

l'Épicerie de vos envies



Une épicerie pédagogique
dans un lycée professionnel.



1- Les constats de départ

2- La réponse apportée

3- Les élèves et la classe

4- Le calendrier



5- Les grandes étapes

6- L'organisation hebdomadaire

7- L'épicerie pédagogique comme lien entre les disciplines



8- L'évaluation des élèves

9- Les bilan chiffré et pédagogique

10- Rayonnement au sein de l'établissement



11- Les conditions de la réussite

12- Les freins et les avantages pour les élèves

13- Les intérêts et les contraintes pour les enseignants



14- Les acteurs

15- Les démarches administratives

Les constats de départ



- Manque de vitesse dans l'exécution des tâches
- Manque d'initiative
- Manque de prise de responsabilité
- Manque d'investissement et d'intérêt pour la tâche (comptage erroné lors des inventaires, problème de rotation des produits...)
- Non-maîtrise des documents commerciaux et administratifs

Malgré cela,



- « *Je préfère travailler pour de vrai !* »

Linsay

- Changement d'attitude et de comportement lors des PFMP

Réponse apportée,



- Ouverture d'une épicerie pédagogique gérée par les élèves de CAP
- Objectif de départ : Ouvrir sous forme de ventes privées 4 jours en novembre 2013.

Réponse apportée



- En 2013, création d'une épicerie pédagogique gérée par les élèves de CAP ECMS.
 - Valorisation des produits locaux
 - Articles uniquement en **dépôt vente**
 - Aucun bénéfice réalisé
 - Objectif pédagogique
- Partenaires :
 - Chambre d'agriculture (Orne Terroir)
 - Producteurs locaux
 - Région

Avant 2013, magasin d'apprentissage





Les élèves et la classe



- Profil des élèves :
 - Élèves de Section d'Enseignement Général et Professionnel Adapté n'ayant pas validé le socle commun de connaissances et de compétences (palier 3).
 - Inclusion d'élèves d'Unité Locale d'Inclusion Scolaire
- Effectif :
 - 14 élèves en première année
 - 14 élèves en seconde année

Calendrier

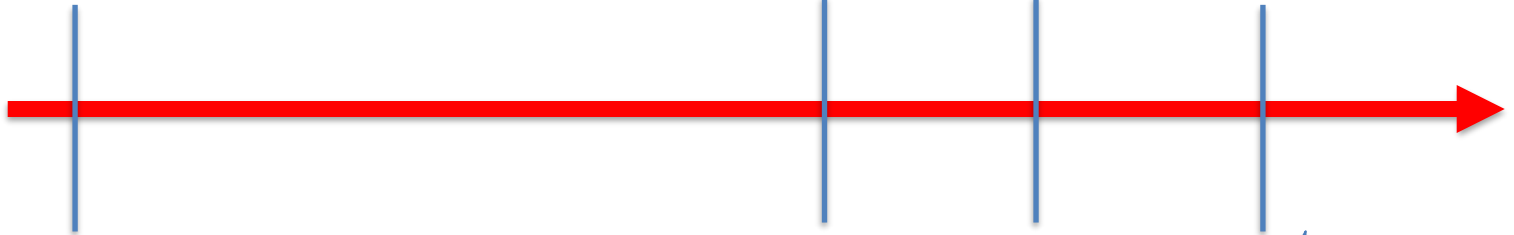


Mai/juin
2013

Septembre
2013

Octobre
2013

Novembre
2013



Calendrier

○ Mai-Juin 2013 :

- Constitution de l'équipe
 - Professeure d'économie-gestion
 - Professeure de lettres-anglais
 - DDFPT
- Prise de contact avec des producteurs
- Cahier des charges du visuel pour l'infographiste
- Prise de contact avec la chambre d'agriculture



○ Septembre 2013 :

- Présentation du projet aux élèves
- Lors des séances, lien avec le projet :
 - Calculs de surfaces
 - Facteurs d'ambiance
 - Mise au point du concept
- Proposition de la dénomination commerciale par les élèves
- Contact avec Orne Terroir
- Communication externe





○ Octobre 2013 :

- Passation des commandes (dépôt vente)
- Visites chez 4 producteurs
- Déménagement de l'ancien magasin
- Réaménagement du nouveau magasin
- Création de l'entreprise sur logiciel de caisse
- Déclaration au ministère de l'agriculture
- Demande de licence II auprès de la Mairie
- Contact avec la DSV





- **Novembre 2013 :**

- Mise en place des meubles
- Réception marchandises
- Approvisionnement rayons
- Balisage
- Mise au point de la tenue professionnelle



Mardi 12 Novembre : Ouverture sous forme de ventes privées et sur invitation



Les grandes étapes



- Mai-juin 2013 :

- Préparation du projet



- Septembre et octobre 2013:

- Mise en œuvre pédagogique et installation du magasin avec les élèves



- Novembre 2013 :

- Ouverture au public



- De novembre à juin 2014:

- Ouverture hebdomadaire



- Depuis la rentrée 2014 :

- Ouverture dans un espace plus grand, plus adapté



Organisation hebdomadaire



○ Lundi :

- Calcul et enregistrement du CA
- Point sur les indicateurs : Nombre d'encaissements, panier moyen
- Enregistrement de la démarque
- Inventaire produit frais pour préparation des commandes
- Rangement de l'espace classe

○ Mardi :

- Passation des commandes par téléphone ou mail
- Traitement du courrier
- Préparation du fonds de caisse

○ Mercredi :

- Livraisons
- Mail des nouveautés de la semaine aux clients



○ Jeudi :

- Réception marchandises sur le marché d'Alençon
- Mise en place de l'épicerie :
 - Réassort
 - Préparation de la caisse
 - Préparation de la vitrine frais
 - Nettoyage
 - DLC
 - Implantation univers non-alimentaire
 - Préparation des commandes clients

• Vendredi :

- 8h00/9h00 :
 - Réception viennoiseries, légumes et crémerie.
 - Préparation des commande clients
- 9h00/18h30 : Accueil des clients

L'épicerie pédagogique comme lien entre les disciplines



| Lundi | Mardi | Mercredi | Jeudi | Vendredi |
|--|---|---|--|---|
| <p>Chef d'œuvre</p> <p>Anglais :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Accueil client -Rendu monnaie -Balisage -Menu, recette <p>Co-intervention</p> <p>Mathématiques :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Calcul mental -Conversion -Balisage | <p>PSE :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Labels -Protection du consommateur -Circuit court -Hygiène alimentaire -Alimentation | <p>2^{ème} année :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Nettoyage -Désinfection -Démarche -Balisage -Réception | <p>Préparation ouverture 1^{ère} année</p> <ul style="list-style-type: none"> •Service produits frais •Service légumes •Service nettoyage •Service balisage •Service préparation commande clients •Service réassortiment •Responsable du jour <p>•Chef d'oeuvre</p> | <p>Ouverture 1^{ère} et 2^{ème} année</p> <ul style="list-style-type: none"> •Réception marchandises •Vérification du balisage •Vérification des températures produits frais •Accueil clients •Information clients •Encaissement •Prise de commandes •Réassortiment •Inventaires •Païement des factures •Gestion du compte bancaire •Mise en banque • ... |
| <p>* 2^{ème} année :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Service communication -Service commandes -Service Compte-rendu -Service Gestion du personnel -Service planning | <p>Réunion 1^{ère} année</p> <ul style="list-style-type: none"> •Compte-rendu ouverture •Formation | <p>Co-intervention Français :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Badges -Communication orale -Compte-rendu écrit <p>Eco-droit :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Circuit de distribution -Les moyens de paiement | <p>Arts appliqués :</p> <ul style="list-style-type: none"> -Porte-clés -Sacs papiers -Mugs | |

Bilan chiffré et pédagogique



30 jours d'ouverture par année scolaire
1800 clients/an
27 000 € de chiffre d'affaires/an
15€ de panier moyen

- Evolution rapide et durable des élèves sur :
 - Les attitudes professionnelles
 - Les compétences professionnelles
- Cohésion de groupe, entraide, autonomie
- Facilité de mise en place des CCF

Rayonnement au sein de l'établissement



| | |
|---|--|
| CAP Employé de Commerce Multi-Spécialités | <ul style="list-style-type: none">○ Contact régulier avec le personnel de l'établissement : gestionnaire, direction, agents, vie scolaire• Tutorat des élèves de Bac Pro ARCU par des élèves de CAP sur la réception marchandises |
| Bac Pro Accueil Relations Clients et Usagers | <ul style="list-style-type: none">○ Communication écrite : Promotion et mise en avant des produits○ Création d'outils de commande clients |
| Bac Pro Gestion Administration | <ul style="list-style-type: none">○ Dématérialisation des factures○ Indicateurs chiffrés |
| Bac Pro Service de Proximité et Vie Locale | <ul style="list-style-type: none">○ Animation ponctuelle en lien avec une association de réinsertion. |

Les clés de la réussite



- Travailler dans un espace agréable, propice à la concentration des élèves
- Emploi du temps adapté
- Une communication interne et externe permettant une fréquentation régulière
- Complémentarité entre les cours théoriques et la pratique en magasin
- Effectif réduit de la classe
- Adhésion de l'ensemble du personnel

Quels avantages et quels freins pour les élèves ?



Des freins...

...qui valent la
peine d'être
levés !

Confrontation avec de
« vrais » partenaires

Peur de se tromper

Rythme de travail

Autonomie

Confiance en soi,
compétences psychosociales

Reconnaissance, estime de
soi

Travail en équipe



Quels intérêts et quelles contraintes pour les enseignants ?



Climat de travail convivial

Séquences dynamiques donnant du sens aux apprentissages

Approche différente avec les élèves

Tissage d'un partenariat riche avec les professionnels

Travail en équipe, complémentarité des enseignements

Savoir se faire confiance

Oser travailler autrement

Se questionner par rapport à sa pédagogie

Maîtriser le temps

Les acteurs




Le financement



- Demande de fonds libres auprès des organismes collecteurs de la taxe d'apprentissage
- Demande de financement auprès de la collectivité de tutelle
- Fonds propres de l'établissement pour le fonctionnement quotidien de l'épicerie

Déclaration DDCSPP



| | | |
|---|--|--|
|  | DÉCLARATION D'ACTIVITE CONCERNANT LES ÉTABLISSEMENTS PRÉPARANT, TRANSFORMANT, MANIPULANT, EXPOSANT, METTANT EN VENTE, ENTREPOSANT OU TRANSPORTANT DES DENRÉES ANIMALES OU D'ORIGINE ANIMALE (ACTIVITÉS NON SOUMISES À AGRÉMENT SANITAIRE) |  N° 13984*05 |
| | ARTICLE 6 DU RÈGLEMENT (CE) N°852/2004 ARTICLE R.233-4 DU CODE RURAL ET DE LA PÊCHE MARITIME ARRÊTÉ DU 10 OCTOBRE 2008 | |
| A renvoyer à la direction départementale (de la cohésion sociale) de la protection des populations (dd(cs)pp) ou à la direction de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt (daaf) pour les dom, du département où est situé l'établissement | | |
| | | DDCSPP de l'Orne 10 NOV. 2019 |

Première déclaration

Actualisation

COURRIER - ARRIVÉE

cha? d-SSA

| | |
|---|--------------------------------------|
| A IDENTIFICATION DE L'ÉTABLISSEMENT | |
| N° SIRET : | 1191611010102810101141 |
| Nom de l'enseigne, nom/immatriculation du navire (le cas échéant) : | LPO Maréchal Leclerc - M. de Navarre |
| Adresse : | Avenue du Général Leclerc BP 357 |
| Complément d'adresse : | |
| Code postal : | 6110114; Commune : ALENÇON cedex |
| Adresse : | S.E.P. du LPO - Leclerc - Navarre |
| Complément d'adresse : | 30, rue Jean Henri Fabre |
| Code postal : | 6110101; Commune : ALENÇON |

Fichier fournisseurs



Liste des fournisseurs-Epicerie Pédagogique LPO Leclerc-Navarre Alençon

| Code | Nom | SIRET | Adresse | | | |
|------|-----------------------------|----------------|-------------------------------|-------|------------------------|--|
| 1 | Artisans du Monde | 45352027200031 | 20, rue de Lattre de Tassigny | 61000 | Alençon | Economie Sociale et Solidaire |
| 2 | Le Vergers du Chouquet | 44450188600014 | Le Chouquet | 61120 | Camembert | Bio |
| 3 | Le Verger de la Reinette | 51382617200019 | La cour Croissant | 61340 | Préaux du Perche | Bio |
| 4 | La Ferme des Tertres | 51183902900010 | La Ferme des Tertres | 61500 | La Chapelle Près Sées | produits de la ferme produits spécifiques aucun autre fournisseur ne propose ces références |
| 5 | Biscuiterie de l'Abbaye | 37645002900016 | Route du Val | 61700 | Lonlay-L'Abbaye | |
| 6 | Kate's Kitchen Garden | 81462831900018 | Le Repos | 61570 | Médavy | circuits courts |
| 7 | Les Martellières | 48859969700015 | Les Martellières | 61330 | Sept Forges | Bienvenue à la ferme |
| 8 | La cave d'Orgueil | 43788195600019 | 22 Place Albert Roger | 61390 | Courtomer | Bio |
| 9 | Ciron Mary-Laure | 51847126300013 | Lieu Dit BORDE CELLIER | 61260 | Ceton | Bio |
| 10 | L'Etre Pitois | 40485360800028 | L'Etre Pitois | 61320 | Longuenoë | Bienvenue à la ferme |
| 11 | La chèvrerie de la Tuilerie | 79396676300021 | La Tuilerie | 61320 | La Lande de Goult | Bio |
| 12 | La ferme de la Bigottière | 40971704800014 | La Bigottière | 61360 | Chemilly | produits de la ferme |
| 13 | Collectif d'Urgence | 41828517700030 | Rue de l'Industrie | 61000 | Alençon | Economie Sociale et Solidaire |
| 14 | Les fromages de Stéphanie | 51111990100011 | Le Champ Laudier | 61170 | Saint Léger sur Sarthe | Bio |
| 15 | Brebis d'Ecouvès | 52949378500016 | Les Noës | 61250 | Saint Nicolas des Bois | Bio |
| 16 | Chevalait | 53954352000016 | La Moisière | 61500 | Neuville Près Sées | Bio |
| 17 | La Boutique de Laurence | 51006179900027 | Les Rochers | 61100 | Ségrie-Fontaine | circuits courts |
| 18 | Minoterie DUBOIS-RIOUX | 39837965100019 | 13, rue Charlotte Corday | 61200 | Argentan | circuits courts |
| 19 | La Bernudière | 50946265100019 | La Bernudière | 61410 | Tessé-Froulay | circuits courts |

Mercuriale des prix



Liste des articles (Infos achats)

Dossier : 001 L'ÉPICERIE DE VOS ENVIES
Edition du : 07/11/2019
Rayon :
Famille :
Ligne :
Fournisseur :
Filtre : (PV.TTC <> 0)

Page n° 1

| Code | Libellé | PA.HT | TVA | PV.TTC | Fournisseur |
|-------|-----------------------------------|--------|--------|--------|-----------------------|
| 02001 | Haricots verts 300g Kate Blanchet | 4.74 € | 5.50 % | 5.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02002 | Ratatouille 500g Kate Blanchet | 4.74 € | 5.50 % | 5.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02003 | Courgettes Aigre douce 300g Kate | 3.79 € | 5.50 % | 4.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02004 | Chutney/Confiture Kate Blanchet | 3.79 € | 5.50 % | 4.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02005 | Vinaigre Kate Blanchet | 4.74 € | 5.50 % | 5.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02006 | Sel aromatisé | 3.79 € | 5.50 % | 4.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02007 | Sauce barbecue/Kate Shup | 4.27 € | 5.50 % | 4.50 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02008 | Cornichons 800g | 5.69 € | 5.50 % | 6.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02009 | Ratatouille 500g Kate Blanchet | 4.74 € | 5.50 % | 5.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02010 | Confiture 250g Kate Blanchet | 3.79 € | 5.50 % | 4.00 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 02011 | Marmelade orange Kate Blanchet | 4.27 € | 5.50 % | 4.50 € | 0006 Kate's Kitchen |
| 05001 | Soupe de poissons 75cl | 6.50 € | 0.00 % | 6.50 € | |
| 08001 | Jus de fruits Pom'Poire 75cl | 2.37 € | 5.50 % | 2.50 € | 0003 Le Verger de la |
| 08002 | Jus de Pommes-Betteraves Bio | 3.79 € | 5.50 % | 4.00 € | 0026 Ferme de Briante |



Mercuriale des prix épicerie pédagogique

Le lycée polyvalent Maréchal Leclerc-Marguerite de Navarre propose d'accepter une variation de prix à cette mercuriale de 10% en raison de fluctuations tarifaires au 1^{er} janvier 2020.

D'autre part pour les catégories de produits viandes, charcuteries, poissons nous proposons une variation plus importante indexée au cours de Rungis.

Démarches administratives



- Déclaration DDCSPP
- Demande autorisation Licence III
- Plan de maîtrise sanitaire
- Création d'une régie
- Formation interne GFC
- Gestion des stocks
- Mercuriale des prix
- Fichier producteurs



L'Épicerie de vos envies

LPO Leclerc-Navarre Alençon (61)



Sophie Pommier, Inspecteur de l'Éducation Nationale

Sophie.pommier@ac-normandie.fr

Marie Lair, Professeure d'économie gestion

Marie.lair@ac-normandie.fr