

**Jean-Pierre ARCHIMBAUD**  
Fédération pour la Recherche sur le Cerveau  
« Ambassadeur » en Aquitaine, Charente et Charente-Maritime  
06 85 69 03 65  
jeanpierre.archimbaud@neuf.fr

## **OPERATION NEURODON / CARREFOUR 2005**

### **LES CLEFS DE LA REUSSITE AU CARREFOUR d'ANGLET (Pyrénées Atlantiques)**

#### **Contexte de cette note :**

En mars 2005, les Rotary-Clubs du District 1690, partenaires de la Fédération pour la Recherche sur le Cerveau ont mobilisé plus de 450 bénévoles rotariens pour conduire l'opération de collecte proposée par le Groupe CARREFOUR (Partenaire national de la FRC) dans 16 Hypermarchés situés en Aquitaine, Charente et Charente Maritime

Cette opération a permis de collecter **30.000 euros** soit 28 % de la collecte effectuée le 19 mars 2005, en France , dans les hypermarchés CARREFOUR

Les résultats obtenus sont encourageants, mais nous pouvons progresser et faire une collecte encore meilleure lors du NEURODON 2006, nous avons souhaité analyser la démarche employée à ANGLET, qui a permis, en conjuguant les efforts de personnel de **CARREFOUR et des bénévoles rotariens, de collecter 5224 euros, le meilleur résultat national par site.**

Mercredi 7 Décembre, plusieurs rotariens m'ont accompagné à ANGLET, pour rencontrer le Directeur de l'Hypermarché et la responsable des caisses.

**La présente note résume les principales clefs de réussite de l'opération NEURODON au CARREFOUR d'ANGLET en mars 2005.**

#### **Participants à la rencontre du 7 décembre 2005 :**

Guy CANTAT            Directeur de CARREFOUR Anglet  
Yolande GUCHEN    Responsable des Caisses

Philippe CARRICABURU (Rotary-Club Saint Médard-En-Jalles)  
Gilbert LABAT            (Rotary-Club Bordeaux Sud)  
Gilbert MOURREJEAU    (Rotary-Club Libourne Saint-Emilion)

Jean-Pierre ARCHIMBAUD (Ambassadeur de la FRC)

## OPERATION NEURODON/CARREFOUR MARS 2005

### 5224 euros collectés au CARREFOUR d'ANGLET LES CLEFS DE LA REUSSITE

#### 1) Un contexte favorable

3 conditions étaient réunies localement, qui ont permis de conduire l'opération avec succès :

- Motivation de la Direction, du personnel et des bénévoles
- Volonté de réussir l'opération
- Bonne articulation entre les responsables du magasin et les bénévoles.

#### 2) L'organisation pratique de l'action NEURODON

L'opération d'appel au don a été conduite du **11 au 19 mars 2005** soit toute la semaine **précédant le 19 mars**, journée nationale du NEURODON 2005.

Dans la semaine précédant le 19 mars par le seul personnel de CARREFOUR

**une stagiaire** de l'IUT de Bayonne ( une seule personne) distribuant aux clients entrant les coupons code barre de 2 euros à une seule des deux entrées caddies, l'entrée principale

**les assistantes de caisses** demandant ensuite à chaque client à son passage en caisse

« **Voulez vous participer au NEURODON ?** »

et, dans l'affirmative, enregistrant son don soit en utilisant le coupon 2 euros présenté par le client, **soit en utilisant tout simplement** un coupon- type en leur possession.

Les vendredi 18 et samedi 19 mars ( jours de grande fréquentation) , par le personnel de CARREFOUR et les bénévoles (essentiellement rotariens, plus quelques bénévoles Inner Wheel et retraités EDF)

Les bénévoles ont distribué les coupons 2 euros , cette fois-ci aux deux entrées « caddies » tandis que les assistantes de caisse ont continué **à rappeler l'opération aux clients passant en caisse** et à enregistrer leurs dons.

### 3) Une clef de réussite très importante : l'information et la motivation des assistantes de caisse

Après avoir assuré une information initiale des assistantes de caisses, la responsable des caisses a relayé quotidiennement le message NEURODON :

- en effectuant un point NEURODON lors de chaque briefing journalier avec les assistantes de caisse,
- en affichant tous les jours « en interne » les résultats de chaque caissière en nombre de coupons enregistrés
- en donnant des « petits signes » positifs aux caissières ayant atteint les meilleurs résultats, par exemple une petite pâtisserie offerte aux 3 meilleurs résultats du jour.
- en les aidant à progresser dans leur argumentation en réponse aux éventuelles questions des clients...

### 4) une autre clef de réussite : l'information des clients par affiches et messages sonores

#### Affichage :

La direction CARREFOUR a choisi de mettre en place

- un comptoir NEURODON à chaque entrée caddies, permettant aux clients de s'informer et de prendre d'eux-mêmes s'ils le souhaitent, un coupon code barre de 2 euros
- des **Kakemonos géants** NEURODON , **un toutes les dix caisses** (dimensions 110 cm hauteur x 55 cm largeur ) avec impression du texte suivant au bas de chacun :

**Aidons la recherche**

**Don 2 euros**

**Lors de votre passage en caisse,, remettez à l'hôtesse**

**Votre bon NEURODON, votre don sera ainsi au minimum**

**de 2 euros et sera intégralement destiné à la recherche médicale contre ces maladies du cerveau**

#### Messages sonores :

La Direction CARREFOUR a choisi de diffuser le message sonore mis au point, par l'agence « Territoires & Co » ( olemoine@territoires-co.com » pour le compte de la direction régionale CARREFOUR Aquitaine

**Ce message a été diffusé environ tous les 1/4 heure.**

## 5) Une dernière clef de réussite essentielle :

**Une bonne coordination entre la Direction et le Personnel de Carrefour d'une part, le Coordonnateur et les bénévoles rotariens d'autre part.**

## 6) Les Résultats de la Collecte

Le personnel seul de CARREFOUR a collecté **3126 euros** dans les jours précédant le week-end du NEURODON

Le Personnel de CARREFOUR fortement appuyé par les bénévoles rotariens le week-end ont collecté **2098 euros**

**Au total la forte implication de tous les acteurs, partenaires de la FRC , a permis de collecter 5224 euros au profit du NEURODON et de la Recherche sur le Cerveau ., soit environ 2 fois plus que la somme collecté en moyenne dans les autres hypermarchés d'Aquitaine, Charente et Charente-Maritime.**