**Mise en Situation :**

Lors de ma dernière période de formation en milieu professionnelle, au Crédit Mutuel, j’ai pu constater que la banque se mettait à la téléphonie et proposé divers forfaits.

Je me suis donc demandé :

* Pourquoi le Crédit Mutuel se met à la téléphonie ?
* Quel avantage y a-t-il en ayant son forfait téléphonique au Crédit Mutuel ?
* Pourquoi préférer une banque plutôt qu’un autre opérateur ?

Nous verrons tout d’abord les causes de cette de stratégie marketing, puis, nous aborderons les avantages d’une souscription téléphonique à la banque. Enfin, nous verrons pourquoi les consommateurs sont susceptible de préférer la banque a un opérateur classique.

Tout d’abord je vais vous expliquer pourquoi, ensuite je vais vous montrer les avantages de prendre un forfait téléphonique à la banque et enfin pourquoi préférer la banque plutôt qu’un autre opérateur.

Nous pouvons constater que depuis quelques années la banque « Crédit Mutuel » se met à la téléphonie.

De fait, elle adopte cette stratégie marketing dans le but de proposer les mêmes services que les concurrents.

Aussi, en proposant des forfaits téléphoniques, le Crédit Mutuel développe ses services et sa clientèle. De nombreuses personnes apprécient regrouper leurs contrats contrats (assurance, les livrets, les forfaits téléphoniques….) dans un seul et même endroit.

C’est une question de pratique pour les clients d’avoir tout à la banque.

Ainsi, un seul déplacement leurs suffit pour accéder aux informations sur leurs divers contrat auprès de leurs conseiller

De plus, le rassemblement de ces contrats permet aux clients d’accéder a des réductions et remises mise en place par le Crédit Mutuel dans le but d’attirer des clients potentiels

Par exemple, la prise de plusieurs forfaits téléphoniques au crédit mutuel pour une seule famille donne accès a « l’avantage famille »

La possession d’une carte de paiement permet de cumuler les réduction et d’accéder a une remise de 5€ supplémentaire ainsi qu’une sélection de smartphone à partir de 1 €.

La prise d’un forfait mobile au Crédit Mutuel donne accès à la solution « Cityzi, pour mieux vivre dans votre ville »

Il apporte de nombreux services :

* Règlement des achats avec le téléphone chez les commerçants ou dans les grandes surfaces.
* Facilitation des déplacements en transports publics (achat et validation de vos tickets de transport, accès aux horaires et à l’état du trafic en temps réel).
* accès plus facile à l’information municipale ou culturelle de votre ville.

Plus besoin de carte bancaire, le souscripteur peut désormais effectuer ses paiement en un seul geste avec votre téléphone.

En dessous de 20 € la présentation du mobile devant le terminal de paiement permet le règlement immédiat

 Au-dessus de 20 € le consommateur est invité, en plus, à saisir son code personnel sur son mobile.

Au-delà de 100 € d’achat cumulés payés sans saisie de code, il devra saisir son code pour valider le paiement.

C’est une nouvelle technologie de paiement, plus besoin de carte, rapidement tous vous achats sont payés avec votre mobile.

Tous les paiements sont sécurisés.

**Conclusion**

La mise en place de la stratégie marketing du crédit mutuel traduit la nécessité du secteur bancaire d’évoluer dans le but de toucher des parts de marché de plus en plus importante.

De fait, la mise en place de remise et autres avantages est une partie de la stratégie visant a attirer une clientèle nouvelle.

La cumulation d’avantages est elle aussi une partie de la stratégie marketing du Crédit Mutuel qui tente aujourd’hui de s’imposer dans un marché de concurrentiel ou le moindre mouvement d’un conçurent doit mener à une évolution des stratégies.

L’innovation est un des facteurs clé de l’évolution du secteur bancaire, aussi, le crédit mutuel multiplie les tentatives de prise de part de marché en créant de nombreuses offres et en infiltrant des marchés qu’ils ne les concernaient pas à la base.