

SÉANCE 1 : IMAGINE TA BOUTIQUE

Compétences	Savoirs associés
<p>Bloc n°2 (Domaine 2) : Mettre en valeur et approvisionner</p> <ul style="list-style-type: none"> • Participer à l'aménagement de l'espace d'exposition et de vente • Participer à la mise en valeur des produits 	<ul style="list-style-type: none"> • L'organisation de l'espace commercial physique • Les facteurs d'ambiance : caractéristiques et types
<p>Bloc n°1 (Domaine 1) : Recevoir et suivre les commandes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Préparer les propositions de commande 	<ul style="list-style-type: none"> • Les familles de produits et types de marques • Les labels (bio, qualité, origine, équitable)

Cette année, vous allez relever un défi de taille : **réaliser votre PROJET !**

Ce n'est pas un simple exercice, ce projet concret rendra vie directement dans votre lycée.

L'idée ? Créer une **boutique pédagogique**. Pour cela, vous allez **collaborer avec un maraîcher** local qui vous fournira des produits frais, sains et de saison.

Votre rôle sera de sélectionner les produits auprès du maraîcher, de composer des offres attractives et d'assurer la vente au sein du lycée.

Ce projet doit être le vôtre ! Vous devez construire une relation de confiance avec votre partenaire producteur pour proposer le meilleur du terroir. '

1. CONSIGNES DE L'ACTIVITÉ

Groupe
de 4

- **Structurer votre concept en utilisant des post-it**

QUOI VENDRE ?

Paniers de saison, bottes de carottes, herbes fraîches, pommes locales, ...

À QUI VENDRE ?

Élèves, familles, personnel, administratif...

QUAND VENDRE ?

Marché hebdomadaire, événements saisonniers, pauses déjeuner...

NOM DU MAGASIN ?

Un nom qui valorise le travail du maraîcher et la fraîcheur.



2. DÉROULEMENT DE LA SÉANCE (1 H)

10 min Présentation : Découverte du projet et bénéfices de la collaboration maraîchère.

20 min Réflexion : Échange d'idées en groupe et écriture sur les post-it.

20 min Mise en commun : Présentation et choix des pistes sur l'affiche collective.

10 min Conclusion : Validation des premières bases de votre future boutique.

AUTO
ÉVALUATION

Préparation du partenariat

- **Vérifier la cohérence de votre projet avant de passer à l'étape suivante**

Critères de réussite du groupe	Fait	À Revoir
Nous avons identifié les produits que le maraîcher peut nous fournir selon la saison		
Nous avons défini comment valoriser le travail du producteur (étiquettes, affiches).		
Le nom du magasin est validé par l'ensemble du groupe.		
Nous avons réfléchi à l'organisation du transport des produits du champ		
Chaque membre du groupe a une mission précise pour la mise en commun		

Résultat attendu

Définir l'identité de votre boutique et les modalités de votre partenariat avec le maraîcher.

