


Présentation de la mini-entreprise LavObio



BAC Pro. Procédés de la Chimie, de l'Eau et des Papiers-
Cartons (PCEPC)
Lycée Lavoisier - Mulhouse (68)

29 mai 2015 - Clefs pour l'éducation au développement durable

Acteurs de la mini-entreprise Lavobio

- Parrains



Fun' Ethic –
Producteur
de
cosmétiques
bio

- Organisateur



Entreprendre
Pour
Apprendre
(EPA) Alsace



Plateforme de
Génie des
procédés
Lycée
Lavoisier de
Mulhouse

BAC Pro.
Procédés de la
Chimie, de
l'Eau et des
Papiers -
Cartons
(PCEPC)

- Outil de
production



- Formation





Objectifs

- SENSIBILISER LE PUBLIC À LA PROBLÉMATIQUE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE ET DES IMPACTS ENVIRONNEMENTAUX ET SUR LA SANTÉ DE L'UTILISATION DE PRODUITS D'ENTRETIEN CLASSIQUES ;
- INTÉGRER UNE DÉMARCHÉ D'ÉCO-CONCEPTION LORS DES SÉANCES DE TRAVAUX PRATIQUES ;
- DIFFUSER ET COMMUNIQUER LE TRAVAIL RÉALISÉ LORS D'ÉVÉNEMENTS ;
- VALORISER LA VOIE PROFESSIONNELLE AINSI QUE LES MÉTIERS INDUSTRIELS ;
- IMPULSER UNE PÉDAGOGIE ACTIVE OÙ LES ÉLÈVES ONT CHACUN UN RÔLE ET DES RESPONSABILITÉS À TRAVERS LA MINI-ENTREPRISE ;
- DÉVELOPPER DES QUALITÉS ET SAVOIR-ÊTRE DES ÉLÈVES : RESPONSABILITÉ, RESPECT, SOLIDAIRE, AUTONOMIE, CRÉATIVITÉ...

Présentation de l'équipe



- M. YUSUF SEVUK - RESPONSABLE PRODUCTION-LOGISTIQUE (TERM. BAC)
- MME ANGÉLIQUE KIPPELEN - RESPONSABLE ÉCONOMIE - FINANCES (TERM. BAC)
- M. XAVIER KIRCHER - RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT DURABLE - QUALITÉ (PREM)
- M. MOUAD MOUISSY - RESPONSABLE COMMUNICATION (PREM BAC)
- M. DYLAN STHAL - RESPONSABLE ADMINISTRATION (SEC BAC)
- MME SIHEM BOUZELLIFA - PDG (PREM BAC)
- M. DJORF DJALEL - RESPONSABLE CLIENTÈLE (SEC)
- M. JASSIM NEMOUCHI - RESPONSABLE MARKETING COMMERCIALISATION (PREM)



un nom, un logo, un slogan



LAVEZ PRO, LAVEZ ECOLO



Description du produit



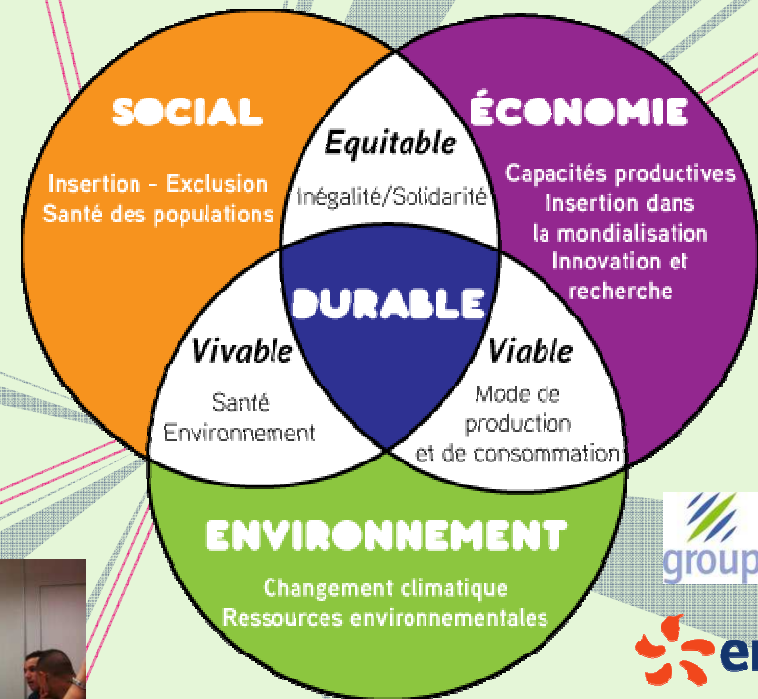
- LAVOBIO EST UN PRODUIT MÉNAGER À BASE DE SAVON NOIR LIQUIDE. IL EST ÉCONOMIQUE (FORMULE CONCENTRÉE), ÉCOLOGIQUE (AUCUNE TOXICITÉ NI POUR L'ORGANISME, NI POUR L'ENVIRONNEMENT) ET POLYVALENT (MULTI-SURFACE, JARDIN, SOIN DES ANIMAUX).
- PARFUMÉ À L'HUILE ESSENTIELLE DE CITRON, LA FORMULE BIODÉGRADABLE DE CE DÉTERGENT NE CONTIENT NI COLORANT, NI CONSERVATEUR DE SYNTHÈSE.

Politique de la mini-entreprise



- LES ÉLÈVES DE LA MINI ENTREPRISE LAVOBIO ONT SUIVI UNE FORMATION D'UNE JOURNÉE ET ONT SIGNÉ LA CHARTE D'ENGAGEMENT:

- DÉVELOPPEMENT DURABLE DU GROUPE ES - EDF



- DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET SOLIDAIRE DU CRESS D'ALSACE.

Production



- EMPLOI DE MATIÈRES PREMIÈRES D'ORIGINE VÉGÉTAL (HUILE D'OLIVE BIO, HUILE ESSENTIELLE DE CITRON, ÉTHANOL RECYCLÉ) ET MINÉRAL (HYDROXYDE DE POTASSIUM);



- UTILISATION DE L'OUTIL DE FORMATION AU SEIN DU LYCÉE: PLATEFORME DE GÉNIE DES PROCÉDÉS;

- PROTOCOLE DE FABRICATION EN ACCORD AVEC LE RÉFÉRENTIEL ÉCOCERT®.



- TRI SELECTIF DE L'ENSEMBLE DES DÉCHETS.





Conditionnement et emballage



- ETIQUETTE ADHÉSIVE RÉALISÉE PAR UNE ENTREPRISE LOCALE, CERTIFIÉE IMPRIM'VERT ET FSC;



- EMPLOI DE BOUTEILLES REPRISÉS D'UN CENTRE D'ANALYSE DES EAUX PERMETTANT D'AVOIR UN CONTENANT RECYCLÉ ET RECYCLABLE (EN PET);



- MISE EN PLACE D'UNE CONSIGNE SUR LA BOUTEILLE AFIN DE FIDÉLISER LE CLIENT.



La marque de la
gestion forestière
responsable



Marketing - Communication



- RÉALISATION D'UN QUESTIONNAIRE SUR LA CONSOMMATION DE PRODUITS BIOLOGIQUES;



- ANALYSE ÉCONOMIQUE DU MARCHÉ FRANÇAIS DES DÉTERGENTS CLASSIQUES ET ÉCOLOGIQUES;



- RECHERCHE DES CONCURRENTS SUR LE MARCHÉ;

- INAUGURATION DE LA MINI-ENTREPRISE LORS DE LA SEMAINE NATIONALE DE L'INDUSTRIE;



- COMMUNICATION MULTICANAL : PRESSE RÉGIONALE ET ÉCONOMIQUE, SITE INTERNET, RÉSEAUX SOCIAUX, TV ...



- PRÉSENTATION DU PROJET LORS DE LA FÊTE DE LA SCIENCE 2014, DU CHAMPIONNAT RÉGIONAL EPA 2014 ET D'EXPOSCIENCES 2015;



- ÉTIQUETTE TRADUITE EN 5 LANGUES (FRANÇAIS, ANGLAIS, ALLEMAND, ESPAGNOL ET ITALIEN)



Commercialisation - Relation Clients



- DÉFINITION DU PRIX DE VENTE : 6€ / LITRE;



- VENTE DU PRODUIT EN ÉVÉNEMENTIEL ET EN LIGNE;



- 2 FORMATS COMMERCIALISÉS : FLACON (PARTICULIER) ET BIDON (ENTREPRISE ET COLLECTIVITÉS);



- RÉALISATION D'UNE ENQUÊTE DE SATISFACTION, D'UNE RUBRIQUE ASTUCES, D'UN FORUM SUR LES PRODUITS MÉNAGERS ÉCOLOGIQUES;



- INTÉGRALITÉ DES BÉNÉFICES REVERSÉS À UN ÉTABLISSEMENT ET SERVICES D'AIDE PAR LE TRAVAIL (ESAT)

Commercialisation - Relation Clients



- DÉFINITION DU PRIX DE VENTE : 6€ / LITRE;



- VENTE DU PRODUIT EN ÉVÉNEMENTIEL ET EN LIGNE;



- 2 FORMATS COMMERCIALISÉS : FLACON (PARTICULIER) ET BIDON (ENTREPRISE ET COLLECTIVITÉS);



- RÉALISATION D'UNE ENQUÊTE DE SATISFACTION, D'UNE RUBRIQUE ASTUCES, D'UN FORUM SUR LES PRODUITS MÉNAGERS ÉCOLOGIQUES;



- INTÉGRALITÉ DES BÉNÉFICES REVERSÉS À UN ÉTABLISSEMENT ET SERVICES D'AIDE PAR LE TRAVAIL (ESAT)



Perspectives



- OPTIMISER LE PROCÉDÉ DE FABRICATION AFIN DE DIMINUER LE PRIX DE VENTE ET GAGNER EN COMPÉTITIVITÉ ;
- ÉLARGIR LES MODES DE DISTRIBUTION ET DE VENTE AFIN DE SENSIBILISER UNE CLIENTÈLE PLUS LARGE;
- ÉVALUER L'IMPACT CARBONE DU PRODUIT ;
- MISE EN PLACE DE FORMATION SUR LES PRODUITS D'ENTRETIEN ÉCOLOGIQUES À RÉALISER À LA MAISON POUR LE PUBLIC ;
- AUGMENTER NOTRE VISIBILITÉ PAR LA PARTICIPATION À DES ÉVÉNEMENTS (FOIRE, COLLOQUE, CONCOURS...);
- CONTINUER À SOUTENIR DES PROJETS ASSOCIATIFS PAR LE BIAIS DES BÉNÉFICES OU DE DONNS DE PRODUITS.
- FAVORISER UN PARTENARIAT AVEC DES ÉTABLISSEMENTS À L'ÉTRANGER PAR LE BIAIS DE PROGRAMME D'ÉCHANGES.

