

COMMUNIQUE DE PRESSE

Paris, le 13 Septembre 2016

Le code promo – un levier incontournable

Le CPA publie une infographie sur l'impact du coupon dans le parcours d'achat.

Téléchargez [ici](#)

Au cours des dernières années, l'utilisation du code promo s'est largement démocratisée : un achat sur deux se fait désormais avec un coupon de réduction. A l'occasion du Paris Retail Week 2016, le Collectif de la Performance et l'Acquisition (CPA) publie une infographie pour illustrer les usages des consommateurs et le réel apport du levier code promo dans le cadre du mix-média.



Anne-Marie Schwab

*Présidente du Collège Avantages Consommateurs & Communautés du CPA
VP & General Manager of RetailMeNot France*

« Plus que jamais, le prix joue un rôle décisif dans le parcours d'achat, même quand ce n'est pas une nécessité. Les consommateurs sont devenus des grands adeptes de l'achat malin et 9 Français sur 10 affirment que cela leur apporte un sentiment de bonheur et de satisfaction d'utiliser un bon de réduction. Pour les marchands, c'est un outil très efficace pour se distinguer de la concurrence et de donner l'impulsion d'achat au client qui hésite. Utilisé intelligemment, le code promo permet d'améliorer l'image de la

marque, de fidéliser les clients et d'augmenter ses ventes.

Bien que les marques et enseignes ne puissent plus ignorer le code promo, nous avons constaté qu'il demeure beaucoup d'incertitudes autour de ce levier. C'est pourquoi les membres du Collège Avantages Consommateurs & Communautés du CPA ont décidé de réaliser cette infographie qui rassemble les chiffres clés à retenir. C'est le fruit d'un travail collaboratif où chacun des acteurs a contribué avec son savoir-faire et expertise. »

L'infographie « Le Code Promo – Un Levier Incontournable » présente le code promo sous 3 angles :

- L'importance du code promo aux yeux des consommateurs
- Avantages et bénéfices pour les marchands
- Les conseils du CPA et de ses membres

CONTACTS

<http://www.CPA-France.org>

nboullay@cpa-france.org

jgrand@cpa-france.org

A propos du CPA

Créé en 2008, le Collectif de la Performance et de l'Acquisition est une instance associative composée d'un groupement d'entreprises et d'entrepreneurs du Marketing à la Performance pour le développement business et l'innovation digitale.

Le rôle du CPA est multiple :

- La promotion et l'analyse de l'activité de marketing à la performance
- Développer le business de ses membres et leur industrie
- Faire croître les compétences de ses membres en matière de formations et faciliter le recrutement
- Proposer un répertoire d'études pour une veille active sur tous les sujets Performance
- La défense des intérêts et des droits tant collectifs qu'individuels de ses membres au travers de publications telles que : livres blancs, Charte, Infographies, guides de bonnes pratiques etc.
- La préservation de règles déontologiques entre ses membres

Le CPA est composé aujourd'hui de membres historiques, acteurs originaires du Performance Marketing – d'acteurs techniques et d'éditeurs tels que : affilinet, CJ Affiliate, Effinity, NetAffiliation, Public-Ideas, zanox, webgains, Eulerian Technologies, RetailMeNot, Groupon, Mazeberry, Caloga, Prisma Media, Mediarithmics, Adloop, M6web, Nano etc.

CONTACTS

<http://www.CPA-France.org>

nboullay@cpa-france.org

jgrand@cpa-france.org