

ESPACE DONS

Plateforme de collecte de dons en ligne pour les associations et fondations clientes des Caisses d'Epargne avec un espace de communication personnalisable

- Outil d'Aide à la Vente détaillé de l'offre
ESPACE DONS

PLAN

▪ 1. Présentation générale	3
• 1.1 Offre et cibles	4
• 1.2 Pourquoi une plateforme de collecte de dons en ligne ?	7
• 1.3 La promesse client	13
• 1.4 Enjeux pour la Caisse d'Epargne	16
▪ 2. Grands principes de fonctionnement	18
• 2.1 Fonctionnement et obligations	19
• 2.2 Modèle économique	23
• 2.3 Organisation et rôle des intervenants	26
▪ 3. Processus de vente	28
▪ 4. Outils d'aide à la vente	30
• 4.1 Les bonnes questions à poser lors de l'entretien client	31
• 4.2 Argumentaire de vente	33
• 4.3 Traitement des objections	40
▪ 5. Plan de communication	43
▪ 6. Maquettes du site	46



1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE



1.1 OFFRE & CIBLES

Un nouveau service innovant...

- ▶ ESPACE **D♥NS** est une plateforme qui permet à nos clients associations, fondations et fonds de dotation de se lancer dans la collecte de dons en ligne auprès de tout donateur particulier (client ou pas des Caisses d'Epargne).
- ▶ Chaque association / fondation / fonds de dotation peut avoir :
 - 1 page consacrée à l'association
 - + n pages pour présenter des projets. L'association peut créer une page par projet. Le nombre de projets n'est pas limité.
 - C'est elle qui a la responsabilité des contenus
- ▶ Techniquement, la plateforme est accessible sur tous matériels (ordinateur, tablette, smartphone) -> «responsive design»
- ▶ Il est possible pour le donateur **de donner de l'argent, d'être mis en relation pour donner du temps et /ou des objets** en fonction de ce que l'association a paramétré.
- ▶ La plateforme utilise la solution de paiement Smoney qui permet de régler soit à partir d'une carte bancaire, soit à partir d'un compte de monnaie électronique Smoney. Pour les donateurs disposant d'un compte Smoney, le paiement d'un don via Twitter sera possible, sous réserve que l'Association dispose également d'un compte Twitter associé à son compte de monnaie électronique Smoney.

...qui démontre notre engagement coopératif

- ▶ Une offre qui montre l'engagement des Caisses d'épargne dans l'économie sociale et solidaire en leur apportant une solution à leur problématique de recherche de nouveaux financements.
- ▶ Une initiative qui pourrait également contribuer à promouvoir le mécénat des Caisses en fédérant les initiatives locales (sélection de projets) et à moderniser notre philanthropie en dynamisant l'animation du sociétariat.

Ce nouveau service répond à deux ambitions du plan stratégique Groupe :
relation humaine et digitale et ADN coopératif.

Nos cibles



Cibles éligibles : les associations, les fondations, les fonds de dotation clients de la Caisse d'Epargne, disposant d'un compte courant et dont le DRC est complet et à jour.

Marchés concernés : Marché Economie Sociale et Institutionnels (BDR) et Marché des associations de proximité (BDD)



1.2 POURQUOI UNE PLATEFORME DE COLLECTE DE DONS EN LIGNE ?



Associations, le nerf de la guerre c'est la Collecte

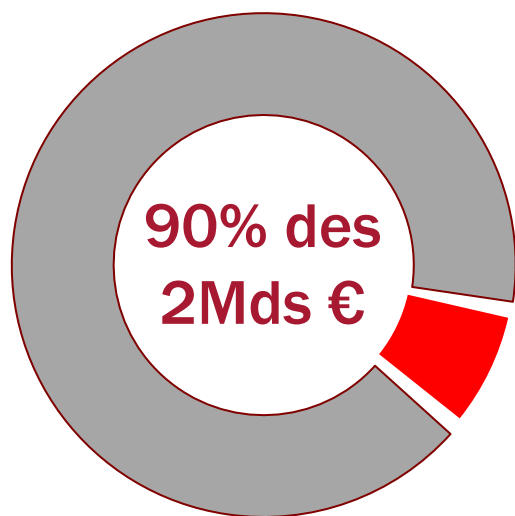


**Baisse durable des
subventions publiques**

**Modification profonde des
comportements du public**

**Evolution des techniques de
marketing**

Les méthodes traditionnelles de collecte sont arrivées à maturité



90 % de la collecte se fait encore par méthode traditionnelle



Courrier



Bulletin



Cheque



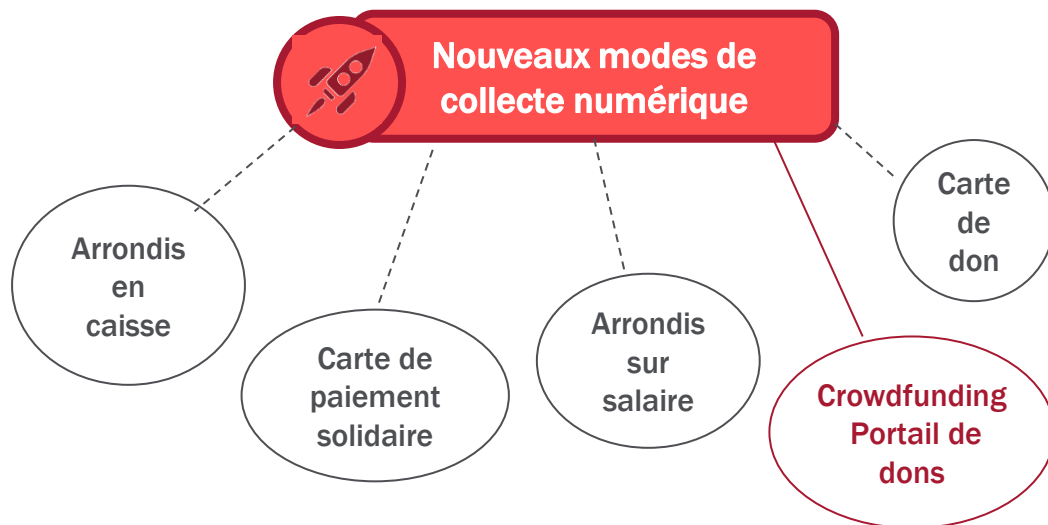
Street
Fundraising



Téléphone

Les méthodes de collecte traditionnelles ne sont plus adaptées au comportement des générations actuelles. Elles sont coûteuses, elles nécessitent des traitements manuels et ne permettent pas une sollicitation en temps réel en cas d'urgence ou de lancement d'un nouveau projet.

Le digital est en train de changer la donne

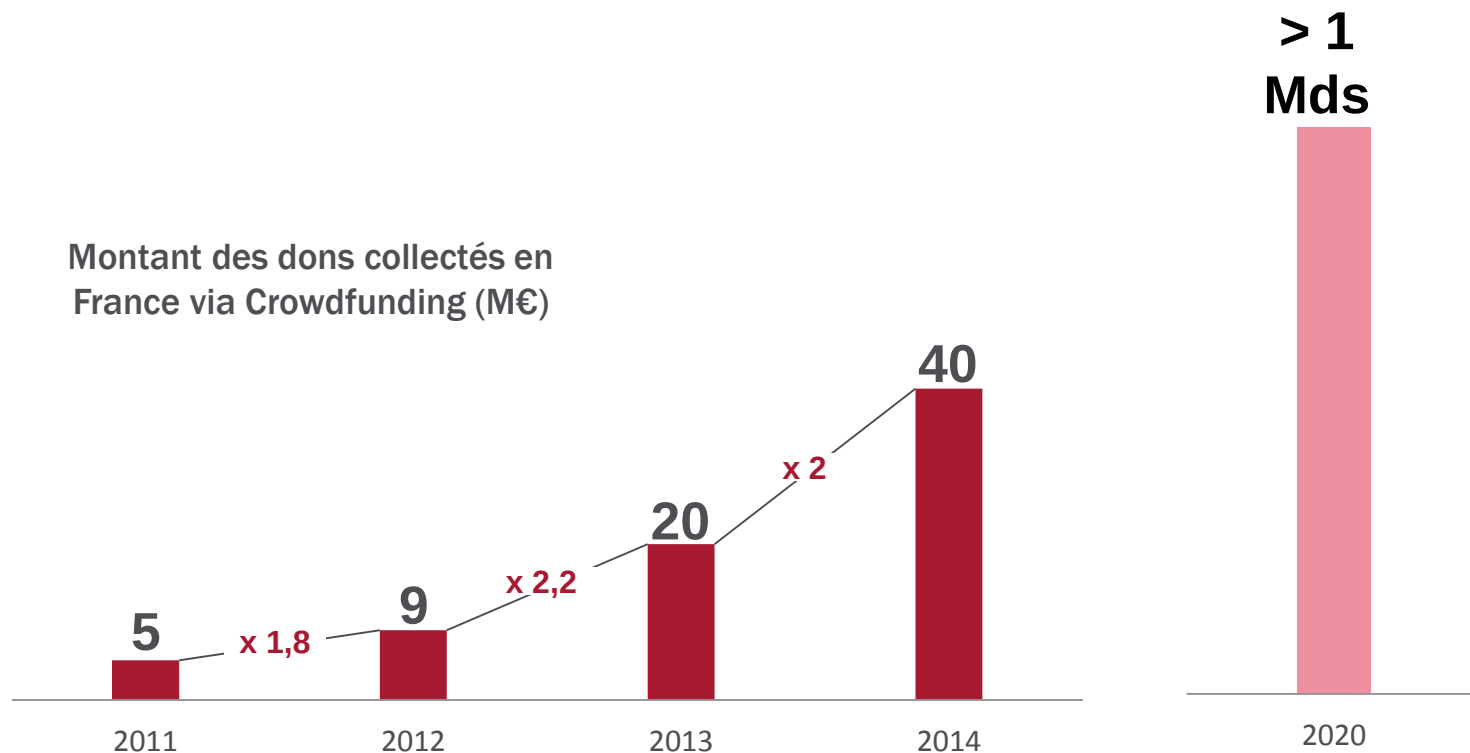


Selon l'IFOP, le milieu associatif sous-investit Internet par rapport à la croissance effective et potentielle du don en ligne

La révolution du don on line (Source IFOP)

- 21 % des français se déclarent e-donateurs
- La générosité en ligne résiste à la crise et s'installe chez les donateurs classiques
 - 34 % des plus de 65 ans déclarent donner sur Internet
- Emergence de nouveaux comportements et montée en puissance de l'intérêt pour les réseaux sociaux
 - 15 % des jeunes de moins de 35 ans e-donnent
 - 35% des e-donateurs recommandent à leurs contacts de soutenir des associations

Parmi ces nouveaux outils, le Crowdfunding a le vent en poupe



Nombreuses success story à l'étranger

Définition d'un cadre réglementaire qui favorise l'entrée sur le marché

Image positive auprès du grand public : « je participe au financement d'un projet concret »



1.3 LA PROMESSE CLIENT



QUELLE PROMESSE CLIENT ?

Pour les associations

Aider dans la transformation digitale

- Service innovant clés en main : page web, cagnotte en ligne, outils de monitoring
- Paiement en ligne
- Une plateforme accessible sur tous matériels (ordinateurs, tablettes, smartphones)

Faciliter et optimiser la collecte

- Rapidité et coût de traitement
- Simplification de l'administratif et de la gestion de la base de donateurs

Améliorer la visibilité et le dialogue avec les donateurs

- Partage sur les réseaux sociaux
- Plateforme de communication qui leur permettra également de recruter des bénévoles et de collecter des objets
- Relais au sein du réseau Caisse d'Epargne



Pour les donateurs (particuliers)

Donner un sens à chaque don

- Meilleure connaissance des projets associatifs locaux dont ceux soutenus par la Caisse d'Epargne, le cas échéant
- Transparence sur les projets financés
- Géolocalisation des associations
- Possibilité de donner de l'argent, mais également du temps et des objets

Faciliter l'acte de don

- Parcours de paiement sécurisé en ligne et de partage simplifié : don – authentification – règlement – confirmation – partage
- Micro-dons possibles
- Obtention d'un reçu fiscal transmis par l'association

Valoriser l'acte social

- Partage sur les réseaux sociaux

Jouer le rôle de tiers de confiance

Notre message : « La Caisse d'Epargne, ses collaborateurs, ses clients se mobilisent pour soutenir des projets solidaires de proximité au cœur des territoires. »



Tiers de confiance, la Caisse d'Epargne peut jouer un rôle moteur dans la digitalisation de la collecte de dons des associations et des fondations



1 association sur 4 est cliente de la Caisse d'Epargne



1er financeur privé de l'économie sociale/ 3,7 Milliards € de crédits



1170 projets de solidarités financés en 2013 / 28 Millions € consacrés à la solidarité sur les territoires



1.4 ENJEUX POUR LA CAISSE D'ÉPARGNE



QUELLES OPPORTUNITÉS POUR LA CAISSE D'EPARGNE



Contribuer à renforcer l'image de marque de la Caisse d'Epargne (empreinte régionale et valeurs sociétales) et, le cas échéant, à moderniser la philanthropie des Caisses d'Epargne



Impulser une image de banque moderne qui offre le meilleur de l'humain et du digital



Se positionner pour capter de la valeur sur un marché en pleine croissance

- Fidéliser les clients en répondant à leurs nouvelles attentes
- Développer les flux
- Faciliter la collecte et capter de nouvelles commissions (estimées à 200 K€ pour les Caisses sur un volume de 20 M€ de dons auxquelles il convient d'ajouter le PNB indirect liés aux placements et à la réactivation de comptes)



Eviter la désintermédiation en proposant une solution de collecte de dons en ligne



Faire ses 1er pas dans l'économie collaborative et participative et être pionnière dans un domaine où les associations l'attendent

2. GRANDS PRINCIPES DE FONCTIONNEMENT

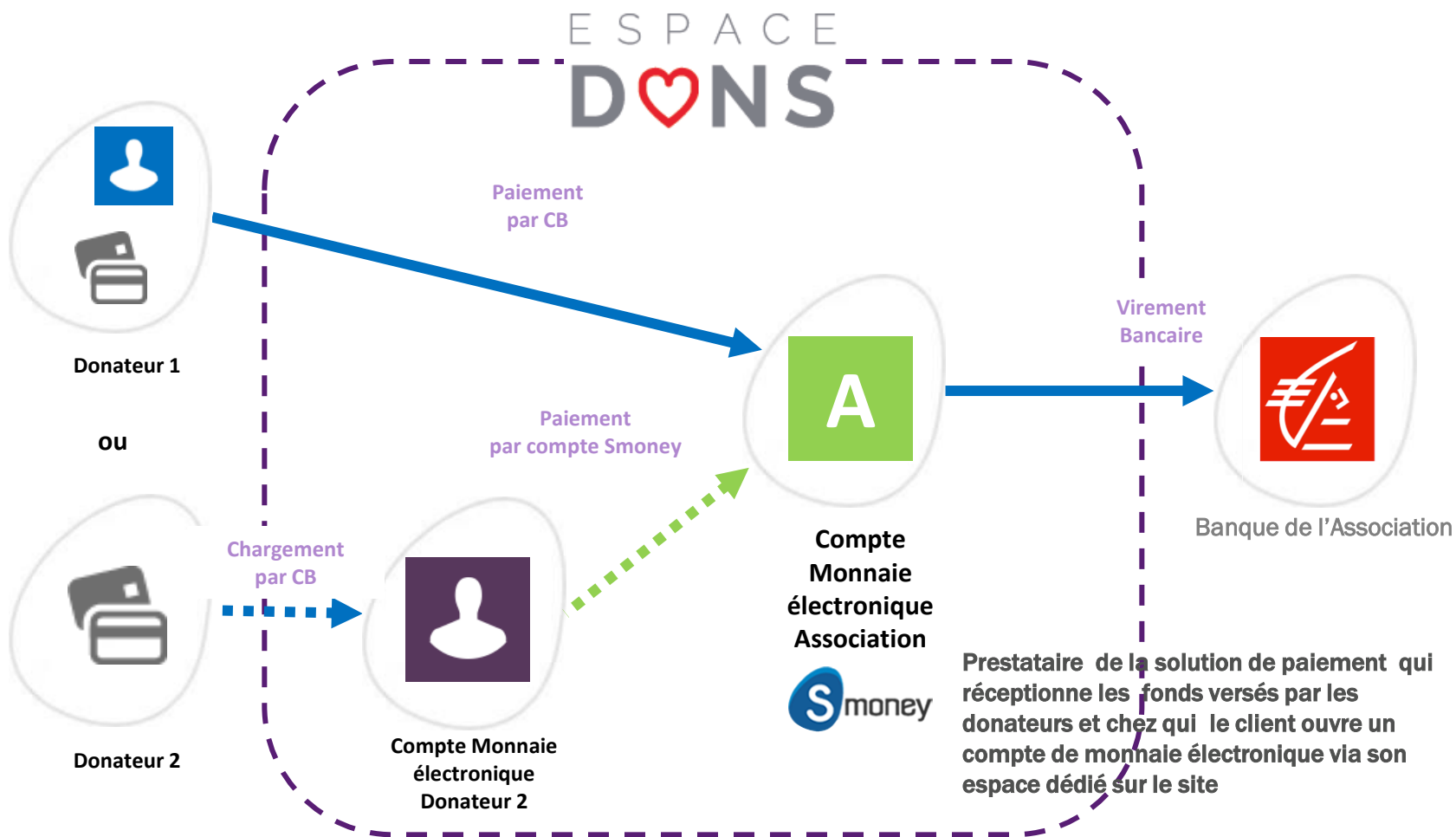


2.1 FONCTIONNEMENT ET OBLIGATIONS



COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

DISPOSITIF D'ENCAISSEMENT DES DONS



PRINCIPALES OBLIGATIONS

LA CAISSE

La Caisse agit par délégation de BPCE propriétaire du site

La Caisse met à disposition de l'Utilisateur une partie de la Plateforme comportant :

- un espace administrateur (extranet) réservé à l'Utilisateur qui permet à l'Utilisateur de mettre en ligne des contenus sur L'utilisateur et ses projets
- un espace « public » ouvert aux donateurs
- La possibilité pour le donateur d'utiliser certains moyens de paiement qui permettent à l'Utilisateur de recevoir des dons

La Caisse, à la suite de la ratification par l'Utilisateur de la présente convention, donne accès à l'Utilisateur à son espace administrateur en lui communiquant des identifiants.

La Caisse met à disposition de l'Utilisateur sur la Plateforme un tutoriel lui permettant de comprendre comment fonctionne son espace administrateur. La Caisse n'assure pas la formation de l'Utilisateur à l'utilisation de son espace administrateur.

La Caisse fait ses meilleurs efforts pour assurer la meilleure disponibilité de la Plateforme, sans être obligée à des critères de disponibilité particuliers.

Suspension / Suppression de l'accès à l'espace administrateur

La Caisse a la capacité de suspendre ou de supprimer l'accès de l'Utilisateur à son espace administrateur.

La suspension peut être déclenchée à l'initiative de l'Utilisateur sur simple demande ou à l'initiative de la Caisse, notamment en cas de contenu inapproprié ou de tentative de piratage.

La suppression peut-être à l'initiative de l'Utilisateur ou de la Caisse en cas de résiliation de la présente convention.

La suppression est automatique dès lors que l'Utilisateur perd la qualité de client de la Caisse ou s'il reste client mais n'y dispose plus de compte courant permettant de recevoir des dons.

La suppression est également automatique dès lors que l'Utilisateur perd la qualité d'association ou de fondation.

L'UTILISATEUR (la fondation ou l'association)

L'Utilisateur communique à la Caisse les pièces nécessaires à son dossier réglementaire, ou à minima les éléments mis à jour par rapport à ceux déjà détenus par la Caisse.

L'Utilisateur doit garder confidentiel les identifiants qui lui permettent d'accéder à la Plateforme.

L'Utilisateur à l'entière responsabilité du contenu (texte, image, vidéo, liens, ...) qu'il met en ligne. Il s'interdit notamment de mettre en ligne des contenus dont il n'aurait pas la propriété ou la jouissance, des contenus inexacts des contenus contraire aux bonnes mœurs et d'une manière générale des contenus qui contreviennent aux lois et règlements en vigueur. En cas de contravention, il en assumera toutes les conséquences en particuliers pécuniaires et pénales.

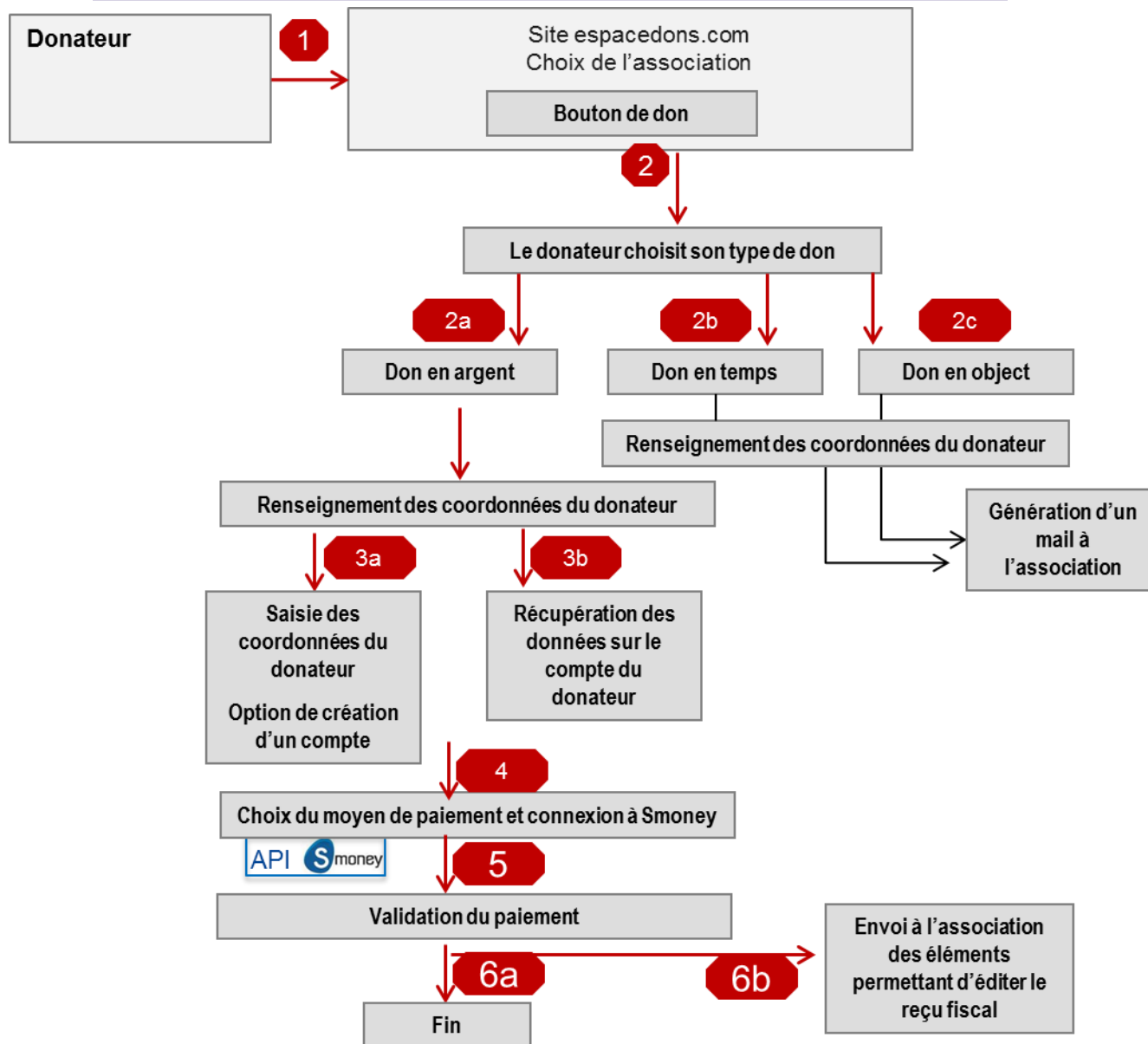
L'Utilisateur s'interdit

- d'apporter des modifications, de quelque nature que ce soit, à la Plateforme
- d'essayer de pénétrer sur les espaces de la Plateforme auxquels il n'a pas accès

Lors des dons, le donateur a la possibilité de faire un don à l'Utilisateur ou d'affecter un don à un projet spécifique. Il est de la responsabilité de l'Utilisateur d'affecter les dons conformément aux souhaits des donateurs et de pouvoir, le cas échéant, en apporter la justification au donateur.

Lors des paiements, l'Utilisateur reçoit du site un flux d'information avec les renseignements communiqués par le donateur. L'établissement d'un reçu destiné au donateur est de la responsabilité de l'Utilisateur.

Schéma du processus général de don



2.2 MODÈLE ÉCONOMIQUE



MODÈLE ÉCONOMIQUE

- ▶ L'accès au site est gratuit pour le donateur
- ▶ L'accès au site est gratuit pour l'association
- ▶ Seules les demandes de remboursements du compte de monnaie électronique Smoney de l'association vers son compte courant Caisse d'Epargne font l'objet d'une perception de commissions. Les commissions sont proportionnelles et dégressives.

Montant transféré du Compte de Monnaie Electronique vers le compte courant de la structure ouvert à la Caisse d'Epargne	Taux de commissions Smoney	Taux de commissions Caisse d'Epargne	Taux de comitionnement global TTC = coût client
jusqu'à 4999,99 €	1,5% HT	1% HT	3,00%
de 5000 à 19999,99 €	1,2% HT	0,8% HT	2,40%
à partir de 20000 €	0,9% HT	0,60% HT	1,80%

- ▶ Smoney reverse 40% des commissions aux Caisses d'Epargne selon une périodicité trimestrielle. Smoney adressera un reporting à chaque Caisse (copie Direction du Développement Caisse d'Epargne).
- ▶ Une tarification raisonnable pour les clients associations et fondations
 - Un % de commissions global qui reste inférieur au % de commissions pratiqué par Paypal
 - Un coût de collecte par don inférieur au coût d'une collecte de dons réalisée de façon traditionnelle (de 1,80% à 3 % à comparer à un ratio de frais collecte pouvant représenter jusqu'à 9 % de la collecte réalisée par une association)

ILLUSTRATION DU SCHÉMA DES COMMISSIONS

Lorsqu'une association effectue une demande de remboursement de son compte de monnaie électronique vers son compte courant ouvert à la Caisse d'Epargne, une commission est prélevée automatiquement. Elle n'a pas à la déduire. L'association peut décider de virer le montant global de son compte de monnaie électronique ou uniquement une partie.

Exemple :

Une association reçoit 100 dons de 30 €, 100 dons de 100 € sur une période d'un mois. Donc elle collecte sur son compte de monnaie électronique 13000 €.

Elle fait une demande de remboursement de son compte de monnaie électronique d'un montant de 13.000 € sur son compte courant ouvert à la Caisse d'Epargne.

La commission de 2,40 % TTC sera appliquée sur le montant du remboursement demandé et s'élèvera 312 € TTC (soit 260 € HT). L'association verra donc un montant de 12.688 € crédité sur son compte courant Caisse d'Epargne.

Sur les 260 € de commissions HT, 104 € HT seront reversés par Smoney à la Caisse d'Epargne détenant le compte courant de l'association.



2.3 ORGANISATION ET RÔLE DES INTERVENANTS



RÔLE D'UNE CAISSE

► La Caisse dispose d'un extranet

- Pour donner les accès aux clients
- Pour suspendre / supprimer l'accès aux clients
- Pour avoir accès à des statistiques

N.B : Afin de pouvoir administrer cet extranet, la caisse dispose d'un tutoriel

► L'unité don » de la Caisse sera en charge de :

- Administrer le site
- Jouer le rôle de modérateur de contenu en réalisant des contrôles à la main des Caisses (systématique ou par échantillon)
- Bloquer le site à la demande de l'association qui veut arrêter, en raison d'un contenu inapproprié, parce que l'association n'est plus cliente ou n'existe plus
- Adresser le DRC à Smoney (par voie électronique via la plateforme) à première demande de Smoney (clause de tierce introduction)

► Bon à savoir :

- La Caisse n'assure pas le SAV du site qui sera assuré par MAJES
- En cas de perte de son mot de passe, le donateur le redemande sur le site. Un mail part automatiquement avec un lien. Une FAQ sera à sa disposition sur le site.

3. PROCESSUS DE VENTE



CONTRACTUALISATION

- ▶ Le client veut bénéficier du site 
- ▶ Le commercial fait signer au client le contrat d'adhésion
 - Le client indique les coordonnées de l'association et un mail de contact
 - Le client s'engage à communiquer les éléments nécessaires au DRC
 - Nb : si l'association n'est pas cliente, elle doit le devenir.
 - Le commercial recueille les éléments du DRC et les transmet à « l'unité don »
- ▶ Le commercial demande à l' « unité don » de « créer » le client sur le site (via l'espace administrateur).
- ▶ L'« unité don » crée une adresse pour l'association dans l'application
 - L'adresse Url reprend le nom de l'association en ôtant tous les caractères accentués et spéciaux.
(cette adresse ne sera de toute façon quasiment jamais saisie par le donateur)
 - ✦ Pour l'association des pêcheurs du 13^{ème} cela sera:
 - ✦ associationdespecheursdu13eme.espacedons.com
 - ✦ En cas d'homonymie, possibilité de saisir un complément
 - Elle renseigne également le N° client CE de l'association (identifiant client)
 - Elle renseigne un contact personne physique et une adresse mail de contact pour l'association (+ un mail pour le fichier des données donateur)
- ▶ Un mail part automatiquement à l'association avec un lien pour lui permettre de créer son premier mot de passe.
- ▶ C'est l'association qui crée ses pages et l'adhésion au contrat Smoney se fait en ligne

Créer une association

Nom de l'association

Url de l'association

Identifiant du client

Prénom

Nom de famille

Email

Choix de la caisse principale de rattachement
 Choisir une caisse

4. OUTILS D'AIDE À LA VENTE



4.1 LES BONNES QUESTIONS À POSER LORS DE L'ENTRETIEN CLIENT



LES QUESTIONS À POSER LORS DE L'ENTRETIEN POUR SUSCITER LE BESOIN

- ☐ Disposez-vous d'un site internet ?
- ☐ Quel est le volume des dons que vous collectez annuellement auprès des particuliers ?
- ☐ Quelles sont vos méthodes de collecte ?
- ☐ Quel est votre ratio frais de collecte / collecte globale ?
- ☐ Quels sont les moyens de paiement utilisés par vos donateurs ? (chèques, prélèvement, CB, espèces)
- ☐ Quel est le montant moyen d'un don ?
- ☐ Disposez-vous d'informations sur le profil de vos donateurs ?



4.2 LES AVANTAGES POUR LE CLIENT : VOTRE ARGUMENTAIRE DE VENTE

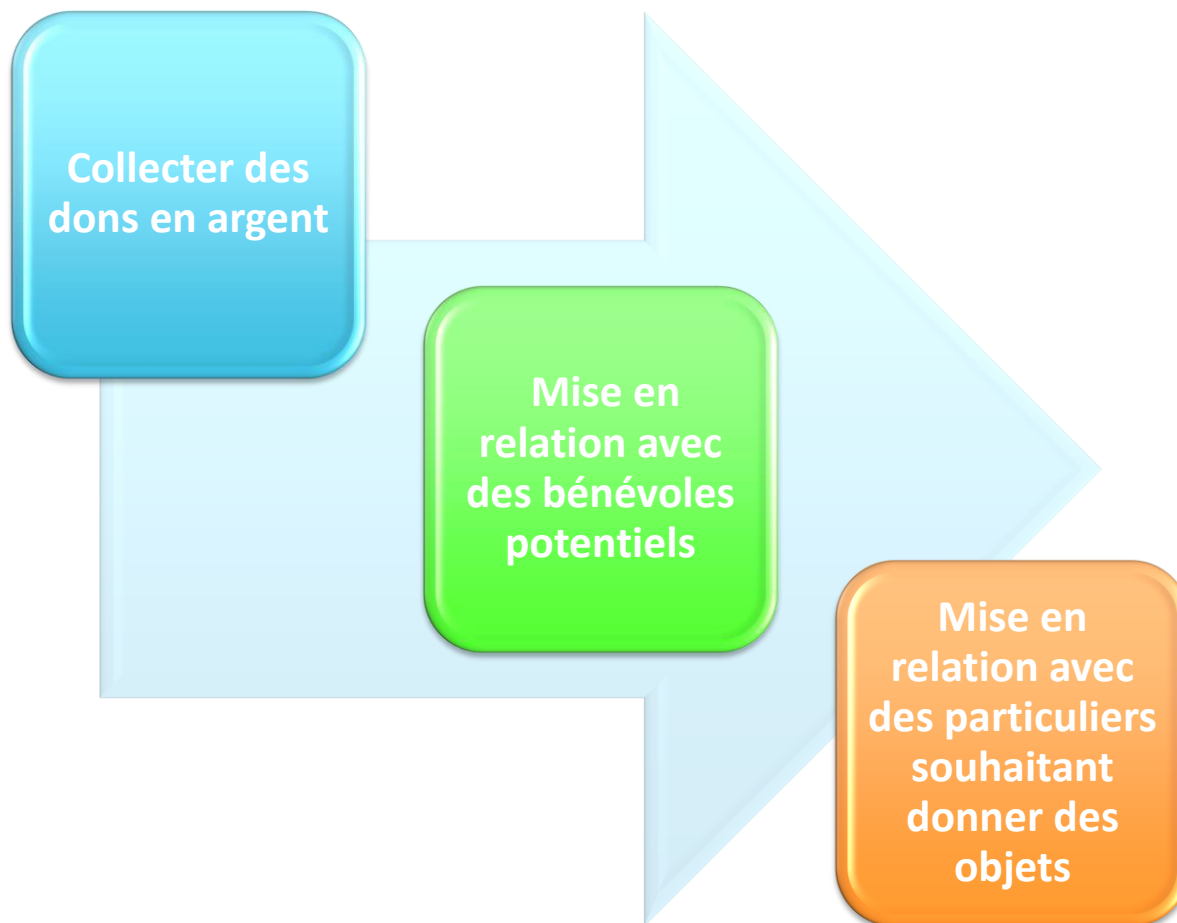


ESPACE DONS

Une solution complète, simple et sécurisée pour permettre à votre client de se lancer dans la collecte de dons en ligne ou développer sa collecte de dons en ligne



La première plate-forme à proposer 3 leviers pour son activité



Une plateforme pratique, vivante et animée

Accessible sur tous
matériels (ordinateurs,
tablettes, smartphones)

Un accès rapide

- Le client signe un contrat d'adhésion. La caisse lui communique un lien lui permettant de créer son espace dédié
- L'accès au site est gratuit. Il permet :
 - La création et la gestion de votre espace
 - La création de pages projets
 - La tenue d'un fil d'actualités
 - L'accès à des statistiques
- S'il souhaite collecter des dons en argent, il valide en ligne son contrat Smoney, accessible dans son espace dédié

Une gestion des contenus à sa main

- Fiche de présentation de sa structure
- Le projet du moment pour lequel l'association recherche des donateurs
- Une page pour communiquer sur ses actualités (newsletter, vidéo, articles, photos, ...)

Des outils de suivi de sa collecte

- Tableau de bord
- Réception d'un fichier avec les données lui permettant d'établir les reçus fiscaux

Les bénéfices clients

Seule 1 association sur 5 a mis en place un dispositif digital pour sa collecte de dons. La majorité des associations n'ont pas encore pris conscience que la conquête de nouveaux donateurs passe par Internet et le mobile alors même que 21 % des français se déclarent e-donateurs et elles ne l'ont pas concrétisé dans leur stratégie.

Savez - vous que 75 % des jeunes donateurs sont dissuadés par les associations qui ne mettent pas régulièrement à jour leur site web et qui ne présentent pas leurs dernières actions ?

Créer une communauté autour de leurs projets et profiter de la prescription sur les réseaux sociaux

Gain en modernité et en efficacité grâce à la digitalisation de leur collecte

Fidélisation de leurs donateurs traditionnels et recrutement de nouveaux donateurs

Capacité à convertir au don plus rapidement grâce à la mise en avant de vos projets

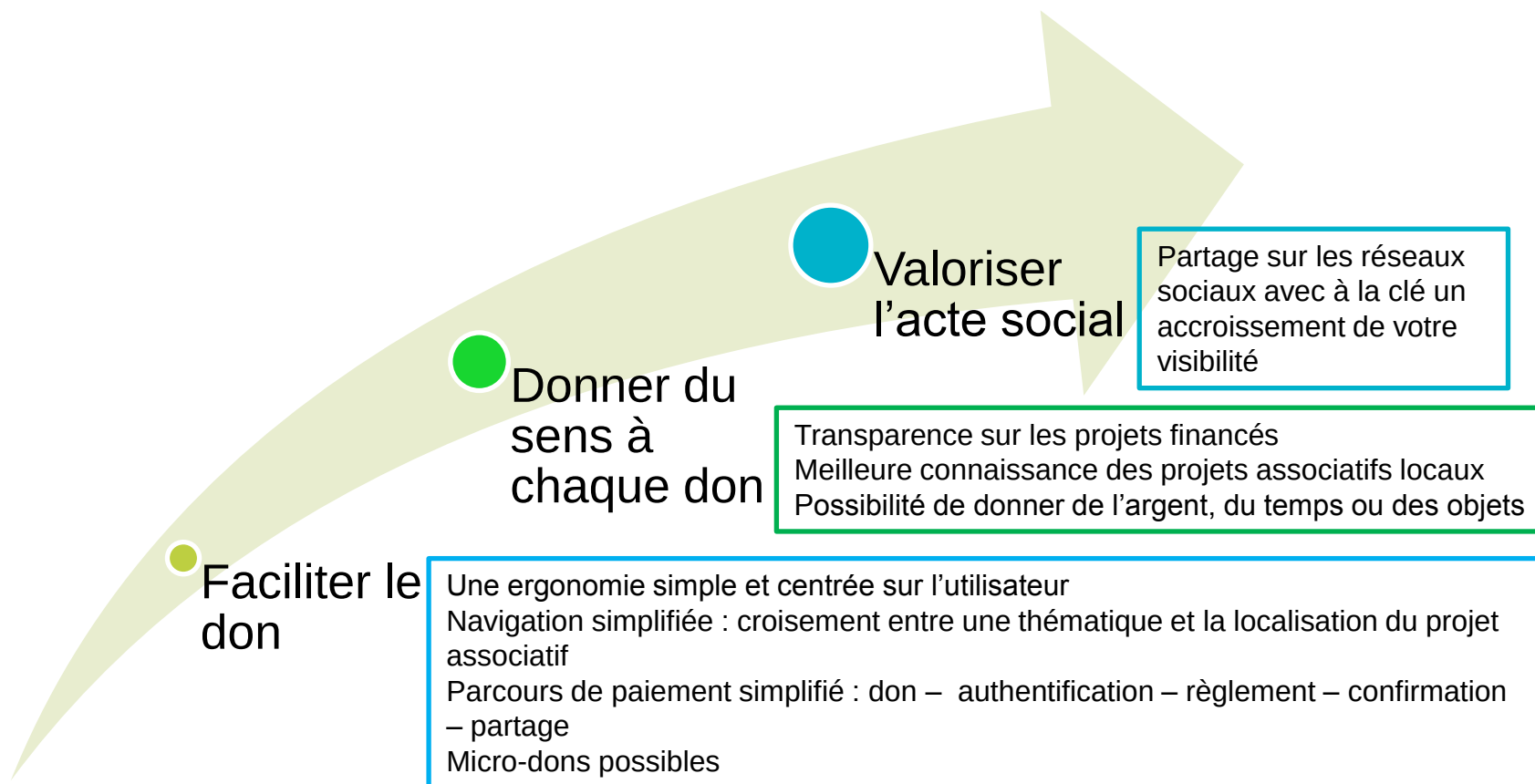
Développement de leur collecte et amélioration de leur taux de collecte

Une visibilité renforcée et amplifiée grâce à l'interaction avec vos donateurs

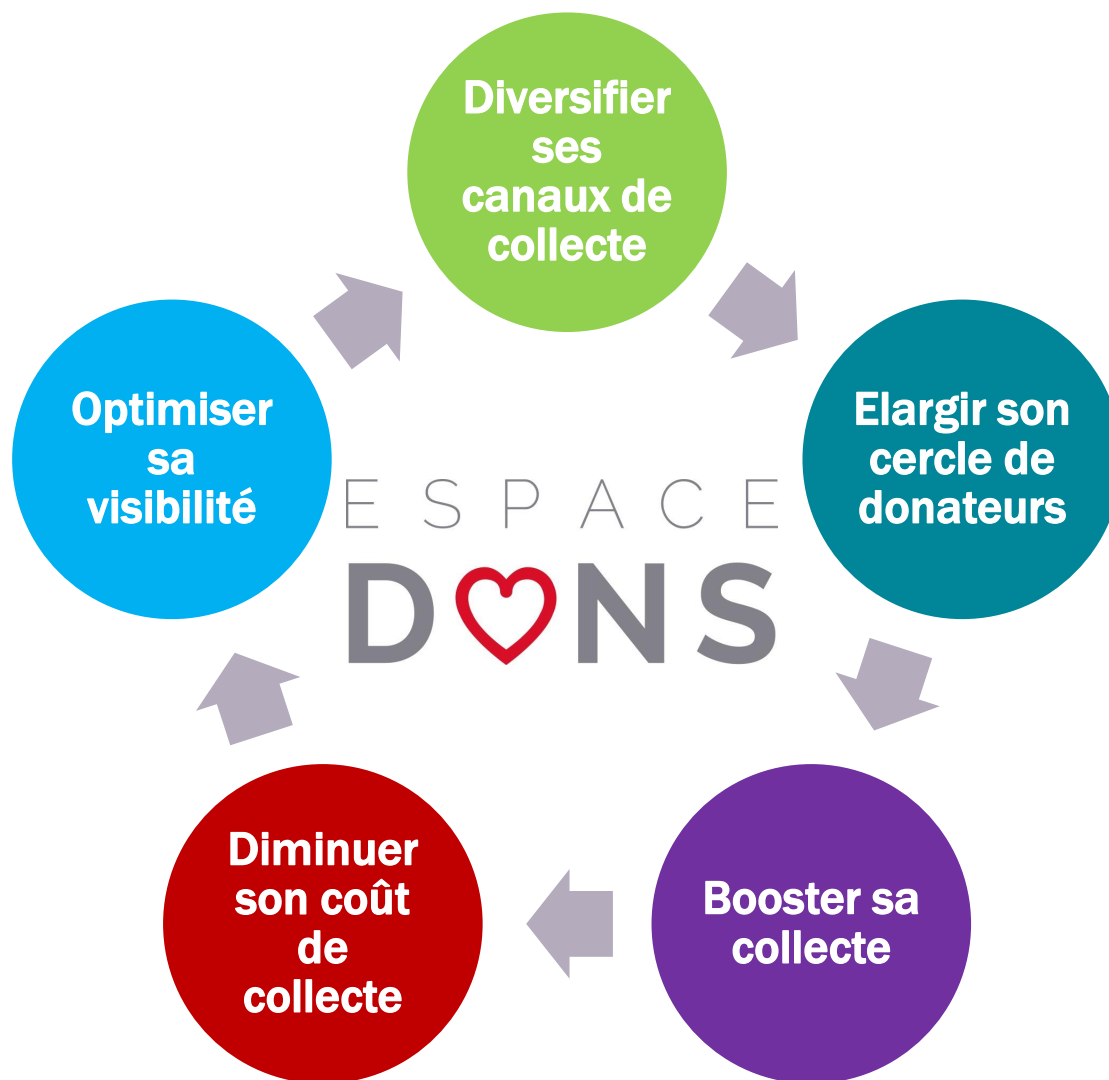
Diminution du coût de collecte

Cette solution leur permettra de réduire les coûts générés par les campagnes de collecte (publipostage, traitement manuel des ordres de prélèvement, des chèques) et de sécuriser les paiements en temps réel via S-money.

Une méthode innovante qui leur permettra d'améliorer l'expérience du donateur



La promesse client en résumé



4.3 TRAITEMENT DES OBJECTIONS



Objections client	La réponse de la Caisse d'Epargne
Prix du service : « C'est trop cher ! ».	L'accès au service est gratuit. Seuls vos demandes de remboursement de votre compte de monnaie électronique sur votre courant à la Caisse d'Epargne font l'objet d'une perception de frais proportionnels. Ces frais sont par ailleurs dégressifs (de 3 % maximum à 1,80 %) ce qui devrait vous permettre de diminuer votre coût de collecte actuel. Les plateformes de financement participatif du marché prélèvent jusqu'à 9 % de frais de collecte.
Mise en place du service : « Mon association collecte déjà des dons en ligne sur son site internet. Je ne vois pas l'intérêt de votre service d'autant que ma structure sera en concurrence avec d'autres structures.»	En adhérant à notre service, vous profiterez de la visibilité de la Caisse d'Epargne, de ses partenaires. Le portail de la Caisse d'Epargne dispose de 14 millions de visiteurs uniques chaque mois. Ce serait un média extraordinaire pour votre association. Sur la home page, nous avons prévu de donner de la visibilité à chaque association à tour de rôle.

Objections client

La réponse de la Caisse d'Epargne

Les compétences :
« Nous ne disposons pas de compétences pour animer nos pages Web et nos campagnes »



Nous mettons à votre disposition un tutoriel pour vous aider à administrer votre extranet.
Si vous le souhaitez, nous pouvons vous mettre en contact avec un prestataire dans le domaine du Community Management.

Les reçus fiscaux :
« Votre plateforme ne gère pas les reçus fiscaux »



Nous mettons à votre disposition un fichier avec toutes les données vous permettant d'établir les reçus fiscaux.
Vous pouvez externaliser l'édition et le routage des reçus fiscaux à un prestataire.
Si vous le souhaitez, nous pouvons vous proposer une liste de prestataires spécialisés dans ce domaine ou une liste de logiciels qui vous permettrait d'éditer vous-mêmes les reçus fiscaux.
Dans une prochaine version, nous devrions être en mesure de proposer une émission d'e-reçus fiscaux via la plateforme.

5. PLAN DE COMMUNICATION



COMMUNICATION

► Cible associations

- **Au niveau national (Développement Caisse d'Epargne / Marché Economie Sociale & Institutionnels) :**
 - ✦ Teasing NT dans l'article de la Tribune du 21/11/2014 et lors des Trophées de l'ESS organisés par la Mairie de Paris le 27/11/2014
 - ✦ Fondation de France : intérêt pour ses 744 fondations sous égide
 - ✦ Fondation du Patrimoine
 - ✦ Communication via les partenaires du marché ESI (Centre Français des Fondations, FEHAP, FEGAPEI, FNOGEC, Chambre Française de l'ESS....)
 - ✦ Communication dans la presse professionnelle
 - ✦ Communication IND espace ESI
 - ✦ Relais sur réseaux sociaux
 - ✦ Communication dans DER
 - ✦ Relais sur réseaux sociaux
 - ✦ Mise à disposition d'une vidéo de 2 minutes présentant le service Espace Dons
 - ✦ Communiqué de presse national dès lors que nous aurons une centaine de clients enrôlés sur le site
- **Au niveau de la FNCE :**
 - ✦ Communication sur le portail des sociétaires
- **Au niveau de la Caisse :**
 - ✦ Communication par le Commercial (CA ESI, CC, DA) qui en parle à ses clients associations / fondations pour recruter des adhérents
 - ✦ Communication IND espace ESI
 - ✦ Relais sur réseaux sociaux
- **Au niveau des associations , des fondations et des fonds de dotation ayant adhéré au service**
 - ✦ Communication par les clients qui en parlent sur leur site et à leurs adhérents

COMMUNICATION

► Cible donateurs

- Au niveau national (Développement Caisse d'Epargne)
 - ✦ Communication bandeau sur IND (portail particulier)
 - ✦ Communication DEI Particulier
 - ✦ Vignettes de pub placées sur les applications tablettes
 - ✦ Création d'une affiche Espace Dons et d'un support agence (chevalet) pour animer une campagne d'affichage en agence (intégration dans le plan média 2015)
 - ✦ Relais sur réseaux sociaux
- Au niveau de la Caisse
 - ✦ Communication bandeau sur IND (portail particulier)
 - ✦ Communication DEI Particulier
 - ✦ Campagne affichage en agences en septembre/octobre 2015
 - ✦ Relais sur réseaux sociaux
 - ✦ Communiqué dans la PQR
 - ✦ Communication auprès de tous les collaborateurs de la Caisse

6. MAQUETTES DU SITE

BIENVENUE SUR
ESPACE
DONS

Auteurs au service de l'intérêt général, les associations et les fondations portent de nombreux projets sur les territoires qui répondent à des besoins sociaux et environnementaux et qui sont souvent créateurs d'emplois non délocalisables.

Notre ambition est de vous faire découvrir ces projets et de vous donner l'envie de les soutenir comme vous le voudrez, comme vous le pourrez (argent, temps, objets).

Donnez simplement à l'association / fondation de votre choix :



Recherchez par centres d'intérêt ou géolocalisation



Donnez de l'argent, du temps ou des objets ?



Accédez à l'historique de vos dons à tout moment



Donnez en 1 click vous êtes enregistré



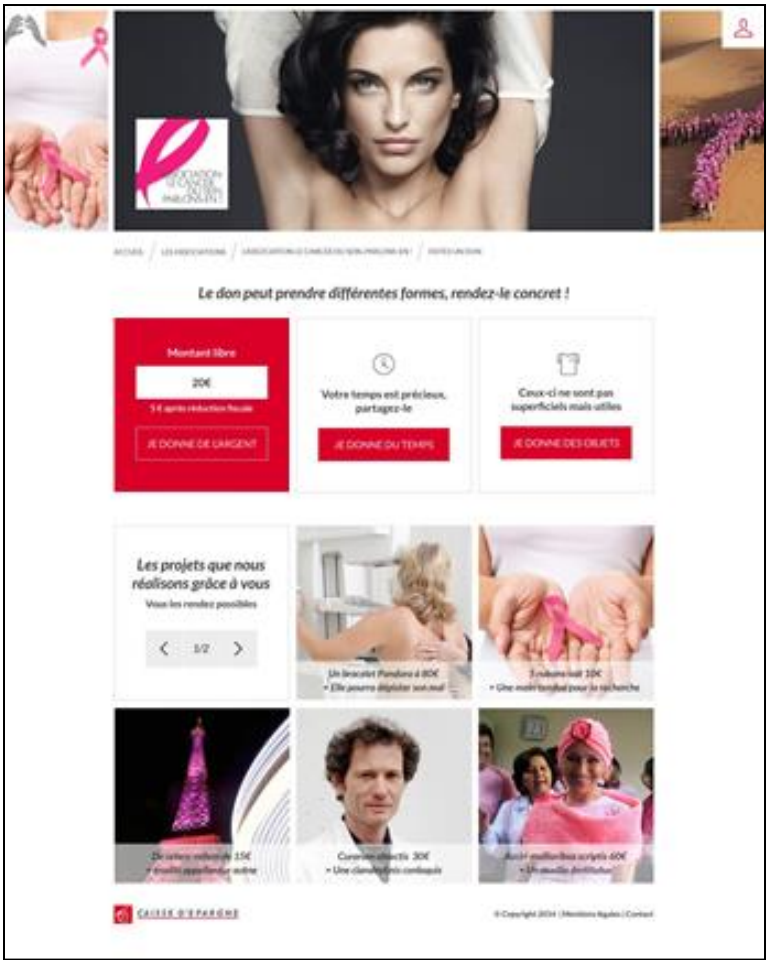
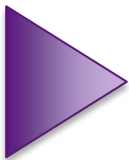
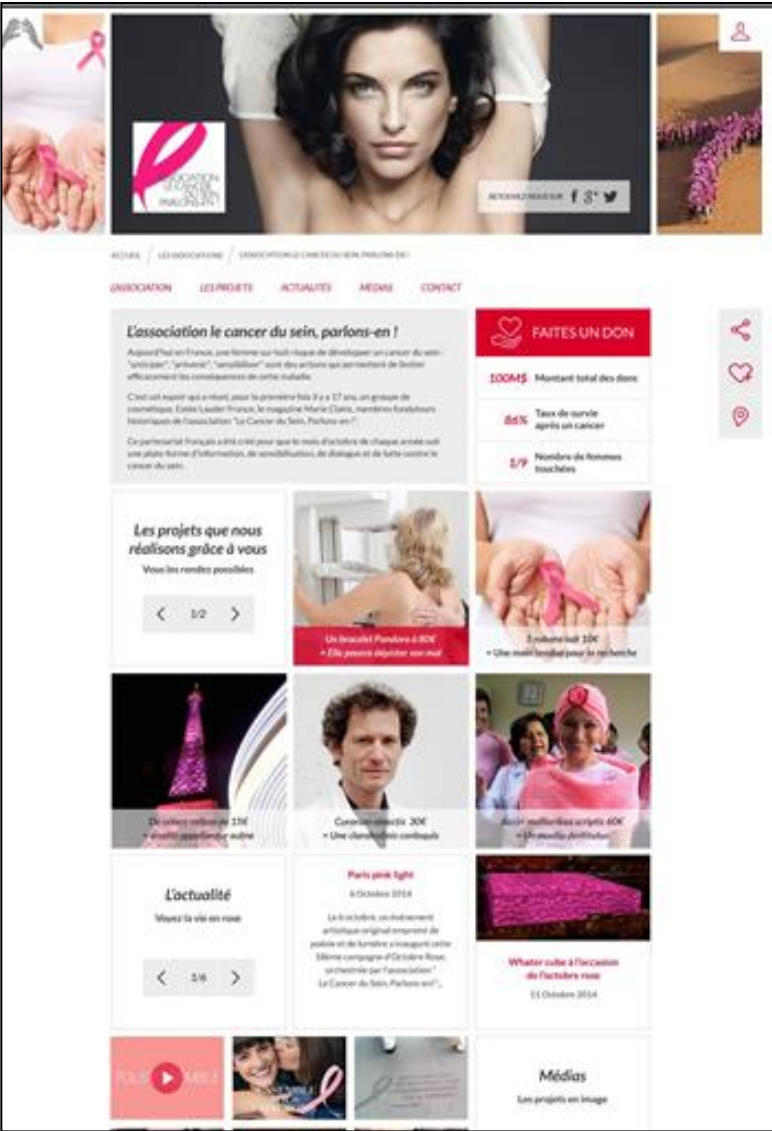
Accessibles sur ordinateur, smartphone et tablettes

PASSEZ L'INTRO

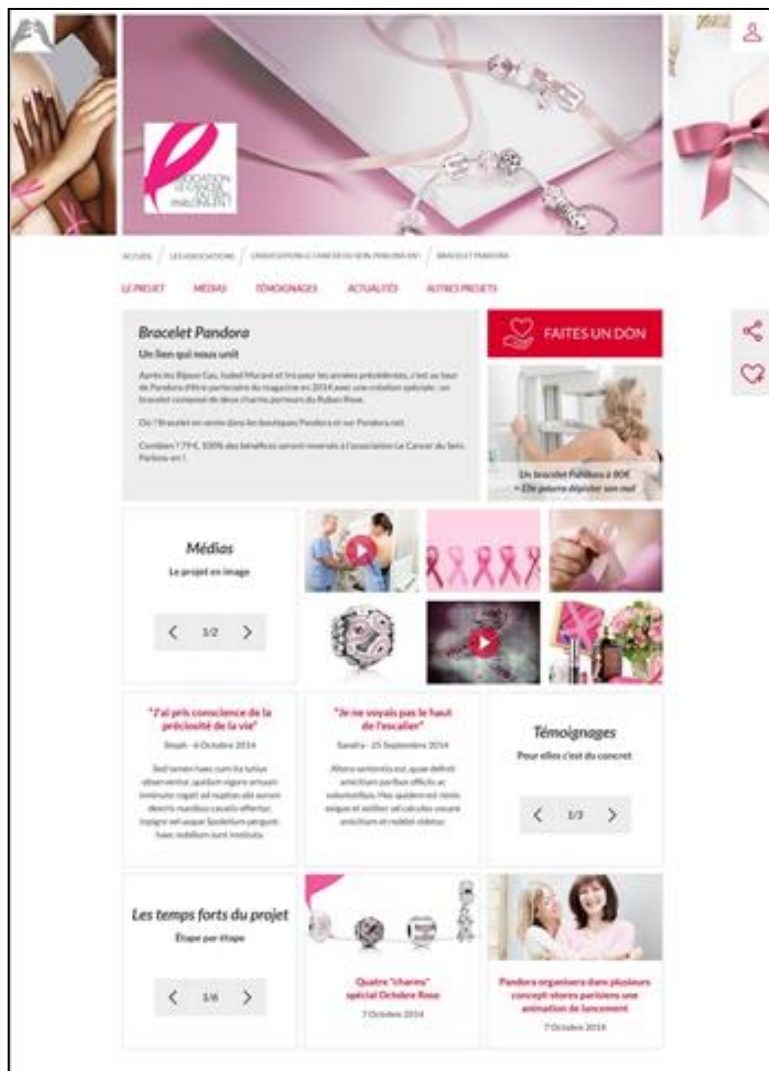
HOME PAGE



PAGES « ASSOCIATION - DON »



PAGES « ASSOCIATION - PROJET »



ACCUEIL / LES ASSOCIATIONS / UN BRACELET COMME UN DON POUR UN PROJET / BRACELET PANDORA

LE PROJET MÉDIAS TÉMOIGNAGES ACTUALITÉS AUTRES PROJETS

Bracelet Pandora

Un lien qui nous unit

Après les Épis de Gue, Isidre Muzard et ses amies prénoms, s'est au tour de Pandora d'être partenaire du magazine en 2014 avec une initiative spéciale : un bracelet comme un don (chaîne pendants du Ruban Rose).

Chaque bracelet est vendu dans les boutiques Pandora et sur Pandora.net.

Contient 77% C, 100% des bénéfices seront reversés à l'association Le Cancer du Sein, Parisien en 1.

FAITES UN DON

Un bracelet Pandora à 60€
= Elle pourra dépenser son mal

Médias
Le projet en image

< 1/2 >

"J'ai pris conscience de la préciosité de la vie"
Isidre - 6 Octobre 2014

Isidre s'en souvient, c'est la veille d'un événement, quand elle a vu un bracelet Pandora et a réalisé que c'était un lien qui nous unit.

"Je ne voyais pas le haut de l'escalier"
Sandrine - 25 Septembre 2014

Après tant de temps, elle a enfin vu le haut de l'escalier. Pour elle, c'est du concret.

Témoignages
Pour elles c'est du concret

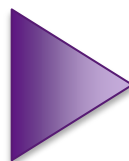
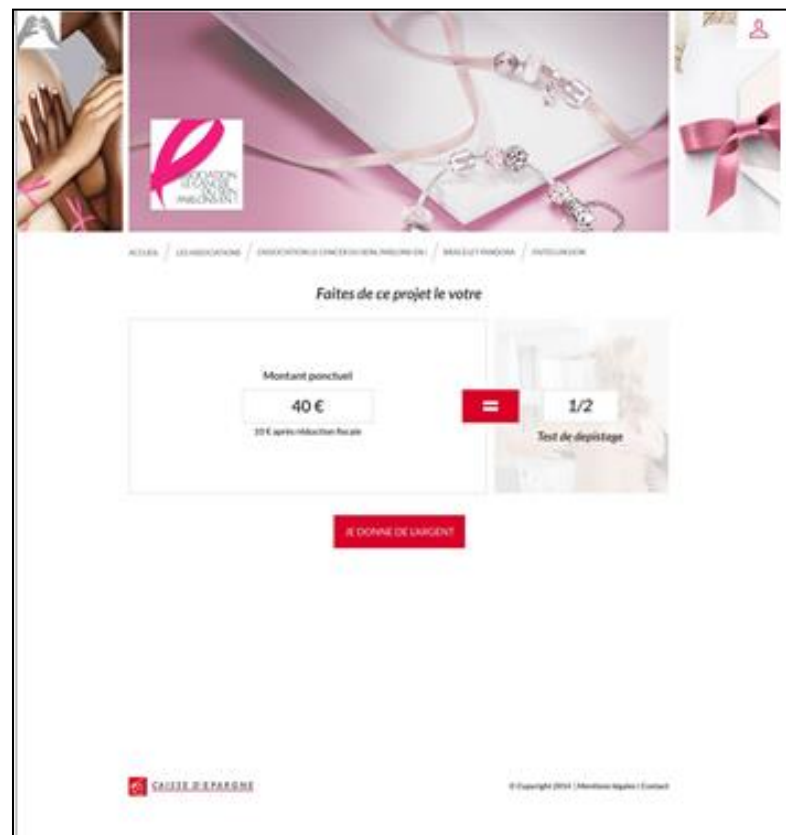
< 1/3 >

Les temps forts du projet
Étape par étape

< 1/6 >

Quatre "chaînes" spécial Octobre Rose
7 Octobre 2014

Pandora organise dans plusieurs concepts stores particuliers une animation de lancement
7 Octobre 2014

ACCUEIL / LES ASSOCIATIONS / UN BRACELET COMME UN DON POUR UN PROJET / BRACELET PANDORA / FAITES UN DON

Faites de ce projet le votre

Montant ponctuel

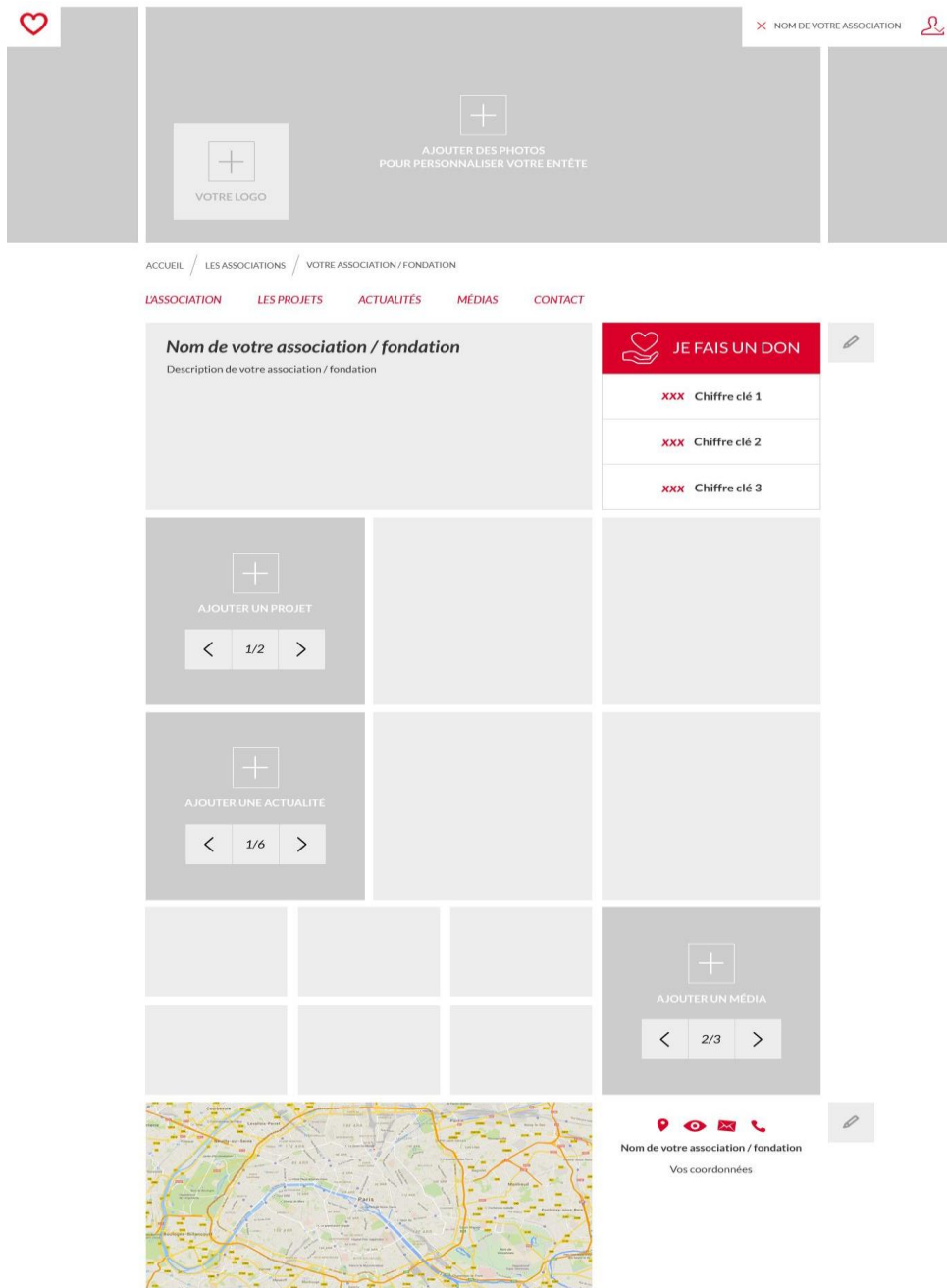
40 €
10 € après réduction fiscale

= 1/2
Test de dépistage

IL DONNE DE L'ARGENT

CAISSE D'ÉPARGNE

© Copyright 2014 | Mentions Légales | Contact



EXTRANET « ASSOCIATION - GESTION DU CONTENU »

PAGES « ASSOCIATION - GESTION DU CONTENU »

Page de gestion du contenu pour une association. Le formulaire est divisé en plusieurs sections :

- QUELS SONT VOS BUTS ET VOS VALEURS ?**
 - Nom de votre association :
 - Objectif de votre association :
 - Texte de présentation :
- LES CHIFFRES CLÉS QUI MONTRENT VOS AVANCÉES**
 - 20045 :
 - Montant total des dons :
 - 80K :
 - Taux de succès contre cancer :
 - 1.5% :
 - Nombre de femmes touchées :
- VOS RÉSEAUX SOCIAUX**
 - Facebook :
 - Twitter :
 - Autres réseaux sociaux :

Un bouton « JE SAUVEGARDE » est visible en bas à droite.

Page de gestion du contenu pour une association. Le formulaire est divisé en plusieurs sections :

- AJOUTER UNE ACTUALITÉ (VOUS AGISSEZ, MONTREZ LEUR EN RESTANT À JOUR)**
 - Titre de l'actualité :
 - Date de l'actualité :
 - Photo de l'actualité :
 - Plus d'images :
- Texte**
 - Texte de l'actualité :

Un bouton « JE SAUVEGARDE » est visible en bas à droite.

PAGES « ASSOCIATION - TDB »





GROUPE BPCE

Coopératifs, banquiers et assureurs autrement.

Document à usage strictement interne