

Le Soir (éd.Namur)

12.04.2008

Circulation: 116944

d0aef

Page: 13

323

LE SOIR

Arlon / Une coopérative à l'institut Cardijn-Lorraine

# Tendance Green World à l'école

Plus qu'un simple nom, « Green World » est un véritable concept. C'est l'identité donnée à la coopérative imaginée par les étudiants des sections vente et comptabilité de l'institut Cardijn-Lorraine à Arlon.

L'objet de cette initiative se concentre autour de la vente de produits équitables et /ou issus de l'agriculture biologique. Cent vingt élèves de la 2<sup>e</sup> à la 6<sup>e</sup> année ont investi 5 euros pour l'acquisition d'une part sociale. Un magasin a pris ses quartiers dans un local de l'école. Il est entièrement géré par les élèves. « Il s'agit de développer une technique de pédagogie par la mise en pratique. La matière est amenée par la confrontation, la mise en pratique. Le projet touche plusieurs sections. L'administration, l'hôtellerie et la vente. La structure est complète. Les élèves organisent, les professeurs encadrent », précise Christophe Gillard, professeur en art de la vente et décoration d'étalage.

La coopérative, créée en partenariat avec « Future Smile » et « Annoncer la couleur » propose de la soupe, des friandises, des fruits frais et jus de fruits, du café mais aussi des vêtements et autres accessoires. « Autant de pro-



LE MAGASIN SCOLAIRE a des utilités variées, entre apprentissage des techniques de vente, comptabilité et sensibilisation aux produits locaux et solidaires. © F. HUMBLET.

duits issus du commerce équitable par le biais du magasin Ox-fam d'Arlon. Certains sont également achetés à des producteurs locaux. Dans un souci de limiter la pollution et de prouver que l'on peut manger de bons produits pas chers. Car nos marges bénéficiaires sont faibles. Nos produits

alimentaires sont vendus entre 0,3 et 1 euro », note Antoine Félix, élève en 5<sup>e</sup> comptabilité.

Après six mois de réflexion et trois mois de fonctionnement, la coopérative connaît un réel succès auprès des étudiants et des professeurs. « Nous avons réalisé ce projet ensemble et cela fonction-

ne. Cette petite boutique nous permet un passage dans la réalité, plus agréable que les cours. Même si le travail demande un investissement personnel. Un effort récompensé par les bons résultats financiers », souligne Joyce Saidherbes, étudiante en 3<sup>e</sup> année vente. ■ LAURENCE BRASSEUR

