



# MONTER UNE ACTION DE VENTE

## POURQUOI VENDRE DES PRODUITS DU COMMERCE ÉQUITABLE ?

Pour montrer que le commerce équitable n'est pas une utopie et qu'il existe des filières qui permettent à des producteurs et productrices de vivre dignement de leur travail. La vente de produits permet souvent de mobiliser plus facilement et est aussi un bon outil pour parler des producteurs et productrices. Mais la vente n'est pas une fin en soi, c'est un moyen d'action à relier aux actions de sensibilisation et de plaidoyer.

## QUELS TYPES DE VENTE PEUT-ON ORGANISER ?

Ce choix dépendra de la durée de votre projet et du temps que vous y consacrez, de l'espace disponible dans et hors l'établissement, de l'appui que vous obtiendrez des équipes pédagogiques et des associations de commerce équitable. Il est conseillé de bien étudier quels sont les lieux de consommation potentiels dans votre établissement, comment les utiliser et comment en créer des complémentaires.

🔗 Voir diverses possibilités dans le Guide pratique des ventes en milieu scolaire

### 1 Dans l'établissement



© ADM St Etienne

**Une vente ponctuelle lors d'évènements spécifiques** (Noël, 15<sup>aine</sup> du Commerce Équitable...)

Ici au lycée horticole de Montravel à St Etienne



© ADM Harfleur

**Une vente ambulante aux récréations**

Ici au lycée Jeanne d'Arc à Harfleur

➤ **Une boutique pédagogique** dédiée tout ou partie au commerce équitable

© Bel Orme



Ici au lycée professionnel et technique de Bel Orme à Bordeaux



Aux récréations, une pause sucrée est proposée, payable avec la carte de cantine.

➤ Introduire des produits dans les menus de **la cantine**, dans **la salle des professeurs**, dans des **lieux de vie** des élèves.



**Attention, la vente dans les milieux scolaires publics est règlementée.**

🔗 Voir l'annexe 1 "Que dit la réglementation ?" du Guide pratique des ventes en milieu scolaire

### 2 Hors de l'établissement

- **Une vente ponctuelle lors d'un marché**
- **La tenue d'un point de vente éphémère** lors de la Quinzaine du commerce équitable

Des élèves du lycée agricole des Hautes-Alpes organisent chaque année un stand de vente de produits du commerce équitable au marché de Gap, en partenariat avec l'association Artisans du Monde Gap : une animatrice intervient deux matinées, dans le lycée, sur le commerce équitable, puis les élèves viennent à la boutique choisir les produits et montent leur stand de vente de A à Z.

© ADM Gap



## QUELS FOURNISSEURS & QUELS PRODUITS ?

- Parmi les différents fournisseurs de commerce équitable, il faudra se fixer des critères pour choisir les produits à mettre en vente et le type d'organisation que l'on souhaite soutenir. La cohérence dans l'offre proposée et votre discours est importante pour développer des arguments solides au moment des ventes ! L'utilisation du terme "commerce équitable" est réglementée par la loi. Des systèmes de garantie reconnus existent et permettent d'apporter une assurance du respect des critères du commerce équitable.

🔍 Voir chapitre 1.5 "Acquérir des produits" et l'annexe 3 "Quiz EQUIT'ET TOI ?" du Guide pratique des ventes en milieu scolaire

- Il faudra aussi choisir parmi des centaines de produits différents et donc se fixer des critères :
  - de l'alimentaire ? de l'artisanat ? des vêtements ? des cosmétiques ?
  - des produits d'Afrique, d'Amérique latine, d'Asie, de France, de ma région ?
  - des produits thématiques (ex décoration de Noël) ? des produits "utilitaires" ?
  - avoir une relation durable et stable avec un fournisseur ?

- Il faudra sans doute faire une petite **étude de marché** auprès de vos clients potentiels !

🔍 Voir chapitre 1.3 "Un peu de marketing" du Guide pratique des ventes en milieu scolaire



## QUELLES CONDITIONS COMMERCIALES ?

Il faudra discuter avec son fournisseur des conditions commerciales proposées, en fonction de ce qui est négociable et des objectifs fixés :

- Avoir un grand choix de produits ?
  - Faire des marges importantes pour financer des activités ou au contraire rendre les produits plus accessibles avec des marges réduites ?
  - Convenir d'un contrat avec un ou plusieurs fournisseurs ? Faire du dépôt-vente ou des achats fermes ?
- Plusieurs options s'offriront à vous :
    - Acheter à une boutique locale de commerce équitable ?
    - Faire des commandes en ligne ?

- Et plusieurs questions pratiques devront être anticipées :

Qui s'occupe de la livraison ? Que faire en cas de perte, de casse, de vol, d'invendus ? Quels prix seront pratiqués ?

🔍 Voir chapitre 1 "Un chemin à parcourir jusqu'à l'ouverture de son point de vente" du Guide pratique des ventes en milieu scolaire



## QUELS OBJECTIFS COMMERCIAUX ?

La vente des produits peut avoir plusieurs objectifs, il faut réfléchir à quelle est notre priorité :

- Lever des fonds ? Si oui, pour faire quoi ?
- Faciliter nos actions de sensibilisation au commerce équitable (attirer du public...) ?
- Se former à la gestion et aux techniques de vente (en lien avec un cursus scolaire) ?
- Se former au commerce équitable (par la découverte des fournisseurs, des garanties...) ?

Il faudra faire des choix en fonction des enjeux financiers. Se poser la question de l'utilisation des profits éventuellement dégagés à l'issue d'une vente revient à s'interroger sur le but même du projet. Il est donc important de le définir collectivement ! L'absence de profits n'est pas forcément synonyme d'échec du projet. Au contraire, un projet peut-être très réussi sans qu'il ait permis de générer des profits.

🔍 Voir chapitre 1.6 "Vendre et trouver un équilibre financier" du Guide pratique des ventes en milieu scolaire