

CONNAÎTRE  
ET BIEN CHOISIR  
SON CHÈQUE  
CADEAU  
LIVRE BLANC

RÉDIGÉ À LA DEMANDE DE LA SOCIÉTÉ  
MAXICHEQUE — SEPTEMBRE 2009

Le chèque cadeau connaît un succès croissant depuis quelques années. Considéré parmi les trois présents les plus attendus pour les fêtes de fin d'année, selon les études de consommation du cabinet *Deloitte*, il touche toutes les couches de la population, revêt différentes formes, bien que son principe reste le même : mono ou multi-enseigne, sous forme de chèque papier, de carte en plastique ou encore de coffret cadeau, il peut aussi être thématique (voyages, culture, gastronomie...).

L'étude *Deloitte* publiée début décembre 2008 sous le titre “ *Les fêtes de Noël à l'épreuve de la tourmente* ”, montrait que pour les Français recevoir de l'argent arrivait au premier rang (43 %) des cadeaux les plus souhaités, les vêtements arrivant en deuxième position (38 %) suivis des chèques cadeaux (37 %).

La grande nouveauté de ces deux dernières années est l'apparition du chèque cadeau dématérialisé et utilisable en ligne, ouvrant le marché vers de nouvelles perspectives de croissance et un élargissement des services et des avantages.

Pour les bénéficiaires comme pour les offreurs, le chèque cadeau multiplie les atouts. Offert par une société, il n'est pas imposable sous certaines conditions. Il peut ainsi aisément s'assimiler à une prime ou une récompense.

La liberté de choix qu'il procure a des effets très positifs sur le moral des proches et la motivation des collaborateurs ou des partenaires. Néanmoins, tous les chèques cadeaux ne sont pas équivalents. Sécables ou non, circonscrits à une marque, une enseigne ou un réseau précis, ils n'ouvrent pas tous aux mêmes

avantages, aux mêmes garanties. Critère décisif pour l'offreur : pour une valeur similaire, ils ne coûtent pourtant pas tous la même chose, de manière directe (avec leur fournisseur) ou indirecte (par leur gestion).

Le dynamisme du marché du chèque cadeau rend difficile une étude exhaustive. Nous préférons donc montrer des exemples significatifs et pertinents pour dessiner son cadre et ses potentialités, à commencer par son histoire récente.

Professionnels des services, élus des comités d'entreprises, directions, agences, directeurs du marketing, commerciaux, offreurs ou bénéficiaires, ce livre blanc est un point de départ. C'est votre action au quotidien, en direction de vos clients, prestataires, partenaires et collaborateurs, qui va continuer à améliorer les contours et à renforcer la qualité des services du chèque cadeau.

Hervé Gicquel,  
président de MaxiCheque

# 1 HISTORIQUE

- 1-1 Origine du chèque cadeau. (p. 7)
- 1-2 La carte cadeau plastifiée pré-payée. (p. 9)
  - 1-3 Les coffrets cadeaux. (p. 9)
- 1-4 Le chèque cadeau dématérialisé. (p. 9-10)
- 1-5 Pourquoi le chèque cadeau a-t-il autant de succès ? (p. 10)

# 2 DÉFINITIONS ET ATOUTS

- 2-1 Définition générale. (p. 12)
- 2-2 Réglementation URSSAF. (p. 13)
  - 2-3 Durée de validité. (p. 13)
  - 2-4 Précautions générales. (p. 13)
- 2-5 Vérifier le sérieux de l'émetteur. (p. 14)
- 2-6 Dans quel cadre offrir un chèque cadeau. (p. 14-15)
  - 2-7 Qui peut offrir un chèque cadeau. (p. 15)
- 2-8 À qui offrir des chèques cadeaux et avec quel motif. (p. 15-16-17)
  - 2-9 Atouts pour les bénéficiaires. (p. 17)
  - 2-10 Atouts pour l'offreur. (p. 17)

# 3 COMMENT BIEN CHOISIR SES CHÈQUES CADEAUX POUR LE MARCHÉ TRADITIONNEL ?

- 3-1 Veiller à choisir des enseignes situées à proximité des bénéficiaires. (p. 19)
  - 3-2 Choisir des enseignes en phase avec les goûts du bénéficiaire. (p. 19)
    - 3-4 Choisir des enseignes ayant des valeurs. (p. 20)
- 3-5 Choisir le moment et l'occasion pour offrir les chèques cadeaux. (p. 20)

## 4 DÉMATÉRIALISATION ET INTERNET : LA NOUVELLE RÉVOLUTION DU CHÈQUE CADEAU

4-1 En quoi le chèque cadeau dématérialisé se distingue-t-il ? (p. 22-23 )

4-2 Avantages pour les acheteurs professionnels  
( Comités d'Entreprises, direction, agences... ) (p.24-25 )

## 5 LA DÉMATÉRIALISATION EST PORTEUSE DE VALEURS EN PHASE AVEC LES PRÉOCCUPATIONS

5-1 Un gain de temps considérable pour toutes les parties concernées (p. 27 )

5-2 Des économies directes et indirectes (p. 27-28 )

5-3 Des atouts sérieux pour le développement durable (p. 28 )

## 6 TABLEAU COMPARATIF DES DIFFÉRENTS CHÈQUES CADEAU MULTI ENSEIGNÉ

# 1

## HISTORIQUE

- 1-1 Origine du chèque cadeau.
- 1-2 La carte cadeau plastifiée pré-payée.
  - 1-3 Les coffrets cadeaux.
  - 1-4 Le chèque cadeau dématérialisé.
- 1-5 Pourquoi le chèque cadeau a-t-il autant de succès ?

## 1 — Origine du chèque cadeau

C'est à partir de 1983 que l'embryon de ce qui allait devenir le chèque cadeau multi-enseigne se développe sous l'action du fondateur de la société *Tir Groupé*, Stéphane Cherki, professionnel de la stimulation des forces de vente et de l'animation des réseaux commerciaux. *Tir Groupé* mettra presque dix ans pour mettre au point la version contemporaine des chèques cadeaux<sup>1</sup>, en s'adressant d'abord aux entreprises, puis aux comités d'entreprise.



<sup>1</sup> Exemples de chèques cadeaux Tir Groupé

Auparavant, les enseignes commerciales émettaient déjà des bons de réduction, réalisaient des offres spéciales pour les particuliers et des entreprises, sans qu'ils soient considérés comme des chèques cadeau comme la législation les définit aujourd'hui.

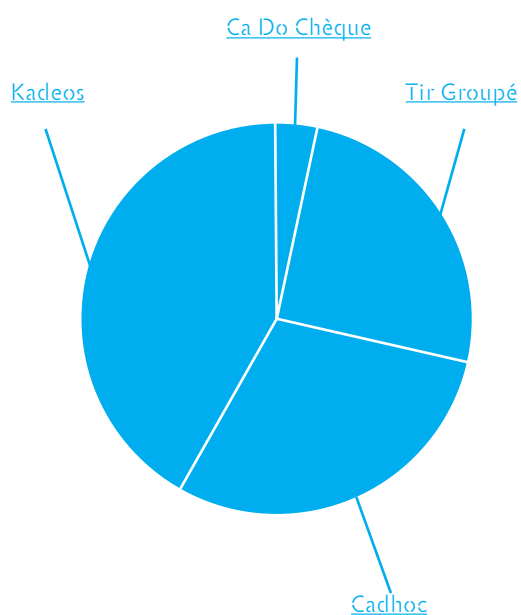
Aujourd'hui, le marché du chèque cadeau est dominé très nettement par les trois poids lourds que sont *Tir Groupé* d'un côté, *Cadhoc* au centre et *Kadéos* de l'autre côté. *Tir Groupé*, pionnier sur le marché, vient de vous être présenté.

Créé en 1991, *Cadhoc* appartient au groupe *Chèque Déjeuner* depuis 1995. L'expertise de 40 ans de Chèque Déjeuner dans l'émission et la diffusion des chèques a permis à *Cadhoc* de se développer rapidement.

Créé en janvier 2000, *Kadéos* conçoit et commercialise une large gamme de cartes et chèques cadeaux pour les professionnels et les particuliers, utilisables dans près de 100 enseignes en France, dont une grande majorité en exclusivité, et en Europe (Italie, Espagne, Belgique, Luxembourg, Portugal). *Kadéos* est une filiale d'*Accor Services*. *Accor Services*, un des deux métiers stratégiques du groupe *Accor*, a pour vocation de concevoir et de mettre en œuvre des solutions innovantes afin d'améliorer la productivité des entreprises et des collectivités par le bien-être des salariés et des citoyens.

→

Parallèlement au développement des offres et des services, une législation de l'URSSAF réglemente et précise tous les ans, par une circulaire ACOSS, l'usage des chèques cadeaux professionnels, quels que soient leurs thématiques ou leur univers de consommation. La réglementation a permis de simplifier grandement les conditions d'attribution et le calcul de base des montants non-assujettis aux taxes professionnelles et aux charges sociales.



↳ Parts de marché 2007

Les nouveaux acteurs des chèques en-ligne comme MaxiCheque, Pimengo ou Sesamea ne sont pas comptés car inactifs à cette date.

Sources : [Journal du Net](#).

2 — La carte cadeau plastifiée pré-payée

Un autre support s’immisce sur ce créneau au milieu de la première décennie 2000 : la carte cadeau.

Née aux Etats-Unis à l’initiative de grands magasins et distributeurs spécialisés, elle aborde l’Europe en 2002 par le Royaume Uni et la France en 2004, ici aussi sous l’impulsion de la distribution (*Galerias Lafayette, BHV, Ikéa, Auchan*). La carte cadeau est mono ou multi enseigne, elle est activée au passage en caisse par lecture du code-barres ou de la piste magnétique.

Fin 2004, *LaSer*, société de services des *Galerias Lafayette*, lance des cartes cadeaux à ses couleurs ainsi qu’à celles du *BHV*. Et en février 2005, *Kadéos*, alors filiale du groupe *PPR*, lance sa carte cadeau multi-canal multi-enseigne.

3 — Les coffrets cadeaux

Les coffrets cadeaux, avec la société *Smartbox* en tête, ont également effectué une percée spectaculaire en très peu d’années, apportant davantage de luxe par rapport aux chèques cadeaux traditionnels, en misant avec succès sur les thématiques, tout en limitant paradoxalement la variété des offres (en moyenne 150 à

200 références par coffret, au maximum). Mais, à la différence des fournisseurs de chèques cadeaux, les sociétés qui proposent des coffrets ne sont pas encore encadrées par une législation précise.

Les réseaux de distribution en dur se sont également beaucoup diversifiés et on trouve désormais des chèques, coffrets et cartes cadeaux dans les lieux suivants : buroalistes, bureaux de Poste, grandes surfaces généralistes comme la *Fnac*.

4 — Le chèque cadeau dématérialisé

C’est en 2007 qu’est apparu le premier chèque cadeau entièrement dématérialisé et utilisable exclusivement en ligne, à l’initiative de la société *MaxiCheque*. Cette nouvelle étape, cruciale dans l’évolution des offres de chèque cadeau, s’appuie sur les spécificités des moyens de communication propres à Internet : dématérialisation, suppression des problèmes de logistique, remises inédites...

Ce produit abolit les distances entre les utilisateurs et les commerçants et, par sa flexibilité, permet personnalisation, livraison sécurisée et économies d’échelle

importantes. Solution d'avenir, le chèque cadeau dématérialisé marque une forte tendance vers le numérique qui devrait tendre à se généraliser. Sur le segment, notons également les offres des sociétés *Up&Net* et *Limonetik*.

5 — Pourquoi le chèque cadeau a-t-il autant de succès ?

Principalement, le chèque cadeau donne une liberté de choix au bénéficiaire.

Celui-ci apprécie de pouvoir choisir le ou les cadeaux qui

lui feront plaisir à coup sûr. Si le chèque cadeau a d'abord été considéré comme un cadeau par défaut, il marque aujourd'hui davantage le lien de confiance entre l'offreur et le bénéficiaire, que ce soit dans un rapport employeur-collaborateur ou entre particuliers.

Sa diffusion dans toutes les couches de la société, la variété des offres de plus en plus attractives, plusieurs facteurs concourent au succès du chèque cadeau. Si aujourd'hui il demeure principalement un outil de gratification professionnel, les particuliers se voient de plus en plus sollicités au travers des cartes cadeaux magnétiques et des chèques cadeaux dématérialisés.

Leur visibilité sur les lieux de vente, la

diversification des partenaires (gastronomie, librairies, boutiques culturelles...), les efforts de marketing déployés par les fournisseurs et leur placement comme dotation de jeux concours, annoncent un développement fort et accru, qui devrait confirmer la seconde place des chèques cadeaux parmi les cadeaux les plus attendus à Noël, selon les études du Cabinet Deloitte dévoilées chaque fin d'année.



Le chèque cadeau MaxiCheque, pionnier du chèque cadeau 100% dématérialisé

## 2

# DÉFINITIONS ET ATOUTS

- 2-1 Définition générale.
- 2-2 Réglementation URSSAF.
- 2-3 Durée de validité.
- 2-4 Précautions générales.
- 2-5 Vérifier le sérieux de l'émetteur.
- 2-6 Dans quel cadre offrir un chèque cadeau.
- 2-7 Qui peut offrir un chèque cadeau.
- 2-8 À qui offrir des chèques cadeaux et avec quel motif.
- 2-9 Atouts pour les bénéficiaires.

1 — **Définition générale** } **Le chèque cadeau est un bon de paiement à règlement différé** émis par une société ou par un fournisseur de services. La valeur d'un chèque cadeau non électronique n'est pas limitée.

En revanche les chèques cadeaux électroniques sont limités à 150 euros l'unité, et lors d'un achat, il peut être, pour certains, cumulable sous réserve de ne pas dépasser 150 euros. Les chèques cadeaux peuvent être complétés par d'autres moyens de paiement (chèque, carte bancaire, monnaie).

À la différence des cartes de fidélité qui accumulent des points et permettent des réductions sur tout ou partie d'une offre commerciale, le chèque cadeau est considéré partout comme un moyen de paiement assimilé à une monnaie.

Dans ce sens, la protection des chèques cadeaux en papier est primordiale. Il est en effet interdit d'émettre un chèque cadeau en remplacement d'un chèque cadeau endommagé. Si l'intégrité d'un chèque cadeau papier est remise en compte (déchirure, effacement de données sur le chèque, altération par un liquide), le chèque peut être refusé et sa valeur annulée.

La somme est alors perdue pour le bénéficiaire. Le chèque cadeau peut être mono-enseigne, c'est à dire utilisable uniquement dans les boutiques affiliées, franchisées ou propriétés d'une même enseigne (ou d'un même groupe).

Il peut aussi être multi-enseigne, et dans ce cas il est utilisable sur la totalité des enseignes mentionnées sur le chèque.

En règle générale, les chèques papier ne donnent pas lieu à un rendu de monnaie si la valeur d'un achat est inférieure à la valeur du chèque ; et ils ne sont pas sécables, c'est-à-dire qu'il est impossible de rendre le reliquat d'argent non dépensé en chèques cadeaux équivalents.

En revanche, les récents cartes numériques et chèques cadeaux dématérialisés dépensables en ligne permettent de partager un même chèque cadeau dans plusieurs boutiques, jusqu'à épuisement du solde. Le chèque cadeau devient dès lors une provision.

Attention cependant : la législation limite les montants maximum autorisés en chèques cadeaux électroniques sur une même commande à 150 euros.

2 — Réglementation } Dans le cadre strict  
URSAFF } des chèques ca-  
deaux offerts par  
une société à ses collaborateurs,  
apportons les précisions suivantes :

C'est l'ACOSS, la Caisse Nationale des URSSAF, qui énonce chaque année le plafond légal autorisé pour les bons et chèques cadeau. Leur valeur est calculée sur la base de 5% maximum du plafond mensuel de la Sécurité Sociale, soit pour l'année 2009 : 143 € (contre 139 € en 2008).

Les chèques cadeaux peuvent être thématiques, comme par exemple les chèques culture, lesquels bénéficient de l'exonération de cotisations de sécurité sociale lorsqu'ils ont pour objet exclusif de faciliter l'accès de leurs bénéficiaires à des biens, des activités ou prestations à caractère culturel (livres, billets de concert ou de musée, disques, films...).

3 — Durée de } Il faut distinguer deux ty-  
validité } pes de chèques cadeaux :  
d'une part, les chèques  
cadeaux papier, mono- ou  
multi-enseigne, qui ont pour obligation  
légal d'indiquer leur date de validité sur  
la face avant du bon. D'autre part, les car-  
tes cadeaux électroniques et les chèques  
cadeaux dématérialisés, qui doivent clai-  
rement indiquer à l'acheteur et au béné-  
ficiaire la durée de validité. Ceux-ci sont  
généralement valables un an à dater de  
leur activation, laquelle peut se faire soit  
sur site de vente, soit sur le site internet  
du fournisseur.

4 — Précautions } Bien que les chèques ca-  
générales } deaux répondent à une  
législation précise, il  
convient de vérifier les dispositions et  
restrictions particulières qui peuvent être  
ajoutées par chaque fournisseur sur son  
offre (frais de gestion complémentaires,  
validité des partenaires commerciaux, as-  
surance complémentaire...).



**5 — Vérifier le sérieux de l'émetteur** Il est indispensable, avant d'acheter des chèques cadeaux, de vérifier la solvabilité de l'émetteur. Pour cela, il est conseillé tout d'abord de vérifier que l'émetteur est bien agréé par la Banque de France, ce qui est un gage de sérieux et une garantie de solvabilité, puisque les chèques sont alors cantonnés sur un compte séquestre jusqu'à leur utilisation.

**6 — Dans quel cadre offrir un chèque cadeau ?** → Pour les particuliers, toutes les occasions (fêtes calendaires, succès personnel, anniversaire...) sont bonnes. Certains fournisseurs proposent des chèques cadeaux personnalisés, et personnalisables pour les chèques dématérialisés.

→ Pour une entreprise ou un comité d'entreprise, chaque chèque cadeau offert doit être motivé et relié à un événement pour ne pas être taxé, et ne doit pas dépasser le plafond annuel fixé par l'Acoss. Un seuil équivalent à 5% du plafond mensuel de sécurité sociale a été fixé par événement et par année civile, soit 143 € par événement en 2009. Ces événements sont officiellement au

nombre de 10, et peuvent être cumulés sous certaines conditions liées à l'événement (un mariage puis une naissance dans la même année...) et liées au genre (selon que vous êtes homme ou femme, vous pouvez cumuler Fête des Mères et Fête des Pères et Noël ou encore Sainte Catherine et Noël) :

- Mariage
- Naissance
- Départ à la retraite
- Rentrée scolaire  
(pour les enfants de moins de 16 ans révolus dans l'année civile)
- Fête des Mères
- Fête des Pères
- Noël des salariés
- Noël des enfants  
(pour les enfants de moins de 16 ans révolus dans l'année civile)
- Sainte Catherine  
(25 novembre)
- Saint Nicolas  
(6 décembre)

[http://www.urssaf.fr/profil/employeurs/comite\\_dentreprise/vous\\_vos\\_cotisations/](http://www.urssaf.fr/profil/employeurs/comite_dentreprise/vous_vos_cotisations/)

### Important !

À ces dix événements autorisés s'ajoute un chèque thématique dit « chèque-culture » qui n'a, lui, pas de limite de montant offert, mais doit concerner la prise en charge de biens culturels (livres, disques...) ou des prestations culturelles (concerts, expositions, théâtre...) favorisant l'accès à la culture sous toutes ses formes.

“ La culture est constituée d'un ensemble d'activités intellectuelles et artistiques et de produits culturels dont la diffusion prend des formes variées. Les chèques culture ne doivent plus être considérés comme des bons d'achat mais comme une modalité de prise en charge par le comité d'entreprise d'une activité culturelle non assujettie à cotisations et contributions sociales. En conséquence, il n'est donc plus nécessaire de lier l'attribution de ces chèques à l'un des événements visés par la lettre AcoSS n°1996-94 du 3 décembre 1996, ni même de respecter le seuil de 5% du plafond de la sécurité sociale. ”

(Extrait de la circulaire AcoSS 2004-144 du 27 octobre 04)



7 — Qui peut offrir un chèque cadeau ?

**Tout le monde, particulier comme professionnel, peut offrir un chèque cadeau.** Dans le premier cas

(un particulier), pas besoin de motiver l'achat ni nécessairement donner l'identité du bénéficiaire (sauf chèque ou carte cadeau dématérialisé et nominatif).

Dans le second cas (un professionnel), les chèques cadeaux peuvent être offerts soit par un responsable (à un collaborateur, à un partenaire, à un client), soit par les ressources humaines, soit encore, dans le cadre des œuvres sociales de la société, au travers du Comité d'Entreprise.

8 — À qui offrir des chèques cadeaux et avec quel motif ?

**Ici, il faut distinguer les types de bénéficiaires, au nombre de quatre :**

❶ — **S'il s'agit d'un collaborateur :** Le chèque cadeau marque l'estime et la reconnaissance d'une société envers un collaborateur. Qu'il soit offert à l'occasion d'un événement personnel (mariage, naissance, anniversaire), d'un événement calendaire (Noël, rentrée scolaire, Saint Nicolas, fête des pères/mères), ou pour saluer la fin d'une mission à laquelle... →

... il a participé, il s'agit souvent d'une récompense. Le chèque cadeau devient un outil de stimulation des collaborateurs.

Le chèque cadeau peut être assimilé à une prime marquant la satisfaction d'un manager et, au-delà, de l'entreprise à l'égard d'un collaborateur pour le bon respect des objectifs demandés. Le caractère non automatique de la démarche lui donne plus d'impact, et le montant des chèques cadeaux ainsi offerts n'a pas à être homogène.

Il reste à la discrétion de l'offreur de définir le montant de chaque chèque cadeau, en fonction de plusieurs critères propres, comme la hiérarchie, l'expérience, la contribution spécifique du collaborateur à la mission sanctionnée.

Par ailleurs, les chèques cadeaux remplacent progressivement certaines autres marques de gratification, plus institutionnalisées et automatisées dans une entreprise, comme le Noël des salariés. Les traditionnels cadeaux emballés et offerts à l'occasion d'un grand pot commun entre les salariés sont remplacés par des enveloppes nominatives contenant des chèques cadeaux, dont la valeur peut, là aussi, varier d'un collaborateur à l'autre.

### ② — S'il s'agit d'un partenaire :

Les managers peuvent disposer de chèques cadeaux à offrir à leurs partenaires (sous-traitants, revendeurs, franchisés, fournisseurs, prestataires de service) à l'occasion par exemple des fêtes de fin d'année. Ces gratifications soulignent la bonne qualité de la relation professionnelle et commerciale. Là également, il n'y a aucune obligation.

### ③ — S'il s'agit d'un gagnant ou d'un participant :

Les chèques cadeaux sont utilisés également dans des opérations commerciales en dotation de jeux concours, lors d'opérations de sondages de clients ou de particuliers pour des études de marché. Qu'ils soient ou non accompagnés d'une collecte de données personnelles pour la constitution de listes de clients potentiels qualifiés, les chèques cadeaux sont alors considérés comme des prix, au même titre que n'importe quel lot.

Il apparaît, dans les jeux concours communément observés, qu'il n'y a pas d'usage particulier des chèques cadeaux. Ils sont proposés indifféremment en gros lot ou en lots de consolation. Seuls varient leurs montants.

④ — S'il s'agit d'un client :  
Les commerciaux sillonnant les grandes surfaces pour la mise en place et le suivi de leurs produits disposent d'outils comme les chèques cadeaux pour gratifier leurs meilleurs clients. Ceux-ci peuvent être des directeurs de magasin comme des responsables de rayon. Que ce soit pour un partenaire ou un client, les montants, déductibles des charges, sont encadrés et limités à 60 € par personne et par an, sans distinction de fonction.

9 — Atouts pour les bénéficiaires } Les chèques cadeaux sont non imposables et leur somme sur une année peut représenter l'équivalent d'un demi treizième mois, ce qui est non négligeable pour les employés à bas salaire.

Le chèque cadeau apporte un soutien financier utile pour les achats d'envergure au sein d'un foyer.

Il peut aider à la décision pour renouveler par exemple les équipements de loisirs (téléviseur, lecteur DVD...) ou d'électroménager (réfrigérateur, machines à laver...).

10 — Atouts pour l'offreur } Il existe plusieurs cas de figure en fonction des fournisseurs et selon que l'offreur est un particulier ou le représentant d'une entreprise.

Pour une entreprise, de la même manière que pour l'achat de matériels en volumes importants, il est parfois possible de négocier les achats de chèques cadeaux sous forme de services complémentaires gratuits relevant du service clientèle, comme par exemple une personnalisation renforcée, des enveloppes portant le logo de la société, des objets de communication...

En outre, certains fournisseurs proposent des promotions exclusives, des accès à des ventes privées par exemple, ou des avantages en fonction du volume de chèques cadeaux achetés.

La dématérialisation d'une partie de l'offre entraîne parallèlement des économies indirectes (plus besoin de systèmes sophistiqués de sécurité, plus de frais d'envois des chèques papier, gain de temps...) ; cela fait l'objet d'un chapitre entier tant il s'agit d'une nouvelle tendance.

(→ chapitre 5)

# 3

## COMMENT BIEN CHOISIR SES CHÈQUES CADEAUX POUR LE MARCHÉ TRADITIONNEL ?

- 3-1 Veiller à choisir des enseignes situées à proximité des bénéficiaires.
- 3-2 Choisir des enseignes en phase avec les goûts du bénéficiaire.
- 3-3 Choisir des enseignes ayant des valeurs.
- 3-4 Choisir le moment et l'occasion pour offrir les chèques cadeaux

# 3 — COMMENT BIEN CHOISIR SES CHÈQUES CADEAUX POUR LE MARCHÉ TRADITIONNEL ?

Par marché traditionnel, nous entendons celui du chèque cadeau papier mono ou multi-enseigne, le plus connu et utilisé à ce jour, ce qui n'exclut pas les offres de chèques cadeaux dématérialisés, évidemment. Il est nécessaire de prendre en compte plusieurs critères de sélection physiques et économiques, parmi lesquels :

1 — Veiller à choisir des enseignes situées à proximité des bénéficiaires

Si un collaborateur doit parcourir 350 kilomètres pour pouvoir utiliser les chèques cadeaux de l'enseigne d'ameublement qui viennent de lui être offerts, il n'est pas certain que cela soit rentable pour lui, ni de tout repos !

La proximité des enseignes où le chèque est utilisable va procurer au bénéficiaire un plaisir supplémentaire. L'utilisation des chèques cadeaux doit déclencher envers l'offreur un sentiment de reconnaissance, capable de consolider l'investissement du bénéficiaire dans la société. Il s'agit bien de le stimuler, de le gratifier et de lui marquer estime et attention.

2 — Choisir des enseignes en phase avec les goûts du bénéficiaire

Un chèque cadeau mono-enseigne va satisfaire les consommateurs habituels de cette enseigne, mais va-t-il combler tout le monde ?

Une collaboratrice ayant plusieurs enfants appréciera sans doute que ses chèques cadeaux soient utilisables dans des magasins d'habillement, mais également de jouets ou de biens culturels.

Bien que les chèques cadeaux donnent une grande liberté de choix à leurs bénéficiaires, ils sont souvent thématiques et connaître les goûts des uns et des autres peut aider au choix de l'offre la plus à même de combler le plus grand nombre. Bien sûr, pour des sociétés ou des comités d'entreprise comptant des centaines de salariés, ce n'est pas aussi simple.

3 — Choisir des enseignes ayant des valeurs Dans le choix d'une enseigne, il est conseillé de tenir compte de l'environnement professionnel de celle-ci. Selon le secteur d'activité dans lequel on travaille, on est confronté à l'envers du décor de certaines sociétés dont on peut, à tort ou à raison, désapprouver le management, la stratégie commerciale ou l'image.

A l'inverse, on peut apprécier tout particulièrement une société pour son engagement citoyen, pour ses valeurs fortes et autres éléments de notoriété positive. Il peut également arriver, par mégarde, de sélectionner des chèques cadeaux invitant à aller acheter chez son concurrent, ce qui peut au mieux faire sourire ou, au pire, provoquer des réactions de rejet inappropriées. Tous les chèques cadeaux n'offrent pas la possibilité de choisir ses enseignes. Les chèques dématérialisés en sont capables.

4 — Choisir le moment et l'occasion pour offrir les chèques cadeaux Le calendrier des événements légaux (voir 2.6), les dates personnelles des collaborateurs mais également l'histoire même de la société (anniversaire de la fondation, célébration d'un nouveau siège social, création d'une filiale dans une région ou un pays étranger, signature d'un important contrat...) sont autant d'arguments pour une entreprise favorisant l'offre de chèques cadeaux, non seulement à ses collaborateurs, mais aussi à ses partenaires et clients.



➤ Exemple de chèque Cadhoc

# 4 DÉMATÉRIALISATION ET INTERNET : LA NOUVELLE RÉVOLUTION DU CHÈQUE CADEAU

4-1 En quoi le chèque cadeau dématérialisé se distingue-t-il ?

4-12 Avantages pour les acheteurs professionnels.

(Comités d'Entreprises, direction, agences...)

# 4 — DÉMATÉRIALISATION ET INTERNET : LA NOUVELLE RÉVO- LUTION DU CHÈQUE CADEAU

1 — En quoi le  
chèque cadeau  
dématérialisé se  
distingue-t-il ?

Comme son nom l'indique, le chèque cadeau dématérialisé n'est plus imprimé sur du papier mais, devenant numérique, il peut être envoyé directement à son bénéficiaire. Il ne se limite pas à cette distinction physique, loin s'en faut. Le chèque cadeau dématérialisé, lancé pour la première fois en 2007 par [MaxiCheque.com](http://MaxiCheque.com), évolue dans un environnement qui modifie sensiblement les rapports entre offreurs, bénéficiaires, boutiques en ligne partenaires.

## → Inversion du rapport à l'espace et abolition des distances :

Un chèque cadeau papier oblige le bénéficiaire à se déplacer en magasin pour choisir ses objets. Avec le chèque cadeau dématérialisé, ce sont les objets qui viennent au bénéficiaire. Par ailleurs, l'offreur peut se situer n'importe où, il peut envoyer à tout instant un chèque cadeau au bénéficiaire, même si celui-ci n'est pas sur le même continent, et cela en quelques clics.

## → Pas de risque de perte, d'oubli sur site ou de vol :

Le chèque cadeau dématérialisé est nominatif. Il est utilisable de n'importe quel poste connecté à Internet. Il se retrouve donc très facilement dans une messagerie ou sur le site du prestataire, avec les codes appropriés.

## → Un chèque cadeau sécable :

Un chèque cadeau électronique est sécable, c'est-à-dire qu'il peut être utilisé sur plusieurs sites différents jusqu'à épuisement du solde. C'est un grand progrès par rapport au chèque cadeau papier, qui doit être dépensé lors d'une même transaction, par définition sur une même caisse, donc dans une même enseigne.

## → Réelle personnalisation et choix de la date précise de livraison :

Dans le cas d'une société ayant à cœur l'équité entre ses collaborateurs, disséminés sur plusieurs sites distants, l'envoi de chèques cadeaux dématérialisés sur les mails des uns et des autres à une même date est l'assurance que tout le monde le recevra au même instant, avec son nom marqué sur le chèque cadeau et un message personnalisé.

→ **Ouverture à des offres promotionnelles :**

À la différence des chèques cadeaux traditionnels qui sont considérés comme de simples modes de paiement, les chèques cadeaux dématérialisés ouvrent sur des offres promotionnelles et des opérations en ligne spécialement destinées aux bénéficiaires, ce qui permet de renforcer le lien commercial.

→ **Découverte de nouveaux acteurs du commerce en ligne :**

Les chèques cadeaux dématérialisés permettent de découvrir non seulement de nouveaux acteurs en ligne, aussi attractifs que leurs alter ego physiques, mais aussi d'avoir accès à des produits et services sur des secteurs de plus en plus spécialisés et qui, pour certains, n'existent plus en ligne.

Enfin, l'achat en ligne, tout le monde en a fait l'expérience, est un processus très simple et rapide apportant sans conteste des gains de temps et d'argent.



↑ MaxiCheque, pionnier du chèque cadeau sur internet

→ **Un rapport gagnant-gagnant renforcé :**

Le chèque cadeau dématérialisé ajoute des avantages à tous les acteurs de la chaîne par rapport au chèque cadeau traditionnel.



← Sesaméa, autre acteur montant du net



← Pimengo, nouvel acteur sur le marché du chèque cadeau en ligne

# 4 — DÉMATÉRIALISATION ET INTERNET : LA NOUVELLE RÉVO- LUTION DU CHÈQUE CADEAU

2 — Avantages  
pour les acheteurs  
professionnels  
(Comités d'Entre-  
prises, direction,  
agences..)

→ **Économies directes et indirectes :**

La gestion informatique des commandes permet un gain de temps considérable, libérant de fait le personnel pour d'autres tâches. Mais c'est sur la gestion des chèques cadeaux en eux-mêmes que les économies se feront. D'une part, disparition des frais de dossiers : 100 € achetés, c'est 100 € offerts au bénéficiaire. D'autre part, plus besoin de dispositif de stockage sécurisé (coffre-fort, espace de conservation au sec) et suppression des frais d'envoi (bien souvent, une enveloppe affranchie avec accusé de réception, à multiplier par le nombre de bénéficiaires).

Par ailleurs, l'avantage va aux chèques cadeaux dématérialisés au niveau de la vitesse d'exécution de la commande : dès que le paiement est validé, les chèques cadeaux sont à disposition, quasi immédiatement (contre un délai bien plus long pour la production de chèques papier).

Certains fournisseurs de chèques cadeaux en ligne comme **MaxiCheque** proposent des plates-formes de gestion des commandes avec possibilité de suivi.

Cela permet d'offrir des chèques cadeaux à tout moment à une liste de bénéficiaires, de savoir qui a ou non utilisé son chèque cadeau (qui a ouvert le message électronique de réception en premier lieu) ; cela permet également de savoir quels types d'achats prédominent afin éventuellement de mieux cibler l'offre et de rechercher pour les commandes suivantes des partenaires plus en phase avec les attentes des collaborateurs.

Les chèques cadeaux dématérialisés peuvent se programmer et se personnaliser à l'envi, gratuitement, avec l'ajout du logo de la société, du nom du collaborateur, d'un message personnel expliquant le motif du cadeau. Ils peuvent être horodatés, envoyés par vagues ou simultanément, assurant aux collaborateurs une égalité de traitement sans aucun risque de pertes ou de vols.

### → Avantages pour les bénéficiaires

Chez **MaxiCheque** par exemple, en fonction des choix et des goûts des bénéficiaires, les boutiques plébiscitées développent des promotions et des avantages spécifiques pour satisfaire et fidéliser ces (nouveaux) clients. Ceux-ci se retrouvent donc privilégiés.

On le voit, le bénéficiaire trouvera dans les chèques cadeaux dématérialisés des avantages inédits par rapport aux chèques cadeaux sur papier : abolition de l'espace ( pas besoin de se déplacer sur les lieux de vente, parfois difficiles d'accès ), chèque cadeau sécable ( utilisable chez un marchand puis chez un autre, jusqu'à épuisement du solde), découverte de nouveaux services (matériel à louer, ventes privées, services à domicile... ).

# 5 LA DÉMATÉRIALISATION EST PORTEUSE DE VALEURS EN PHASE AVEC LES PRÉOCCUPATIONS

5-1 Un gain de temps considérable pour toutes les parties concernées.

5-2 Des économies directes et indirectes.

5-3 Des atouts sérieux pour le développement durable.

# 5 — LA DÉMATÉRIALISATION EST PORTEUSE DE VALEURS EN PHASE AVEC LES PRÉOCCUPATIONS

Le chèque cadeau dématérialisé ouvre de nouveaux horizons dans les domaines de la fidélisation des clients, de la stimulation, de la dotation ou encore de la gratification. Il permet de proposer aux bénéficiaires les meilleurs produits correspondant à leurs attentes, de définir des tendances et de disposer ainsi d'éléments complémentaires pour affiner l'approche clientèle indispensable pour les enseignes partenaires et les clients professionnels. Deviner les goûts et les attentes des clients demeure un des points forts d'Internet et le chèque cadeau dématérialisé essaie d'en exploiter tous les aspects.

Mais, outre la dimension commerciale, il faut mettre en avant les atouts citoyens qui entrent en phase avec des considérations plus larges et porteuses de sens.

1 — Un gain de temps considérable pour toutes les parties concernées

**L'expérience quotidienne le prouve : Internet facilite les achats et libère du temps pour d'autres tâches.** L'offreur n'a plus à gérer les envois de chèques cadeaux papier, il peut tout centraliser sur une même console de commandes, il n'a pas à contrôler la bonne réception des chèques et à pourvoir à leur remplacement le cas échéant.

2 — Des économies directes et indirectes

**La dématérialisation permet des économies très concrètes. Aux offreurs : s'ils sont des professionnels, le gain de temps permet de réduire le coût de gestion réel des chèques cadeaux.** Seule en réalité la commande des chèques est incompressible. Economies sur les accusés de réception, sur la gestion documentaire, sur l'administratif, sur le service en lui-même :... → Désormais, un chèque cadeau dématérialisé acheté à 100 € équivaut à 100 € offerts au

bénéficiaire. Pour ce dernier, les économies se situent au niveau de l'usage du chèque cadeau : plus d'obligation d'utiliser un chèque cadeau dans sa totalité à chaque achat, plus besoin d'engager des frais de déplacement, ni d'avoir à transporter un paquet ; il suffit d'attendre qu'un livreur le dépose à la porte. De plus, le bénéficiaire dispose d'un élément-clé offert par Internet : des prix tirés au plus bas, auxquels s'ajoutent souvent des remises spéciales.

3 — Des atouts  
sérieux pour le  
développement  
durable

**Dernier atout en faveur des chèques cadeaux dématérialisés : ils participent au comportement positif du commerce en ligne sur les économies d'énergie, la réduction des émissions de CO<sub>2</sub>, selon les résultats de la très sérieuse étude de la Fédération du E-commerce et de la Vente à Distance (FEVAD) publiée en juin 2009.** Non imprimés, non mis sous enveloppes et non transmis par voie postale, les chèques cadeaux dématérialisés cumulent les bons points pour éviter de gaspiller du papier, de l'encre, des enveloppes et faire voyager inutilement des acheteurs. Sur une plus grande échelle, chaque bénéficiaire se déplace avec son chèque cadeau papier dans les centres commerciaux, alors que l'achat sur internet est nettement plus écologique puisque sur une même tournée de livraisons ce sont des dizaines de paquets qui sont livrés.

Parmi les critères de sélection des enseignes en ligne, certains acteurs du chèque cadeau dématérialisé plébiscitent désormais des marques et produits fabriqués équitablement, répondant aux normes bio ou réalisés avec les labels d'éco-conception reconnus, d'utilisation de cartons recyclés pour les emballages par exemple. Si le bénéficiaire reste maître de ses choix, l'attitude éco-responsable est une option qu'il peut suivre et c'est, en soit, déjà un choix essentiel.

6

TABLEAU COMPARATIF  
DES DIFFÉRENTS CHÈQUES  
CADEAU MULTI ENSEIGNÉ

	KADEO	TIR GROUPE	CADHOC	CA DO CHÈQUE	MAXI CHEQUE	SESAMEA	PIMENGO
TYPE DE CHÈQUE							
PAPIER	✓	✓	✓	✓	EN OPTION	EN OPTION	EN OPTION
CARTE	✓	X	X	X	X	EN OPTION	EN OPTION
DÉMATERIALIZED	X	X	X	X	1	1	1
NORMES ACCOSS	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
MONTANT MAXIMUM	200 € (150 € POUR LES CARTES)	100 €	AUCUN	50 €	150 €	150 €	150 €
MONTANT MIN.	10 €	10 €	5 €	5 €	5 €	10 €	5 €
RÉSEAU D'AFFILIÉS							
BOUTIQUES PHYSIQUE	✓	✓	✓	✓	EN 2010	X	X
E-MARCHAND	PETIT RÉSEAU (4 ENSEIGNES)	X	X	X	✓	✓	✓
NB D'ENSEIGNES / E-MARCHANDS	350	350	500	80	100	250	50
NB DE BOUTIQUES	30 000	20 000	40 000	11 000	EN 2010	/	/
SÉCURITÉ							
AU PORTEUR	✓	✓	✓	✓	X	X	X
NOMINATIF	X	X	X	X	✓	✓	✓
VOL POSSIBLE ?	✓ (SAUF LES CARTES)	✓	✓	✓	X	X	X
AGRÉÉ BANQUE DE FRANCE (CECEI)	X	X	X	X	✓	X	X
COMPTE SÉQUESTRE	✓	X	X	X	✓	X	X
ENVOI AU BÉNÉFICIAIRE							
PAR MAIL	X	X	X	X	✓	X	X
PAR RECOMMANDÉ	✓	✓	✓	✓	INUTILE	INUTILE	INUTILE
EN MAIN PROPRE	✓	✓	X	✓	POSSIBLE	POSSIBLE	POSSIBLE
IMMÉDIATEMENT	X	X	X	X	✓	✓	✓
FRAIS DE LOGISTIQUE							
IMPRESSION	✓	✓	✓	✓	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS
PERSONNALISATION	✓	✓	✓	X	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS
SÉCURISATION	✓	✓	✓	✓	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS
ENVOIE	✓	✓	✓	✓	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS	AUCUN FRAIS
PROCESSUS DE COMMANDE							
DÉLAIS > 10 JOURS	✓	✓	✓	✓	IMMÉDIAT	X	X
IMMÉDIATEMENT EN LIGNE	X	X	X	X	✓	SUR DEVIS	SUR DEVIS
DÉLAI DE LIVRAISON	> 1 MOIS	> 1 MOIS	> 1 MOIS	> 1 MOIS	IMMÉDIAT	IMMÉDIAT	IMMÉDIAT
HOT-LINE COMMERCIALE	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
EXTRANET DE GESTION	X	X	X	X	✓	X	X

	KADEO	TIR GROUPE	CADHOC	CA DO CHÈQUE	MAXI CHEQUE	SESAMEA	PIMENGO
AVANTAGES BÉNÉFICIAIRES							
DURÉE DE VALIDITÉ	12 / 24 MOIS	12 MOIS	12 MOIS	12 MOIS	12 MOIS	12 MOIS	12 MOIS
BONS PLANS PROMOTIONS	X	X	X	X	✓	X	X
PAIEMENT EN LIGNE	X	X	X	X	✓	VIA SESAMEA	VIA PIMENGO
ACHAT DIRECT CHEZ MARCHAND	X	X	X	X	✓	VIA SESAMEA	✓
CHOIX DE PRODUITS	LIMITÉ AUX BOUTIQUES				DES MILLIONS DE PRODUITS SUR INTERNET		
UTILISABLE EN PLUSIEURS FOIS	X	X	X	X	✓	✓	✓
UTILISABLE 24/24 ET 7/7	X	X	X	X	✓	✓	✓
HOT-LINE S.A.V	X	X	X	X	✓	✓	✓
IMPACT ENVIRONNEMENTAL							
PAPIER OU PLASTIQUE	✓	✓	✓	✓	X	POSSIBLE	POSSIBLE
TRANSPORT	✓	✓	✓	✓	X	POSSIBLE	POSSIBLE
ENVOI POSTAL	✓	✓	✓	✓	X	POSSIBLE	POSSIBLE
BILAN CO <sup>2</sup>	MALUS	MALUS	MALUS	MALUS	BONUS	NEUTRE	NEUTRE
BILAN							
LES PLUS +	NOMBREUSES ENSEIGNES PHYSIQUES DONT LA FNAC  SÉCABLE  ACTEUR HISTORIQUE	NOMBREUSES ENSEIGNES PHYSIQUES  REMISE EN MAIN PROPRE  ACTEUR HISTORIQUE	NOMBREUSES ENSEIGNES PHYSIQUES  REMISE EN MAIN PROPRE  ACTEUR HISTORIQUE	NOMBREUSES ENSEIGNES PHYSIQUES  REMISE EN MAIN PROPRE	GRAND CHOIX DE PRODUITS  SÉCURITÉ ACCRUE  AGRÉÉ BANQUE DE FRANCE  BONUS CO <sup>2</sup>  BONS PLANS  EXTRANET DE GESTION  AUCUN FRAIS  UTILISABLE EN PLUSIEURS FOIS	GRAND CHOIX DE PRODUITS  PRÈS DE 250 E-MARCHANDS  AUCUN FRAIS  UTILISABLE EN PLUSIEURS FOIS	GRAND CHOIX DE PRODUITS  CARTES CADEAUX  AUCUN FRAIS  UTILISABLE EN PLUSIEURS FOIS
LES MOINS -	FRAIS DE LOGISTIQUES  DÉLAI DE LIVRAISON  SÉCURITÉ FAIBLE  MALUS CO <sup>2</sup>  ENSEIGNES LOIN DE CHEZ SOI  PAS DE SITES E-COMMERCE	FRAIS DE LOGISTIQUES  DÉLAI DE LIVRAISON  SÉCURITÉ FAIBLE  MALUS CO <sup>2</sup>  ENSEIGNES LOIN DE CHEZ SOI  PAS DE SITES E-COMMERCE	FRAIS DE LOGISTIQUES  DÉLAI DE LIVRAISON  SÉCURITÉ FAIBLE  MALUS CO <sup>2</sup>  ENSEIGNES LOIN DE CHEZ SOI  PAS DE SITES E-COMMERCE	FRAIS DE LOGISTIQUES  DÉLAI DE LIVRAISON  SÉCURITÉ FAIBLE  MALUS CO <sup>2</sup>  ENSEIGNES LOIN DE CHEZ SOI  PAS DE SITES E-COMMERCE	RÉSEAU UNIQUEMENT SUR INTERNET JUSQU'EN 2010	RÉSEAU UNIQUEMENT SUR INTERNET  UTILISATION VIA NAVIGATEUR SÉSAMÉA	RÉSEAU UNIQUEMENT SUR INTERNET  PEU DE MARCHANDS



Créé en mars 2007, MaxiCheque a officiellement lancé son offre de chèques-cadeaux sur Internet en décembre 2007 en créant le site [www.maxicheque.com](http://www.maxicheque.com). En moins de deux ans, la jeune société a su s'imposer comme l'un des acteurs incontournables du chèque-cadeau et est devenu le leader du chèque-cadeau électronique. MaxiCheque Pro (livré si besoin avec son interface de gestion dédiée), sortie en septembre 2009 s'adresse aux entreprises et comités d'entreprises qui souhaitent utiliser ce nouveau type de chèque cadeaux.

**MAXICHEQUE**

1, avenue de la Cristallerie  
92316 Sèvres  
[www.maxichequepro.com](http://www.maxichequepro.com)

**GUILLAUME DETHAN**

Directeur commercial  
[guillaume.dethan@maxicheque.com](mailto:guillaume.dethan@maxicheque.com)  
Tel: +33 (0)1 83 64 06 10

Pour plus d'informations, veuillez consulter notre site Internet : [www.maxichequepro.com](http://www.maxichequepro.com)

Livre Blanc rédigé par l'Agence ACTUAL

Toute copie ou reproduction de tout ou partie de ce document sur un support électronique ou papier est interdite sauf autorisation préalable de la société MaxiCheque.