

Pour convaincre le gérant d'organiser un événement, il te faudra venir avec quelques arguments. **Voici une petite liste, non exhaustive :**

Pourquoi aider terre de liens ?

- **Pour montrer aux clients comme aux salariés l'engagement du magasin pour la cause agricole et environnementale** totalement en accord avec les valeurs déjà portées par Biocoop.

- **Pour informer les clients du soutien que le magasin apporte à Terre de liens** en mettant bien en vue des affiches " votre magasin a fait un don " par exemple), en laissant à disposition des clients des flyers, documentations, en organisant des animations et en parlant de ce partenariat sur leur site ou sur les réseaux sociaux.

- **Pour animer le magasin :**
en menant une action de collecte (ex. achat citoyen d'une terre agricole) ou en montant un stand de sensibilisation (ex. parler de TDL ou de la préservation de l'eau)



Quelques chiffres :

- * En moyenne, un magasin fait un **don** de 2.000 euros, soit un coût de 800€ pour le magasin après défiscalisation *parfois plus, parfois moins !*
- * Une action de **carte de dons à 3€** sur 2 jours rapporte environ 1.000 euros à TDL
- * Sur l'année 2017 entière, d'autres régions Terre de liens qui ont déjà mis en place le système **Carte de fidélité** ont récolté entre 3.000 et 9.000 € par magasin (Rhônes-Alpes, Normandie, Midi-Pyrénées...)

Comment nous aider ? (plus de détails dans la Fiche 4 : les formes de partenariat à proposer)

- Adhérer à l'association TDL IDF
- Faire un don pouvant être défiscalisé à hauteur de 60%
- Mettre à disposition des plaquettes / affiches TDL dans le magasin en permanence
- Offrir de la visibilité sur le réseau social de leur magasin : facebook, newsletter ... (s'il y a)
- Mettre en place un partenariat couplé avec le système de fidélité existant. Plusieurs systèmes sont possibles.
- Mettre en place des opérations de micro dons ponctuels.