

N° 143 NOVEMBRE 2015

TGC - Editions DAUVERS

8 rue Nungesser et Coli - 35200 RENNES
02 99 50 18 90 olivier@olivierdauvers.fr

Promos, mouches et vinaigre...

LES FAITS. A l'occasion de son opération promotionnelle "Le Mois", Carrefour a privilégié le cash-back sur le compte fidélité au détriment de la remise immédiate.

Qu'il est parfois utile de s'en remettre à la sagesse populaire... "On n'attrape pas les mouches avec du vinaigre", dit-on. Ni les clients avec des promos médiocres d'ailleurs. Une évidence qu'il est toujours utile de rappeler. Notamment chez Carrefour alors que l'enseigne s'interroge actuellement sur son outillage promo.

Le cash-back impose une avance de trésorerie, parfois énorme

En octobre, Carrefour a largement utilisé la remise différée, ce crédit qui gonfle le compte de fidélité de ses clients. Avantage : un effet d'affichage plus impactant. "70 % d'économies", ça claque bien davantage que 40 ou 50 % de remise. Exact pour une frange de clients, ceux pour lesquels la trésorerie du quotidien est un non-sujet. Mais pour les autres ? Ceux dont la fin du mois commence le 15 ? Qui comptent leurs pièces ou arpentent les rayons caleulette en main ? Pour eux, le cash-back est certes un outil promotionnel mais, avant tout, une avance de trésorerie. Pour eux, "un tiens vaudra toujours mieux que deux tu l'auras". Et Carrefour (comme

Quantité limitée à 134 000 boîtes

Un niveau de remise élevé, mais différé

70% D'ÉCONOMIES⁽²⁾

12.90 €
Le kg : 10,40 €
Prix payé en caisse

3.87 €
Remise Fidélité déduite

9,03 € sur la Carte

Confit de Canard LE PETIT MARMITON 4/5 cuisses ou manchons, 1,240 kg. AU RAYON ÉPICERIE

Le prix moyen d'une boîte 4/5 cuisses

LABEYRIE 11,62 € LARNAUDIE 10,50 €

R. DE FRANCE 8,90 € LA BELLE CHAURIENNE 11,61 €

les autres au demeurant) ne peut faire l'économie de ces clients-là. Le succès de Leclerc fin septembre doit ainsi s'interpréter... Lorsque 36 % de son offre était accompagnée d'une remise immédiate selon A3 Distrib, Carrefour, lui, avait délaissé la technique (1 %) au profit du cash-back. Du cash-back parfois artificiellement dopé par un "prix de départ" (sur lequel s'applique la remise) hors du marché. Un exemple, un seul... Quel

Trois semaines plus tard...

-50% REMISE IMMÉDIATE

12.90 € 6.45 €
Le kg : 5,21 €

consommateur, habitué de la catégorie, aura cru un instant qu'à 12,90 €

la boîte de 4/5 cuisses, un confit de canard d'une marque lambda était un "vrai" prix ? Aucun. Le Petit Marmiton plus cher que Labeyrie ? Sans blague... Facile, dès lors, de promettre – 70 % en différé. Facile mais insuffisant. Trois semaines plus tard, Carrefour a dû se résoudre à une véritable démarque, immédiate celle-là. Simplement parce que les mouches n'ont guère goûté ce vinaigre. Trop piquant.

Olivier Dauvers

IFM ▶▶▶

JOURNÉES ANNUELLES DE L'IFM – PARIS 24, 25, 26 novembre
LE RENDEZ-VOUS IMMANQUABLE...

avec (entre autres !)

Michel-Edouard Leclerc (Leclerc)
Thierry Cotillard (Intermarché)
Serge Papin (Système U)

Jérôme Bédier (Carrefour)
Jacques-Antoine Granjon (Vente-privée)
Richard Girardot (Nestlé France)