

Résultat Etude PAYD




TRAQUEUR
APRES-VOL ET GESTION DE FLOTTES

DÉTECTION & RÉCUPÉRATION DE VÉHICULES VOLÉS

GESTION DE FLOTTES

GÉOLOCALISATION

APRES-VOL ET GESTION DE FLOTTES

Méthodologie :

Enquête menée par Internet et téléphone
du 20 août au 13 sept. 2007
auprès de 75 professionnels
de l'assurance, du courtage, de l'assistance et des services

Principaux résultats :

- 📶 A ce jour, **54%** des sondés n'ont pas d'équipe projet qui travaille sur le dossier PAYD et **84%** n'ont pas mené d'études consommateurs sur le sujet.
- 📶 Néanmoins, **47%** des sondés pensent tester l'offre – en majorité sur une période de 6 à 12 mois - avant de la lancer sur le marché. L'échantillon pertinent se situe autour de 1 000 véhicules pour la majorité des professionnels. Dans ce contexte, les expériences menées à l'étranger paraissent probantes à environ **46%** des sondés (25% les jugent insuffisantes).
- 📶 **Concernant le marché français, 53% des professionnels pensent que les consommateurs français sont prêts pour une offre PAYD**

Principaux résultats :

Les principaux objectifs d'une offre PAYD ? (top 3)

- 📶 Affiner les critères techniques de tarification : 32%
- 📶 Conquérir de nouveaux clients : 26%
- 📶 Se différencier de la concurrence : 19%

Les publics à cibler en priorité : (top 3)

- 📶 Les jeunes
- 📶 Les petits rouleurs
- 📶 Les malusés

Principaux résultats :

Sur les freins à la diffusion de l'offre PAYD :

- 📶 **54%** des sondés pensent qu'ils évoluent dans un contexte "réglementaire" contraignant et **32%** pensent que le respect de la vie privée est un élément discriminant de l'offre. D'où la nécessité, pour **56%** des sondés, de communiquer des données agrégées collectées par un tiers de confiance.
- 📶 Pour **21%** des sondés, la construction du modèle actuariel et la logistique liée à l'installation du dispositif constituent des étapes critiques dans le processus d'élaboration de l'offre.

Principaux résultats :

Sur les éléments moteurs dans la diffusion de l'offre PAYD :

- 📶 **49%** mettent en avant la compétitivité tarifaire et **22%** les services associés (assistance, géolocalisation,...)
- 📶 Sur l'aspect tarifaire, **56%** des sondés pensent que le coût du dispositif doit être partagé entre l'assureur et l'assuré. Le modèle retenu par la majorité des sondés consiste à proposer un forfait fixe mensuel + un prix au kilomètre parcouru

Sur le timing :

- 📶 **1/3** des professionnels seront prêts à court terme (< 2 ans) et **1/3** à moyen terme (entre 2 et 5 ans)

Principaux résultats :

Sur les éléments qui pourront entrer dans la construction du modèle actuariel : (top 3)

- 📶 Le kilométrage parcouru (km total, km moyen, nombre de trajets) :
24%
- 📶 La période d'utilisation (jour, nuit, tranches horaires, mois, année) :
17%
- 📶 Les zones de déplacement (zones rurales, zones urbaines) :
15%

Principaux résultats :

Pour l'accompagnement projet des compagnies d'assurance les acteurs les plus pertinents pour les sondés sont : (top 3)

- 📶 les sociétés d'après-vol et de gestion de flottes: **46%**
 - 📶 ainsi que les sociétés d'assistance: 31%
 - 📶 sont des acteurs pertinents sur le sujet: 15%
- 📶 Enfin, la **part de marché** estimée pour ce type d'offre se situe entre 15/20% sur le marché français.