

Acheter, ça rapporte !

La carte RES a déjà conquis 100.000 clients et 5.000 commerçants

BRUXELLES Toutes les grandes enseignes possèdent leur carte de fidélité. Des cartes qui, à chaque visite, vous octroient une réduction immédiate ou des points qui, cumulés, sont échangeables contre des cadeaux ou des bons d'achats. Dans les petits commerces, les points Valois ont longtemps été le seul principe de fidélisation, à l'exception des cartes donnant droit, au bout du xième achat, à une réduction.

En 1996, cependant, le réseau RES a vu le jour. À l'origine, il ne s'agissait que d'une coopérative visant à inciter les commerçants affiliés à faire leurs achats les uns chez les autres. Il y a quatre ans, le réseau a été étendu aux particuliers.

EN L'ESPACE DE quelques années, plus de 100.000 clients ont ainsi été séduits, heureux de bénéficier de réductions chez plus

de 5.000 commerçants à travers le pays. Le principe de la carte RES est simple. À chaque achat chez l'un des commerçants affiliés, le client obtient un pourcentage de réduction converti en points RES euros.

Chaque point vaut un euro. L'ensemble des commerçants affiliés accepte aussi que vous utilisiez ces RES euros au sein du réseau pour payer vos achats.

EXEMPLE: UN COMMERÇANT attribue 10% en RES euros à chaque achat. Si vous dépensez 200 euros chez lui, votre compte RES sera crédité de 20 euros que vous pourrez utiliser chez n'importe quel autre commerçant du réseau. Les RES euros sont naturellement cumulables et échangeables à tout moment.

Certains commerçants acceptent le paiement en RES euros jusqu'à 100% de la valeur de l'achat, d'autres peuvent décider de limiter ce mode de paiement à 25, 50 ou 75% du montant. En aucun cas, cependant, vous ne pouvez échanger vos RES

euros contre de l'argent comptant. La carte RES fonctionne en réalité comme une véritable carte de paiement, où votre solde gonfle à chacun de vos achats chez un des commerçants participants, et augmente ainsi votre pouvoir d'achat.

Il s'agit en quelque sorte d'une monnaie virtuelle qui a, cependant, une valeur bel et bien réelle.

En cette période de crise, c'est plutôt une bonne nouvelle...

V. S.

OLIVIER PIRARD

EN SAVOIR PLUS

Infos et inscriptions:
www.resplus.be

10 % dans tous les commerces !

BRUXELLES Si tous les commerçants acceptant la carte de fidélité RES comme moyen de paiement n'octroient pas pour autant une réduction en RES euros, il y a cependant moyen de s'offrir 10%

de réduction dans tous les magasins. Comment faire ? "Nous venons de lancer une campagne permettant d'acheter des RES euros", explique Walther Smets, administrateur-délégué de RES.

"Cette offre est disponible via notre site Internet (pour l'instant uniquement via la version néerlandophone, mais très prochainement étendue à la version francophone également). Concrètement, cela vous octroie directement une réduction de 10% puisque vous pouvez commander autant de RES euros que vous le souhaitez et ne payez que 90% de leur valeur. Ainsi, pour 100 RES euros commandés, vous ne payez que 90 euros et vous pouvez utiliser cette somme dans tous les commerces partenaires."

V. S.



La carte RES PLUS s'utilise comme une simple carte de paiement et de fidélité, au moyen d'un terminal adapté qui simplifie sa gestion.

Restos et voyages à gogo

Nathalie se fait plaisir avec ses RES euros

BRUXELLES Nathalie a découvert la carte RES un peu par hasard. "C'est un commerçant affilié qui me l'a proposée. Comme je faisais souvent mes courses chez lui, il m'a dit que je pouvais bénéficier de réductions importantes sur mes achats. À chaque passage en caisse, mon compte RES euros gonfle de 5% du montant de mes achats. Au bout de l'année, ça fait un joli montant."

Nathalie est en effet une adepte des commerces de proximité et, jusqu'alors, ne bénéfi-

ciait pas de programmes de fidélités comme en possèdent tous les grands magasins. "Je préfère le service de mon marchand de légumes et de mon boucher à l'impersonnalité des grandes surfaces. Cela a un prix, mais je réalise malgré tout de belles économies grâce à ma carte RES. Et j'en profite pour me faire plaisir".

EN S'OFFRANT UN RESTO ou, dernièrement, un petit week-end de détente. "Je n'ai naturellement pas pu acquitter la totalité du voyage en RES euros, mais cela représentait une belle économie

quand même. L'avantage, c'est qu'on peut utiliser la carte chez tous les commerçants affiliés et pas chez un seul, comme avec une carte de fidélité classique."

Le seul regret de Nathalie, c'est que de (trop) nombreux commerçants acceptent uniquement la carte comme moyen de paiement. "Ils n'offrent pas tous une réduction en RES euros, sans quoi j'économiserais encore plus d'argent. J'espère qu'ils seront plus nombreux à l'avenir."

V. S.

Walther Smets,
patron
de RES.

“De l'argent complémentaire”

Plus de 34 millions de RES euros sont utilisés chaque année par 100.000 clients

BRUXELLES En l'espace de quatre ans, RES a conquis pas moins de 100.000 clients actifs, 87% des RES euros attribués étant chaque année employés pour effectuer des achats au sein du réseau. Une réussite dont Walther Smets, administrateur-délégué de RES, n'est pas peu fier, même s'il nourrit l'ambition de faire croître son réseau bien plus rapidement encore à l'avenir.

Walther Smets, comment est née la carte de fidélité RES ?

“À l'origine, RES n'était qu'une coopérative de commerçants affiliés. L'objectif était d'inciter les commerçants à acheter au sein du réseau. En 1996, nous avons étendu le concept aux particuliers, en mettant sur le marché une carte de fidélité d'un genre unique, puis-

qu'elle est valable chez plus de 5.000 commerçants actuellement et qu'elle permet d'accumuler et de dépenser des RES euros chez chacun de ces commerçants comme s'ils ne faisaient qu'un.”

Quelles sont les conditions d'accès au réseau pour les commerçants ?

“Le système est réservé aux indépendants et aux PME. Toutes les grandes chaînes et les multinatio-

nales sont exclues. Il y a a naturellement quantité de magasins mais aussi des corps de métier, des professions médicales, des assureurs, etc. Les commerçants sont également libres d'octroyer une remise

sous forme de RES euros ou non, mais tous acceptent les paiements dans cette monnaie.”

Les particuliers peuvent-ils tous être titulaires d'une carte et bénéficier de ces réductions ?

“Oui, il suffit de la demander à l'un des commerçants affiliés ou de s'inscrire sur notre site Internet ou via un formulaire imprimé. Les avantages pour le client oscillent entre 3 et 20% de réduction en RES euros, utilisables dans l'ensemble du réseau. Cela contribue indéniablement à augmenter le pouvoir d'achat.”

En profitent-ils déjà beaucoup ?

“Oui, chaque année, nous augmentons notre chiffre d'affaires d'environ 10%. L'an passé, il était de 34 millions d'euros, dont 6.200.000 RES euros attribués et 5.540.000 RES utilisés par les particuliers. C'est en quelque sorte de l'argent complémentaire que vous pouvez utiliser comme bon vous semble chez des milliers de commerçants. Avec la crise, on sent que le système attire de plus en plus de consommateurs et même de commerçants !”

Interview > Vincent Schmidt



Utiliser la carte RES auprès des quelque 5.000 commerçants du réseau augmente le pouvoir d'achat.

“Carte de fidélité idéale”



Taghrid Morad ne regrette pas d'avoir adhéré au réseau: ses clients sont désormais fidèles et utilisent leurs RES euros dans son commerce.

Chez Nobel, les bricoleurs sont à la fête

BRUXELLES Taghrid Morad, patronne du magasin de bricolage Nobel, situé à Etterbeek, se réjouit d'avoir adhéré à RES.

Pourquoi avoir opté pour RES ?

“Nous n'avions pas de carte de fidélité et c'est une solution idéale qui nous a été proposée par RES. C'est nettement plus facile que si nous avions dû nous-même développer un système. Tout est géré électroniquement comme pour une simple carte bancaire.”

Quelle remise offrez-vous à vos clients ?

“Tous les détenteurs de la carte reçoivent 10% en RES euros. Nous avons ainsi pu fidéliser de nombreux professionnels qui, tout au long de l'année, accumulent de

l'argent qu'ils dépensent généralement chez nous aussi. Nous sommes donc gagnants sur tous les tableaux.”

Est-ce que cela vous a attiré de nouveaux clients ?

“Il y a en effet quelques clients qui viennent chez nous parce que nous sommes membres de RES, mais cela nous a surtout permis de fidéliser une clientèle à qui nous avons nous-mêmes proposé la carte.”

Utilisez-vous également, en tant que commerçant, la carte RES ?

“Oui, même si cela nécessite parfois de faire un peu de route pour trouver un commerçant affilié. Mais le réseau se développe et cela devient de plus en plus facile de trouver ce que l'on cherche dans les environs.”

Interview > V. S.

► COMMENTAIRE

La fidélité, ça paie encore...

Les bougons râleront assurément ! Encore une carte dans le portefeuille. Lorsqu'ils apprendront qu'elle peut leur rapporter de l'argent, là où leurs traditionnelles cartes de paiement ne servent généralement qu'à assoiffer un peu plus encore leur compte en banque, ils prêteront assurément un peu plus attention à cette carte qui, bien qu'elle existe depuis bientôt quatre ans sur le marché belge, reste encore assez méconnue. Tous les grands magasins possèdent leur carte, parfois très rémunératrice également, mais il manquait assurément aux petits commerces de se fédérer pour contrecarrer l'offensive des géants de la consommation.

Séduisant, le système RES a déjà attiré plus de 100.000 consommateurs. Tous très actifs, puisque 87% d'entre eux utilisent les RES euros qu'ils accumulent dans les petits commerces et chez les indépendants. Désormais, quand on dépense, on compte. Et pas seulement le montant que l'on débourse. C'est surtout la réduction qu'octroie le commerçant en RES euros, utilisables dans l'ensemble du réseau, qui a de l'intérêt. À ce titre, on regrettera que certains se limitent à accepter le paiement mais n'offre pas un pourcentage à chaque achat. Le réseau est perfectible, mais il a le mérite d'exister.

V. S.