OPERATION CALENDRIERS !

Campagne calendriers : vendre en s'amusant

Pourquoi un jeu pour accompagner la campagne calendriers ?

- La vente de calendriers est **essentielle** pour soutenir les unités et la fédération.
- Pour aller au-delà d'une simple action utile, **scoutifie ta prochaine réunion de vente** !
- **Comment ?** En proposant à tes scout·es un habillage ludique.
- **Pourquoi ?** Car c'est une manière plus fun et motivante de vivre ce moment en section.
- L'**objectif** n'est pas de vendre plus que d'habitude (tant mieux si c'est le cas), mais plutôt d'**offrir un vrai moment de plaisir et d'amusement aux scout·es**.

Active ta créativité, ta science du jeu scout et youplà boum yapluka !

Principe du jeu

Explique aux scout·es que la vente du calendrier permet d'**alimenter le fonds de solidarité de la fédération**. Ce fonds de solidarité permet de soutenir des unités en difficultés, mais également de donner des moyens à la fédération pour mener des projets qui bénéficient à tous les scouts.

Chaque vente de calendrier devient une "mission" qui rapporte des points à l'équipe / la patrouille / la sizaine / la cordée. Ces points permettent de progresser tous ensemble dans un scénario ludique collectif. Par exemple une chasse au trésor, une quête spatiale, la construction d'un village, une course autour du monde…

Ainsi, les scouts ne "vendent pas juste des calendriers" : ils récoltent des clés, carburant, matériaux, fragments de carte, objets célestes… utiles pour progresser dans la quête du jeu !

Déroulé

1. Mise en scène

Le staff présente un fil conducteur aux scout·es :

- **Les Explorateurs :** chaque calendrier vendu = une pièce d'équipement trouvée pour réussir l'expédition.
- **La Course du Monde :** chaque vente = un pays franchi sur une carte géante.
- **Le Village scout :** chaque vente = une cabane, un feu, une tente ou un habitant qui s'ajoute au village collectif affiché.
- **Le Carnaval des Animaux :** chaque vente = une espèce animale sauvée de l'infâme Zoo du Général Pignouf ;
- Toute autre idée du staff…

Un **support visuel** (panneau, affiche, plateau, carte 2D ou 3D, maquette…) sert de **tableau de progression collectif**.

2. Répartition

Les scouts partent en **petits groupes** (quelques baladins / sizaines / patrouilles / cordées) ou en binômes, en trio… accompagnés ou non, selon l'âge, d'animateurs.

Chaque groupe a un **lot de calendriers** à écouler et un carnet pour noter les ventes.

Un « magasin » (point central, au local ou ailleurs) est mis en place pour venir se réapprovisionner en cas de besoin.

3. Règles du jeu

Bien qu'il se vive en petits groupes, le **jeu est collaboratif** ! Chaque équipe œuvrant dans un but commun.

1 calendrier vendu = 1 point ou 1 jeton, 1 ressource, 1 morceau de puzzle à coller sur l'affiche, 1 élément à ajouter à la maquette…

Bonus possible pour :

- Vente en équipe ("*On était 3 à convaincre ensemble*")
- Vente originale ("*On a chanté une chanson pour convaincre la voisine*")
- Vente auprès d'un commerçant local / personne âgée isolée / contact inattendu.
- Toute autre idée du staff…

Retour collectif

En fin de réunion, avant le rassemblement de clôture, un temps de **mise en commun** est organisé. Chaque équipe rapporte ses ventes et ajoute ses points/jetons/ressources/bâtiments/puzzles sur le **support visuel collectif** du fil conducteur !

On se félicite d'avoir **tous ensemble** réssussi à:

- faire avancer le convoi d'explorateurs au plus proche des temples perdus !
- visiter 132 pays du Monde à travers les 5 continents !
- bâtir un village scout de si belle ampleur et de si belle facture !
- libérer 78 espèces animales en danger des cages de l'infâme Zoo du Général Pignouf !
- …

Prévois un moment pour **se raconter les anecdotes rigolotes ou improbables** vécues en vente.

Annonce la **quantité totale de calendriers vendus** durant l'activité du jour et **le montant** qui va revenir à l'unité (pour rappel 3€/calendrier vont directement dans la caisse de l'unité). Et n'oublie pas de **remercier** les scout·es pour leur implication dans cette opération.

Veille à **valoriser les efforts**, pas seulement les quantités ("*Bravo d'avoir osé aller parler à cet inconnu !*", "*Belle entraide en duo*"…).

Vendre, c'est utile. Jouer, c'est scout !

Un piège à éviter

- Évite de transformer ton activité ludique en « **course** » à qui seront les meilleurs vendeurs.
- Peu importe le jeu que tu vas proposer aux scouts, veille à ne pas instiller un esprit de compétition. **La clé ?** --> propose une trame de jeu **collaborative** ou en tout cas qui n'oppose pas les équipes entre elles.
- Tu peux féliciter les équipes les plus investies, mais pense à bien **remercier et récompenser tout le monde**, car finalement tout le monde prend part à l'action et y contribue.
- Et souviens-toi : on ne vend pas nos calendriers juste pour les vendre, on les vend **pour financer des projets**.