



la ligue des
familles

Guide ^{offre} bourses

Une production du service Éducation
permanente de la Ligue des familles

2023

Introduction

Chaque année, nous rencontrons près de 50.000 personnes dans les 300 bourses qui sont organisées. Les bourses sont une vitrine importante pour la Ligue des familles. Elles sont le fruit d'un travail considérable des équipes bénévoles.

Nous pensons qu'il est important de valoriser au mieux tout le potentiel que représentent les bourses pour les parents, les familles, les membres, celles et ceux qui pourraient le devenir, les équipes bénévoles.

Ce vade-mecum est un outil pour :

- mener une réflexion, **en équipe et au sein du mouvement**, sur les objectifs des bourses de la Ligue des familles ;
- véhiculer nos valeurs de soutien à toutes les familles, de solidarités, d'échanges, de développement durable et solidaire ;
- partager les bonnes idées sur l'organisation des bourses ;
- aider les nouvelles équipes à se lancer dans le projet des bourses ;
- donner une nouvelle ambition aux bourses pour aller à la rencontre de nouveaux publics, acheteurs et/ou vendeurs ;
- faciliter le travail des relais locaux en mutualisant des outils, des méthodes, des trucs et ficelles, des bonnes pratiques.

Bonne lecture, en équipe !

Table des matières

A. Quels objectifs pour les bourses ?	4
1. Partager nos valeurs :	4
2. Rencontrer la demande des acheteurs	4
3. Tenir compte de l'attente des déposants vendeurs	4
B. Quelles formules possibles	5
1. La bourse classique	5
2. La brocante ou le marché à thème (vêtements d'enfants, jouets, livres, puériculture, jeux d'extérieur...)	5
3. Le vide dressing	5
4. La bourse virtuelle	5
C. Analyse SWOT	6
1. Pour une bourse	6
2. Pour une brocante ou marché.....	6
D. Les bourses, à quel prix ?	8
E. Des bourses ouvertes à tous	8
1. Bien choisir sa salle	8
2. Pour que l'on s'y retrouve	8
3. Règles d'or de la sélection	9
4. Règles d'or de l'étiquetage	9
5. Règles d'or de la présentation.....	10
F. Des idées pour transformer l'activité, la renouveler, faire venir un autre public	10
1. Animation enfants.....	10
2. Convivialité.....	10
3. Citoyenneté.....	10
G. Promotion et publicité pour les bourses	11
H. Les bourses, une affaire d'équipe : relevé complet des tâches à effectuer	11

1.	Bien avant, pour organiser.....	11
2.	La veille, pour organiser l'espace échanges et mouvement	12
3.	Pendant la bourse, pour un bon accueil des participants	14
4.	A la fin de la bourse, pour clôturer	15

A. Quels objectifs pour les bourses ?

1. Partager nos valeurs :

Dans un contexte de crise, il est important de proposer des solutions aux familles et de donner de la valeur aux échanges tels que nous les proposons via nos bourses, brocantes et autres.

Les bourses sont un système d'échange qui correspond bien aux valeurs de la Ligue des familles.

- Ces échanges sont organisés avec des objectifs **de solidarité, de convivialité** au sein d'un mouvement, d'un réseau, d'un quartier, d'une ville, d'un village.
- Ces échanges s'inscrivent dans une démarche **d'économie sociale viable**, sans objectif de profits individuels.

2. Rencontrer la demande des acheteurs

Il faut pouvoir se poser la question de savoir :

- ce que recherchent les parents qui viennent aux bourses (le public acquis !)
- ce que recherchent les parents qui pourraient venir aux bourses (le public à convaincre).

**S'interroger sur les attentes des potentiels acheteurs : la qualité ?
le prix ? l'originalité ?**

3. Tenir compte de l'attente des déposants vendeurs

Il est important d'orienter la sélection des déposants et des produits qu'ils proposent en fonction de la demande du public que l'on veut rencontrer.

Organiser l'offre en fonction de la demande

- Mettre en valeur la Ligue des familles auprès des parents en lui consacrant un espace.
- Un espace avec de la promotion, des Ligueurs des parents, des Ligueurs et mon bébé, diverses cartes d'affiliation.
- Un espace où le dialogue sur ce qu'est la Ligue des familles (ses avantages, ses services) est possible avec le public.

B. Quelles formules possibles

1. La bourse classique

- Possibilité d'utilisation du programme informatique spécifique pour les bourses (cfr le Guide en fin de dossier)
- Les volontaires installent la salle qui est réservée préalablement, ils préparent les tables et les tringles.
- Les vendeurs s'inscrivent pour déposer leurs marchandises
- Les vendeurs viennent déposer en général la veille de la vente, les volontaires font le tri, vérifient les marchandises et déterminent les prix en concertation avec le vendeur.
- Les marchandises sont installées et classées par types, tailles, catégories ... par
- Les volontaires.
- Les acheteurs viennent et font leur choix, les volontaires s'occupent de l'encaissement.
- Les invendus sont à nouveau triés et les acheteurs viennent les rechercher après la vente.
- Les volontaires rangent la salle.

2. La brocante ou le marché à thème (vêtements d'enfants, jouets, livres, puériculture, jeux d'extérieur...)

- Les volontaires ont réservé une salle et l'installent le jour J
- Les vendeurs ont réservé des emplacements et/ou des tables (par mail ou par téléphone).
- Les vendeurs viennent installer leurs marchandises 1 heure à l'avance ensuite
- Ils vendent leurs marchandises eux-mêmes et déterminent les prix eux-mêmes.
- Les volontaires sont présents pour vérifier que tout se passe bien, pour tenir un stand de boissons ou encas.
- Les vendeurs remballent leurs invendus.
- Les volontaires rangent la salle.

3. Le vide dressing

Il fonctionne comme une brocante mais ciblée sur les vêtements de tout âge (des bébés aux adultes).

4. La bourse virtuelle

- Via une page Facebook : « bourse (aux vêtements, aux jouets...) du relais local de ... »
- Les vendeurs postent des photos de leurs marchandises avec le prix et une brève description.
- Les acheteurs potentiels prennent contact directement avec le vendeur via un message privé
- Le rôle du/des volontaire/s est de l'administration et la régulation de la page.

C. Analyse SWOT

1. Pour une bourse

<p>Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> ③ Les produits présentés ne sont pas identifiés à un vendeur ③ ... ③ ... ③ ... à vous de compléter en équipe 	<p>Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> ③ Il y a une grande attente des déposants pour la formule des bourses ③ ... ③ ... ③ ... à vous de compléter en équipe
<p>Faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> ③ L'organisation d'une bourse est demande beaucoup de main-d'œuvre. ③ ... ③ ... ③ ... à vous de compléter en équipe 	<p>Contraintes</p> <ul style="list-style-type: none"> ③ Les espaces disponibles ne sont de plus en plus chers ③ ... ③ ... ③ ... à vous de compléter en équipe

2. Pour une brocante ou marché

<p>Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> ③ L'organisation est souple et légère ③ ... ③ ... à vous de compléter en équipe 	<p>Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> ③ Il y a une demande d'acheteurs pour des produits bon marché ③ ... ③ ... à vous de compléter en équipe
--	--

<p>Faiblesses</p> <p>③ Les produits sont souvent moins bien présentés</p> <p>③ ...</p> <p>③ ... à vous de compléter en équipe</p>	<p>Contraintes</p> <p>③ Les espaces disponibles ne sont pas toujours assez vastes</p> <p>③ ...</p>
--	---

	<p>③ ... à vous de compléter en équipe</p>
--	--

D. Les bourses, à quel prix ?

Voici nos recommandations pour les tarifs à demander :

	Membre	Non membre
Inscription des déposants	gratuit!	Entre 5 et 10 €
Ristourne aux acheteurs	5%	0%
Accès	Accès privilégié +/- 1 heure à l'avance	
Prix de vente conseillé	10% de la valeur neuve pour les vêtements 25% pour les jouets	
Soldes de liquidation	50 % lors de la dernière heure	

E. Des bourses ouvertes à tous

1. Bien choisir sa salle

- une salle adéquate : assez grande, un accès internet
- une salle accessible : en transport en commun, avec des places de parking, un accès aux PMR et poussettes, bien signalée...
- un lieu ouvert à tous
- une salle accueillante (propre, fraîche, chaleureuse...)

2. Pour que l'on s'y retrouve

- Zone aérée

Il s'agit de créer un espace dégagé dans la bourse pour permettre aux clients d'avoir un champ de vision assez large, une sensation d'espace et d'ordre. Il identifiera rapidement ce que comprend la bourse. Il faut créer un trajet naturel pour inciter le client à passer partout et éviter tout obstacle sur son parcours.

- Zone identifiée

Pour que le client sache où trouver les produits et services qu'il cherche, il importe de bien distinguer et séparer les espaces.

Espace échanges

les vêtements

1-3 ans

Puériculture

Bébés

3-12 ans

Ados

Adultes

les jouets

jeux de société

jeux électronique

jeux de construction

vélos et jeux d'extérieur

jeux pédagogiques

poupées, dinettes, ...

Espace Ligue des familles : les infos, services et campagnes

[Accueil](#) / [Animation enfants](#) / [Membres](#) / [Convivialité](#)

Espace de transactions : le paiement

[Accueil](#) / [caisses](#)

3. Règles d'or de la sélection

- Soyez sélectif : la qualité vaut mieux que la quantité.
- Travaillez en équipe : C'est plus gai et cela permet d'additionner les goûts et les couleurs.
- Tenez compte de critères : propreté et état général des vêtements – à la mode – attention aux poches, tirettes, boutons, entrejambes et doublures.
- Triez directement par catégories : utilisez les étiquettes de couleur – étiquetez de préférence au même endroit.
- Pensez à ménager votre dos et celui de vos collègues : pas de caisses ou de sacs de plus de 8 kilos.

4. Règles d'or de l'étiquetage

Uniformiser l'étiquetage, c'est créer une impression de clarté et d'ordre.

- L'étiquette donne une information : elle mentionne le prix, la taille, le numéro d'article et le numéro de déposant.
- Étiqueter un vêtement ou un objet, c'est lui donner une valeur : cela permet d'éviter les confusions de prix et les marchandages.
- Étiqueter un vêtement ou un objet, c'est lui donner une spécification : la taille. Le client sait directement si l'article l'intéresse ou non.
- Étiqueter un vêtement ou un objet, c'est lui donner une identification : le numéro de l'article et le numéro de déposant. Cela facilite la remise en sacs et le tri/rangement des invendus.
- Étiquetez au même endroit : au moyen d'un pistolet muni d'une aiguille en plastique, l'étiquette se place du côté gauche dans la couture, manche ou ceinture de manière à ne pas abîmer le vêtement. Evitez la réutilisation d'étiquettes qui introduiraient la confusion.

5. Règles d'or de la présentation

- Vive la propreté et la netteté !
- Le rangement appelle le rangement. Pas de produit abîmé, chiffonné.
- Les cintres dans le même sens. Les étiquettes au même endroit.
- Respecter le rangement par catégorie et par espace. Ni trop, ni trop peu de marchandises.

F. Des idées pour transformer l'activité, la renouveler, faire venir un autre public

1. Animation enfants

- Mettre des jeux à la disposition des enfants : prévoyez des jeux pour des âges différents
- Mettre des livres à la disposition des enfants : pour emprunter des livres du Prix Bernard Versele, il suffit de s'adresser au service Littérature jeunesse de la Ligue.
- Proposer une animation avec baby-sitters : pour engager des baby-sitters, il suffit de s'adresser au service baby-sitting de la Ligue des familles
- Proposer un spectacle

2. Convivialité

- Offrir le café, la soupe ou l'apéro : choisir de préférence des produits du commerce équitable et des produits locaux
- Mettre en vente boissons et snacks : choisir de préférence des produits du commerce équitable et des produits locaux
- Organiser un petit-déjeuner

3. Citoyenneté

- Proposer de participer à la campagne Ligue des familles en cours
- Proposer de rejoindre l'équipe de volontaires
- Proposer un « échange de bons procédés » : en proposant à des groupes de personnes ciblées en situation précaire (réfugiés) d'avoir un accès privilégié à la bourse, contre de l'aide à l'installation de la salle.
- Proposer à des associations locales actives de tenir un stand d'information ou un atelier (customisation, produits naturels, réparation...)
- Proposer un moment réservé aux adolescents (16-25 ans)
- Une autre idée ?

G. Promotion et publicité pour les bourses

Nous réduisons la production d'affiches et de Flyers pour des raisons écologiques, économiques et d'efficacité. En effet, à l'époque actuelle, la publicité se fait principalement virtuellement (pages Facebook, lien de l'activité vers l'agenda du site internet de la Ligue).

- La première chose à faire est **d'encoder votre activité** dans le programme d'encodage, le reste suivra automatiquement : parution sur le site Internet dans l'Agenda, dans le Ligueur, envoi de Newsletters aux membres de la région, production d'affiches (A3 ou A4) et de flyers (format « américain »).
- Partager l'information sur la page **Facebook** de votre relais : à partir de là l'information peut être partagée à l'infini vers les différents réseaux de chacun.

H. Les bourses, une affaire d'équipe : relevé complet des tâches à effectuer

1. Bien avant, pour organiser.

1.1 J'anime la réunion de fixation des objectifs et d'évaluation

En animant la réunion et en facilitant les processus démocratiques de décision,

- j'aide le groupe à se fixer des objectifs
- j'aide le groupe à décider d'un plan de salle
- j'aide le groupe à fixer une organisation
- j'aide le groupe à évaluer les résultats d'une bourse
- je veille à ce que le groupe tienne compte des évaluations précédentes

1.2 Je gère le matériel d'invitation, promotion, info et transactions

En gérant le matériel,

- je commande le matériel à l'aide des bons de commande (+ aperçu de ce qui est disponible)
- je suis attentif aux livraisons
- je veille à proposer un plan de diffusion (à qui, via qui, quand, combien)

1.3 Je distribue le matériel de promotion

En fonction du plan de diffusion, je distribue le matériel dans les endroits qui sont de ma responsabilité

1.4 Je coordonne un planning d'organisation des bénévoles

A l'aide du tableau de répartition des tâches,

- je veille à un planning d'organisation
- je visite au préalable la salle pour inventorier espace, matériel et ressources

1.5 Je gère la comptabilité

A l'aide du guide de comptabilité des groupes locaux et du programme informatique de comptabilité locale

- je gère les comptes
- j'opère les paiements
- je fournis un rapport comptable à l'équipe

2. La veille, pour organiser l'espace échanges et mouvement

2.1 J'organise la salle en fonction des objectifs de la bourse

- je prépare le matériel nécessaire
- j'installe la salle pour que chaque espace soit représenté en fonction du plan fixé démocratiquement en équipe
- je range la salle
- je suis attentif au soutien logistique

2.2 J'installe un des espaces échanges

- je prépare le matériel nécessaire
- j'installe les produits dans un des espaces prévus pour les vêtements ou les jouets



- je veille à la bonne disposition des vêtements ou des jouets
- je veille au rangement

2.3 J'installe l'animation enfants

- je prépare le matériel nécessaire
- je confirme la présence des baby-sitters
- j'installe le matériel pour l'animation enfants
- je veille à la bonne marche de l'animation enfants
- je veille à la sécurité de l'espace
- je veille au rangement et à la propreté

2.4 J'installe l'espace membres

Je prépare le matériel nécessaire

- j'installe le matériel
- je veille à disposer d'une connexion internet
- j'installe et je teste le matériel informatique et les connectivités
- je veille au rangement

2.5 J'installe l'espace convivialité

- je prépare le matériel nécessaire
- je prévois les produits à consommer
- j'installe le matériel et les produits
- je veille au rangement

2.6 J'installe l'espace de transactions

- je prépare le matériel nécessaire
- j'installe le matériel
- je prépare les caisses
- j'installe et je teste le matériel informatique
- je veille au rangement

3. Pendant la bourse, pour un bon accueil des participants

3.1 Je veille à l'identification des volontaires de la Bourse

Je remets soit un badge, un T-shirt, un K-Way aux volontaires pour qu'ils soient identifiés du public (info, surveillance, rangement)

3.2 J'accueille les déposants

- je sélectionne avec le déposant les produits qui seront vendus
- j'assiste le déposant dans la fixation des prix
- je remets une fiche de dépôt et assigne un numéro de client
- j'étiquette les vêtements et les jouets
- je prépare les vêtements et les jouets à répartir entre les espaces

▣ 3.3 Je gère la vente

Je scanne les étiquettes des produits vendus, j'établis le compte de l'acheteur, j'encaisse l'argent, je recueille l'évaluation des participants

3.4 Je m'occupe d'un des espaces échanges

Je veille au maintien d'une bonne présentation de la marchandise

3.5 Je veille au bon déroulement de l'animation enfants

- je donne de l'info sur les objectifs, le fonctionnement, les garanties de qualité du baby-sitting
- j'accueille les baby-sitters et je leur donne les indications de fonctionnement
- je viens en aide aux baby-sitters

3.6 Je m'occupe de l'espace membres

- je me montre disponible pour donner de l'information
- je présente les campagnes
- je présente le Ligueur des parents, le Ligueur et mon bébé

- je présente les projets d'échanges (baby-sitting, Bébé Rencontres, ...)
- je consulte l'espace membres pour le compte d'un membre (réaffiliation, carte de réduction transports, carte jeunes, ...)
- je présente les projets de solidarité soutenus par la Bourse et/ou le mouvement
- je propose l'affiliation à la Ligue des familles
- je donne des informations générales : les valeurs, les combats, les modes d'engagement de la Ligue des familles

3.7 Je m'occupe de l'espace convivialité

- je gère le café, l'apéro, le bar, les snacks, le goûter en privilégiant les produits locaux et équitables
- je mets de l'ambiance...

3.8 Je remets le pack info

Je remets le pack info à tous les participants

3.9 Je suis « une roue de secours » Je suis disponible pour

- suppléer à une absence, renforcer une équipe
- prendre en charge l'imprévu

4. A la fin de la bourse, pour clôturer

4.1 Je trie et range les invendus

- ☑ je mets en sacs les produits à restituer aux déposants
- ☑ je remets à une association les invendus restants après reprise des déposants
- ☑ je range l'espace dont j'ai la charge

4.2 Je gère la clôture avec les déposants

- ☑ j'établis le décompte des déposants
- ☑ je clôture la caisse
- ☑ je décaisse l'argent
- ☑ je recueille l'évaluation des déposants

4.3 Je range la salle

- ☒ je range la salle
- ☒ je transporte le matériel vers les lieux de rangements ou de retour

Et on peut faire la fête...