

Pourquoi la grande distribution vous pousse tant à prendre une carte de fidélité

■ Bien souvent, c'est le seul moyen de bénéficier de belles promotions. C'est surtout pour la grande distribution le moyen de mieux vous connaître et de vous pousser à revenir.

Vous en possédez une, deux, voire plus encore: les Belges raffolent des cartes de fidélité plastiques ou numériques des enseignes de la grande distribution. Il est vrai que ces cartes sont devenues bien souvent le passage obligé pour les belles promotions.

D'où des chiffres astronomiques: 2,2 millions de téléchargements de l'appli chez Aldi, 2,2 millions de ménages chez Carrefour, 3,5 millions de participants aux programmes Super Plus de Delhaize et Lidl Plus et même plus de 4 millions de clients connus via Xtra pour les enseignes du groupe Colruyt (Colruyt Meilleurs Prix, Okay, Bioplanet et Spar). C'est encore 700 000 clients encartés chez Intermarché Belgique.

Il suffit de parcourir les dépliants des uns et des autres pour comprendre l'intérêt d'intégrer le programme de fidélité de l'enseigne que vous fréquentez, même occasionnellement.

Chez Delhaize, c'est bien simple, toutes les promos du folder vous fileront sous le nez si vous ne scannez pas votre carte Super Plus en caisse. "Grâce à cette carte, les clients peuvent également, s'ils le souhaitent,

bénéficier d'offres personnalisées adaptées à leurs préférences et à leurs habitudes d'achat. Ils ont aussi accès à des avantages complémentaires, tels que les promotions sur les produits plus sains", remarque Roel Dekelver, porte-parole.

Cotisation d'un euro par mois

Ainsi, le client bénéficie d'une réduction de 10 % sur tous les fruits et légumes affichant un nutriscore A ou B et sur les produits Plantbased (produits à base végétale). Si vous payez un euro de cotisation par mois, la réduction de 10 % est étendue à tous les produits ayant un nutriscore A ou B. C'est aussi 10 % de réduction à l'achat de 3 produits Delhaize identiques. De quoi pousser les clients à acheter plus pour rentabiliser très vite ce petit euro mensuel. Tout bénéfice, aussi, pour l'enseigne au lion.

De même, chez Colruyt, le logo Xtra apparaît à chaque page du folder. "La plupart des promos qui se trouvent dans nos dépliants sont des promos avec Xtra", souligne Eva Biltereyst, porte-parole, tout en rappelant que les clients bénéficient des meilleurs prix chez Colruyt, même hors promos.

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



Chez Delhaize, la carte Super Plus est indispensable pour bénéficier des promos du folder.