



# DES OUTILS POUR L'AUTONOMIE

## BUDGETER UNE ÉPICERIE

« IL Y A TROIS SORTES DE PERSONNES : CELLES QUI SAVENT COMPTER ET  
CELLES QUI NE SAVENT PAS. »

- Benjamin Dereca



Le Regroupement  
des Auberges du coeur du Québec



Catherine Nadon-Martin  
L'Envolée



Olivier Grenier-Forcier  
Habit-Action



Marie-Anne Champagne  
Maison Raymond Roy



Johanne Hudon  
Tandem Jeunesse

EN PARTENARIAT AVEC

**Secrétariat  
à la jeunesse**

**Québec** 

## Budgéter son épicerie avec un petit revenu

### Objectifs

- Voir les connaissances des jeunes sur la budgétisation d'une épicerie (permet un levier d'intervention);
- Découvrir, par l'entremise de l'expérience, des trucs et astuces pour faire une épicerie avec un budget restreint;
- Déstigmatiser les personnes vivant avec un revenu précaire.

### Temps

	1 heure
Présentation de l'atelier	5 Minutes
Activité brise-glace	10 – 15 Minutes
Activité principale	30 - 35 Minutes
Évaluation	10 Minutes

### Astuces pour l'animation

- Faire attention aux prix par poids (\$/kg) dans l'exercice des menus.
- Prévoir des exemples visuels d'aliment (exemple : une cuisse de poulet).
- L'animateur.trice doit être actif.ve dans l'activité et faire un menu aussi.

### Matériel requis

- Circulaires de marchés d'alimentation;
- Crayons et feuilles;
- Les questions de l'activité brise-glace (annexe);
- Un canevas de menu pour la semaine (annexe).

## Déroulement

### Activité brise-glace (10 minutes)

Selon la taille du groupe, formez des équipes qui s'affronteront dans un quizz portant sur l'alimentation et l'épicerie. (Questions en annexe)

3 participant.e.s et moins                      individuel.le

4 participant.e.s et plus                      faire deux équipes

Afin de favoriser la prise de parole par tou.te.s, vous pouvez faire un face-à-face d'un.e participant.e de chaque équipe en faisant une rotation à chaque nouvelle question.

**Suggestion** : La personne ou l'équipe qui gagne le quizz a droit à un 5\$ additionnel pour réaliser son menu dans l'activité principale.

### Activité 1 (15 minutes)

Mettre plusieurs circulaires de marchés d'alimentation sur une table.

Invitez les participant.e.s à faire, de façon individuelle, un menu de repas pour une semaine (3 repas/jours) avec un budget de 25\$. (Utilisez le modèle en annexe)

Après une dizaine de minutes, échangez sur les menus créés.

### Activité 2 (15 minutes)

Refaire l'exercice des menus en équipes.

Ajoutez une contrainte supplémentaire.

**Suggestion** : Inclure un repas végétarien; Faire un plat qui peut être servi pendant 3 jours; Faire trois repas différents avec les mêmes pâtes; Choisir un aliment moins commun (ex : poireau, courge musquée, choux rouge, etc.).

Permettre l'utilisation des ressources alimentaires connues des participant.e.s (banques alimentaires, resto pop, etc.).

Après une dizaine de minutes, échangez sur les astuces utilisées et les ressources connues. Profitez de l'atelier pour déstigmatiser les petits budgets (travailleur.euse.s précaires et aide sociale).

**Suggestion** : Conservez dans un cartable les menus qui auront respecté le budget de 25/30\$ et le remettre aux personnes qui partiront en appartement prochainement ou qui sont déjà en appartement.

**Évaluation** (10 minutes)

Prévoir un moment pour faire un petit retour sur l'activité et les apprentissages que l'on peut retenir. Faire l'évaluation de l'activité.

## Annexes

### Questions de l'activité brise-glace

- 1- Vrai ou faux : Faire l'épicerie le ventre vide coute plus chère?  
**Vrai**, parce que le besoin de manger prend le dessus sur la liste d'épicerie.
  
- 2- Quels sont les aliments non-taxables?\*

  - a) La viande, la volaille et le poisson;
  - b) Les fruits et légumes;
  - c) Les œufs et les produits laitiers;
  - d) Le pain et les céréales;
  - e) Toutes ces réponses. ←**

  
- 3- Qu'est-ce qu'un bon différé?
  - a) C'est un bon qui donne un rabais sur tout en magasin;
  - b) C'est un bon qui permet d'avoir un rabais sur un aliment en spécial lorsqu'il n'est plus disponible; ←**
  - c) C'est une carte cadeau sur la prochaine commande d'épicerie (sauf l'alcool, le tabac et la loterie);
  - d) C'est un coupon pour participer à un tirage.
  
- 4- Vrai ou faux : La majorité des légumes se congèlent pour se conserver plus longtemps?  
**Vrai**. Lorsque les légumes commencent à perdre de l'attrait pour un plat, vous pouvez les congeler pour les utiliser plus tard. Pour faire un potage, par exemple.
  
- 5- Quel moyen n'est pas bon pour conserver un aliment?
  - a) Faire du cannage (des conserves);
  - b) Les congeler;
  - c) Les placer dans un sac sous vide;
  - d) Les placer dans le formol. ←**
  
- 6- Pour remplacer de la viande hachée dans un pâté chinois tu peux utiliser :
  - a) Du beurre d'arachides;
  - b) Des lentilles; ←**
  - c) Des bananes plantains;
  - d) Des fruits séchés.
  
- 7- Vrai ou faux : Les aliments sont le même prix peu importe qu'on les achète à l'épicerie ou au dépanneur?  
**Faux**. La majorité des aliments que l'on trouve dans les dépanneurs sont plus dispendieux.

8- Vrai ou faux : Il est important d'inclure ses produits d'hygiène et ménager dans son budget d'épicerie?

**Vrai.** Les articles d'hygiène et ménager sont aussi important que le reste dans une épicerie afin de maintenir un niveau de salubrité.

9- Vrai ou faux : C'est plus économique d'acheter la marque maison d'une chaîne d'épicerie?

**Vrai.** Vous pouvez toutefois rester à l'affût des spéciaux sur vos marques favorites, car il arrive que celles-ci égalent le prix de la marque maison.

10- Quel magasin permet de faire des économies sur l'épicerie?

- a) Walmart;
- b) Super C;
- c) Dollorama;
- d) Maxi;

**e) Toutes ces réponses. ←**

11- Vrai ou faux : Tu peux faire pousser tes aliments, même en ville?

**Vrai.** Il existe plusieurs jardins communautaires, plusieurs aliments poussent dans des pots (des tomates dans une chaudière sur un balcon par exemple) et même dans des bacs à fleurs (pour les fines herbes).

12- Quels sont les pièges à éviter à l'épicerie?\*

- a) Les produits placés à la hauteur des yeux;
- b) Les produits placés aux bouts des allées;
- c) Les emballages, avec leur format, leurs illustrations, leurs couleurs;
- d) Les slogans « minceur », « nouveau », « amélioré », « naturel », etc.;
- e) Les dégustations;

**f) Toutes ces réponses. ←**

- A) Ils sont souvent plus dispendieux;
- B) Ce ne sont pas nécessairement des offres spéciales, car il s'agit d'un endroit stratégique qui accroche l'œil;
- C) Ils incitent à la vente;
- D) Ce sont des armes marketing;
- E) Elles sont faites pour faire découvrir de nouveaux produits, mais surtout pour stimuler les ventes d'un produit précis.

---

\* Les informations des questions 2 et 12 sont tirées du livre *Santé, bouffe, budget* du Cégep de Rivière-du-Loup (2012) ISBN 978-2-920913-05-9

SEMAINE	LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	WEEK-END
Déjeuner						
Dîner						
Souper						
Ingédients requis						







*Les jeunes qui y entrent s'en sortent!*

4246, rue Jean-Talon Est  
Tour Sud, bureau 16  
Montréal (Québec) H1S 1J8

**Téléphone : 514 523-8559**  
[info@aubergesducoeur.org](mailto:info@aubergesducoeur.org)  
**[aubergesducoeur.org](http://aubergesducoeur.org)**