

## Les étapes de mise en œuvre du projet « commerce équitable » dans une classe de Bac Pro Vente

### ETAPE 1 : DEFINIR LA PROBLEMATIQUE

#### THEME :

Le projet « Commerce Equitable »



Le commerce équitable est en pleine évolution et il ne se passe pas un jour sans actualités :

Animations, colloques, foires, salons, campagnes, ect...

Depuis une trentaine d'années, des associations, des magasins, des entreprises ont lancé un défi incroyable : « Prouver qu'une manière différente de faire du commerce est possible », qu'il existe une autre manière de consommer ».

Le commerce équitable s'impose comme une alternative efficace pour réduire les inégalités et donner à l'homme sa place dans les échanges internationaux.

#### OBJECTIFS de l'étape 1

- Faire émerger l'idée de projet ;
- Analyser l'environnement pour mettre en relief la problématique ;
- Rechercher des informations.

#### DESCRIPTIF DE LA METHODE ET DES ACTIONS MENEES

##### *Repérer les sources documentaires et s'informer*

1. **Novembre 2003 : visite du** Forum Social Européen à Paris – Saint Denis **visite** du stand Max Havelaar.
2. Visites des stands Artisans du Monde, Boutic Ethic, artisanat sel, **ALTER ECO.....**
3. Lecture de documentation sur le thème du commerce équitable :
  - **Les Echos** du mercredi 12 novembre 2003 + supplément spécial « anti-alter mondialistes qui sont-ils ? », Le **Monde Diplo** de décembre 2003 ;
  - Le **guide du commerce responsable** édition Marabout de Miléne Leroy ;
  - **Anti manuel d'économie** de Bernard Maris ;
  - **Le Pari du Commerce Equitable** éditions Organisation de Monsieur Tristan Lecomte : Créateur de la Société ALTER ECO ;
  - Visite de sites marchands afin d'analyser l'environnement et le positionnement des produits du commerce équitable ;

## ETAPE 2 : METTRE EN ŒUVRE LE PROJET.

### THEME :

Le projet « Commerce Equitable »

Depuis Mai 2001 la société Alter Eco a décidé de réorienter son activité vers la vente à la grande distribution.

Pour gagner ce Pari il faut :

- **Informer** sur les produits du commerce équitable la centrale d'achat **FRANCAP** (centrale d'achat et de services) qui n'a pas été prospectée par la société ALTER ECO ;
- **animer** des stands dans les magasins du groupe dans le cadre de la **quinzaine du commerce équitable** du 5 mai au 17 mai 2004: enseignes Coccinelle, Coccimarket, G20...

### OBJECTIFS de l'étape 2

- Rechercher des informations sur l'entreprise, les produits, la clientèle, la zone d'implantation géographique ;
- Etudier le marché de la demande par un sondage IFOP de janvier 2002, un sondage Alter Eco en mai 2002, et une étude du besoin ;
- Sélectionner la cible à prospecter.

### DESCRIPTIF DE LA METHODE ET DES ACTIONS MENEES :

1 Utilisation d'outils :

- QQQQCCP
- Brainstorming
- Méthode FARE.

1. Prise de contact par mail avec le responsable communication de la société Alter Eco
2. Prise de contact par téléphone avec le responsable commercial afin d'avoir l'accord de la société Alter Eco pour l'utilisation de son logo, ses images mais également pour avoir des données chiffrées d'études d'implantations en grande distribution.
3. Proposer l'idée du projet à la centrale d'achat FRANCAP .



## ETAPE 3 CHOISIR ET MONTER LA STRATEGIE

### THEME :

Le projet « Commerce Equitable »

Quelles sont les attentes de la société Alter Eco ?

- **FAIRE CONNAITRE SES PRODUITS ET LA NOTION DE COMMERCE EQUITABLE**
- **MONTRER L'IMPACT DE SES PRODUITS SUR LE MARCHE FRANCAIS**
- **CREER UNE DYNAMIQUE DE COMMANDE AU SEIN DE LA CENTRALE D'ACHAT FRANCAP**
- **PENETRER LE MARCHE DE LA RESTAURATION A DOMICILE.**

### OBJECTIFS de l'étape 3

- réaliser une opération de prospection ;
- constituer un fichier prospects ;
- création d'outils d'aide à la prospection ;
- déterminer les résultats de l'opération de prospection ;
- appréciation des résultats quantitatifs et qualitatifs de cette opération.

### DESCRIPTIF DE LA METHODE ET DES ACTIONS MENEES :

1. Contacter par téléphone le directeur des achats de la centrale FRANCAP :
  - réalisation d'un plan d'appel avec **la méthode CROC** afin de prendre un contact téléphonique avec le directeur commercial intervenant lors des manifestations commerciales avec FRANCAP ;
  - création d'un **diaporama** sur l'historique des produits Alter Eco ;
  - utilisation de la **méthode CAP** pour argumenter les nouveaux produits 2003-2004.
2. Planifier une réunion pour présenter aux acheteurs de la centrale d'achat Francap les produits ALTER ECO .
3. Création d'un **plan de tournée** sur la région Normandie où sont établis les principales enseignes FRANCAP :
  - Coccinelle
  - Coccimarket ...
4. Création d'un publipostage pour informer les magasins du groupe FRANCAP de l'opportunité de participer a la quinzaine du commerce équitable : dates prévues du 5 au 17 mai 2004.
5. Répertoire sur les moteurs de recherche les adresses des sites du commerce équitable :
  - [www.altereco.com](http://www.altereco.com) [www.commerceequitable.org](http://www.commerceequitable.org) [www.ifat.org](http://www.ifat.org) [www.azimuts-art-nepal.com](http://www.azimuts-art-nepal.com)
  - [www.bouticethic.com](http://www.bouticethic.com) [www.artisansdumonde.org](http://www.artisansdumonde.org) [www.maxhavelaarfrance.org](http://www.maxhavelaarfrance.org) .