

Go MY PARTNER : Un complément financier pour les associations sportives et les licenciés

Comment ça fonctionne, quels engagements ?

Contexte : baisse des revenus des associations, des licenciés « consommateurs » difficiles à fidéliser, des subventions en baisse, une Crise sanitaire et baisse importante du nombre d'adhérents

Go My Partner(GMP) est une start up ayant développé un programme de fidélité soutenu par le ministère des sports créé il y a un peu plus de 2 ans dans les Hauts de France et le Nord de la région parisienne. L'idée est de fournir aux clubs une somme financière directement proportionnelle aux achats effectués par ses adhérents dans les enseignes commerciales qui adhèrent par ailleurs à ce même système

Il s'agit en quelque sorte d'un système de carte fidélité rémunérant à la fois le club et ses adhérents. Pour le club, cela correspond à du sponsoring sans engagement ou exclusivité auprès des enseignes. Chaque adhérent n'a pas non plus d'obligation d'achat dans une quelconque de ces enseignes.

Le principe : Le club s'engage gratuitement auprès de GMP qui lui remet un code parrainage

Le club propose ensuite à ses adhérents de télécharger l'application GMP et d'y adhérer avec le code parrainage du club

L'adhérent peut ensuite « cagnotter » à chaque achat réalisé dans les magasins partenaires de GMP ou en ligne

La cagnotte individuelle est de l'ordre de 3 à 5% suivant les enseignes. Cela s'opère soit en renvoyant une photo du ticket de caisse à l'appli GMP soit directement depuis un règlement en carte bancaire. Il faut pour cela avoir saisi les coordonnées de la CB dans l'appli qui est sécurisée

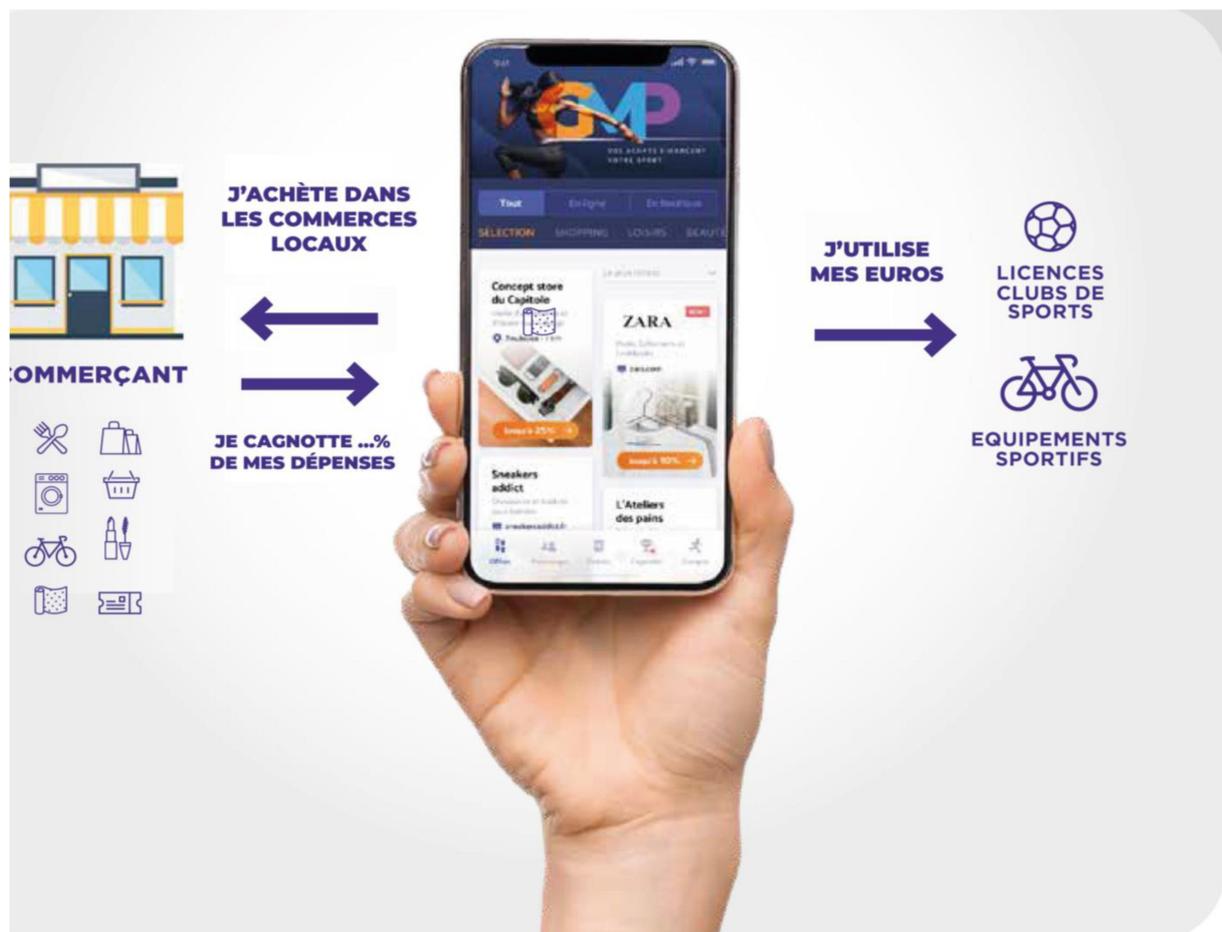
100 euros de courses alimentaires par semaine permettent de cagnotter par an entre 150 euros (3%) et 250 euros (5%)

Les cagnottes individuelles peuvent permettre de payer la licence au club de plongée, de s'acheter des équipements.....

Le club quant à lui récupère 10% des cagnottes des licenciés, amis, familles utilisant l'appli et le code parrainage du club.

Le club peut aussi réaliser ses achats pour des manifestations et cagnotter suivant le même principe

La rémunération de la start up GMP se fait sur des commissions vis-à-vis des enseignes. GMP a précisé ne pas vendre les données des licenciés inscrits sur l'appli



La start up met à disposition du club des outils de communication (diaporama, film...)et un tableau de bord pour suivre l'évolution de la cagnotte du club

Les enseignes partenaires sont cartographiées dans l'application (3500 à ce jour)

Quelques exemples : Cora, Intermarché, Deliveroo, Pizza Hut, burger king, Yves Rocher, Cdiscount.....