



EXEMPLES LOCAUX

Contactez votre coordination départementale : <https://www.afm-telethon.fr/fr/liste-des-coordinations> ou allez sur <https://agir.telethon.fr/>

MOYENS DE COLLECTER

- Page de collecte de dons en complément du don en caisse, pour collecter des dons plus importants qui donneront lieu à un reçu fiscal pour le donateur.

FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

- Le commerçant et son équipe de caisse doivent être très mobilisés et proposer l'opération à tous les clients.
- Pour garantir la visibilité de l'opération, utilisez les supports fournis par votre coordination.
- A l'issue de l'opération, le montant de la collecte et une affiche Merci pourront être mises en place.

LIENS UTILES

- Il existe des prestataires de solutions automatiques de don en caisse sur les terminaux de carte bleue : HeoH et Microdon. Pour plus d'information : partenariat@afm-telethon.fr
- Créez votre page de collecte : <https://mapage.telethon.fr/animation/add>

RÈGLEMENTATION FISCALE

- Cette opération ne donne pas droit à un reçu fiscal pour le commerçant qui est collecteur et non pas donateur.
- Conseil : ne pas proposer de reçu fiscal pour les clients en-dessous de 8€ de don. Il faut clairement l'annoncer sur une affichette apposée sur la caisse. Pour ceux qui font un don supérieur à 8€, faire remplir un papillon.

DON EN CAISSE POUR LES COMMERÇANTS TÉLÉTHON



DESCRIPTION

LE DON EN CAISSE, QU'EST-CE QUE C'EST ?



C'est la possibilité pour un commerçant de proposer à chaque client qui passe en caisse de faire un don pour le Téléthon.

Le don en caisse nécessite une forte implication du magasin qui doit expliquer et proposer le don à chaque client.

COMMENT ?

- Possibilité pour un commerçant de proposer à chaque client qui passe en caisse de faire un « micro-don » (0,50€, 1€, 2€...) ou un arrondi à l'euro supérieur pour le Téléthon.



- L'opération peut normalement être paramétrée directement sur le système de caisse.

- Le commerçant entre une référence « produit » sans TVA dans son système de caisse. Il peut y associer un prix ou pas. Cette référence doit être exclue de ses statistiques de caisse (type calcul de ticket moyen etc).

- Il définit une période pendant laquelle il proposera le don en caisse (la plus longue possible car ce sont des micro-dons) : 1 semaine, 15 jours, 1 mois...

COLLECTE

- Pendant la période, il propose à chaque client qui passe en caisse de faire un don pour le Téléthon. Il encaisse l'ensemble des dons.

- Il effectue la remontée de ses fonds collectés à sa coordination locale, sous forme de chèque ou virement à l'AFM-Téléthon.

- En complément, le commerçant peut créer une page de collecte de dons pour recevoir des dons plus importants qui donneront lieu à reçu fiscal pour les donateurs.



LE DIGITAL EN RENFORT DU TERRAIN

- Faites la promotion de l'événement sur vos réseaux sociaux
- Associez à la communication le lien vers votre page de collecte de dons et animez l'événement.

