir ces informations

2. Réactions aux risques et litiges pouvant être couverts

- Réactions spontanées
- Hiérarchisation (fondamentaux/secondaires/inutiles)
- Réactions à certaines prestations liées aux risques jugés principaux
- Explication des risques et litiges secondarisés ou non retenus
- Réactions à certaines prestations liées à ces risques ou litiges secondarisés
- Intérêt de l'option protection de la vie privée du chef d'entreprise

3. Perception du risque cyber et des propositions associées

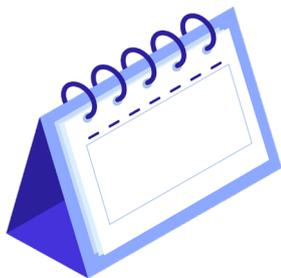
- Craintes spontanées du risque cyber (hiérarchisation des risques)
- Utilité ressentie ou pas de s'en protéger (concernés ou pas)
- Réactions au risque de piratage/rançonnage
- Réactions au risque d'e-réputation
- Réactions au risque d'usurpation d'identité
- Réactions aux prestations visant à nettoyer le web en cas d'atteinte à l'e-réputation
- Réactions à la proposition de prise en charge d'une consultation avec une agence de communication en cas d'atteinte à l'e-réputation

PRÉDISPOSITION FINALE ENVERS UNE PROTECTION JURIDIQUE PROFESSIONNELLE APRÈS PRÉSENTATION

1. Prédiposition finale

- Intérêt final ressenti/réticences persistantes
- Ce qui a fait basculer vers l'intérêt
- Coût acceptable par mois
- Réactions à un coût formule basse
- Réactions à un coût formule haute
- Réactions à la formulation « contrat tout sauf... » vs la formulation d'un contrat listant les domaines de couverture.

CALENDRIER



Livraison : Novembre 2022

TARIFS ET SERVICES



Prix* : 9 000 € HT
TVA : 5,5 %

Livraison d'un exemplaire papier. Support électronique (format PDF) disponible sur demande.

Exemplaire supplémentaire « support papier » : 100 € HT/P.U

** Tarif applicable par Société/Enseigne. Pour toute diffusion groupe et/ou filiales : nous consulter*

CONTACTS



Caroline GUILLOU
Chargée de Développement
01 58 61 63 29
cguillou@profideo.com



Didier NAUDIN
Directeur commercial
01 58 61 28 56
dnaudin@profideo.com



Arold SAILLEAU
Directeur d'études
asailleau@profideo.com



Bertrand MINOT
Chargé de projets
bminot@profideo.com



Conformément au Code CCI Esomar, ce document est protégé par le copyright PROFIDEO, de même que tous les documents réalisés dans le cadre de l'étude le cas échéant (questionnaire, documents méthodologiques, bases de données, fichiers de traitements, etc.). Les études quantitatives et qualitatives se réfèrent également à la norme ISO 20252

