

OPÉRATION MICRODON75

Soutenir les associations qui font battre le cœur de Paris

3^{ème} édition : les vendredi 9 et samedi 10 octobre 2015

Qui est microDON ?



Entreprise sociale agréée solidaire

microDON se développe sur le **modèle de l'entrepreneuriat social**, (finalité sociale, gouvernance participative, encadrement des salaires et des dividendes...). Ses **investisseurs sont des fonds solidaires**.



Pionnière de la générosité embarquée

L'idée : greffer une opportunité de **don sur les transactions du quotidien** (bulletins de paie, tickets de caisse, relevés bancaires, achats en ligne...)



100% des dons reversés aux associations

Le modèle économique de microDON **ne repose pas sur une commission** prélevée sur les dons collectés. Le don effectué à travers nos outils est intégralement reversé à l'association bénéficiaire.

Un principe simple



Un principe simple



Une carte de don personnalisée



Un kit animation magasin



Un projet de co-solidarité



Les facteurs clés de succès



100% des dons reversés aux associations



La carte de don dotée d'un code-barres

Les bénévoles d'une association de solidarité sont invités à aller à la rencontre des citoyens le temps d'un week-end dans un supermarché de quartier, pour se présenter et les encourager à les soutenir à l'aide de **la carte microDON**.

La carte microDON est un flyer papier doté **d'un code-barres** qui permet en le passant en caisse, de faire **un don de 2€ ou plus** pour l'association présente en magasin

Une carte de don personnalisée

Un principe simple

Une carte de don personnalisée

Un kit animation magasin

Un projet de co-solidarité

Les facteurs clés de succès

100% des dons reversés aux associations



Un support de communication

Chaque carte présente **le projet spécifique** d'une association. C'est à la fois **un support de don et de communication**, le client est libre de repartir avec la carte de don. Le client peut aussi laisser ses coordonnées, s'il le souhaite.

Un don de 2€ ou plus en caisse

Le don de 2€ est accessible à tous par son faible montant et représente une faible somme dans le panier d'achat.

Le client pourra faire un don supérieur s'il le souhaite, ce sont des multiples de deux/trois.

Exemple : carte x5 = don de 10€

Un kit animation magasin

○ Un principe simple

○ Une carte de don personnalisée

● Un kit animation magasin

○ Un projet de co-solidarité

○ Les facteurs clés de succès

○ 100% des dons reversés aux associations



Un kit animation ou PLV (publicité sur lieu de vente)

Pour que l'opération soit visible en magasin et faire une belle animation, **chaque association recevra un kit complet d'animation** ou dit de PLV (publicité sur lieu de vente). Nous vous fournissons en nombre nécessaire flyers, ballons, badges, mémo caisse, tours de cou, affiches ... et formons vos bénévoles de l'association à l'action terrain.

En cohérence avec ses valeurs, microDON travaille en collaboration avec **une ESAT** (Etablissement et Service d'Aide par le Travail) pour la confection et l'emballage de ces kits personnalisés.

Un projet de co-solidarité

- Un principe simple
- Une carte de don personnalisée
- Un kit animation magasin
- Un projet de co-solidarité
- Les facteurs clés de succès
- 100% des dons reversés aux associations



Les acteurs du territoire réunis

L'originalité et la force de l'opération repose sur sa capacité à réunir et fédérer de multiples acteurs autour d'un même projet solidaire :

- **Les associations** : mettent en place l'opération et mobilisent des bénévoles
- **Le point de vente** : accueille l'opération dans ses locaux et finance le kit PLV magasin
- **La collectivité** : délimite le périmètre, facilite la mise en relation association / magasin
- **Le citoyen** : soutient l'association en faisant un micro-don en caisse

Les facteurs clés de l'opération



Un principe simple



Une carte de don personnalisée



Un kit animation magasin



Un projet de co-solidarité



Les facteurs clés de succès



100% des dons reversés aux associations



3 clés pour faire de cette opération un succès

- 1/ L'animation et le dynamisme des **bénévoles**
- 2/ L'implication du **personnel de caisse**
- 3/ La mobilisation de son **réseau**

100% des dons reversés aux associations

- Un principe simple
- Une carte de don personnalisée
- Un kit animation magasin
- Un projet de co-solidarité
- Les facteurs clés de succès
- **100% des dons reversés aux associations%**



Un modèle de partenariat au bénéfice des associations

Dès sa création microDON a fait le choix de reverser 100% des dons aux associations bénéficiaires de ses dispositifs de collecte. Les frais liés à l'opération sont couverts par le(s) sponsors ou la collectivité et les points de vente : **le don revient ainsi intégralement à l'association.**

« Le Réflexe Solidaire » organisme de collecte et de redistribution

microDON a créé le **fonds de dotation « Le Réflexe Solidaire »** qui centralise la collecte et assure le reversement des dons aux associations. Il est administré par des personnalités indépendantes, issues du monde du fundraising et de la solidarité. Chaque année, ses comptes sont contrôlés par un commissaire aux comptes indépendant et publiés.

Les partenaires – le modèle économique



Pour tous depuis 1637

- La plus ancienne institution financière parisienne
- Prêt sur gage
- Banque (auprès associations)
- Sponsor principal de l'opération

FONDATION



- Sponsor de l'opération
- Finance microDON pour l'organisation de l'opération



- Partenaire opérationnel essentiel
- Recrute 30 personnes compétentes en gestion de projet
- Les référents P&C accompagnent les associations sur chaque étape



- Ouvre les portes de ses 180 magasins parisiens
- Finance les kits d'animation et cartes de don

MONOPRIX

- Ouvre les portes de ses 50 magasins parisiens
- Finance les kits d'animation et cartes de don

Impacts de l'opération



Retour sur l'édition 2014



Une très belle collecte

Le montant total de la collecte s'élève à **160 528€** grâce à l'effort de **196 associations** dans **211 points de vente** partenaires.



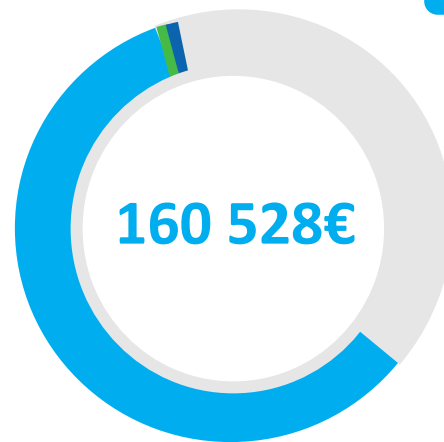
Moyenne par association

La moyenne est de **819€** par association.



Chiffres-clés

80 264 donateurs pendant l'opération, **5 retombées presse**, **2000 bénévoles** mobilisés.



 **franprix**



91 359€

Collectés dans 155
Franprix

MONOPRIX



67 303€

Collectés dans 54
Monoprix

DIAGONAL
Supermarchés



1 126 €

Collectés dans 1
Diagonal

SUPERMARCHÉS
G20



740€

Collectés dans 1
G 20

Les étapes de l'opération (1/2)



1 – Identification & démarchage du point de vente

Choisir son enseigne :

- **Partenaires** : Franprix ou Monoprix
- **Engagées** : G20, Lidl, Biocoop
- **Autres enseignes** : Casino, Super U...
- **Refus** : Carrefour, Simply Market

Convaincre son PDV (solliciter un rdv, faire signer le bulletin d'engagement...)



2 – Réalisation de la carte de don

Fournir à microDON les éléments nécessaires pour une carte personnalisée (description du projet et de l'association, coordonnées, visuels...)

Ces éléments serviront aussi à la mise en ligne du sur le site Internet dédié paris.microdon.org



3 – Mobilisation des bénévoles et du réseau

Contacter ses bénévoles (mobiliser au plus vite, et évaluer le nombre nécessaire, ...)

Recruter des bénévoles (informer votre réseau, créer l'événement et préparer votre communication : relais sur votre site, réseaux sociaux, newsletter presse locale etc.)

Les étapes de l'opération (2/2)



4 – Récupération du kit d'animation & formation

Récupérer **le kit** et l'installer en magasin
Suivre **la formation** et la partager auprès de ses bénévoles



5 – Animation du point de vente

Penser à **des idées d'animation en magasins** (stand, musique, atelier, présentation des projets...)

Impliquer l'équipe du magasin (penser aux clés du succès de l'opération : les bénévoles ont un rôle indispensable dans la collecte, sensibilisation, implication personnel de caisse...)



6 – Après l'opération

Remercier le point de vente et les donateurs (affiche post opération, photo remise de chèque factice...)

Dresser le bilan (questionnaire retour d'expérience, réunion du bilan)

Les nouveautés 2015

Nouveau kit & carte

- ✓ Affiches pré-opération
- ✓ Mémo explicatif pour équipe caisse
- ✓ Possibilité de laisser ses coordonnées au recto carte



Formation & processus

- ✓ Simplification processus d'inscription et soumission éléments cartes
- ✓ Pas de choix magasin pour les enseignes Franprix et Monoprix (attribué par comité de pilotage)
- ✓ Formation bénévole disponible sous format vidéo
- ✓ Don en ligne (en construction)

Planning

Etapes	Description	Jun	Juil	Aou	Sep	Oct	Nov	Déc
Inscription à l'opération	Formulaire en ligne : signer pré-requis, éléments cartes de don , choix enseigne partenaire ou non		15 juillet					
Attribution point de vente	Comité de pilotage vous attribue un magasin							
Démarchage point de vente	Bulletin d'engagement signé par le magasin (hors Monoprix et Franprix)							
Formations bénévoles	Réunions physiques et vidéo en ligne							
Récupération kit d'animation et cartes	Dans votre Maison des Associations							
Rencontre avec magasin	Affiches pré-opération, mémo caisse, test carte							
Weekend d'animation	Vendredi 9, samedi 10 et dimanche 11							
Post – opération	Remerciement équipe et clients (affiches et chèque)							
Reversement don	Virement du fonds de dotation « Le Reflexe Solidaire							
Bilan	Réunion au Crédit Municipal de Paris							

C'est parti !

1 Réunion d'information

Vous êtes ici!

3 Votre référent

- Votre référent P&C prend contact avec vous
- Clarifie le projet, discute de la photo choisie etc.

2 Inscription à l'opération

- Remplir le formulaire en ligne
- Donner ses éléments cartes de don
- Choisir si l'on souhaite un magasin partenaire imposé ou démarcher une autre enseigne
- Date limite : 15 juillet

4 Vos bénévoles

- Réserver son week-end
- Prévenir son réseau