

### Contexte & Besoins

- **Contexte** : April épargne & pension veut proposer une nouvelle offre sur le marché belge et doit donc comprendre les attentes des différents maillons de la chaîne de valeur (assurés et courtiers)
- **Question** : Quels sont les besoins des clients en matière d'épargne retraite et comment ces produits sont-ils vendus par les courtiers ?
- **Objectifs** : Comprendre les attentes des clients et courtiers, et concevoir un produit ad hoc pour le marché belge.



### Solutions

- Réaliser une recherche documentaire pour appréhender les réalités du marché de l'assurance en Belgique, suivie d'un sondage B2C et B2B quantitatif ciblant 741 participants (223 travailleurs indépendants et 518 particuliers).
- Effectuer une analyse segmentaire des données en fonction des deux catégories socio-professionnelles pour identifier les spécificités de chacune.
- Réaliser une enquête qualitative auprès des courtiers pour explorer leurs attentes.



### Résultats

- Benchmark des produits d'épargne pension en Belgique
- Analyse des comportements actuels en matière d'épargne pension des particuliers et des indépendants.
- Conclusions claires sur les besoins des personnes interrogées sur le produit épargne retraite idéal.
- Identification des touchpoints pour cibler efficacement les professionnels belges et leur proposer une offre d'épargne adaptée à leurs besoins.



### Contexte & Besoins

- **Contexte** : Les entreprises belges rencontrent des difficultés avec le reporting ESG, et leur conformité inégale au standard ESRS affecte leur fonctionnement.
- **Question** : Quel est l'état du reporting ESG des entreprises belges et leur préparation à la législation ESRS ?
- **Objectifs** : Évaluer l'état des rapports ESG en Belgique, les défis potentiels et l'impact de la législation européenne (ESRS)

### Solutions

- Réaliser une enquête quantitative B2B sur un échantillon de 271 décideurs
- Développer une approche en cascade pour garantir un échantillonnage représentatif en fonction des tailles d'entreprises en Belgique
- Analyser les résultats suivant la taille d'entreprise pour comprendre les réalités de chaque profil

### Résultats

- Mesure des difficultés et des appréhensions des entreprises face au reporting ESG et aux nouvelles régulations
- Proposition d'une stratégie de soutien basée sur les attentes et besoins identifiés
- Identification d'un segment de marché potentiel non encore couvert grâce à l'analyse des profils des entreprises nécessitant un support externe



# FINAMORE ÉTUDE DE MARCHÉ DU SECTEUR ASSURANTIEL

PAYS: BE

## Contexte & Besoins

- **Contexte** : Finamore est présent en Belgique et souhaite prendre une décision stratégique sur ses activités dans le pays.
- **Questions**: Quels sont les besoins et critères de choix des consommateurs en termes d'investissements et d'épargne ? Quelles sont les attentes des courtiers par rapport aux services de Finamore ?
- **Objectifs**: Concevoir une offre qui puisse être meilleure que la concurrence afin d'étendre sa présence territoriale.

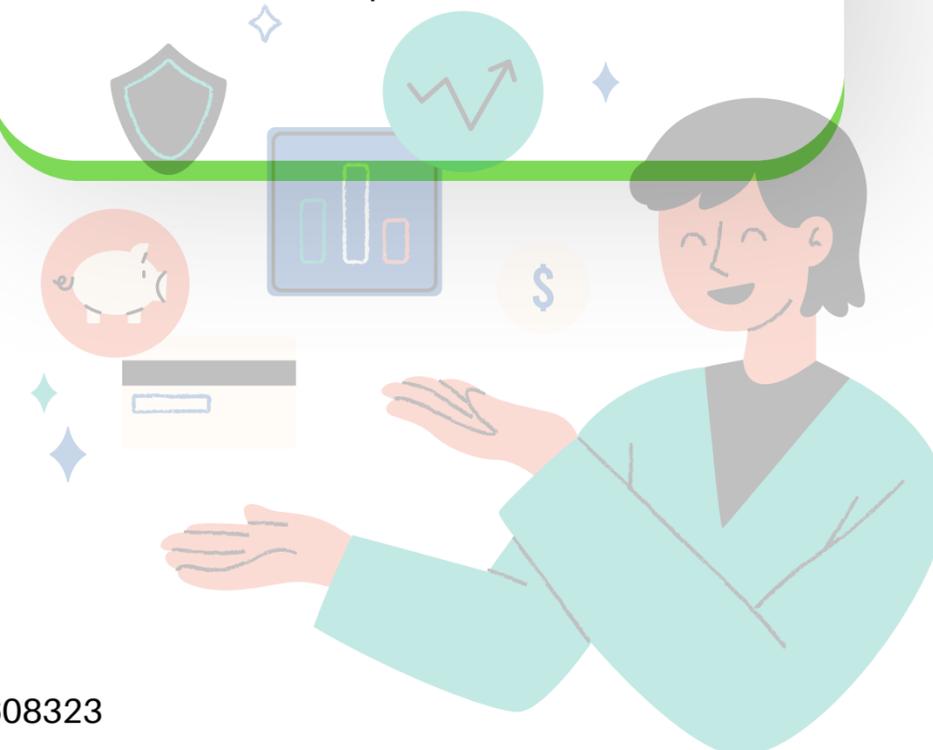
## Solutions

- Conduire une étude B2C CAWI (online) avec un échantillon de 200 indépendants et de 500 particuliers, soit 700 personnes au total.
- Comprendre l'évolution des attentes et besoins des clients finaux.
- Comprendre les attentes du marché pour ces produits et les facteurs de satisfaction/insatisfaction
- Comprendre les attentes des courtiers sur la commercialisation de ces produits



## Résultats

- Identification des besoins spécifiques des clients
- Mise en évidence les points forts de l'offre actuelle, tout en identifiant les points à améliorer
- Identification de 3 personas correspondant aux 3 grandes catégories de clients, à leurs habitudes et caractéristiques



### Contexte & Besoins

- **Contexte** : La MAIF cherchait à moderniser ses processus de recrutement et à évaluer l'impact de la cooptation dans les entreprises françaises.
- **Question** : Comment optimiser les processus de recrutement au sein du service RH ? Quels sont les bénéfices et les obstacles liés à l'implémentation de la cooptation ?
- **Objectifs** : Comprendre les stratégies mise en œuvre pour favoriser la cooptation, leur efficacité, et les adopter à la MAIF.

### Solutions

- Analyser les pratiques de recrutement avec un sondage CAWI (en ligne) de 500 cadres responsables RH français
- Mener une analyse sectorielle (banque/assurance) en comparant les réponses d'entreprises du secteur avec les objectifs de la MAIF grâce à un large panel B2B.

### Résultats

- Identification des barrières administratives pour ajuster l'approche commerciale aux spécificités des marchés.
- Création de livres blancs impactants pour renforcer la présence de l'entreprise lors d'événements et webinars.
- Ciblage des premiers segments de marché pour optimiser les efforts marketing et ventes.

