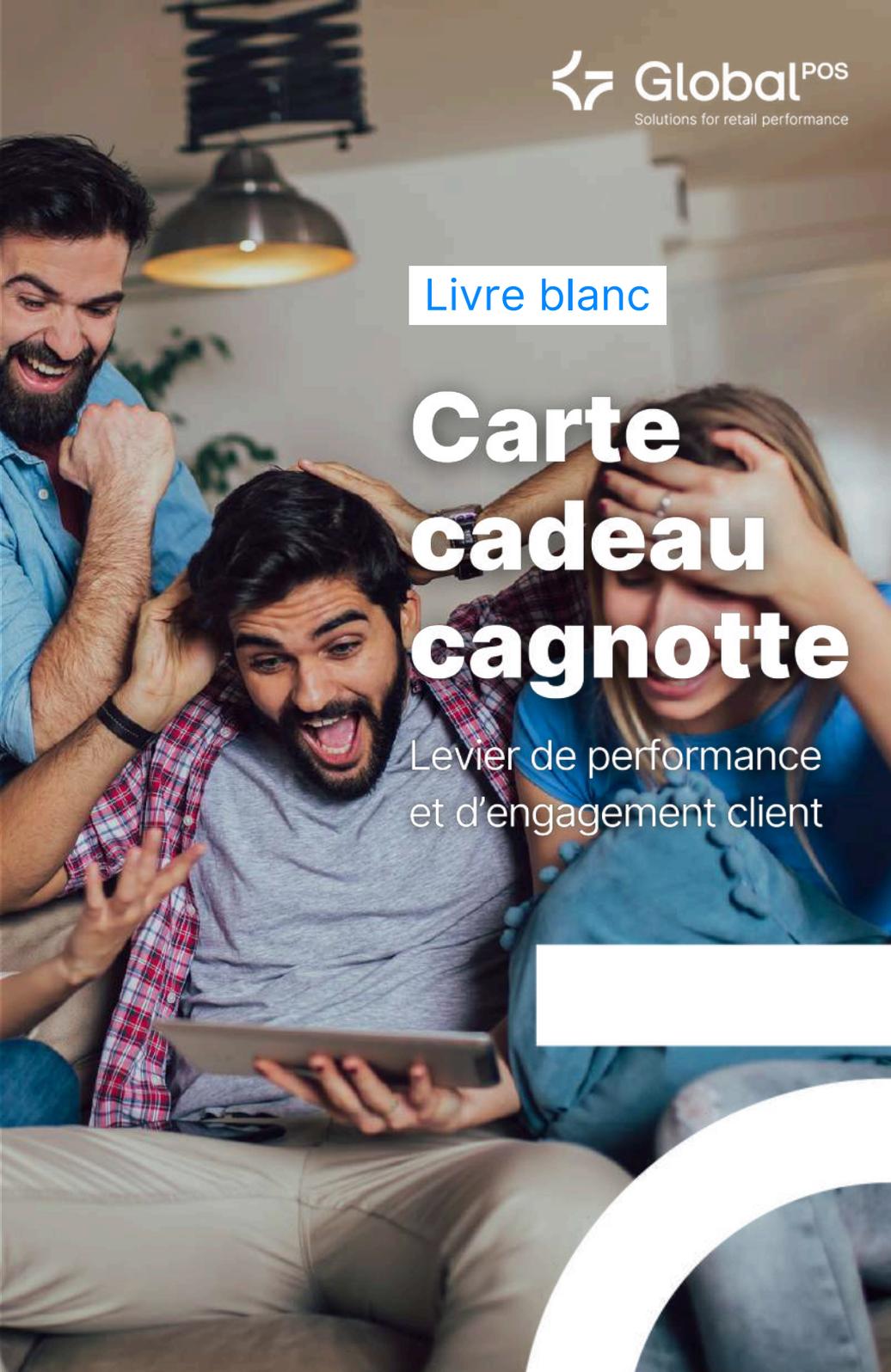


Livre blanc

# Carte cadeau cagnotte

Levier de performance  
et d'engagement client



# Sommaire

3 Introduction

4 **Chapitre 1** - La carte cadeau cagnotte : comment ça marche ?

7 **Chapitre 2** - Pourquoi la carte cagnotte booste-t-elle votre performance ?

12 **Chapitre 3** - A quelles occasions proposer la carte cadeau cagnotte ?

17 **FOCUS** - Le cas de Petit Bateau : une stratégie gagnante

20 Conclusion

# La carte cadeau cagnotte : Un levier stratégique pour fidéliser vos clients et dynamiser vos ventes

## Bienvenue !

**Vous souhaitez booster l'acquisition client, fidéliser vos clients, augmenter vos ventes tout en répondant aux attentes des consommateurs modernes ? Vous êtes au bon endroit !**

Dans un environnement commercial en constante évolution, la carte cadeau cagnotte se distingue comme un outil puissant pour répondre à ces enjeux. Ce livre blanc vous guide à travers ses avantages et vous propose des conseils pratiques pour tirer le meilleur parti de cette solution.

## Voici ce que vous allez découvrir dans ce guide :

- ✔ **Le principe de la carte cadeau cagnotte** : Une solution flexible et attractive qui répond aux besoins des consommateurs, tout en permettant à votre marque de se démarquer.
- ✔ **Les bénéfices directs pour votre commerce** : Puissant levier marketing et commercial, la carte cadeau cagnotte stimule les ventes et fidélise vos clients à long terme.
- ✔ **Les meilleurs cas d'usage** : Des conseils et astuces concrets pour intégrer cette solution à votre stratégie commerciale et maximiser son potentiel.
- ✔ **Un cas pratique inspirant** : En 2025, Petit Bateau adopte la carte cadeau cagnotte afin de proposer une alternative moderne à la liste de naissance traditionnelle.

Nous avons conçu ce guide pour vous permettre de comprendre et de maximiser l'impact de cette solution sur votre activité. Prenez le temps de le découvrir et mettez dès aujourd'hui la carte cadeau cagnotte au cœur de vos stratégies marketing et commerciale !

Bonne lecture !

# Introduction

Dans un monde où les attentes des consommateurs évoluent rapidement, les enseignes cherchent à innover pour répondre aux besoins croissants d'expérience client, de digitalisation, de personnalisation et d'instantanéité. La carte cadeau cagnotte, une solution flexible et collaborative, émerge comme un outil adapté à ces enjeux. Elle combine la viralité de la cagnotte en ligne à la praticité d'une carte cadeau, créant ainsi des opportunités uniques pour les consommateurs et les retailers.

Ce livre blanc explore le fonctionnement de cette solution innovante. Il présente les multiples avantages de la carte cadeau cagnotte et propose des pistes de réflexion pour maximiser son potentiel.

Plongez dans l'univers de la carte cadeau cagnotte et découvrez comment elle peut s'inscrire concrètement au sein de votre activité.



## Quelques chiffres\*

312€

C'est le montant moyen collecté par cagnotte.

8

C'est le nombre moyen de contributeurs à une cagnotte.

\* D'après une étude réalisée en 2023 par notre partenaire OnParticipe.fr

# Chapitre 1

## La carte cadeau cagnotte : comment ça marche ?

---

La carte cadeau cagnotte repose sur un principe simple : elle permet à plusieurs participants de contribuer à une cagnotte en ligne convertible en carte cadeau digitale. Le bénéficiaire pourra l'utiliser dans les magasins ou sur le site e-commerce de l'enseigne.

# La carte cadeau cagnotte : 4 étapes simplissimes !

Proposez à vos clients une **solution simple, rapide et intuitive** pour un parcours d'achat optimisé.

1

## Création de la cagnotte :

Le créateur s'inscrit sur votre site et génère sa cagnotte en quelques clics.

2

## Partage aux contributeurs :

Il invite, par mail ou via les réseaux sociaux, les autres participants (amis, famille...) qui peuvent à leur tour contribuer à la cagnotte.

3

## Clôture de la cagnotte :

Une fois la collecte terminée, le créateur la clôture. Le montant total est instantanément converti en e-carte(s) cadeau(x) qu'il reçoit par mail.

4

## Utilisation de la carte cadeau :

Le créateur n'a plus qu'à offrir la carte cadeau au destinataire final. Celui-ci pourra les utiliser aussi bien dans vos boutiques que sur votre site e-commerce.



## La carte cadeau cagnotte c'est :

- ✔ **Une solution omnicanale** : Elle s'adapte aux nouveaux usages des consommateurs en étant utilisable aussi bien en ligne qu'en magasin. Cette flexibilité permet aux clients de dépenser leur cagnotte selon leurs préférences. Une véritable opportunité pour dynamiser les ventes, quel que soit le point de contact avec la marque.
- ✔ **Un choix entre 2 modes d'intégration** : Chaque enseigne a des besoins spécifiques. C'est pourquoi la solution peut s'intégrer de deux manières : via un site en marque blanche dédié ou directement sur le site e-commerce de l'enseigne. Le site marque blanche offre une plateforme clé en main aux couleurs de la marque, tandis que l'intégration directe permet une parfaite continuité dans le parcours client.
- ✔ **Une interface 100 % personnalisable** : L'enseigne peut entièrement personnaliser l'interface aux couleurs de sa marque, garantissant une cohérence parfaite avec son univers graphique.
- ✔ **Une solution développée en collaboration avec OnParticipe.fr** : La carte cadeau cagnotte bénéficie de l'expertise de notre partenaire OnParticipe.fr, acteur majeur du financement collaboratif en France agréée par l'Etat. Cette collaboration garantit une technologie fiable et éprouvée, optimisée pour la collecte et l'utilisation de cagnottes, tout en assurant une gestion sécurisée des paiements.

# Chapitre 2

## Pourquoi la carte cagnotte booste-t-elle votre performance ?

---

La carte cadeau cagnotte représente bien plus qu'une simple option de paiement supplémentaire pour les enseignes. En l'intégrant à votre stratégie marketing, bénéficiez d'un outil puissant qui booste réellement vos performances commerciales et qui renforce la relation entre votre marque et vos clients. Découvrez pourquoi la carte cadeau cagnotte est un véritable levier de croissance pour votre enseigne !





- **Capter une nouvelle audience, acquérir de nouveaux clients**

En moyenne,  
**8 personnes**  
participent à  
une cagnotte en ligne\*

La carte cadeau cagnotte offre un nouveau point de contact avec votre enseigne, en attirant des clients qui, sans elle, n'auraient peut-être jamais découvert vos produits. Sensibilisés à votre marque par son effet viral, les contributeurs constituent de **futurs clients potentiels** pour votre enseigne, en plus du bénéficiaire final. La carte cadeau cagnotte agit ainsi comme un outil de LeadGen pour toucher de nouveaux publics et élargir la base de clientèle, tout en boostant votre chiffre d'affaires. Chaque nouvelle cagnotte créée représente ainsi une occasion d'acquérir de nouveaux consommateurs.

- **Optimiser les données CRM**

Chaque transaction liée à une carte cadeau cagnotte permet de **collecter des données qualifiées sur vos clients**. Le créateur de la cagnotte, mais également les contributeurs, pourront ainsi être intégrés à votre base de données clients, soumis à leur consentement dans le respect des normes RGPD. Cela vous permet de mieux comprendre leurs habitudes d'achat et d'affiner votre stratégie marketing avec des campagnes ciblées et personnalisées. Une base de données enrichie, c'est un atout précieux pour fidéliser et engager votre audience.

\* D'après une étude réalisée en 2023 par notre partenaire OnParticipe.fr

- **Maximiser l'engagement : une conversion assurée !**

Les montants collectés via une cagnotte sont **intégralement destinés à votre enseigne, qu'ils soient ou non utilisés par la suite par le bénéficiaire**, en boutique ou sur votre site e-commerce. Cette garantie de conversion élimine le risque d'évasion du budget et assure un retour sur investissement direct et mesurable. Mieux encore, la carte cadeau cagnotte encourage souvent des achats complémentaires, augmentant ainsi la valeur du panier moyen.

#### Le saviez-vous ?

**Un bénéficiaire d'une carte cadeau dépense en moyenne 1,4 fois le montant initial de sa carte.**

- **Augmenter son chiffre d'affaires**

Les montants cumulés dans une cagnotte sont souvent **supérieurs à ceux d'un achat individuel**, permettant aux bénéficiaires d'accéder à des articles ou services plus onéreux. De plus, les consommateurs ont tendance à compléter leur solde en ajoutant leurs propres fonds, ce qui **génère un panier moyen plus élevé**. En capitalisant sur cette dynamique, la carte cadeau cagnotte constitue un puissant levier pour augmenter le panier moyen, booster vos ventes et accroître la rentabilité de votre enseigne.

- **Créer un univers cadeau fluide et homogène**

Proposer la carte cadeau cagnotte, c'est **enrichir votre offre et simplifier l'acte d'offrir**. Cette solution intuitive répond aux attentes des consommateurs modernes en quête de flexibilité et de praticité. Elle permet un parcours client homogène, que ce soit en ligne ou en magasin, offrant une expérience fluide et sans contrainte. Faire plaisir à ses proches n'a jamais été aussi simple !



- **Améliorer l'expérience client**

Avec la carte cadeau cagnotte, l'acte d'achat devient plus fluide et agréable, aussi bien pour le créateur de la cagnotte que pour le bénéficiaire. La simplicité du processus – de la collecte à l'utilisation de la carte – élimine les frictions, assurant une expérience utilisateur sans effort. En garantissant une telle flexibilité, **cette solution renforce la satisfaction de vos clients**.

- **S'inscrire dans le quotidien de vos clients**

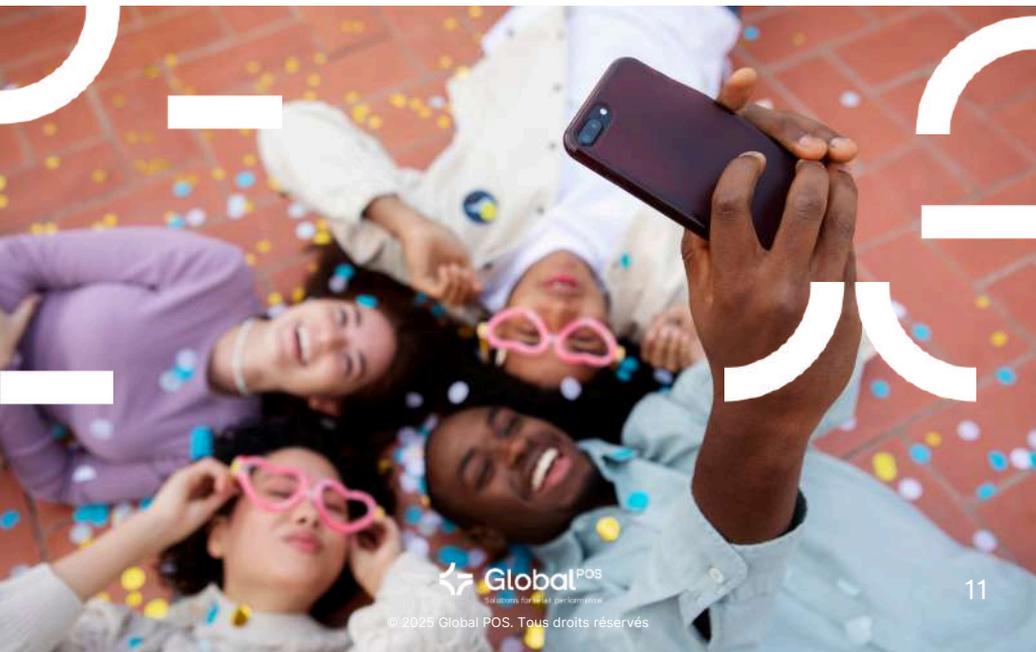
Naissance, anniversaire, crémaillère, mariage, départ à la retraite... Autant d'événements marquants pour lesquels nous faisons un cadeau commun. La carte cadeau cagnotte devient alors une évidence ! Votre enseigne s'inscrit naturellement dans ces moments clés, créant une connexion forte avec ses clients. Elle propose une solution adaptée avec un cadeau malin à forte valeur ajoutée à la clé. Cette proximité émotionnelle contribue à **établir un lien de confiance entre la marque et les consommateurs**.

- **Renforcer un lien émotionnel fort avec vos clients**

Être associé à un événement spécial permet de créer un **attachement émotionnel à votre marque**. Un consommateur ayant reçu une carte cadeau cagnotte pour une occasion mémorable gardera en mémoire cette expérience et sera plus enclin à revenir dans votre enseigne pour ses futurs achats. En capitalisant sur ce lien émotionnel, votre marque renforce son attractivité.

- **Encourager la répétition d'achat**

Un client satisfait est bien souvent un client qui revient ! Une première visite peut se transformer en **fidélité durable** grâce à la carte cadeau cagnotte. En recevant une carte cadeau utilisable dans votre enseigne, un nouveau client découvre votre univers et peut être séduit par votre offre, vos produits ou services. En parallèle, proposer un système de cagnotte renforce la proximité avec votre marque, car il est souvent lié à des moments forts de la vie des consommateurs. Cette connexion affective joue un rôle clé et peut se transformer, par la suite, en fidélisation à long terme.



# Chapitre 3

## A quelles occasions proposer la carte cadeau cagnotte ?

---

La carte cadeau cagnotte est un outil polyvalent qui s'adapte parfaitement aux différents moments clés de la vie de vos clients. Proposer la carte cadeau cagnotte lors de certaines occasions stratégiques vous permet de répondre aux attentes des consommateurs, tout en créant des opportunités de fidélisation et de développement de votre chiffre d'affaires.



## Naissance

La **naissance d'un enfant** est un moment de joie et d'émotion pour toute une famille. Offrir une carte cadeau cagnotte pour une naissance permet aux proches de collecter une somme importante, tout en laissant la liberté aux parents de choisir ce dont ils ont réellement besoin (**vêtements, mobilier, article de puériculture...**). Avec cette solution, vous nouez une relation intime avec les jeunes parents.



Votre enseigne devient non seulement le témoin discret de ce moment de bonheur inoubliable, mais elle se positionne également comme un soutien privilégié dans un moment parfois stressant de transformation de leur vie. Cette expérience positive renforce naturellement le lien affectif qu'ils ont pour votre marque, et donc leur fidélité à long terme.

Vous êtes **retailer** dans le secteur du **textile**, du **mobilier** ou des **jouets pour enfants** ? La carte cadeau cagnotte est l'outil qu'il vous faut pour booster vos ventes lors des naissances, baptêmes et communions !

## Baptême / Communion

**Baptêmes et communions** sont des événements importants dans la vie des familles. Souvent accompagnées de célébrations, ces occasions sont des moments propices pour offrir des cartes cadeaux cagnotte. Elles permettent aux invités de faire un geste collectif en participant à une cagnotte qui bénéficiera à l'enfant. Les parents peuvent ensuite utiliser les fonds collectés pour acheter des cadeaux significatifs tels qu'**un bijou, un meuble pour la chambre de l'enfant ou encore un jouet**.

### L'astuce marketing en +

Proposez des offres ponctuelles lors des périodes de natalité élevée ou lors des saisons des baptêmes et communions, comme au printemps.



## Anniversaire

**L'anniversaire** est, bien sûr, l'une des occasions les plus évidentes pour proposer une carte cadeau cagnotte. En permettant aux invités de contribuer à une cagnotte commune, l'organisation d'une collecte devient facile et permet d'offrir un cadeau d'un montant plus important. La carte cadeau laisse par ailleurs au destinataire la liberté et la flexibilité de choisir exactement ce qu'il souhaite, évitant toute déception.

### **Pourquoi devez-vous absolument proposer la carte cadeau cagnotte pour les anniversaires ?**

- ✔ **Des bénéfices toute l'année** : Chaque date de naissance est unique, et les anniversaires ne sont pas limités à une période restreinte. Vous pouvez ainsi profiter des bénéfices de la carte cadeau cagnotte tout au long de l'année !
- ✔ **Une solution adaptée à tous les domaines** : Peu importe votre secteur d'activité (mode, sport, culture, jardinage...), la carte cadeau cagnotte s'adapte parfaitement à tous les profils, quels que soient l'âge et les passions du destinataire !

### **L'astuce marketing en +**

Proposez une personnalisation des cartes cadeaux avec un message, une image ou un design spécifique pour rendre le cadeau encore plus spécial et unique.

## Mariage

Le **mariage** est un moment fort en émotion où les proches souhaitent offrir un cadeau significatif. La carte cadeau cagnotte permet aux mariés de gérer un budget selon leurs envies ou leurs projets : **voyage de noces, loisirs, équipements...**

Cette solution répond aux attentes modernes des couples, qui préfèrent souvent éviter une accumulation de cadeaux matériels, tout en garantissant des contributions utiles et adaptées.



Vous êtes un **professionnel du tourisme** ? La carte cadeau cagnotte est l'outil idéal pour booster vos ventes en offrant aux jeunes mariés une solution flexible pour financer leur voyage de noces !

## Crémaillère & Déménagement



L'**installation dans un nouveau chez-soi** marque souvent le début d'un nouveau chapitre. Qu'il s'agisse d'un premier logement étudiant, d'un emménagement à deux ou d'un nouveau foyer familial, ces moments sont souvent accompagnés de besoins pratiques. La carte cadeau cagnotte remplit alors parfaitement les critères !

Qu'elle soit offerte dans une **enseigne d'ameublement, de bricolage, de décoration ou encore de jardin**, elle constitue le cadeau idéal pour une pendaison de crémaillère ! L'occasion pour les proches de participer au déménagement, même sans porter les cartons !

### L'astuce marketing en +

Mettez en avant la carte cadeau cagnotte et proposez des offres promotionnelles lors des périodes de mariage (printemps/été) ou lors des pics de déménagements avant la rentrée scolaire.

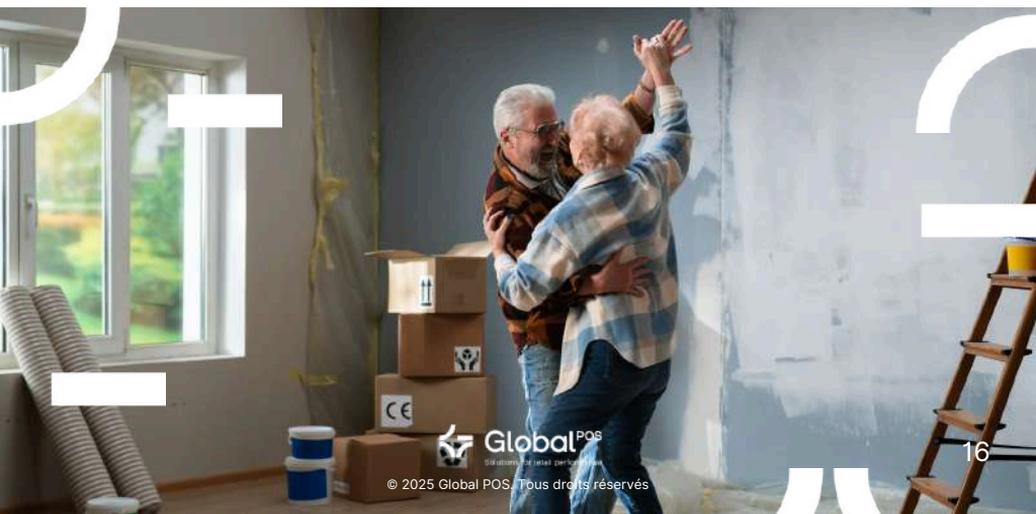
## Pot de départ

Avez-vous déjà participé à un cadeau collectif pour un **pot de départ** ou un **départ à la retraite** ? Si oui, vous avez probablement contribué à une cagnotte en ligne qui a permis de financer une carte cadeau dans l'enseigne favorite du destinataire. Pratique, flexible et offrant une totale liberté de choix au bénéficiaire, la carte cadeau est indéniablement le cadeau parfait pour ce type d'occasions.

Cependant, l'organisation d'une cagnotte peut parfois s'avérer chronophage et complexe pour l'organisateur.

### C'est là qu'intervient la carte cadeau cagnotte !

- ✔ **Une procédure simplifiée et automatisée** : Une fois la cagnotte clôturée, le montant est immédiatement transformé en carte cadeau utilisable dans l'enseigne choisie. Le créateur n'a plus de démarches à faire pour récupérer le montant du pot commun et aller lui-même acheter la carte cadeau.
- ✔ **Une solution adaptée à tous les profils** : Grand voyageur, passionné de bricolage, adepte d'expériences et de loisirs... la carte cadeau s'adapte à tous les goûts et tous les profils. Quel que soit votre secteur d'activité, la carte cadeau cagnotte saura trouver son public !
- ✔ **Des occasions toute l'année** : Les départs et les retraites ne sont pas limités sur une période spécifique, et permettent de capitaliser sur cette solution tout au long de l'année. Un excellent complément aux temps forts saisonniers, tels que les mariages, pour maximiser vos ventes !



# FOCUS

## Le cas de Petit Bateau : Une stratégie gagnante

---

Avec plus de 100 ans d'histoire, Petit Bateau s'est imposé comme une marque française iconique dans l'univers du prêt-à-porter pour enfants. À la recherche d'innovations pour enrichir son expérience client, l'enseigne a récemment adopté la carte cadeau cagnotte. Cette solution répond parfaitement aux attentes de sa clientèle tout en soutenant ses ambitions de modernisation et de fidélisation. Retour sur une success story inspirante.





## L'origine du besoin

Petit Bateau séduit parents et enfants depuis plus d'un siècle grâce à sa capacité à évoluer et à anticiper les besoins de ses clients.

En 2024, **la marque recherchait une alternative plus moderne et pratique à la liste de naissance traditionnelle qu'elle n'avait pas.** L'enseigne a donc souhaité proposer un nouveau service alliant simplicité, convivialité, modernité et flexibilité. Elle souhaitait accompagner les futurs parents tout au long de la première année du nouveau-né.

*"Nous sommes un spécialiste du cadeau. Jusqu'à présent nous proposons une valise de maternité mais pas de liste de naissance. Global POS nous a proposé cette cagnotte et nous a accompagnés."*

**Myriam VAN DE CASTEELE** - Cheffe de projet Expérience client et Transformation de marque chez Petit Bateau

## La mise en place de la solution

Depuis le 10 décembre 2024, Petit Bateau propose sur son site une carte cadeau cagnotte, une solution flexible répondant aux attentes des familles et de leurs proches. Cette option participative permet de rassembler des contributions pour offrir un cadeau adapté à chaque occasion.

Facile d'utilisation, l'initiateur de la cagnotte invite ses proches à y participer, les fonds collectés étant ensuite convertis en carte cadeau digitale, valable en boutique et en ligne. Une commission s'applique à chaque contribution.

Sur le plan technique, Petit Bateau s'appuie sur une intégration en marque blanche avec OnParticipe, qui héberge la cagnotte tout en respectant l'identité visuelle de la marque. Global POS intervient en fin de processus pour sécuriser la distribution des fonds. Ce partenariat garantit une expérience fluide et des transactions sécurisées.

*"C'est une proposition différenciante qui offre une grande liberté au bénéficiaire. La durée de validité de la e-carte cadeau va ainsi permettre, par exemple, de vêtir un enfant de sa naissance jusqu'à ses un an."*

**Myriam VAN DE CASTEELE**

## Les bénéfices pour l'enseigne

- ✓ **Acquisition client** : Chaque participant qui se déclare opt'in intègre et enrichit la base de données clients de Petit Bateau.
- ✓ **Des occasions toute l'année** : La cagnotte peut répondre à d'autres usages, comme les baptêmes, les communions ou les anniversaires.
- ✓ **Fidélisation client** : Cette solution offre une expérience client fluide et connectée, renforçant l'engagement de Petit Bateau envers l'innovation et la satisfaction client.

***Ce qui rend ce dispositif puissant, c'est sa viralité !***

**Myriam VAN DE CASTEELE**

*« Le choix de Petit Bateau pour notre solution de carte cadeau cagnotte démontre notre capacité à accompagner les grandes marques dans leur stratégie d'innovation. Cette solution clé en main répond aux attentes des consommateurs d'aujourd'hui, connectés et en quête de praticité »*

**Olivier RIQUET – Directeur Général Global POS**

# Conclusion

En offrant une expérience d'achat collective, fluide et omnicanale, **la carte cadeau cagnotte transforme chaque occasion en opportunité commerciale**. Acquisition de clients, fidélisation, augmentation du chiffre d'affaires : **ses bénéfices sont nombreux et concrets !**

Proposée aux bons moments – anniversaires, mariages, pots de départ – **elle place votre marque au cœur des instants qui comptent le plus pour vos clients.**

Le commerce évolue, les attentes des consommateurs changent. **Les opportunités de marché se saisissent dès aujourd'hui**. Adoptez dès maintenant la carte cadeau cagnotte et **faites de chaque cadeau un levier de croissance.**

**La carte cadeau cagnotte, le cadeau qui connecte et qui convertit !**

Séduit(e) par la carte cadeau cagnotte ?  
Parlons-en ensemble !

Contactez-nous !

Depuis 20 ans, Global POS édite des solutions logicielles simples et intuitives, conçues pour enrichir l'éventail de paiements alternatifs proposés par les commerçants et grandes enseignes, tant en magasin que sur leurs sites e-commerce.

**Notre mission** : Accroître votre trafic en point de vente et en ligne, fidéliser vos clients et stimuler vos ventes.

Nous concentrons notre expertise sur plusieurs axes :

- ✔ **Gestion dématérialisée des titres prépayés papiers** : chèques cadeaux, bons d'achat, Chèque-Vacances.
- ✔ **Déploiement de programmes de cartes cadeaux mono-enseignes** : en B2C et B2B, en France comme à l'international, nous accompagnons les enseignes dans la mise en place de programmes de cartes cadeaux personnalisés et efficaces.
- ✔ **Adoption de nouveaux modes de paiements** : cartes cadeaux multi-enseignes, cryptomonnaies, bons de réduction immédiats digitalisés, etc. Nous facilitons l'accès aux nouveaux modes de paiement en magasin.

[Visitez notre site internet](#)

Retrouvez-nous sur l'ensemble  
de nos réseaux et suivez nos actus !

