

Le coupon évolue et ouvre de nouvelles opportunités marketing

HighCo DATA vous accompagne dans l'approche intégrée

Dans le contexte actuel de digitalisation toujours plus poussée, un instrument papier résiste sans faiblir: le bon de réduction. En tant que spécialiste du 'clearing' de bons de réduction depuis plus de 30 ans, HighCo DATA connaît très bien les besoins de ses clients. C'est pourquoi l'entreprise a développé la solution GTIN Manager afin de leur offrir une solution efficace pour lier leurs coupons et leurs produits.



Raphaël Ghaye: "Avec le GTIN Manager, nous offrons aux fabricants la possibilité de relier en toute simplicité le code promotionnel au code produit correspondant."

Disons-le tout de go: le coupon n'a pas encore dit son dernier mot. Encore moins en Belgique où nous avons collectivement économisé 17,5% de plus en 2016 qu'en 2015 grâce aux bons de réduction, majoritairement imprimés.

"Malgré la progression constante des e-coupons, ces derniers sont encore loin de rivaliser avec l'immense part de marché des bons de réduction papier", confirme Raphaël Ghaye, responsable clearing chez HighCo DATA. Ce service traite tous les coupons émis par les fabricants et remis par les consommateurs aux caisses de leurs supermarchés. L'entreprise implantée à Asse contrôle le remboursement aux supermarchés en toute neutralité. La première 'clearing house' de Belgique peut pour ce faire s'appuyer sur plus de trente ans d'expérience.

GTIN Manager

Après de nombreuses années de discussions entre les différents intervenants, le Coupon Data Pool (CDP) a vu le jour. Selon HighCo DATA, qui gère l'ensemble du processus de couponing, de la création des bons au remboursement des commerçants, cela représente une avancée significative dans le monde du couponing. "Le principal objectif de cette plate-forme est de simplifier le traitement des bons de réduction à la caisse, ce qui évitera au personnel de caisse de perdre du temps à vérifier les coupons. La réduction octroyée au consommateur est directement liée à l'achat réel des produits."

HighCo DATA n'a pas attendu le dernier lancement du Coupon Data Pool pour se préparer à cette évolution marquante, puisqu'elle propose depuis plusieurs mois le GTIN Manager, directement intégré à la plate-forme HighCo DATA déjà utilisée par de très nombreux clients afin de générer les codes promotionnels: GCN (Global Coupon Number). "Avec le GTIN Manager, nous offrons aux fabricants la possibilité de relier en toute simplicité le code promotionnel au code produit correspondant. Nous nous efforçons en outre d'accompagner et d'aider nos clients de la manière la plus personnalisée qui soit. Une équipe de sept personnes se consacre à cette tâche à plein temps. Nous organisons aussi régulièrement des sessions d'information afin de guider nos clients dans cette matière complexe, mais également afin d'identifier les éventuels points d'amélioration. La plate-forme GTIN Manager a été développée en collaboration avec nos clients, il est donc normal que nous la faisons évoluer avec eux", nous confie Raphaël Ghaye. "Nous sommes convaincus que le lien coupon - produit peut également avoir un impact important sur les décisions marketing de nos clients. Les données fournies par cet outil permettront de mesurer avec précision l'efficacité des actions promotionnelles et ainsi d'encore mieux planifier les actions futures. Nous continuerons d'ailleurs de peaufiner cet outil sur base des résultats d'enquêtes de satisfaction et du feedback de nos clients.



BELGIUM

EUROPEAN COUPONING CHAMPION 2016

Notre approche intégrée, sous-tendue par nos longues années d'expérience dans le domaine du clearing, constitue la meilleure garantie possible d'un déroulement sans heurt du processus de 'clearing'."

"Nous créons des codes pour plus de 450 clients, représentant globalement 95% du marché", explique Raphaël Ghaye. "Nous sommes donc idéalement placés pour répondre à chacune des spécificités de leurs actions. C'est ainsi que nous pouvons offrir à nos clients la possibilité de créer des bons communs à deux entreprises, permettant aux fabricants d'unir leurs forces et de proposer une approche multi-produits et multi-marques. Nous sommes par ailleurs la seule entreprise habilitée à générer des coupons valables à la fois en Belgique et en France ou aux Pays-Bas."

Des audits gages de fiabilité

Chaque année, plus de 25 000 actions de couponing sont créées par l'intermédiaire de HighCo DATA, le seul partenaire de Belgique spécialisé dans l'art hautement technique du 'clearing', bénéficiant dès lors d'une expérience incomparable en la matière. "Nous assurons le remboursement des coupons à tous les retailers, même s'il ne s'agit que d'un seul bon. Les audits auxquels nous nous soumettons sont la meilleure preuve de la fiabilité à toute épreuve que l'on est en droit d'attendre d'un partenaire neutre tel que nous."

M-coupons et Load2Card

Il y a un intérêt croissant pour la technologie Load2Card de la part des retailers et des fabricants. HighCo DATA a déjà implémenté plusieurs projets en France. "Cette technologie permet au consommateur de charger des coupons sur la carte de fidélité de son supermarché. À terme, cette approche finira certainement par obtenir une adhésion suffisante pour justifier un déploiement à grande échelle. La percée définitive du m-coupon (le bon de réduction mobile pouvant être téléchargé et lu sur un smartphone) n'est pas pour demain, mais que ce soit en interne ou lors de nos contacts avec nos partenaires, nous nous préparons activement au déploiement prochain de cette technologie."

Le saviez-vous?

- ✓ L'année dernière, les Belges ont épargné 121 millions d'euros grâce aux bons de réduction.
- ✓ En 2016, les Belges ont en moyenne utilisé 6,8 coupons, ce qui fait d'eux les champions d'Europe.
- ✓ L'an dernier, on a dénombré 25 000 promotions, dont 79% dans le secteur alimentaire.
- ✓ La valeur faciale (valeur de la remise indiquée sur le coupon) a augmenté de 6% en 2016.
- ✓ Cette valeur faciale représente 93% du coût d'une action de couponing.
- ✓ Le nombre de bons de réduction numériques imprimés créés par HighCo DATA a augmenté de pas moins de 75% pour atteindre 3,8 millions d'unités.
- ✓ Il est possible de récupérer la TVA sur la valeur faciale.

Conseils ciblés

E-couponing, cashback, concours, gamification, programmes de fidélité, solutions hors ligne et en ligne... les domaines dans lesquels HighCo DATA peut venir en aide aux fabricants et aux supermarchés ne manquent pas! "Grâce à l'immense expérience que nous avons accumulée dans ce domaine spécialisé, nous sommes idéalement placés pour prodiguer des conseils avisés à nos clients dès la mise en place d'une action de couponing. Nous sommes ainsi en mesure de produire un maximum d'effet pour nos clients avec un minimum d'efforts, afin de les aider à atteindre leurs objectifs en termes de croissance, de fidélisation et de recrutement de nouveaux clients."



"Notre approche intégrée constitue la meilleure garantie possible d'un déroulement sans heurt du processus de clearing"