

Dans cet engagement, Colruyt s'aligne aussi sur les promos exclusives des autres enseignes. "Nos magasins réagissent à toutes les promotions de nos concurrents, y compris celles qui ne sont accessibles qu'au moyen de leur application". Entre d'autres termes, Colruyt suit bien les promos Delhaize, Intermarché ou Lidl réservées aux détenteurs de la carte fidélité ou de l'appli Lidl Plus, pour autant qu'il y ait une offre semblable dans les rayons.

Chez Intermarché et Lidl, les promos ne sont pas exclusivement réservées aux fidèles. C'est à la fois du 1+1 ou 3+3 pour tous dans le folder d'Intermarché, mais aussi du 2+2 sur d'autres produits uniquement avec la carte du magasin. "Cette proportion varie de manière hebdomadaire en fonction de notre politique commerciale", communique l'enseigne.

#### Des offres ciblées

Même approche chez Lidl, où toutes les réductions ne sont pas octroyées aux seuls titulaires de l'appli Lidl Plus. Chaque semaine, le folder réserve de 20 à 30 offres via Lidl Plus. "Elles sont appliquées automatiquement au scan", précise Walériane Dubois-Decroix, porte-parole.

Les réductions avec la carte Intermarché ne sont pas immédiates, mais comptabilisées dans une cagnotte. Le but de la manœuvre? "Récompenser la fidélité et renforcer la fréquence de visite et le rachat, encourager l'adhésion à notre programme, engranger de la donnée client pour mieux comprendre les comportements d'achat et développer des offres plus personnalisées à l'avenir", détaille l'enseigne.

Aldi et Carrefour, pour leur part, mettent tous leurs clients sur quasiment le même pied d'égalité.

"La grande majorité des offres de nos dépliants restent accessibles à l'ensemble de notre clientèle, sans obligation d'utiliser la carte", note Damien Bytebier, porte-parole. "Néanmoins, nous proposons chaque semaine plusieurs dizaines d'offres exclusives et personnalisées réservées aux membres de notre programme de fidélité ou aux utilisateurs de l'application Carrefour".

#### Accessibles à tous

"L'essentiel de nos promotions est accessible à tous nos clients, avec ou sans l'application. Aujourd'hui, c'est le cas de près de 90 % de nos promotions. Ce sont nos clients les plus fidèles qui bénéficient d'une récompense supplémentaire", relève pour sa part Emmely Verhaeghe, porte-parole chez Aldi. C'était même 100 % jusqu'au début du mois d'octobre. "Nous proposons désormais une dizaine de promotions par semaine exclusivement par l'appli".

Au-delà de ces avantages sonnants et trébuchants, Delhaize, Carrefour, Aldi et Lidl permettent de cumuler des points à chaque passage en caisse, qui se traduiront en réductions ultérieures. Colruyt propose une carte d'épargne numérique via l'app Xtra.

"Une partie de nos clients convertit ses points dès que possible en remises quotidiennes ou produits gratuits, tandis qu'une autre préfère les cumuler pour débloquer des récompenses plus exclusives ou festives", relève encore Walériane Dubois-Decroix. Même comportement chez Carrefour pour l'utilisation des chèques bonus de 5 euros.

Le programme de fidélité consolide une relation privilégiée avec les clients en "leur offrant une expérience d'achat plus personnalisée", comme l'indique Delhaize. L'appli de Lidl permet de cocher les produits pour lesquels vous désirez recevoir une offre ciblée, ou non. Aldi propose encore des "notifications push" sur les produits que vous achetez habituellement.

Autant d'outils qui ont pour but de vous faire dépenser plus dans cette enseigne, mais aussi de vous dissuader d'aller voir ailleurs.

Patrick Dath-Delcambe



Bill White, ambassadeur américain en Belgique, a rencontré Donald Trump la semaine dernière dans le Bureau ovale.

## Des accords avec les États-Unis pour 65 milliards de dollars?

■ L'ambassadeur américain Bill White a vanté le rapprochement entre Belgique et États-Unis.

Plus de 65 milliards de dollars de projets, d'investissements et d'accords économiques sont évoqués entre la Belgique et les États-Unis. Un montant colossal, équivalent à plus de 10 % du PIB belge. C'est le tableau dressé par Bill White, ambassadeur américain en Belgique, lors de sa rencontre avec Donald Trump la semaine dernière dans le Bureau ovale.

Nous avons demandé directement à l'ambassadeur de détailler les montants évoqués. Sa réponse: "45 milliards de dollars de GNL américain transitant par Fluxys, 20 milliards pour deux centrales nucléaires Westinghouse AP1000, et plus de 10 milliards de dollars d'accords économiques connexes". On arriverait donc même à près de 75 milliards de dollars.

Précisons qu'il ne s'agit pas de 75 milliards de dollars de contrats déjà signés. L'ambassadeur a même évoqué dans un communiqué, samedi, avec plus de prudence, qu'il s'agit, par exemple, d'un "approvisionnement potentiel" pouvant aller "jusqu'à 45 milliards de dollars", pour le GNL. Rappelons également que l'Europe importe beaucoup de GNL américain, et que le terminal gazier de Zeebruges est une des principales portes d'entrée, depuis les sanctions qui visent le gaz russe après l'invasion de l'Ukraine.

Sur le nucléaire, Bill White mentionne le rôle potentiel de l'Export-Import Bank américaine pour financer l'investissement évoqué pour les deux nouvelles centrales nucléaires, mais, pour le moment, il est le seul à évoquer ces montants et ce potentiel investissement belge en centrales américaines. Côté belge, on nous indique en coulisses que rien n'a été si-

gné à ce propos pour le moment, mais la Belgique planche bien sur le futur potentiel de la filière, en parallèle d'un processus de nationalisation du parc d'Engie entamé en 2025.

Rappelons aussi que Bill White a déjà parlé de millions de dollars de retombées potentielles pour les entreprises belges, au niveau immobilier avec le projet de nouvelle ambassade à Etterbeek, si cela est maintenu, mais aussi au niveau Défense, avec une potentielle collaboration entre FN Herstal et Raytheon (RTX). Reste à voir ce qui sera réellement concrétisé.

#### Des frites et des couches

Bill White cite encore "1 milliard de dollars pour l'usine Agristo (groupe flamand spécialisé dans les produits surgelés à base de pommes de terre, principalement des frites, NdIR) dans le Dakota du Nord" et "5 milliards de dollars pour le site pharmaceutique d'UCB en Géorgie".

L'ambassadeur a également évoqué Drylock Technologies, spécialisé dans les produits d'hygiène type "couches", qui prévoit un investissement de 100 millions de dollars dans une usine en Caroline du Nord, destinée à approvisionner Walmart, entre autres. Il a ensuite cité Stow Group, spécialisé dans les systèmes de stockage et de rayonnage automatisé pour entrepôts, qui investit de son côté 50 millions de dollars dans un nouveau site de production en Géorgie, qui sera inauguré le 15 octobre, en présence de l'ambassadeur.

"Sous la direction du président Trump, nous obtenons des résultats: l'énergie américaine alimente la Belgique, les investissements belges créent des emplois aux États-Unis, et nous renouvelons notre engagement envers les liens qui unissent nos deux nations", a commenté Bill White.

L'ambassadeur a également évoqué une éventuelle visite du président américain et de son épouse Melania Trump prochainement en Belgique.

A. Msc.