

Simple, le dispositif « scoléo » conquiert les parents d'élèves

Aux écoles maternelles et primaires Saint-François-de-Sales, rue Charles-le-Téméraire, des parents d'élèves sont venus retirer, vendredi, leurs colis de fournitures scolaires. Permise par le service « scoléo », la livraison a évité aux parents les achats en grande surface.



Laurent Lescure, au centre, entouré des parents d'élèves et des membres de la direction de l'école Saint-François-de-Sales (photo BP-LD)

crit leurs enfants à l'école Saint-François-de-Sales. Un des piliers de l'action a été de permettre la réalisation d'une économie de temps dans l'achat en supermarché des fournitures de rentrée. Proposé aux parents d'élèves sur la base de listes types (dès le mois de juin), le matériel livré et vendu doit limiter le pouvoir des marques à l'école.

« L'école n'est pas le terrain des marques »

Fort d'un engagement militant et attentif aux enjeux de l'introduction des produits de marques et de licence en milieu éducatif, le service « scoléo » s'est attaché à proposer à l'établissement des tarifs alignés sur les prix des fournitures pratiqués en grande surface. Pour Laurent Lescure, parent d'élève et initiateur du projet « scoléo », « l'essentiel du service doit reposer sur une offre comparable à celle de la grande distribution en tenant compte des requêtes du personnel éducatif ». Pour endiguer la dérive des marques sans perdre de vue la fiabilité de

certain produits, l'action, explique-t-il, « doit surtout permettre aux écoles de se libérer des contraintes d'un marketing abusif. Il y a, ajoute-t-il, un territoire pour chaque chose et l'école n'est pas le terrain des marques. »

Fort d'un engagement mesuré aux enjeux de la différenciation des enfants introduite par les produits industriels ciblés sur la jeunesse, le service offert aux parents permet, par le biais de la conception de listes de matériels, d'éviter le stress des caprices et des jalousies en grande surface.

Dijon ville « test »

Parmi les villes dans lesquels « scoléo » souhaite étendre son offre, Dijon figure dans la liste des huit retenues sur le territoire national. À Lille, Paris, Lyon, Bordeaux, Rennes et Versailles, des actions test ont déjà été conduites afin d'évaluer la pertinence de l'offre auprès du corps éducatif. Proposé pour la première fois cette année à la direction de l'établissement de l'école

Saint-François-de-Sales et à son association de parents d'élèves, « scoléo » a pu être évalué en fonction des tarifs proposés par fournitures. Pour les parents désirant souscrire à l'offre, les engagements en matière de prix ont été vérifiés en hypermarché. À Saint-François-de-Sales, ce sont les parents d'élèves intéressés par l'offre qui se sont chargés d'évaluer l'alignement des prix en fonction du matériel proposé par listes.

En attendant davantage de reconnaissance auprès des services de la vie scolaire des établissements, Laurent Lescure convie tous les parents à échanger sur les difficultés qu'ils rencontrent propres à l'encadrement de leurs enfants en milieu scolaire. En ce moment, *via* le forum internet « scoléo » (www.scoleo.fr), des réflexions et des solutions sont en discussion concernant le problème de l'alourdissement des cartables causé par l'augmentation du nombre de livres et de fournitures.