

des millions



un pays particulièrement atteint de couponmania. Et ça ne s'arrange pas ! © SABLON

PAR ICI LES CADEAUX !

► Les consommateurs sont très friands d'articles promotionnels

► Tout autant que les bons de réduction, les consommateurs affectionnent qu'on les choie en leur offrant des cadeaux à l'achat de divers produits. Plus encore même que les bons de réduction.

Fin 2011, l'institut de sondage Dedicated Research a mené, à la demande de la Belgian Association of Promotional Products (BAPP), une étude comparative sur l'impact des articles promotionnels et des bons de réduction sur le comportement des consommateurs. "Les conclusions de cette étude montrent que les Belges sont majoritairement sensibles au charme des articles promotionnels au moment de remplir leur caddie. Au cours du sondage, parmi 9 catégories de biens de consommation courante (biscuits, poudres à lessiver, champagnes, snacks au fromage, soupes, laits chocolatés, yaourts et friandises), les répondants devaient choisir entre un article promotionnel et un bon de réduction. Pour 6 des catégories proposées, la préférence allait clairement à l'article promotionnel. La majorité des sondés n'a opté pour le bon de réduction que dans 2 catégories (biscuits et laits chocolatés). Une seule catégorie (yaourts) n'a pas fait apparaître de préférence entre l'article promotionnel et le bon de réduction, détaille la BAPP (Belgian Association of Promotional Products).

Dans 57,3 % des cas, le consommateur préférerait recevoir un cadeau qu'utiliser un bon de réduction. Le cadeau est un réel

incitant à l'achat: près de la moitié des Belges reconnaissent avoir déjà acheté un produit car on leur offrait un cadeau.

"43 % des sondés avouent avoir déjà acheté un produit uniquement pour le cadeau promotionnel qui était offert en accompagnement. Par ailleurs, 79 % des Belges déclarent acheter parfois des produits associés à un cadeau promotionnel. Ils sont même 9 % à acheter systématiquement les produits proposant un cadeau lors de leurs emplettes. Ce sont les femmes et les moins de 35 ans qui manifestent le plus grand intérêt pour les articles promotionnels."

SI UNE LARGE MAJORITÉ (61 %) des sondés trouve les articles promotionnels séduisants à toute période de l'année, c'est toutefois la rentrée des classes et la période des vacances estivales qui semblent les plus propices aux produits qui proposent un cadeau.

"Parmi les types de cadeaux préférés des Belges, ce sont les ustensiles de cuisine qui sont les plus populaires : verrines, mugs, etc. Suivent les objets de décoration intérieure, les accessoires de sécurité, le matériel scolaire et les jouets. Les cadeaux proposés semblent d'ailleurs séduire par leur utilité : 57 % des Belges les utilisent alors que seulement 7 % s'en débarrassent immédiatement. Un peu plus de la moitié des répondants (55 %) déclare d'ailleurs utiliser plusieurs fois par mois un objet reçu en cadeau lors de l'achat d'un bien de consommation."

deux coups de Bonnenman

Le tout premier coup de Robin il y a plus de 30 ans. Certes, mais déjà symbolique de la ène depuis. La Banque euro- nouveaux épargnants un billet nche de dépôt de 10.000 FB. ses économies (3 millions) et s de loterie. Ce qu'avait omis de ue, c'est que l'argent devait de- ain temps sur le compte. Nor- pour le transférer un maximum d'ifférentes filiales du groupe. billets, dont certains gagnants nt de garnir son compte de (25 €) supplémentaires.

PARQUET POUR 25,14 €. Grâce à réduction de 10 %, Norbert a de maître chez Home Market. Il la livraison de la marchandise.

PRODUITS GRATUITS CHEZ

de réduction de 5 cents ne

fois de plus, pas que l'offre

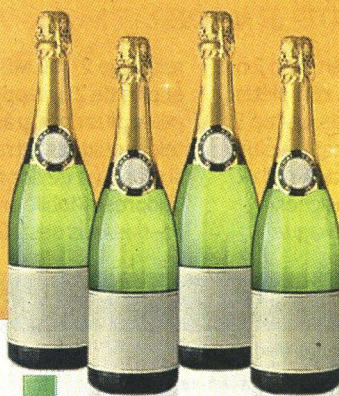
able. Résultat, Norbert arrive

s de bons et ne paie... rien du

■ **MIEUX QUE 100 % REMBOURSÉ.** Norbert repère dans un folder publicitaire qu'Igloo rembourse 4 € à l'achat de 4 produits. Direction la grande surface, le chariot rempli de pots de cerfeuil. Quatre pots pour environ 3 €. Et voilà un chariot gratuit et un paquet de cash en plus. Être payé pour remplir son congélateur, ça vous dit ?

■ **QUATRE PALETTES DE SAUCISSES ET 4.820 PACKS DE BIÈRE SANS DÉBOURSER UN CENT.** Sur ce coup-là, Norbert a eu de la chance. Il profite d'une offre promotionnelle de Makro : un billet de tombola par tranche d'achat de 50 €. Ni une ni deux, il profite d'une autre offre lui donnant droit à un pack de bière à l'achat de deux boîtes de petites saucisses. Il achète quatre palettes de saucisses, ce qui lui donne droit à 4.820 packs de bière. Du coup, la note étant relativement salée, il reçoit un nombre considérable de tickets de tombola. Et devinez quoi ? Il remporte le gros lot, obligeant Makro à lui rembourser ses achats. L'enseigne reconnaît qu'il est le gagnant de la tombola, mais conteste le montant réclamé par Bonnen-

Buy these products...



... and get this item for **FREE** !



... or get a **discount** !

