

Les grandes techniques techniques promotionnelles

Techniques de nature marchande	
Augmentation des ventes du produit en volume à court terme	
Réduction de prix	Baisse immédiate du prix consommateur de l'article
Produit en plus	Quantité de produit supplémentaire obtenue à l'occasion de l'achat d'un article
Lot	Vente groupée de deux ou plusieurs articles dans un sur-conditionnement commun
Vente liée	Offre de vente conjointe de deux ou plusieurs articles à un prix exceptionnel
Bon d'achat	Titre délivré par un distributeur et donnant droit à une réduction en caisse sur l'ensemble du magasin, parfois une catégorie
Bon d'achat cagnotte	Remises différées obtenues sur l'achat d'articles porteurs et se cumulant sur une carte d'enseigne de type "cagnotte" (ou « euros »)
Techniques de nature stratégique	
Modification des structures d'achat ou de consommation du produit	
Points de fidélité	Points à cumuler, obtenus en fonction des achats réalisés par les porteurs de cartes, et transformables en cadeaux ou en bons d'achat
BR - Bon de réduction	Titre donnant droit à une réduction en caisse sur un ou plusieurs articles déterminés et dont le montant est habituellement remboursé au distributeur par un centre de gestion.
ODR - Offre de remboursement	Remboursement total ou partiel d'un ou plusieurs articles sur la base de preuves achat, sur demande du consommateur habituellement auprès d'un centre de gestion.
Techniques essai	Techniques permettant de faire essayer le produit sans débours financier
Techniques de nature relationnelle	
Création et entretien de la relation entre la marque et les consommateurs	
Prime	Objet (ou prestation de services) offert en contrepartie d'un achat et différent de l'article porteur
Prime autopayante	Possibilité donnée à l'acheteur d'un produit d'acheter un autre article à un prix réduit ou symbolique et faisant fonction de prime.
Cadeau	Objet offert sans contrepartie d'achat
Série événementielle	Diverses offres jouant sur le produit ou son conditionnement et proposées en quantités limitées à l'occasion de grands événements ou fêtes calendaires
Jeu et concours marques	Opération fondée sur un mode de participation ludique et une espérance de gains importants – organisée par une marque
Jeu et concours enseignes	Opération fondée sur un mode de participation ludique et une espérance de gains importants – organisée par une enseigne
Jeu et concours « trade »	Opération fondée sur un mode de participation ludique et une espérance de gains importants – organisée par une marque dans une enseigne définie
Opérations solidaires	Opérations de nature participative et visant à soutenir un organisme d'intérêt général
Opérations relationnelles	Offres diverses visant à créer ou entretenir une relation avec les consommateurs
Opérations événementielles	Création ou exploitation d'événements visant à générer une expérience forte de la marque

Réductions de prix

Baisse immédiate du prix consommateur de l'article

Champ de réduction

réduction sur pack	Communication d'une réduction de prix sur le pack (offre marque)
réduction article	Réduction de prix sur un seul article défini
réduction sur gamme	Réduction de prix paramétrée sur une gamme d'articles de la même marque (ou fournisseur)
réduction sur catégorie	Réduction paramétrée valable sur l'ensemble d'une catégorie
réduction sur panier	Réduction sur un panier d'achat ou une commande
réduction sur montant	Réduction sur un montant d'achat défini, éventuellement variable sur des paliers
réduction sélection	Réduction sur une sélection d'articles choisie par l'enseigne, généralement communiquée sur prospectus
réduction MDD	Réduction proposée sur des marques distributeurs
produit d'appel	Produit proposé à un prix très bas dans un objectif de création de trafic
remise choisie	Réduction sur un article au choix, souvent sur l'ensemble d'un magasin
prix sur stock limité	Produit proposé à un prix exceptionnel dans des quantités limitées.
vente flash	Baisse de prix très forte annoncée en magasin et valable sur un temps très court ou jusqu'à épuisement des quantités
reprise produit	Offre d'une somme forfaitaire à déduire du prix du produit de remplacement
produits essentiels	Offre de prix sur une sélection de produits répondant à une consommation type
format d'essai	Référence spéciale proposée lors du lancement d'un produit à un prix accessible
réduction abonnement	Offre de réduction sur des abonnements à des prestations de service
réduc. multi-enseignes	Remise proposée par un groupement d'enseignes dans une action collective

Mode de réduction

spécial	Prix réduit chiffré, sans formulation du montant de la réduction ou d'un prix de référence
littéraire	Réduction exprimée sur le pack sans indication de montant : prix choc, spécial, etc.
prix essai	Prix spécial d'un niveau attractif proposé sur une référence nouvelle ou de faible pénétration
prix lancement	Prix exceptionnel proposé sur la période de lancement d'un produit ou d'un service
pourcentage	Réduction exprimée en pourcentage
massacré	Réduction d'un niveau exceptionnel (plus de 40 %)
privilège	Remise permanente d'un faible pourcentage, accordée aux porteurs de cartes d'une enseigne
TVA offerte	Remise égale à la TVA pratiquée
prix barré	Réduction de prix mise en évidence par la comparaison du prix promotionnel avec le prix de référence
euros	Réduction exprimée en euros ou en centimes d'euro
gratuit inclus	Type de réduction immédiate exprimée en pourcentage de gratuité ou en volume
prix rond	Prix unique et rond, proposé sur une série d'articles (plusieurs niveaux possibles)
prix coûtant	Vente d'un article au prix d'achat sur facture, et donc sans marge avant du distributeur
progressive	Remise progressant avec le montant ou le nombre d'articles achetés
privilège	Remise permanente d'un faible pourcentage, accordée aux porteurs de cartes d'une enseigne
variable	Avantage de prix variable défini en fonction d'un facteur objectif
crédit gratuit (ou réduit)	Offre totale ou partielle du coût du crédit, généralement liée à la possession d'une carte de l'enseigne
combinaisons	Combinaisons de différents modes de réduction

Produit en plus

Quantité de produit supplémentaire obtenue à l'occasion de l'achat d'un article

Configuration

girafe	Article présentant un volume de produit additionnel à l'article standard pour un prix identique
plus-pack	Unités de consommation additionnelles dans l'unité de vente standard, pour le même prix
format promotionnel	Format spécifique plus important que le standard et réservé à des actions promotionnelles
surclassement	Produit ou service de qualité supérieure pour le même prix

Mode d'expression

pourcentage	Produit en plus exprimé en pourcentage
volume	Produit en plus exprimé en volume, poids, etc.
unités	Produit en plus exprimé en unités de consommation additionnelles
littéraire	Produit en plus sans précision exacte de volume additionnel (choc, exceptionnel, etc.)

Lot (physique)

Vente groupée de deux ou plusieurs articles dans un sur-conditionnement commun

Mode de combinaison

jumelé	Deux ou plusieurs articles strictement identiques
variétés	Articles de variétés différentes (mêmes format et prix)
bi-format	Lot constitué de deux formats différents du même produit (rare)
combiné	Combinaison de deux ou plusieurs articles différents d'une même marque
essai	Combinaison de deux ou plusieurs produits dont un offert à titre d'essai
accessoires	Combinaison d'un produit et d'accessoires, recharges, ou consommables
carton / pack	Sur-conditionnement proposé avec un avantage économique ponctuel
gros volume	Lot groupant un nombre de produits important, très supérieur à des besoins courants dans un objectif de stockage
écoulement	Lot constitué spécialement pour écouler des stocks

Expression de l'avantage

spécial	Sans indication d'une réduction ou d'une gratuité
littéraire	Lot avec communication d'un avantage économique : choc, offre spéciale, etc.
familial	Lot sans communication d'un avantage économique
euros	Réduction immédiate communiquée en euros
pourcentage	Réduction immédiate communiquée en pourcentage
barré	Réduction mise en évidence par la comparaison entre le prix habituel barré et le prix promotionnel
bogof	Lot de deux produits dont un est offert (« buy one, get one free »)
3 pour 2	Lot de trois articles dont un est offert (3 articles pour le prix de 2) par extension : 4 pour 3, etc.
2ème à ½ prix	Lot sur lequel la remise est calculée sur un seul des produits constituants afin de renforcer son attractivité
gratuit	Produit gratuit inclus dans le lot hors 3 pour 2 ou bogof
produit en plus	Produit en plus sur les éléments du lot
autopayant	Un second article identique ou complémentaire offert pour une somme symbolique (souvent 1 €)

Ventes liées

Offre de vente conjointe de deux ou plusieurs articles à un prix exceptionnel

Mode de combinaison

jumelée	Deux ou plusieurs articles identiques
variétés	Deux ou plusieurs articles de variétés différentes (mêmes format et prix)
sur lot	Sur des lots physiques
groupée	Un nombre défini d'articles au choix dans une marque déterminée (ou un fournisseur)
sur montant	Un montant d'achat défini
combinée	Combinaison définie de deux ou plusieurs articles différents d'une même marque
essai	Combinaison de deux ou plusieurs produits dont un offert à titre d'essai
accessoires	Combinaison d'un article et d'accessoires, recharges ou consommables
partenaires	Combinaison définie de produits généralement complémentaires, de marques différentes
catégorie	Sur l'ensemble des produits d'une catégorie
trade	Un ou plusieurs articles d'une marque et un produit complémentaire de l'enseigne (MDD ou sans marque)
produit + service	Un article et un service associé
prime	Avec un deuxième article qui fait fonction de prime
écoulement	Offre de vente groupée visant à écouler des stocks

Expression de l'avantage

autopayant	Un second article identique ou complémentaire offert pour une somme symbolique (souvent 1 €)
barré	Réduction mise en évidence par la comparaison entre le prix habituel barré et le prix promotionnel
spécial	Sans indication d'une réduction ou d'une gratuité
euros	Réduction de prix communiquée en euros
pourcentage	Réduction de prix communiquée en pourcentage
bogof	Deux produits dont un est offert – un acheté, un gratuit (« buy one, get one free »)
2ème à ½ prix	Réduction exprimée sur un seul des produits de la vente liée afin de renforcer son attractivité
3 pour 2	Trois articles dont un est offert (trois articles pour le prix de deux) par extension : 4 pour 3, etc.
gratuit	Produit gratuit inclus dans le lot, hors 3 pour 2 ou bogof
progressif	Avec des niveaux de réduction de prix croissants avec le nombre de produits achetés

Bons d'achat

Titre délivré par un distributeur et donnant droit à une réduction en caisse sur l'ensemble du magasin, parfois une catégorie

Produits porteurs

article	En contrepartie de l'achat d'un article déterminé (généralement de valeur élevée)
sélection	En contrepartie de l'achat d'articles dans une sélection proposée par le distributeur (sous forme de ticket)
article choisi	En contrepartie de l'achat d'un article à choisir parmi une sélection
jumelé	En contrepartie de l'achat de deux produits identiques (ou variétés)
groupé	En contrepartie de l'achat d'un nombre déterminé d'articles dans une marque déterminée
combiné	En contrepartie d'une combinaison précise d'articles différents d'une même marque
accessoire	En contrepartie de l'achat combiné d'un article et d'un accessoire, recharge ou consommable
marque	En contrepartie de l'achat d'un ou plusieurs articles dans une marque définie
catégorie	En contrepartie de l'achat d'articles dans une catégorie limitée
magasin	En contrepartie de l'achat d'un panier, chariot ou d'une commande, avec un montant minimum
partenaire	Diffusé par un partenaire, marque ou enseigne
reprise	En contrepartie de la reprise d'un article
trafic	Diffusé gratuitement par le distributeur sans contrepartie d'un achat préalable, dans un objectif de création de trafic
deals	Vente sur internet de bons d'achat ou réduction en quantités limitées, à utiliser dans des commerces physiques
bienvenue	En contrepartie de la souscription à une carte

Mode d'attribution

euros	Exprimé en euros d'une manière forfaitaire
par tranche	Avec plusieurs niveaux de réduction en fonction de tranches d'achat
pourcentage	Exprimé en pourcentage du montant des articles achetés
TVA remboursée	Bon d'un montant égal à la TVA encaissée sur l'achat
intégral	Bon d'un montant égal au prix de l'article acheté
2ème à ½ prix	Bon d'une valeur de 50% du deuxième article (ou autre pourcentage)
bogof	Bon offrant un article remboursé sous forme de bon d'achat pour un acheté
3 pour 2	Bon d'un montant égal au prix du troisième article acheté
gratuit	Bon d'un montant égal au prix d'un des articles achetés (hors, bogof, 3 pour 2 et 2 ^{ème} à moitié prix)
conditionnel	A valoir, conditionné par un montant d'achat minimum (ex : BA de 20 € valable sur des achats d'un minimum de 100 €)
progressif	Montant du bon progressant avec le nombre d'articles achetés ou le montant d'achat (par paliers)
multiple	En plusieurs bons présentés sous forme de carnet ou de planche
carte ou chèque cadeau	Sous la forme d'une carte ou de chèques cadeau, valables dans l'enseigne

Bons d'achat cagnotte

Remises différées obtenues sur l'achat d'articles porteurs et se cumulant sur une carte d'enseigne de type "cagnotte" (ou « euros »)

Produits porteurs

article	En contrepartie de l'achat d'un article déterminé (généralement de valeur élevée)
sélection	En contrepartie de l'achat d'articles dans une sélection proposée par le distributeur
article choisi	En contrepartie de l'achat d'un article à choisir parmi une sélection
sur lot	En contrepartie de l'achat de deux ou plusieurs lots d'articles
jumelé	En contrepartie de l'achat de deux produits identiques (ou variétés)
groupé	En contrepartie de l'achat d'un nombre défini d'articles dans une marque déterminée (ou un fournisseur)
combiné	En contrepartie d'une combinaison de produits différents d'une même marque
accessoires	En contrepartie de l'achat d'un produit est d'un accessoire, recharge, consommable
marque	En contrepartie de l'achat d'un ou plusieurs articles dans une marque définie
catégorie	En contrepartie de l'achat d'articles dans une catégorie limitée
marques distributeurs	En contrepartie de l'achat de marques distributeurs
panier	En contrepartie de l'achat d'un panier, chariot ou d'une commande
partenaires	En contrepartie de l'achat conjoint de produits de marques différentes (y compris MDD)
produit + service	En contrepartie de l'achat d'un produit et d'une prestation de services liée
trafic	Diffusé gratuitement par le distributeur sans contrepartie d'un achat préalable, dans un objectif de création de trafic

Mode d'attribution

euros	Exprimé en euros d'une manière forfaitaire
par tranche	Avec plusieurs niveaux de réduction en fonction de tranches d'achat
pourcentage	Exprimé en pourcentage du montant des articles achetés
privilège	Avantage permanent de faible pourcentage accordé habituellement sur des MDD
massacré	Pourcentage d'un niveau exceptionnel (plus de 40 %)
intégral	Un produit 100 % remboursé sur la carte cagnotte
bogof	Un article acheté, un article identique remboursé sur la carte cagnotte
2ème à ½	Le deuxième à moitié remboursé sur la carte cagnotte (ou autre pourcentage)
3 pour 2	Le troisième produit remboursé sur la carte cagnotte
gratuit	Montant de la cagnotte égal au prix d'un des articles achetés (hors bogof, 3 pour 2 et 2 ^{ème} à moitié prix)
progressif	Montant du remboursement progressant avec le nombre d'articles achetés ou des tranches de montant d'achat
combinaisons	Avantage combinant plusieurs modes d'attribution
conditionnel	A valoir, conditionné par un montant d'achat minimum (ex : 20 € valable sur des achats d'un minimum de 100 €)

Points de fidélité

Points à cumuler, obtenus en fonction des achats réalisés par les porteurs de cartes et transformables en cadeaux ou en bons d'achat

Produits porteurs

sélection	En contrepartie de l'achat de produits dans une sélection présentée en prospectus ou support ad-hoc
article	En contrepartie de l'achat d'un seul article (nouveau, services, etc.)
jumelé	En contrepartie de l'achat de deux produits identiques (ou variétés)
groupé marque	En contrepartie de l'achat d'un nombre défini d'articles dans une marque déterminée (ou un fournisseur)
groupé sélection	En contrepartie de l'achat d'un nombre défini d'articles dans une sélection multimarques
marque	En contrepartie de l'achat d'articles dans une marque, en nombre non limité
MDD	En contrepartie de l'achat d'articles de marques distributeurs
catégorie	En contrepartie de l'achat d'articles dans une catégorie de produits définie
partenaires	En contrepartie de l'achat de deux produits complémentaires de marques différentes
trafic	Points diffusés gratuitement par le distributeur sans contrepartie d'un achat préalable, dans un objectif de création de trafic
réalisation action	Sans lien avec un achat mais en contrepartie d'une action ou de l'utilisation d'un service

Exploitations particulières

multipliés	Multipliation de l'avantage sur des journées ou périodes déterminées
progressif	Montant de points progressant avec le nombre d'articles achetés
double bonus	Combinaison de points bonus sur chaque article et d'un super bonus pour un achat groupé
chéquier	Combinaison de plusieurs bons sur des produits et/ou des dates différentes
valeur	Traduction des points en valeur (ou gratuité)

Bons de Réduction - BR - Coupons

Titre donnant droit à une réduction en caisse sur un ou plusieurs articles déterminés et dont le montant est habituellement remboursé au distributeur par un centre de gestion.

Supports de diffusion

on-pack immédiat	Détachable du packaging et valable sur l'achat immédiat du produit porteur
on-pack à valoir	A valoir sur un achat ultérieur
animation	Remis lors d'une animation de ventes afin d'inciter à un achat immédiat
libre-service	Mis à disposition gratuitement dans le magasin, généralement sur un matériel PLV
électronique	Emis en magasin sur la base d'une information immédiate (panier d'achat) ou stockée dans une base de données
support enseigne	Imprimé ou asilé dans un support d'enseigne, prospectus ou consumer magazine
boîtes aux lettres	Délivré en boîtes aux lettres (non adressé)
carnet point de vente	Plusieurs BR de marques différentes distribués dans le point de vente
presse	Encarté ou imprimé dans une annonce presse, généralement en complément et en appui d'un message publicitaire
out-store	Remis à l'occasion d'un événement marque extérieur (street-marketing, event, road-show, etc.)
mailing	Adressé à une clientèle ciblée en publipostage
charter relationnel	Diffusé aux membres d'un club ou programme relationnel, sur la base de leurs comportements d'achat
internet	Accessible et imprimable sur Internet
webmobile	Véhiculé sur web mobile et validé par lecture directe ou contact virtuel
différé	Disponible sur demande auprès de la marque ou un centre de gestion, en contrepartie de preuves d'achat
reprise	Remis en contrepartie de la reprise d'un article usagé et valable sur l'achat un article la même catégorie

Mode d'attribution de la réduction

unique	Sur un produit défini (y compris variétés différentes)
au choix	Au choix sur des articles définis d'une même marque
full coupon	Avec une valeur permettant d'acheter le produit gratuitement
marque	Au choix sur l'ensemble des articles d'une même marque
jumelé	Sur l'achat de deux ou plusieurs articles identiques
groupé	Sur un nombre défini d'articles dans une même marque
sur montant	Sur un montant d'achat minimum dans une marque
combiné	Sur une combinaison de deux ou plusieurs produits définis d'une même marque (ou d'un même fournisseur)
progressif	Avec plusieurs niveaux de valeurs faciales en fonction du nombre de produits achetés
croisé	Valable sur l'achat d'un autre article que le produit porteur
multi-produits	Plusieurs BR valables sur les articles d'une même marque
chéquier fournisseur	Plusieurs BR valables sur les différentes marques d'un même groupe
chéquier multi-marques	Plusieurs BR valables sur des marques différentes indépendantes

Techniques d'essai

Techniques permettant de faire essayer le produit sans débours financier

Nature de l'essai

dégustation	Opération offrant la possibilité de déguster le produit
démonstration	Mise en scène pédagogique de l'utilisation du produit
échantillon	Distribution d'un mini-format du produit de base
dose-essai	Distribution d'une dose de produit dans un sachet dans une quantité suffisante pour réaliser un essai (souvent : BR joint)
colis échantillon	Groupage d'échantillons (souvent avec des cadeaux et BR) dans un contenant spécifique
test produit	Offre de test d'un produit avec demande de retour d'information. En quantités limitées.
essai gratuit	Accès gratuit à un service sur une période limitée
box payante	Colis d'échantillons ou de produits sélectionnés autour d'un thème, à un prix intéressant.

Mode de l'essai

magasin	Véhiculé par le personnel du magasin
animation	Véhiculé par une animatrice payée par la marque
out-store	Exploitation d'un contexte favorable pour l'essai (street-marketing, road-show, etc.)
réseau	Diffusion dans des réseaux de points de ventes ou de services, ayant une affinité avec le produit
support presse	Diffusion dans un support presse, avec une affinité et un ciblage pertinent
boîte aux lettres	Diffusion en boîte aux lettres en non-adressé (souvent sur base de critères géo-marketing)
publipostage	Diffusion en mailing nominatif en exploitant une base de données
sur demande	Diffusion sur demande, habituellement par envoi postal, souvent via le web
asilé	Diffusion par asilage dans un colis de VAD
virtuel	Réalisé de façon virtuelle, sur borne, web, webmobile (démonstration)

ODR - Offres de remboursement (cash-refund)

Remboursement total ou partiel d'un ou plusieurs articles sur la base de preuves achat, sur demande auprès d'un centre de gestion

Combinaison produits

unitaire	Sur un article unique (sur PGC ou bien d'équipement)
unitaire au choix	Sur un seul article choisi dans une gamme
sélection	Sur une sélection d'articles de marques différentes
sur lot	Sur un lot de deux ou plusieurs articles
marque	Sur l'ensemble des articles d'une marque
jumelée	Sur deux ou plusieurs articles identiques (ou de différentes variétés)
groupée	Sur un nombre défini d'articles au choix dans une marque déterminée
sur montant	Sur un montant d'achat minimum dans une marque déterminée
panier, commande	Sur le total du panier d'achat ou d'une commande
combinée	Sur une combinaison définie d'articles différents d'une même marque
accessoires	Sur des accessoires, consommables ou recharges
cumulative	Sur un nombre significatif d'articles achetés dans le temps
progressive	Sur un nombre significatif d'articles avec une progressivité des montants
partenaires	Sur deux articles complémentaires de marques différentes
trade	Sur une catégorie ou un article sans-marque complémentaire de l'article porteur
produit + service	Sur un article et une prestation de services liée
cash-back	Système de remboursement groupé sur des sites de commerce électronique

Mode d'attribution

partielle en euros	Remboursement partiel et forfaitaire sur l'achat d'un ou plusieurs articles
pourcentage	Pourcentage sur le montant d'achat d'un ou plusieurs articles
remboursement TVA	Montant égal à la TVA encaissées sur l'achat du ou des produits
intégral	Total du montant de l'article acheté (100 % remboursés)
satisfait ou remboursé	Total du montant de l'article acheté (100 % remboursés) en cas d'insatisfaction motivée
deuxième remboursé	Montant d'un des deux articles achetés
troisième remboursé	Montant d'un des trois articles achetés, souvent le moins cher, (4 ^{ème} remboursé, etc.)
deuxième à 1/2 remboursé	Montant égal à la moitié du prix d'un des produits sur lesquels porte le remboursement (3 ^{ème} à 1/2 remboursé, etc.)
gratuit	Montant égal au prix d'un des articles porteurs de l'offre (hors bogof, 3 pour 2, 2 ^{ème} à moitié prix)
avec participation	Montant égal au prix de l'article moins une participation du bénéficiaire (souvent 1 €)
coupon à valoir	Sous la forme d'un ou plusieurs BR à valoir sur l'achat de produits de la même marque
bon d'achat	Sous la forme d'un bon d'achat, valable dans le magasin où a été effectué l'achat (parfois bon d'achat cagnottable)
bon d'achat marque	Sous la forme d'un BR d'une valeur égale au montant de l'achat (ou full-coupon)
carte ou compte	Par le crédit d'une carte ou d'un compte (indépendant du distributeur)
mixte	Combinaison de remboursements en euros et en bons d'achat ou de réduction
reprise	Remboursement partiel sous condition de reprise
croisé	Remboursement conjoint sur le produit et une prestation de services associée

Primes (directes ou différées)

Objet (ou prestation de services) offert en contrepartie d'un achat et différent de l'article porteur.

Mode d'attribution de la prime

on-pack	Fixée sur le produit avec un surconditionnement ou conditionnement exceptionnel
sur lot	Inclus dans un lot
collection	Suite de primes directes constituant une collection
in-pack	Insérée dans l'emballage du produit
contenant (ou réutilisable)	Conditionnement exceptionnel pouvant être réutilisé
animation	Remise par une animatrice dans le point de vente en contrepartie de l'achat d'un produit
trade simple	Offerte par une marque en contrepartie de l'achat d'un article et remise par le magasin (caisse, caisse centrale, accueil)
trade groupée	Offerte par une marque en contrepartie de l'achat de plusieurs articles et remise par le magasin (caisse, caisse centrale, accueil)
directe enseigne	Offerte par l'enseigne et remise manuellement en contrepartie d'achats dans le point de vente
collector enseigne	Primes collection remis en fonction de tranches d'achats et parfois de l'achat de produits partenaires
associée point de vente	Remise en contrepartie d'un montant d'achat dont un ou plusieurs produits de la marque (en caisse ou à l'accueil)
cumulative enseigne	Obtenue sur la base de points de fidélité obtenus en contrepartie d'achats dans l'enseigne
différée simple	Obtenue en contrepartie d'une preuve d'achat, sur demande auprès d'un centre de gestion
diff. associée point de vente	Obtenue en contrepartie d'un montant d'achat dans le magasin dont un ou plusieurs produits de la marque
différée groupée	Obtenue en contrepartie de l'achat de 2 ou 3 produits de la marque
différée combinée	Obtenue en contrepartie de l'achat d'une combinaison définie de produits d'une même marque
différée cumulative	Obtenue en contrepartie d'un nombre significatif de preuves d'achat
e-commerce	Obtenue en contrepartie d'un achat sur un site de commerce électronique
abonnement	Prime offerte en contrepartie de l'abonnement à un service

Nature ou thématique de la prime

goodies	Petits objets collectionnables de très faible valeur
objet gadget	Menu objet, sans relation avec la fonction du produit ou une thématique particulière
jeu, jouet	Menu objet à caractère ludique : jeu ou jouet
produit culturel	A caractère distrayant : jeux, vidéos, musiques, livres, etc.
objet utilitaire	Objet utile, permettant ou facilitant l'utilisation d'un produit
accessoire	Article lié à l'utilisation du produit (accessoire, recharge ou consommable, etc.)
prime digitale	De nature numérique (musique, vidéo, logiciel, etc.) obtenue par téléchargement sur la base d'un code
pédagogique	Document visant à développer l'utilisation du produit (fiches, carnet recettes ou conseils, sur support papier ou électronique)
échantillon	Echantillon de produit différent du produit porteur (cross-sampling)
produit	Article gratuit, différent du produit porteur
kangourou	Echantillon identique ou d'une variété du produit porteur
usage	Echantillon ou un spécimen de produit complémentaire développant les usages du produit porteur
kit produits	Ensemble de produits ou d'échantillons remplissant une fonction commune, avec parfois un contenant
boutique	Ensemble cohérent de plusieurs primes choisies en fonction d'un thème
équipement foyer	PEM, vaisselle, linge de table, linge de maison, etc.
équipement personne	Vêtements, bijoux, accessoires, etc.
high tech	Hi-Fi, son, photo, vidéo, articles de valeur élevée
prestation de services	Prestation de services/loisirs offerte par un partenaire, dans un objectif d'essai, de création de trafic ou de yield management
chèques cadeaux	Offre de chèques ou cartes cadeaux

Cadeaux

Objet offert sans contrepartie d'achat

Mécanismes

cadeau trafic	Cadeau offert aux visiteurs d'un point de vente dans un objectif de création de trafic
cadeau sur demande	Objet obtenu sur demande simple, sans contrepartie d'achat ou participation financière
cadeau bienvenue	Cadeau offert en contrepartie d'une inscription à un club, à une première visite de site de commerce électronique
cadeau numérique	Petits programmes téléchargeables (fonds d'écrans, cartes postales, smileys, avatars, sons, vidéos, mini-jeux...)
goodies mailing	Petit objet envoyé gratuitement par mailing par dans le cadre d'un programme relationnel ou un club de marque
goodies out-store	Petit objet remis gratuitement par une marque à l'occasion d'événements organisés dans des lieux publics (ex : tour de France)
cadeau conditionnel	Cadeau remis sous condition de réalisation d'une action
cadeau reprise	Cadeau remis en échange d'un produit usagé

Primes autopayantes

Possibilité donnée à l'acheteur d'un produit d'acheter un autre article à un prix réduit ou symbolique et faisant fonction de prime.

Modes d'attribution

directe (ou trafic)	Offre immédiate pour un prix symbolique (souvent 1 €) d'un article différent du produit porteur de l'offre
différée simple	Offre pour un prix attractif ou symbolique d'une prime différente du produit porteur de l'offre et pouvant être obtenu sur demande, accompagnée d'une preuve d'achat
différée groupée	Offre pour un prix attractif ou symbolique d'un article différent du produit porteur pouvant être obtenu sur demande en contrepartie de l'achat d'une combinaison de produits porteurs et accompagnée de preuves d'achat
différée cumulative	Offre pour un prix attractif ou symbolique d'un article pouvant être obtenu sur demande en contrepartie de l'achat cumulé d'un nombre significatif de produits porteurs et accompagné de preuves d'achat
réduction vignettes	Réduction très forte (50 à 80 %) proposée en magasin sur une gamme d'articles exceptionnelle en contrepartie de la collecte de vignettes obtenus par tranches d'achat
boutique	Ensemble cohérent de plusieurs primes autopayantes différées, souvent personnalisées à la marque
plus produit	Objets collectionnables (livres, CD, vidéos, etc.) proposés à un prix réduit et liés à un achat, souvent de titres de presse
offre partenaire	Avantage attractif offert par une société partenaire sur l'achat d'une prestation de services ou de loisirs dans un objectif de yield management

Nature ou thématique

objet gadget	Menu objet, sans relation avec la fonction du produit ou une thématique particulière
jeu, jouet	À caractère ludique : jeu ou jouet
produit culturel	À caractère distrayant : jeux, vidéos, musiques, vidéos, livres, etc.
utilitaire	Objet utile, permettant ou facilitant l'utilisation d'un produit
accessoire	Objet indispensable à l'utilisation du produit
pédagogique	Document visant à développer l'utilisation du produit (fiches, carnet recettes ou conseils, sur support papier ou électronique)
produit	Article gratuit, différent du produit porteur
kangourou	Échantillon identique ou d'une variété du produit porteur
usage	Produit complémentaire développant les usages du produit porteur
kit produits	Ensemble de produits ou d'échantillons remplissant une fonction commune,
équipement foyer	PEM, vaisselle, linge de table, linge de maison, etc.
équipement personne	Vêtements, bijoux, accessoires
high tech	Hi-Fi, son, photo, vidéo, articles de valeur élevée
panachée	Plusieurs primes au choix, de natures différentes
prestation de services	Prestation de services ou de loisirs offerte par une société partenaire (souvent un acheté, un gratuit)
chèques cadeaux	Offre de chèques ou cartes cadeaux

Séries événementielles

Diverses offres jouant sur le produit ou son conditionnement et proposées en quantités limitées à l'occasion de grands événements ou fêtes calendaires

Mécanismes

sur-emballage cadeau	Sur-emballage exceptionnel et valorisant d'un produit, facilitant notamment son utilisation sous forme de cadeau
collector	Emballage original et valorisant, remplaçant l'emballage standard,
collector anniversaire	Collector jouant sur l'anniversaire de la marque
collector sélectif	Collector très original, diffusé de façon très restreinte et jouant sur un phénomène de rareté
boîte collector	Boîte décorée originale, souvent métallique, et contenant souvent une quantité ou un assortiment exceptionnel
produit éphémère	Référence de produit à durée de vie limitée
produit saisonnier	Référence de produit liée à une fête calendaire ou à une saison
pack événementiel	Format exceptionnel ou groupage de produits similaires réalisé à l'occasion d'un événement
pack découverte	Lot de produits ou variétés différents présentés dans un conditionnement exceptionnel, souvent événementiel
kit produits	Ensemble de produits complémentaires remplissant une fonction commune
coffret	Coffret de produits complémentaires à offrir à l'occasion d'une fête ou d'un événement.
coffret avec prime	Coffret incluant deux ou plusieurs produits et une prime faisant fonction de cadeau
coffret avec contenant	Coffret incluant deux ou plusieurs produits présentés dans un contenant exceptionnel (sac, trousse, etc.)
produit exclusif	Produit ou série vendu de façon exclusive dans une enseigne

Jeux et concours

Opérations fondées sur un mode de participation ludique et une espérance de gains importants,

Mécanismes

concours	Compétition se déroulant (sans intervention du hasard et faisant appel à la sagacité ou au talent des participants)
concours avec vote	Concours dont les résultats sont déterminés par un vote du public sur un média interactif
tirage au sort (TAS)	Gagnants tirés au sort en fin d'opération
TAS magasin	Gagnants tirés au sort au niveau du magasin (« winner per store »)
loto	Jeu visant à compléter une grille de loto
révélation	Jeu dont le résultat peut être connu immédiatement, révélé dans l'emballage du produit
grattage	Jeu dont les résultats sont révélés par le grattage d'une carte
mariage	Jeu fondé sur le principe de la découverte de deux ou plusieurs éléments complémentaires
code unique	Gagnants définis en fonction de codes uniques attribués préalablement et révélés sur un média interactif
rapidité	Attribution des dotations en fonction de la rapidité des réponses (1000 premiers, etc.)
instant gagnant	Gagnants définis en fonction d'instant gagnants (ouverts ou fermés) et révélés sur un média interactif
jeu avec animation vidéo	Définition des gagnants après participation à une animation interactive ludique
qualification	Jeu destiné à constituer ou à qualifier une base de données
quizz	Jeu dont la participation au tirage au sort est conditionné par des réponses correctes à une série de questions
chasse au trésor	Jeu conditionné par la découverte d'indices
pronostic	Jeu fondé sur le bon pronostic d'un résultat aléatoire
double mécanisme	Combinaison de deux mécanismes de jeux
sweepstake	Loterie à pré-tirage, utilisée en VPC, avec une annonce de gain incitatif à l'achat

Supports de participation

packaging	Immédiate dans le pack ou le produit (jeux de révélation)
courrier	Envoi d'un bulletin de participation à un centre de gestion
web	Sur un site web, généralement dédié à l'opération (éventuellement couplé avec une présence sur un réseau social)
web mobile	Sur un site web mobile, notamment par un flash code
réseau social	Sur Facebook ou un autre réseau social (exclusivement)
kiosque audiotel	Participation payante en utilisant un numéro taxé
SMS	Participation en utilisant la fonction SMS du mobile
multicanal	Participation possible sur plusieurs canaux : web, kiosque, mobile, courrier
animation	Véhiculé par un animateur avec révélation immédiate du gain
borne	Gains révélés sur une borne électronique en point de vente
urne	Participation dans une urne en magasin
électronique de caisse	Gains attribués par le système d'encaissement de façon aléatoire
magasin	Éléments de participation remis ou disponibles au point de vente
out-store	Véhiculé par une hôtesse, en dehors d'un point de vente
coupon	Jeu avec tirage au sort parmi les bons de réduction utilisés

Opérations solidaires

Opérations de nature participative et visant à soutenir des organismes d'intérêt général.

Mécanismes

reversement automatique	Reversement automatique d'un don à une association en contrepartie de l'achat d'un article (sans intervention d'un centre de gestion)
reversement groupé	Reversement automatique en contrepartie de l'achat de plusieurs articles définis
reversement différé	Reversement d'un montant défini à une association, faite auprès d'un centre de gestion en contrepartie de preuves d'achat
bon de reversement	Reversement d'un don déclenché par l'utilisation d'un bon de réduction en caisse
clic numérique	Déclenchement d'un don par simple clic, like, inscription sur un site web
réalisation action	Déclenchement d'un don sous condition de réalisation d'une action, le plus souvent numérique
collecte	Collecte directe d'argent ou de dons en nature (neuf ou occasion), souvent en magasin
recyclage	Reprise de produits recyclables ou réutilisables, souvent en contrepartie d'un bon d'achat
vente solidaire	Vente limitée dans le temps d'un article exceptionnel et dont le bénéfice est reversé à un organisme d'intérêt général
don points fidélité	Don de points de fidélité à une association (avec souvent une bonification enseigne)

Nature du don

euros	Don exprimé en euros
pourcentage	Don exprimé en pourcentage du montant de l'achat
intégral	Don égal au prix du produit porteur
produit	Don de produit
résultat	Don exprimé en résultat individuel concret
montant	Promesse de versement d'un montant défini
soutien	Promesse de soutien, sans précision du montant ou de la nature

Opération événementielles

Création ou exploitation d'événements visant à générer une expérience forte de la marque

Mécanismes

roadshows	Opérations de rencontre avec les consommateurs dans des lieux publics, déclinées sur le territoire
animations sportives	Opérations articulées autour d'une compétition sportive, existante ou créée autour d'une marque
ateliers, cours	Réunions de consommateurs avec un objectif pédagogique
fêtes, festivals	Opérations articulées autour de la création ou de l'exploitation d'une fête
animations culturelles	Opérations créant ou exploitant un événement culturel
événements solidaires	Opérations créant ou exploitant un événement solidaire
happening	Opération spectaculaire menée dans un objectif de création de buzz
espaces éphémères	Espaces créés pour faire connaître la marque auprès des consommateurs
lieux de marques	Lieux permanents mettant en valeur une marque, son histoire
portes ouvertes	Invitations des consommateurs dans un établissement de l'entreprise
semaines thématiques	Opérations s'appuyant sur une semaine dédiée à un thème d'intérêt général

Opérations relationnelles

Offres diverses visant à créer ou entretenir une relation avec les consommateurs

Mécanismes

programme relationnel	Ensemble d'actions promotionnelles et relationnelles réservées aux adhérents à un programme multi-marques
club marque	Ensemble d'actions promotionnelles et relationnelles réservées à des adhérents
club ciblé	Club visant des cibles spécifiques, notamment générationnelles
club thématique	Club développant des contenus autour d'un thème compatible avec l'univers de la marque
consumer magazine	Magazine gratuit développant un contenu informatif et non directement commercial
brand content	Diffusion de contenus, visant indirectement à développer ou optimiser les usages du produit
brand entertainment	Diffusion de contenus distrayants non directement liés aux contenus de la marque
communauté	Plate-forme d'échange digitale de membres ayant un intérêt commun et impliquant
parrainage	Offre d'un avantage en contrepartie de la recommandation de filleuls (achat, abonnement, adhésion à un club).
coaching	Programme permanent aidant les adhérents à réaliser leurs objectifs
personnalisation	Opération fondée sur le principe de personnalisation de l'achat
casting égérie	Opération de recherche d'une égérie de marque, éventuellement avec vote sur internet
participatif	Participation des clients dans la modification d'un élément du mix-marketing
produits dérivés	Vente d'objets sous licence de la marque (marques à forte image)
action virale	Incitation de la cible à diffuser à ses contacts des contenus commerciaux ou ludiques
action partage	Opération proposant le partage ou le transfert de l'avantage à un tiers
supports fêtes	Diffusion de documents réels ou virtuels permettant d'organiser un événement
ambassadeurs	Appel à des volontaires pour devenir ambassadeurs de la marque

Modes de communication

magasin	Éléments remis ou disponibles au point de vente
print	Sur un support imprimé
courrier	Véhiculés par courrier
packaging	Véhiculés par le packaging du produit
web	Sur un site web, généralement dédié
réseau social	Sur facebook ou un autre réseau social
web mobile	Sur le web mobile, directement ou par lecture d'un code-barre, d'un QR code ou par reconnaissance d'image
multicanal	Sur plusieurs canaux, notamment print et digital