

Les Chèques Cadeaux

LANCEMENT DES CHEQUES CADEAUX

Outre le développement du chiffre d'affaires, les chèques cadeaux permettent de créer un lien entre les professionnels adhérant au principe.

Ils sont également un moyen de gagner une nouvelle clientèle et de concurrencer la grande distribution.

Tout d'abord, il faut définir un public à viser avec les chèques cadeaux et savoir comment les commercialiser.

Il faut ensuite déterminer quelle zone sera concernée par l'opération. Souvent les chèques cadeaux sont distribués à une clientèle appartenant à la zone commerciale où ils seront dépensés, afin de privilégier le commerce de proximité.

Mais ils peuvent tout autant être distribués dans une zone plus large, poussant ainsi de nouveaux consommateurs à se diriger vers ces commerces.

Le budget doit lui aussi être déterminé de manière précise. Il est important de définir le budget avant même de trouver les moyens de financement.

Toute action est réalisable à partir du moment où l'on connaît son coût. La recherche de financements se fait à partir d'un budget prévisionnel.

Plusieurs moyens sont à mettre en œuvre dans la création de chèques cadeaux. Tout d'abord, ils doivent avoir une image qui corresponde au public. Il peut donc être utile de faire appel à un graphiste pour les dessiner. Les chèques doivent aussi être sécurisés pour éviter toute reproduction illégale.

Dans ce cas, un atelier de reprographie ou un imprimeur spécialisé doit être contacté. Ces derniers sécurisent les chèques grâce à des hologrammes ou du papier original.

Il s'agit d'un chèque d'une valeur prédéfinie, acheté par une entreprise qui l'offre ensuite à un salarié ou à un tiers.

Les chèques cadeaux sont un bon moyen d'attirer une nouvelle clientèle dans une zone commerciale.



Fédération Vendéenne des Unions
Commerciales & Artisanales

VENDRE LES CHEQUES CADEAUX

Il faut savoir que la distribution des chèques cadeaux se fait de manière stratégique. Ils sont généralement utilisés dans des périodes précises, par exemple pendant les fêtes de Noël.

Il faut donc lancer l'opération un certain temps à l'avance, afin de permettre aux chèques de gagner une certaine notoriété.

Pour assurer la vente des chèques cadeaux, il est nécessaire de montrer aux adhérents que l'opération leur est bénéfique. Plus il y a de magasins participant à l'opération, plus la vente auprès des entreprises est aisée.

La plupart des entreprises adhèrent au principe des chèques cadeaux, car ce procédé leur permet de bénéficier d'exonérations de charges sociales. C'est un bon moyen de récompenser ses salariés, ses clients ou ses prescripteurs.

ATTENTION : Le montant des chèques cadeaux offerts aux salariés est soumis à des règles émises par l'URSSAF.

http://www.urssaf.fr/employeurs/comite_dentreprise/vous_-_vos_cotisations/les_prestations_02.html

LES AVANTAGES DES CHEQUES-CADEAUX

Pour l'entreprise :

- Dynamiser l'entreprise et/ou le comité d'entreprise
- Exonération de charges sociales dans la limite du plafond prévu par l'URSSAF en 2013 : 154 € par an, par salarié et par occasion (11 occasions reconnues par l'URSSAF)
- Action de communication de l'entreprise sur chaque chèque.

Pour le salarié :

- Exonération fiscale
- Choix et liberté dans un réseau de commerçants
- Facilité et liberté d'utilisation



Fédération Vendéenne des Unions
Commerciales & Artisanales

GERER LE SYSTEME DES CHEQUES CADEAUX

Le système de gestion des chèques doit être simple, afin que les commerçants ne soient pas ennuyés par ce mode de paiement.

Généralement, l'union commerciale met en place son propre système de chèques cadeaux. Lorsque ces chèques sont imprimés, elle les vend à des entreprises qui les distribuent ensuite à leurs salariés.

Ces salariés utilisent leurs chèques cadeaux dans les commerces participants. Le commerçant garde le chèque qu'il reçoit et en transmet une partie (la plupart du temps prédécoupée) à l'association.

L'union commerciale reverse ensuite la somme du chèque cadeau au commerçant, en gardant éventuellement un pourcentage de cette somme comme moyen de financement. Ce pourcentage doit être défini préalablement dans un contrat entre l'association et le commerçant.

L'intérêt de la mise en place de chèques cadeaux pour l'association est qu'elle peut placer l'argent de la vente des chèques sur un compte dédié, ce qui lui permet d'acquérir des intérêts pendant un certain temps.

En effet, la somme récoltée lors de la vente aux entreprises reste placée jusqu'au moment où le chèque est utilisé par un consommateur. Ce n'est qu'à ce moment là que l'association rembourse la somme du chèque au commerçant.

Il faut d'ailleurs savoir qu'environ 10% de chèques cadeaux ne sont jamais utilisés, en raison des pertes ou du non-respect de la date de validité de la part du consommateur.

La mise en place de chèques cadeaux est donc un moyen de dynamiser le commerce, tout en continuant à financer les actions de l'union commerciale.

Quelques visuels des Chèques Cadeaux déjà en place sur le département :

Union des Commerçants et Artisans de **CHAUCHE** :
50 adhérents



Union des Commerçants et Artisans de **LA VERRIE** :
85 adhérents



Union des professionnels de **TALMONT SAINT HILAIRE** :
110 adhérents



Union des Commerçants et Artisans des **HERBIERS** :
120 adhérents



Action Challans Commerces de **CHALLANS** :
180 adhérents



Les Vitrines du Centre Ville de **LA ROCHE SUR YON** :
130 adhérents



**Pour plus d'informations :
N'hésitez pas à nous contacter**