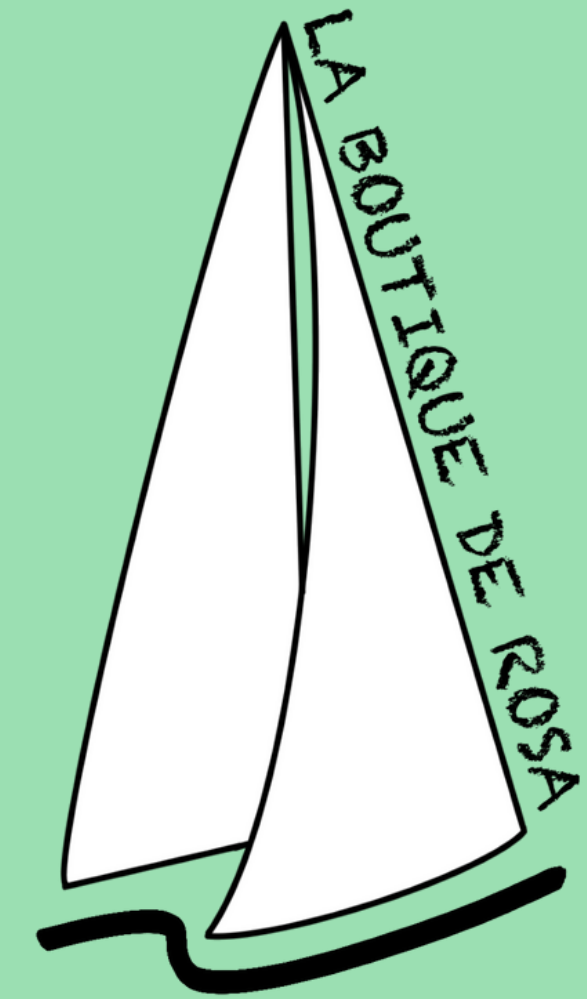


La création d'un magasin pédagogique



Présentation Laure Sarboni & Stéphanie Mialou

Terminale STMG

Spécificités Mercatique et Gestion finance

Année 2024 / 2025

Introduction

Présentation d'un projet innovant et enrichissant :

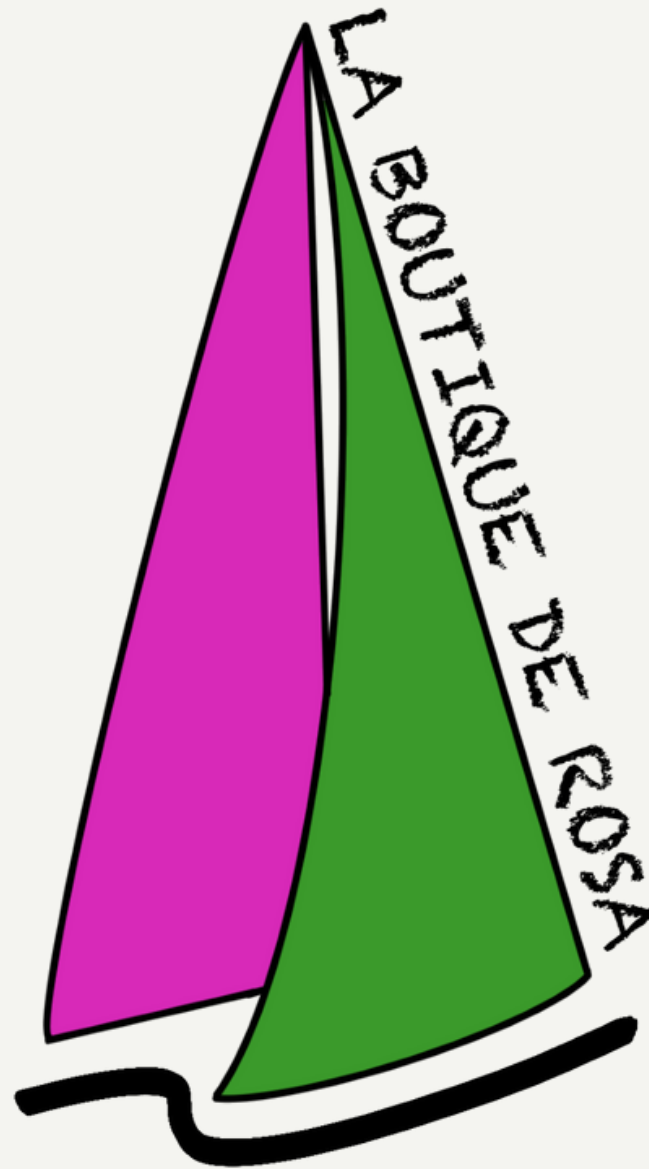
L'ouverture d'un magasin pédagogique créé et géré par les élèves d'une Terminale STMG sur l'année 2024/2025 (classe composée de deux spécificités - Gestion Finance et Mercatique)

Finalités :

- Offrir une expérience pratique en gestion, marketing et finance aux élèves
- Et générer des bénéfices destinés à financer des voyages et/ou des sorties scolaires pour notre filière.



Objectifs du projet



1 - Éducation et Pratique Professionnelle

- Mettre en pratique les compétences théoriques acquises en cours.
 - Développer des compétences en gestion de projet, marketing, comptabilité et vente.
 - Apprendre la prise de décision en situation réelle.
-

2 - Autonomie et Responsabilisation

- Encourager l'autonomie et l'esprit d'initiative chez les élèves.
 - Responsabiliser les élèves dans la gestion financière d'un projet.
-

3. Financement

- Récolter des fonds pour financer des activités éducatives telles que des voyages d'études ou des sorties pédagogiques.

Etapes de Mise en Œuvre



Phase 1 : Formation des groupes de travail

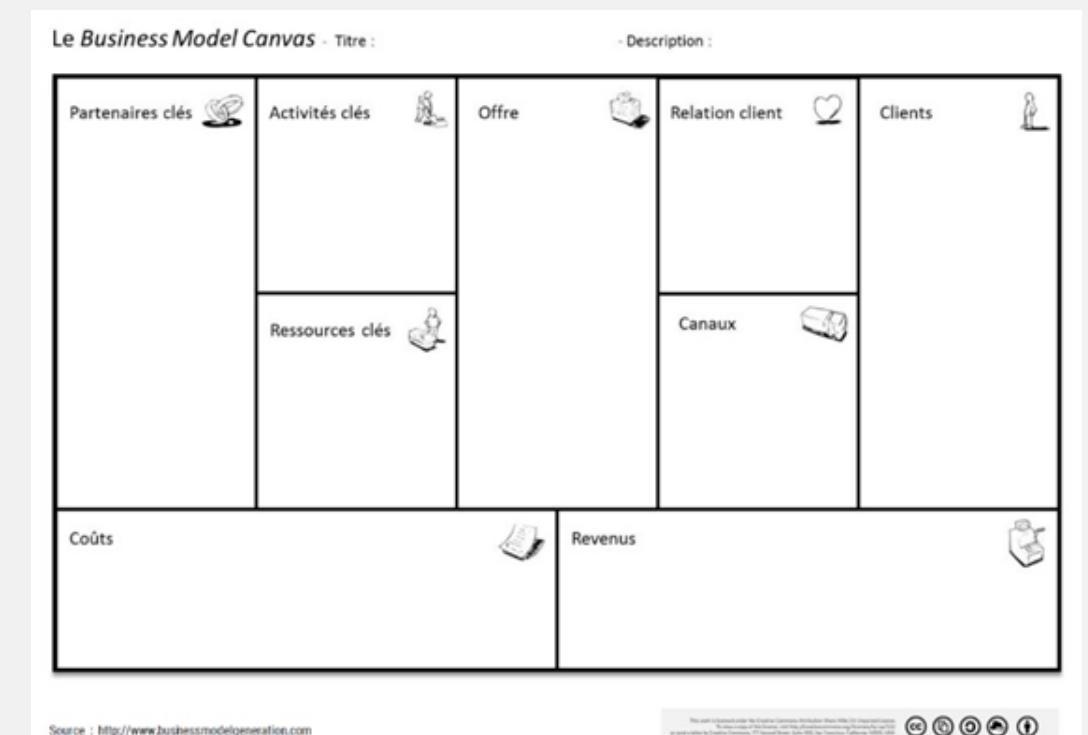
- Questionnement individuel **sur les objectifs du développement durable**
- **Groupes de six élèves (Gestion Finance / Mercatique) sensibles au même objectif de DD**
- Adaptation des groupes à partir du test de positionnement type **Belbin**

Phase 2 : Recherche d'une idée de produit par groupe

- Génération d'idées avec la technique du **Brainstorming**
- Utilisation de la **matrice PPCO**, outil d'aide à la décision et d'évaluation, utilisé pour éviter de mettre de côté trop vite, une idée jugée peu pertinente de prime abord.
- Faire **converger les idées** vers une solution commune.

Phase 3 : Construction du modèle économique

- Présentation du **Business Model Canvas par groupe de travail**



Etapes de Mise en Œuvre ... suite



La boutique a été implantée dans une salle attenante à la salle de cours habituelle afin de faciliter le travail des élèves, et leurs déplacements.

Phase 4 : Construction d'un dossier financier par groupe

- Construction du plan de financement initial
- Etablissement du compte de résultat prévisionnel
- Elaboration du budget de trésorerie
- Détermination du seuil de rentabilité

Phase 5 : Mise en place d'un marketing mix par groupe



Activités et travaux complémentaires pour la Boutique de Rosa

- Création d'une association, des statuts de la Boutique de Rosa
- Création du logo
- Recherche de financement et ouverture d'un compte bancaire
- Aménagement du local
- Achat d'un TPE mobile
- Vente de chocolats et petits articles pour Noël, la Saint Valentin et Pâques.

Résultats de l'investissement des groupes de travail

Groupe Réduire les Inégalités et la Pauvreté



Vente de vêtements et d'articles de 2nde main

Collecte sur le lycée

Aménagement Boutique

Inventaire des produits collectés et gestion des stocks

Communication RS et affiches

Ventes aux portes ouvertes du lycée, sur la Journée Bien Être et dans la Boutique

Organisation de l'inauguration de la boutique



Groupe Égalité entre les sexes



Vente de Capotes de Verres réutilisables

Achat à un producteur français

Offre associée d'un préservatif

Détermination du prix de vente (Seuil de rentabilité pour offre groupée) et création de factures

Communication RS et affiches

Ventes aux JPO du lycée, St Valentin et Journée Bien Être

Démarchage Intermédiaires / Distribution - Bar et Boite de nuit



Résultats de l'investissement des groupes de travail ... suite

Groupe Consommation et Production Responsables



Vente de Sacs en Toile personnalisables

Achat producteur français

Recherche de qualité sur le produit

Personnalisation du produit

Utilisation du PGI - Création de factures - Ecritures comptables

Communication affiche et RS

Vente sur la journée du Bien Être et dans la Boutique



Groupe Lutte contre les changements climatiques

Vente de Gourdes en aluminium & pastilles aromatiques

Achat producteur espagnol pour les gourdes et français pour les pastilles

Packaging en toile de jute

Détermination du prix de vente, utilisation du PGI (devis, facture)

Communication affiche et RS

Vente sur la journée du Bien Être et dans la Boutique



Résultats de l'investissement des groupes de travail ... suite

Groupe Protection des Mers et Océans



Vente de Cendriers de poche

Achat à un producteur français

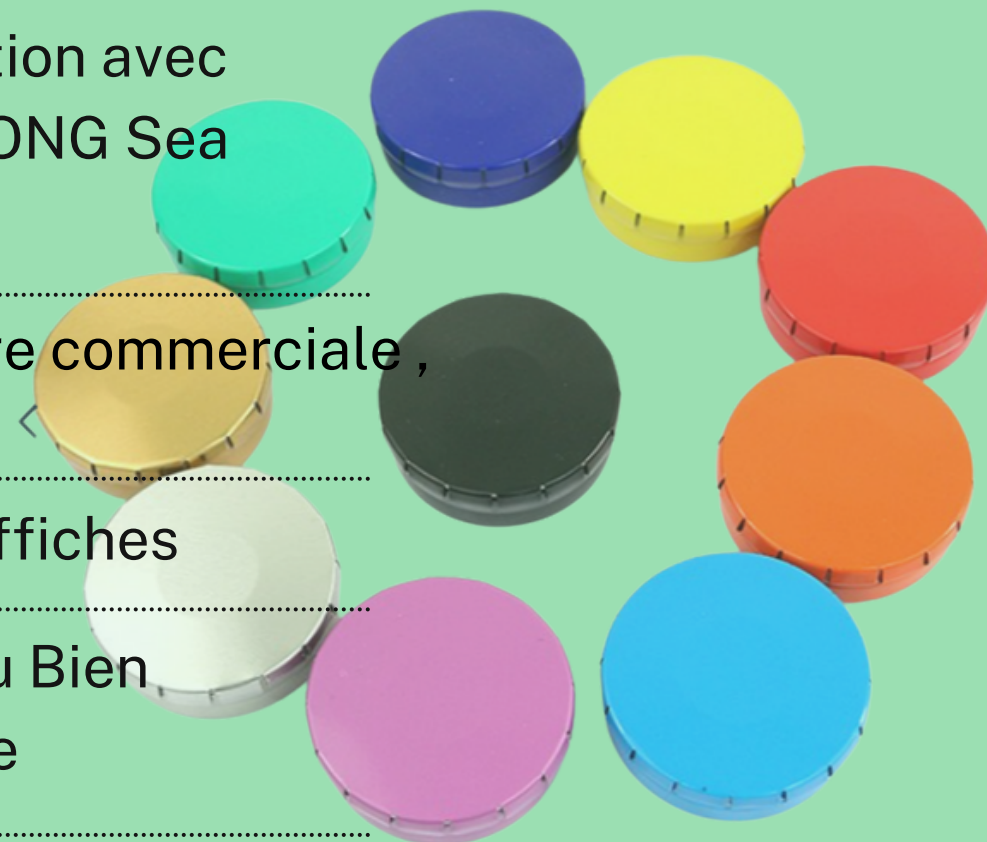
Message de sensibilisation avec un QR Code associé à l'ONG Sea Shepherd France

Détermination PV, Marge commerciale, Seuil de rentabilité ...

Communication RS et affiches

Ventes sur la Journée du Bien Être et dans la Boutique

Démarchage hors du lycée sur la plage en fin d'année.



Groupe Bonne Santé et Bien Être



Organisation d'une journée Bien Être avec un tournoi sportif

Organisation d'un évènement pour promouvoir l'association et ses produits

Tournoi de basket et de foot sur le plateau sportif du lycée - Equipes d'élèves et de professeurs

Communication RS, affiches et site du lycée

Inscription individuelle et par équipe

Remise de prix en lien avec la bonne santé et le bien être (places de cinéma, bon de réduction Calicéo, etc.)

TOURNOI SPORTIF
organisé par
la Boutique de Rosa
le 28 Mai 2025

Et aussi... quelques
ventes complémentaires

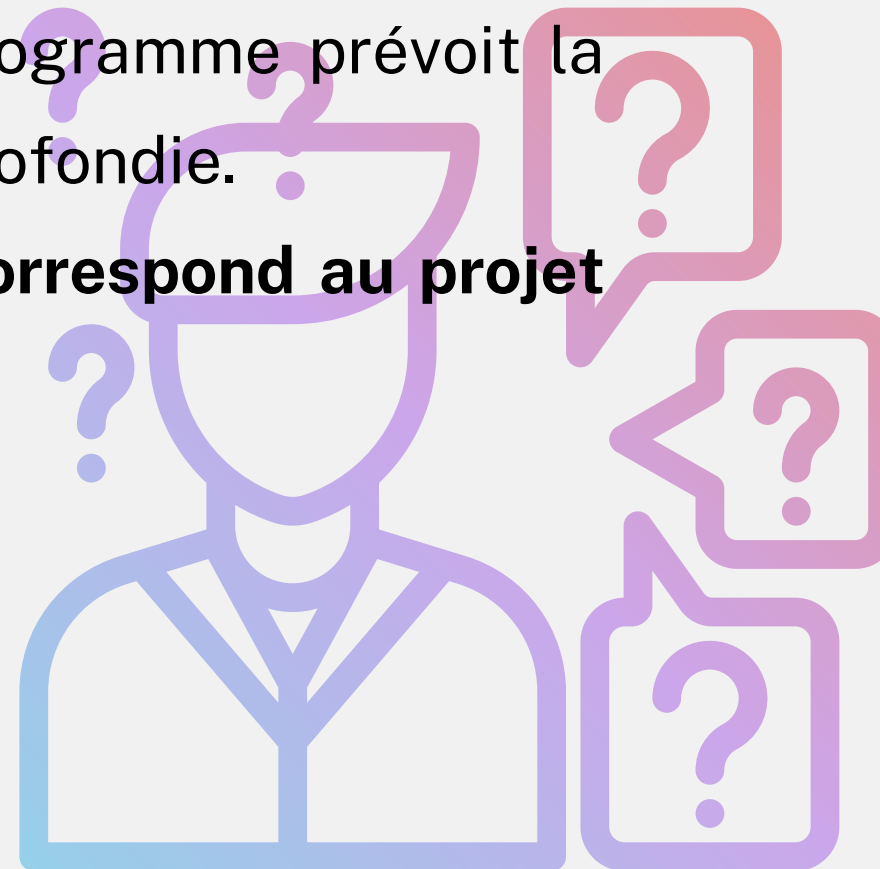


Projet et préparation au GO

Note de service Version consolidée - Mars 2024 :

Les questions s'appuient sur l'enseignement de spécialité pour lequel le programme prévoit la réalisation d'une étude approfondie.

Cette étude approfondie correspond au projet réalisé pendant l'année.



Le choix des questions du GO

C'est un oral fondé sur **des expériences et des connaissances** liées aux spécialités qui engage l'élève à expliciter, à vulgariser, à reformuler et défendre des idées et à **construire** une argumentation informée et personnelle.

Afin que l'élève puisse mobiliser sa culture organisationnelle, les questions peuvent être formulées de telle sorte qu'elles ouvrent sur des comparaisons de pratiques organisationnelles.

Il s'agit d'engager l'élève dans une expression personnelle afin de lui permettre de témoigner et faire partager son expérience des organisations. (GO IGESR)



Travail sur GO

A partir des besoins ou problèmes rencontrés lors de la réalisation du projet, possibilités de thèmes de GF à travailler.

★ PROJET MAGASIN
PÉDAGOGIQUE

Projet 2nde main

Liste des besoins / problèmes rencontrés

Besoins	Problèmes
Nécessité d'un local pour entreposer les vêtements, plus portant, mannequin, cintres...	Détermination d'un prix de vente ?
Gestion informatique du nombre de vêtements	

Liste des thèmes / notions associés

Besoins / Problèmes	Thème GF associé
Nécessité d'un local pour entreposer les vêtements, plus portant, mannequin, cintres..	Distinction charge / immobilisation
Gestion informatique du nombre de vêtements	Utilité de l'outil informatique
Détermination d'un prix de vente ?	Fixation d'un prix de vente

Choix des thèmes pour GO des élèves

Prénom	Choix thèmes pour GO	Remarques

Préparation au GO ... suite



En spécifité Mercatique

A partir des travaux effectués durant l'année, les élèves doivent trouver une problématique qui les engage sur une parole « vive », c'est-à-dire une parole propre à chacun.

Exemples de QEV sur le projet LBDR :

- la création d'entreprise,
- les RS et la communication,
- la seconde main,
- la notion de rentabilité ...etc.

Exemples de QSV sur le projet LBDR :

- le mouvement locavore,
- la consommation collaborative,
- l'intérêt du e-commerce
- le développement durable ...etc.



En spécifité Gestion Finance

Préparation au GO ... suite



En spécifité Gestion Finance

Exemples de questions trouvées par les élèves :

Profitabilité et RSE sont-elles compatibles ?

L'utilisation du PGI permet-elle d'accroître la création de valeur ?

Le financement d'une association est-il similaire à celui d'une entreprise commerciale ?

La profitabilité passe t-elle par le choix d'un bon fournisseur ?

La facturation : simple formalité ou étape déterminante pour la santé financière de l'entreprise ?

En spécifité Mercatique

Exemples de questions trouvées par les élèves :

Une vitrine est-elle essentielle pour la valorisation de l'offre ?

La seconde main est-elle une tendance de consommation qui permet aux entreprises de développer leur marge commerciale ?

La publicité permet-elle de sensibiliser les consommateurs à devenir plus responsables ?

Les produits éco-responsables constituent-ils un atout pour les marques souhaitant renforcer leur image ?

Une offre personnalisée influence-t-elle le comportement de consommation des clients ?

Perspectives pour l'année 2025 / 2026



- * Poursuivre et développer la LBDR avec la création d'un site Internet de vente à distance.
.....
- * Développer le partenariat avec les autres formations du lycée :
 - Filière STI avec l'investissement dans un graveur laser
 - Filière Professionnelle Sellerie avec la création d'objets à commercialiser (sacs ou porte clés en cuir par ex.).....
- * Améliorer notre gestion des élèves au sein des groupes de travail au quotidien , en évitant les passagers clandestins
.....
- * Communiquer davantage vis à vis de l'extérieur et notamment auprès d'autres lycées pour commercialiser nos produits à l'extérieur de l'établissement.
.....

Conclusion

Impact constaté de ce projet sur nos élèves :

- **Formation Appliquée** : Une expérience pratique en complément de la formation théorique très appréciée.
- **Cohésion d'Équipe** : Renforcement des compétences de travail en équipe et de leadership .
- **Bénéfices Financiers** : Bénéfices suffisants pour permettre la poursuite du projet à la rentrée prochaine.
- **Valorisation Personnelle** : Sentiment de fierté et d'accomplissement chez les élèves pour avoir mené à bien un projet concret - enrichissement de leur CV.
- **Développement personnel** : Renforcement de la confiance en soi, inspirant certains pour leurs études et d'autres pour la création d'entreprise.

Conclusion

Ce magasin pédagogique a été une formidable opportunité pour les élèves et un véritable défi pour les enseignants, nous poussant hors de notre zone de confort.

