

HORS SÉRIE Décembre 2018
Spécial CADEAUX D'AFFAIRE

Le magazine du **MEDEF** Paris

C'EST À VOUS !



LE CADEAU D'AFFAIRES : une stratégie marketing gagnante

VOTRE DOSSIER

**Le cadeau d'affaires :
une stratégie marketing
gagnante**

Le cadeau d'affaires :
une pratique vieille comme
le commerce **P. 4**

Cinq cadeaux d'affaires
de la French tech à moins
de 50 euros **P. 14**

VOS ANALYSES

Cadeaux d'entreprise



Toiles Chics ,
le 100 % fabrication française
personnalisable **P. 24**

Café Cup...
Faites un break ! **P. 26**

VOTRE GUIDE

Événementiel d'entreprise



SOPHIE GIRAULT,
DIRECTRICE ADJOINTE
DES VENTES DU CONSORTIUM
STADE DE FRANCE

Stade de France,
un investissement de sens
pour répondre à vos enjeux
économiques **P. 28**



MEDEF Paris

OMYAGUE

TROUVEZ VOTRE CADEAU D'AFFAIRES D'EXCEPTION



CARROUSEL DU LOUVRE

OMYAGUE Paris

Le Salon du Cadeau
d'Affaires d'Exception
11 & 12 Septembre 2019



Sourcing Web
inspirations-cadeaux.com

Le site qui rassemble les marques
référentes du marché et qui optimise
les recherches de cadeaux



OLYMPIA

OMYAGUE London

The Luxury B2B
Gifting Fair
26 & 27 February 2019

OMYAGUE

MISE EN RELATION DIRECTE
AVEC LES MARQUES
SPECIALISTES DU
CADEAU D'AFFAIRES



Conciergerie

Une urgence ?
Un manque d'inspiration ?
On s'occupe de vous trouver
le cadeau idéal !



NOUVEAU

OMYAGUE Data

La Data produits
au service des :
• Revendeurs
• Centrales d'achats
• Marketplaces
• Grands comptes



Magazine
Inspirations Luxe

Des idées cadeaux, les
tendances et des
informations sur
le secteur du cadeau
d'affaires

CONTACTEZ NOUS POUR PLUS D'INFORMATIONS SUR NOS SOLUTIONS

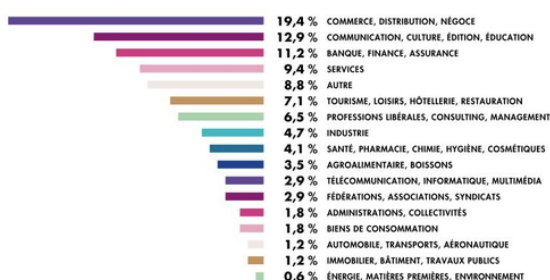
WELCOME@OMYAGUE.COM / +33 5 56 94 43 19

OU CONSULTEZ NOTRE SITE OMYAGUE.COM

Le cadeau d'affaires en quelques chiffres

Chaque année, les entreprises investissent 31 milliards d'euros sur le marché de la communication dont 1 323 milliard dans la publicité par l'objet. En 2017, les entreprises consacrant des budgets cadeaux de 150 à 500 € par personne sont en augmentation de 3,1 %. Le prix, l'utilité, la qualité, l'adéquation avec les goûts du destinataire et le prestige du produit restent les principaux critères d'achat, tout comme le made in France.

QUEL EST LE SECTEUR D'ACTIVITÉ DE VOTRE ENTREPRISE ?



Pourquoi les entreprises offrent-elles des cadeaux ?

Pour près de 50 % des sociétés françaises, l'objectif prioritaire est de « stimuler et motiver les partenaires et les collaborateurs » (quand en Belgique, par exemple, près de 73 % des entreprises du secteur privé offrent un cadeau de fin d'année à tout leur personnel). En France, outre la stimulation et la motivation, trois objectifs se détachent clairement et reviennent d'année en année : la fidélisation, le remerciement et la célébration.

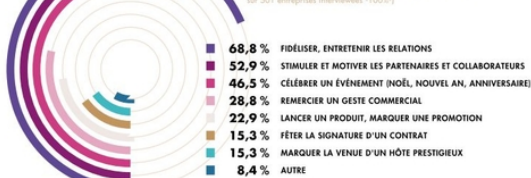
Les produits gastronomiques et colis gourmands sont toujours très appréciés et, parmi eux, les champagnes, vins et spiritueux tiennent une place importante. Ce type de cadeaux d'affaires représente respectivement 41,5 % et 45,5 %.

Après l'envoi d'une bouteille de champagne, la moitié des destinataires en moyenne adressent un mot de remerciement. Pour une attention sur mesure, le retour peut monter à 80 ou 90 %.

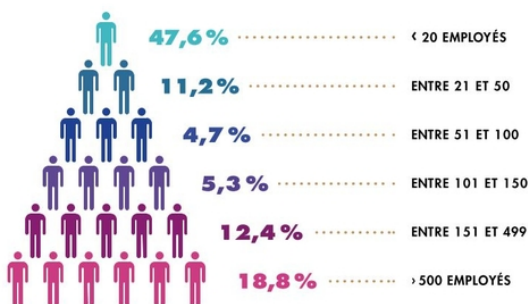
De même, le succès du caviar ne se

QUELS SONT POUR VOTRE SOCIÉTÉ LES OBJECTIFS DU CADEAU D'AFFAIRES ET/OU DE L'INCENTIVE ?

(Multi-choix : résultats cumulés annoncés par type de réponse sur 501 entreprises interviewées - 1000+)



QUELLE EST LA TAILLE DE VOTRE ENTREPRISE ?



Quels secteurs offrent le plus de cadeaux ?

50 % du marché est capté par 4 secteurs : banques & assurances (17 %), culture/édition/éducation (14 %), commerce/distribution (10 %) et services (10 %).

Quels sont les cadeaux les plus offerts ?

Aujourd'hui, les entreprises offrent moins de cadeaux mais de meilleure qualité.

dément pas. En offrir reste une marque de distinction et de respect plus que de luxe. On vous montre que vous en êtes digne. Petrossian, n'a d'ailleurs en la matière aucunement besoin de faire de démarchage commercial. Les entreprises contactent directement l'enseigne historique.

Les classiques sont toujours de mise, les accessoires de bureau (stylos, agendas...) et la maroquinerie sont plébiscités respectivement à 40,5 % et 23 %.

On note, comme chaque année depuis plus de 3 ans, l'intérêt croissant pour **les produits high-tech, informatique et multimédia** (tablette, étui pour iPad, clés USB, casque audio) (26 %). Les objets connectés font une entrée remarquée.

Les cadeaux dit « immatériels » comme **les cartes cadeaux et chèques cadeaux** maintiennent leur position en représentant respectivement 30 % et 22 %. Peu personnalisés, ils sont parfois perçus comme une solution de facilité. Les études et les usages montrent que 30 % d'entre eux sont perdus ou non utilisés. Cela étant,

ils peuvent aussi devenir un outil de contact privilégié avec les clients qu'ils valorisent. En effet, certains coffrets cadeaux sont valables trois ans et restent en moyenne 1 an et demi à 2 ans dans les mains du bénéficiaire. Or, l'entreprise peut savoir quand le coffret est activé et, à cette occasion, revenir vers le bénéficiaire pour échanger avec lui sur l'expérience qu'il vient de vivre. Le coffret cadeau permet alors de réactiver la relation.

Enfin, **les articles liés aux loisirs** (au sens large, accessoires, voyages, week-end...) sont de plus en plus recherchés et recueillent 31 % des suffrages.

QUEL EST VOTRE BUDGET CADEAUX/INCENTIVE EN MOYENNE PAR PERSONNE ? (Prix H.T.)



Si, pour les entreprises, le prix reste le critère de choix le plus important (92 %), ceux de l'utilité, des goûts du destinataire et de la qualité arrivent tous à 89,5 %.

Quel est le montant moyen dépensé ?

La majorité des entreprises (54,2 %) consacre un budget constant à l'achat des cadeaux. En France, le budget moyen se situe entre 30 et 65 € pour

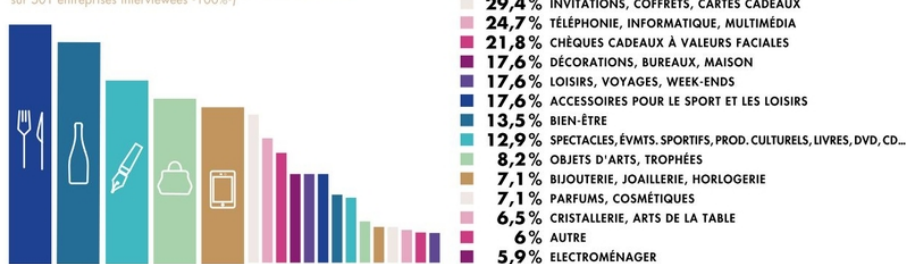
38 % des entreprises. 34 % dépensent plus de 65 €/personne. En Belgique, la valeur moyenne du cadeau offert aux employés s'élève à 56 €. Aux États-Unis la fourchette est bien plus large.

En France, seules les entreprises dont la taille dépasse les 300 employés, ont un budget par cadeau et par personne supérieur à 500 € HT (6,3 %). La majorité des entreprises disposant d'un budget compris entre moins de 30 € et 500 € font principalement plus de quatre opérations par an. À l'inverse, les entreprises disposant d'un budget de plus de 500 € par personne ne font pas plus de 4 opérations par an (mais une ou deux à l'année). 45,1 % des entreprises interrogées continuent d'organiser quatre opérations et plus par an pour stimuler leurs équipes, réseaux et clients, un pourcentage qui cache une certaine régression, puisqu'au total, 64,9 % des entreprises mènent d'une à quatre opérations par an contre 79,5 % en 2015. A court terme, le retour sur investissement des achats dotations est difficilement quantifiable mais permet à moyen, voire à long terme, de fidéliser sa clientèle. Il faut s'astreindre à analyser dans la durée ces retombées, en calculant les bénéfices obtenus vs les coûts dépensés.

■ Nathalie Zimra

QUELS SONT LES TYPES DE PRODUITS ET/OU SERVICES QUE VOUS AVEZ ACHETÉ AU COURS DE L'ANNÉE 2018 DANS CE SECTEUR ?

(Multi-choix : résultats cumulés annoncés par type de réponse sur 501 entreprises interviewées -100%-)



SOURCE DES INFOGRAPHIES : © OMYAGUE.

ÉTUDE RÉALISÉE AUPRÈS DE 501 ENTREPRISES INTERROGÉES DE JUIN À JUILLET 2016 VIA E-MAILING.