



27-01-2022

IREGE

INSTITUT DE RECHERCHE  
EN GESTION ET ECONOMIE



Élodie MANTHÉ (USMB, IREGE)

« Nos clients ont le don d'en faire un » : quel rôle la proximité enseigne-client joue-t-elle dans la décision de faire un don en caisse ?

Cette communication présente les résultats de l'exploration d'une base de données unique (n = 83 417) concernant des campagnes de micro donation en caisse proposées par des magasins retail, appartenant à des réseaux d'enseignes nationaux.

En nous appuyant sur le concept de proximité, mobilisé dans le cadre de l'étude de la relation enseigne-client, nous proposons que ses dimensions affinitaires et spatiales puissent avoir une influence positive sur la propension des clients à donner en caisse.

Les premiers résultats laissent à penser que le taux de participation des clients à une campagne micro-donation en caisse puisse être à la fois un révélateur de la proximité client-enseigne, mais également un outil à manier avec précaution, selon la nature de l'activité de l'enseigne.

Mots-clefs : micro-donation ; proximité ; relation client ; retail

12h30 — Salle 103 — Comodal

Participer à la réunion Zoom :

<https://zoom.us/j/99328444342?>

[pwd=eDJpTWpKTDZHTTBzQ2xLdnQydUJFUTQ9](https://zoom.us/j/99328444342?pwd=eDJpTWpKTDZHTTBzQ2xLdnQydUJFUTQ9)

ID de réunion : 993 2844 4342

Code secret : 4Rx09R

## Agenda

03/02/2022, Benjamin MONNERY (EconomiX, Université Paris Nanterre), Can International Law Deter Violence Against Civilians? Evidence from the International Criminal Court"

## Calendrier des séminaires

<https://urlz.fr/gvi5>

