

*Clarifier votre vision pour mieux anticiper*  
*Sécuriser vos prises de décisions*

**L'Expertise BANQUE & ASSURANCES**  
*illustrée au travers de « case studies »*





# Nouveau concept – évaluation de potentiel & positionnement tarifaire

1/5

## Contexte

- Le moyen de paiement préféré des Français, la **carte de paiement**, notamment pour les flux financiers qu'elle permet de capter, fait l'objet d'une forte lutte concurrentielle entre intervenants du marché (banques, spécialistes du crédit et grande distribution)
- Le projet de notre client, acteur majeur de la banque de détail : proposer une nouvelle carte bancaire (débit-crédit) avec l'ambition d'en faire **LA Carte**, la « **première carte** » des clients, celle qui sera utilisée de préférence aux cartes privées et accréditives détenues



## ENJEUX associés

- Part sur les flux financiers
- PNB
- Dynamique image et avance concurrentielle
- Fidélisation





# Nouveau concept – évaluation de potentiel & positionnement tarifaire

2/5

## Objectifs de l'étude

Notre client, acteur majeur de la banque de détail, envisageait la commercialisation d'une nouvelle carte bancaire (carte débit-crédit) et souhaitait, préalablement :

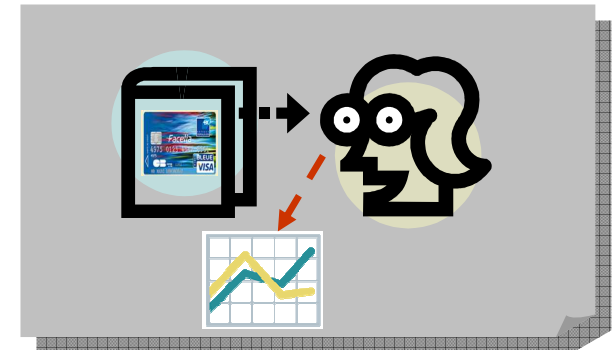
### 1 Tester le concept et évaluer son potentiel ⇒ décision : stop or go

- Valider qu'il existe un intérêt significatif pour le concept et la propension à faire de cette carte sa carte principale
- Identifier la place qui serait donnée à cette carte, par ses souscripteurs potentiels et les opportunités de multi-équipement versus risques de cannibalisation
- Évaluer la contribution relative de différentes caractéristiques du concept, sur l'appétence exercée
- Construire son business plan (volume – CA – cibles) et déterminer le positionnement marketing, les promesses associées et les supports de ce positionnement



Après décision politique d'engager le processus de développement

### 2 Définir son positionnement tarifaire : combinaison optimale tarif de la carte – taux du crédit revolving – taux du paiement en x fois





# Nouveau concept – évaluation de potentiel & positionnement tarifaire

3/5



## Méthodologie adoptée

### QUANTI en 2 temps

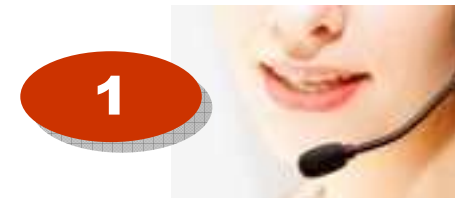
#### 1 Tester le concept et évaluer son potentiel

- Étude quantitative par téléphone (CATI)
- Sur la population des clients
- 800 interviews (quotas)

Après décision politique d'engager le processus de développement

#### 2 Définir son positionnement tarifaire : combinaison optimale tarif de la carte – taux du crédit revolving – taux du paiement en x fois

- Trade-off on-line (CAWI)
- Étude « miroir » sur 3 populations : clients, non-clients, conseillers
- 660 répondants on-line (échantillon selon la méthode des quotas)





# Nouveau concept – évaluation de potentiel & positionnement tarifaire



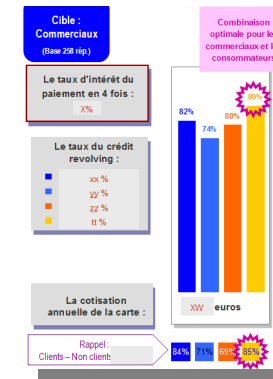
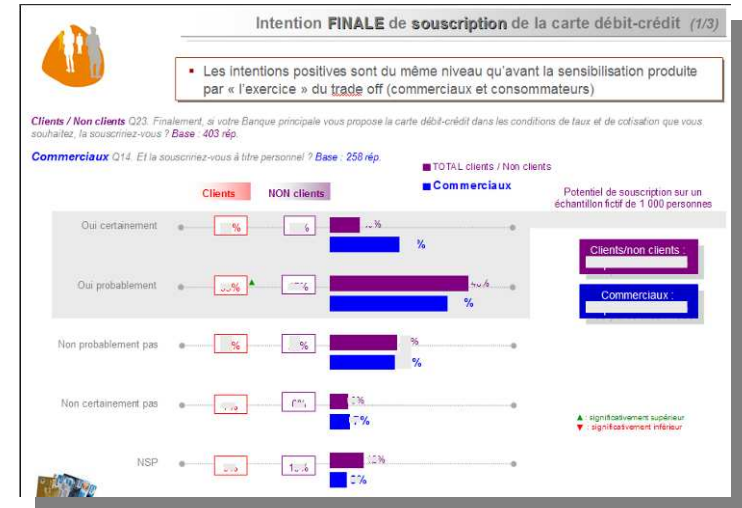
## Résultats

### 1 Un produit à valeur ajoutée dont le potentiel justifiait le lancement

- Potentiel global et par cible ; profilage des cibles réceptives
- Détermination des composantes-services à proposer
- Précision du positionnement au sein de la gamme
- Axes de valorisation des bénéfices et de réduction des freins

Après décision politique d'engager le processus de développement

- ### 2 Préconisation du positionnement tarifaire
- présentant le meilleur équilibre adhésion X PNB sur la base des résultats du trade-off et de simulations de parts de choix potentielles selon les scenarii.





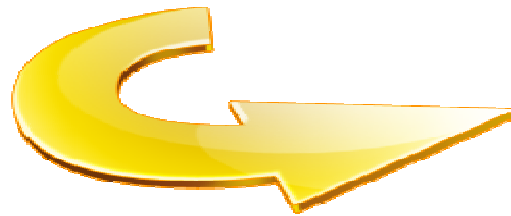
# Nouveau concept – évaluation de potentiel & positionnement tarifaire

5/5



## Mise en œuvre

- ➔ Accompagnement de l'appropriation des outils de simulations pour affiner les composantes du positionnement tarifaire.



Au final, lancement !

Nouvelle carte

Une façon plus souple de payer

COMPTANT OU EN PLUSIEURS FOIS

La carte bancaire qui est aussi une carte de crédit. *Et vice versa.*

Izicarte contient tous les services habituels d'une carte bancaire. Mais elle vous offre, en plus, des services essentiels pour l'équilibre de votre budget :

- 1** LE CHOIX COMPTANT ou CRÉDIT  
Vous choisissez votre mode de paiement et de retrait.
- 2** EXTENSION DE GARANTIE CONSTRUCTEUR  
Vous prolongez de 2 ans la garantie de vos appareils.