

Pour remplir vos machines distributrices et vos magasins d'aliments sains, suivez ces trois règles :



- **Inventaire** : Faites l'inventaire et dressez une liste des produits actuellement vendus dans chacune de vos machines distributrices et chacun de vos magasins scolaires. Servez-vous de la fiche d'évaluation du [Brand Name Food List](#) ou d'un autre outil de vérification, telle la [Food and Beverage Stock List](#).
- **Évaluation** : Pour classer les mets et les boissons dans les catégories *À vendre prioritairement*, *À vendre occasionnellement* et *À ne pas vendre*, utilisez les Critères nutritionnels des Lignes directrices ou la [Brand Name Food List](#). Évaluez séparément les produits de chaque machine distributrice et de chaque magasin. Faites une évaluation pour les aliments et une évaluation pour les boissons.
- **Stratégie** : Au moins 50 % des mets et boissons vendus doivent appartenir à la catégorie *À vendre prioritairement*, et jusqu'à 50 % d'entre eux peuvent appartenir à la catégorie *À vendre occasionnellement*. Élaborez un plan pour rendre les ventes de vos machines distributrices et de vos magasins scolaires conformes aux Lignes directrices.

## Pour favoriser une saine alimentation :

- Consultez les élèves avant de choisir les aliments et boissons qui seront vendus dans les machines distributrices et les magasins scolaires. Optez pour des produits qu'ils aiment et qui répondent aux normes nutritionnelles des Lignes directrices.
- Demandez des échantillons aux fournisseurs et organisez une dégustation pour les élèves, les parents et les enseignants.
- Vendez les produits de la catégorie *À vendre prioritairement* à des prix plus bas que ceux des produits de la catégorie *À vendre occasionnellement*.
- Faites la promotion des produits *À vendre prioritairement* en les plaçant à la hauteur des yeux dans les machines distributrices et à la caisse dans les magasins scolaires.
- Faites la promotion des produits *À vendre prioritairement* en les intégrant au matériel promotionnel de l'école, comme les affiches et les dépliants.
- Négociez avec les fournisseurs pour qu'ils fassent la promotion des choix sains dans leurs annonces publicitaires (p. ex. : sur leurs machines distributrices, leurs uniformes, leurs camions de livraison, etc.).



### FAITES-EN TOUT UN PLAT!

Servez-vous de la force du nombre. Les districts scolaires ou les grandes écoles ont plus d'influence auprès des fournisseurs d'aliments et de boissons. Les districts peuvent centraliser les services de vente par machines distributrices en publiant une demande de propositions qui attirera des fournisseurs prêts à respecter les Lignes directrices.meet the Guidelines.

## Faites la promotion des Lignes directrices en établissant des liens avec la communauté scolaire :

- Mettez sur pied un comité sur les produits des machines distributrices dans l'école. Faites-y participer au moins un représentant de chacun des groupes suivants : cadres, enseignants, parents, personnel de soutien et élèves.
- Faites participer d'autres parents et enseignants à des discussions sur les aliments et boissons vendus dans les machines distributrices et les magasins scolaires. Fournissez-leur régulièrement des mises à jour (par l'intermédiaire d'avis ou de bulletins d'information, par exemple).

## Collaborez avec les fournisseurs pour respecter les Lignes directrices :

- Utilisez le processus contractuel pour choisir des fournisseurs qui se montrent proactifs dans l'identification des produits *À vendre prioritairement* ou *À vendre occasionnellement* et pour adapter les contrats d'approvisionnement actuels aux Lignes directrices.
- Avant de signer une entente avec un fournisseur, demandez :
  - une liste des produits qui seront placés dans chaque machine distributrice et chaque magasin, leur classement selon la Liste de vérification ou les Critères nutritionnels des Lignes directrices et le pourcentage que représentent les produits *À vendre prioritairement* et *À vendre occasionnellement*;
  - comment se fera le suivi des stocks des machines distributrices et des magasins (p. ex. : fréquence de réapprovisionnement et suivi des dates de péremption des produits);
  - quelle sera la fréquence des rapports de ventes (p. ex. : mensuels, semestriels);
  - comment le fournisseur respectera les Lignes directrices et en fera rapport.
- Si les fournisseurs ne sont pas en mesure de respecter les Lignes directrices, communiquez avec le personnel de la trésorerie du district scolaire pour connaître vos options.

## Élaborez un plan de mise en œuvre :

Un plan peut aider votre comité à s'organiser, en cernant vos objectifs, vos stratégies, votre échéancier, les responsabilités de chacun, etc.

Exemple de plan de mise en oeuvre			
Objectif	Stratégie	Échéancier	Responsable
S'assurer qu'au moins 50 % des produits des machines distributrices sont <i>À vendre prioritairement</i> , et que moins de 50 % sont <i>À vendre occasionnellement</i>	Effectuer une vérification du contenu des machines distributrices de l'école	Tous les trois mois	Parent
S'assurer qu'au moins 50 % des produits des magasins scolaires sont <i>À vendre prioritairement</i> , et que moins de 50 % sont <i>À vendre occasionnellement</i>	Effectuer une vérification du contenu des magasins de l'école	Chaque mois	Enseignant
Assurer un suivi des ventes par machines distributrices afin de peaufiner les stratégies de fixation des prix	Rédiger des rapports de ventes pour peaufiner les stratégies de fixation des prix	Tous les trois mois	Fournisseur
S'assurer que le fournisseur respecte les Lignes directrices	Préparer ou modifier le contrat avec le fournisseur pour y inclure l'utilisation des Lignes directrices	Mars 2014	Cadre scolaire

## Comment en apprendre davantage?

- HealthLink BC: [www.HealthLinkBC.ca](http://www.HealthLinkBC.ca)
  - Consultez un diététiste professionnel en faisant le **8-1-1** ou [envoyez un courriel à un diététiste professionnel de HealthLinkBC](mailto:enverrezuncourriel@healthlinkbc.ca)
  - Brand Name Food List : [www.brandnamefoodlist.ca](http://www.brandnamefoodlist.ca)
- Food and Beverage Stock List, ministère de l'Éducation : [www.bced.gov.bc.ca/health/stocklist\\_tool.pdf](http://www.bced.gov.bc.ca/health/stocklist_tool.pdf)
- Modèle, DP du Ministère pour les ventes par machines distributrices, ministère de l'Éducation : [www.bced.gov.bc.ca/health/ministry\\_rfp\\_vending\\_services\\_2013.doc](http://www.bced.gov.bc.ca/health/ministry_rfp_vending_services_2013.doc)