

Vendredi 17 juillet 2009

Le zoom du mois n°8 : les remises immédiates

Nouvel article de cette série réalisée en partenariat avec Le Site Marketing.

Les remises immédiates, favorisées par la nouvelle législation LME, se développent considérablement en 2009 et sont devenues une réelle alternative à la promo "cash back/cartes de fidélité".

Pour ces dernières, comme on parle de remises différées, seul le taux compte, plus de véritables opérations spectaculaires sans des -40 à -50% avec sa carte.

Pour les remises immédiates, plus que le taux, c'est le principe qui compte. Le fait de baisser tout de suite le montant des courses.

Certains distributeurs ont fait une réelle stratégie. Système U parce que dès 2006, il a initié ce type d'opérations en magasins (la carte U n'offrant pas de cashback). Leclerc parce que pour travailler l'image prix, c'est essentiel ou encore Intermarché, parce que cela représente une nouvelle incarnation de la lutte contre la vie chère.



Ci-dessous le dernier prospectus d'Intermarché du 23 juin au 4 juillet.

Le développement des remises immédiates pose néanmoins 3 questions :

1/ Comment nourrir à terme les cartes de fidélité (en dehors des remises), en bref comment les programmes de fidélité peuvent venir de vrais programmes de fidélité plus que des programmes de promotion ?

2/ Les enseignes vont-elles profiter des remises immédiates pour se lancer (enfin) dans le marketing relationnel, autres que par les moyens habituels e-mailings et mailings de masse ?

3/ Comment se fera la lisibilité des prix en magasins ? Entre remises immédiates et différées ? Entre prix final (avec remise immédiate) et prix promo (toutes formes de promo) entre prix final (remise immédiate) et prix fond de rayon. Une mécanique promotionnelle supplémentaire, même s'il elle est plus simple équivaut-elle à une meilleure lisibilité des prix ?

Réponses dans les mois qui viennent.

Rubrique réalisée en partenariat avec Le Site Marketing, source : Flash Actualités



En savoir plus sur Flash Actualités, synthèse mensuelle quanti et quali des actions commerciales de grande distribution : <http://www.lesitemarketing.com>