



# AGRI'CAMPUS

## Présentation du projet

Présenté par l'équipe Agri'Campus, composée de :

Blazère Arsène

Boddaert William

Bouchet Émile

Buonomo Carla

Burgevin Emma

Cissé Maël

Dabrowski Paul

Agri'campus est une action associative qui consiste à organiser un grand marché agricole sur le campus, dans le but de faire découvrir des produits locaux et de saison aux étudiants.

Concrètement, il s'agit de placer plusieurs stands de vente pour que les élèves ainsi que le personnel de l'Université de Lille se restaurent. Si possible, nous souhaitons également disposer des stands de cuisine, afin de faire goûter les produits aux clients, mais également dans le but de leur montrer des méthodes simples pour préparer ces produits de saison.

Ce service, qui ressemble beaucoup à un marché des producteurs, serait intéressant à mettre en place, puisque les étudiants vont très rarement de leur propre initiative à des marchés locaux des producteurs. L'édition permettrait de faire rencontrer des intervenants à des étudiants pour les sensibiliser à l'agriculture et aux différents légumes qui peuvent être cultivés et consommés raisonnablement à chaque saison. Financièrement, ce service serait bénéfique aux producteurs (sur le long terme, grâce au gain de visibilité) mais le serait tout autant pour le style de vie des étudiants, qui pourraient trouver une autre manière de manger, plus intéressante et plus éthique.

Ce marché agricole permettrait aussi de faire connaître les actions associatives présentes à la faculté, qui distribuent déjà des paniers alimentaires au sein de l'Université et de Polytech. Agri'campus serait également bénéfique aux producteurs des environs de Lille, pour se faire connaître des étudiants.

Le marché s'organiserait, dans l'idée, une fois par saison afin de proposer différents produits. Cibler les Universités permet d'inviter les étudiants à manger mieux et plus intelligemment. En effet, notre action associative pourrait, à terme, permettre aux étudiants d'apprendre à consommer des produits locaux, frais et de saison pas ou peu transformés, vendus directement par les exploitants agricoles, ce qui est un plus à la fois pour la santé, pour l'environnement et pour les producteurs.

Nous n'aurons donc pas de concurrence directe pour ce projet, car aucun évènement de ce genre n'existe sur le campus.

Cet évènement, organisé par notre équipe, et peut-être soutenu par une ou des associations de Polytech Lille, est à but non-lucratif.

Nous comptons entrer en contact avec des agriculteurs et producteurs locaux, ainsi que des entreprises ou des restaurants (pour les stands de cuisine). Quelques exemples nous viennent en tête, et sont indiqués plus loin.

Nous aurions besoin de financer la sécurité et les infrastructures pour différents stands, et ceci pourrait être fait grâce à l'argent perçu via le partenariat avec une entreprise (par exemple Bonduelle ou Baudalet). Ce parrainage pourrait permettre à l'entreprise de renforcer son image de marque et d'améliorer sa notoriété, tout en limitant les frais : jusqu'à 60 % des dépenses engagées dans le cadre du parrainage peuvent être déduites fiscalement. Cela serait complémentaire avec les demandes de subventions aux organismes publics.

Nous comptons en effet demander des subventions de la part de la région et de la part des CROUS, et de la part de l'Université de Lille.

Dans le cas où cette action associative serait un franc succès, les éditions suivantes pourraient avoir lieu, et il serait imaginable de demander une participation aux exposants en échange de l'exposition fournie, afin de dépendre moins de financements externes. De plus, l'expérience acquise lors de la première édition nous permettra de mieux prévoir les dépenses liées à cet évènement, nous permettant ainsi de fixer les tarifs pour les exposants.

Nous souhaitons convaincre des producteurs locaux, notamment présents dans les marchés de Lille, de venir participer à Agri'campus. Notre principal argument serait de faire découvrir les produits de saison des producteurs mais aussi de les faire participer à une campagne de sensibilisation au sein même de l'université sur des manières de manger plus responsables.

Comme marchés à proximité, on compte notamment le marché de Sébastopol, le marché place Vanhoenacker, les halles de Wazemmes ou le marché du concert. Concernant les halles de Wazemmes, celles-ci accueillent tous les premiers samedi du mois deux chefs qui font des recettes en direct de produits de saison. Cette initiative rejoint directement la nôtre donc il serait intéressant de les convaincre de participer à Agri'campus.

Concernant le démarchage en entrevue directe avec le producteur, on expliquera directement notre projet en répondant à de possibles questionnements, mais il resterait libre de prendre ses propres initiatives, nous serions présents pour lui fournir un emplacement de stand et possiblement le stand lui-même, ainsi que de la sécurité. On pourra aussi démarcher par mail les producteurs qui nous intéressent fortement et que nous n'aurons pas l'occasion de rencontrer en face à face.

Le 5 septembre 2021 a eu lieu la 4ème édition du Marché Fermier « Made in MEL »; le marché a regroupé producteurs, artisans et entrepreneurs vendant des plantes aromatiques jusqu'à des glaces artisanales. Nous pourrions ainsi essayer de contacter les organisateurs de cette édition dans une démarche de marché plus «étudiant».

Financièrement parlant, les producteurs pourront vendre leurs produits, cuisinés ou non, sur place, de même que des paniers de légumes s'ils veulent, cela est du ressort d'initiatives personnelles des producteurs eux-mêmes. Des organisations telles que Le Jardin de Cocagne de La Haute-Borne proposent déjà la vente de paniers bio, distribués à Polytech Lille notamment. Il pourrait être intéressant de motiver des producteurs participant à cette initiative, car cela leur permettrait de se faire connaître au sein du campus Cité Scientifique, et ainsi de vendre plus de paniers bio.

Sites utiles :

Pour les rencontres en direct : <https://www.lilletourism.com/les-marches-a-lille.html> et <https://www.lillemetropole.fr/communiquede-presse/4eme-edition-du-marche-fermier-made-mel-la-metropole-europeenne-de-lille-met> (Made in MEL)

Pour les envois de mail et la communication à distance : <http://www.mon-producteur.com/>

Pour contacter Le Jardin de Cocagne de La Haute-Borne : [paniers.bio@polytech-lille.fr](mailto:paniers.bio@polytech-lille.fr)

Site internet : <https://www.jardindecocagne-lille.org/>

## Annexes :

### Business Model Canvas : (n'hésitez pas à agrandir la page)

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Partenaires clés</b></p> <p>Qui sont vos partenaires clés ?<br/>         Qui sont vos fournisseurs clés ?<br/>         Quelles sont les ressources clés que vos partenaires proposent ?<br/>         Quelles sont les ressources dans lesquelles vos partenaires excellent ?</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Producteurs</li> <li>Université</li> <li>Prestataires</li> <li>Exposants</li> <li>Clubs (Sono, Agriment'aire) et associations</li> <li>Créancier de matériel (Tonnelle, Plancha, bancs, tables)</li> </ul> <p>Ressources obtenues auprès des partenaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Prestation culinaires ainsi que la matière première</li> <li>Matériel de réception.</li> <li>Lieu où faire l'évènement</li> </ul> <p>Activités réalisées par nos partenaires :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Vente de nourriture, activités diverses selon le stand, prêt de matériel, etc.</li> </ul> | <p><b>Activités clés</b></p> <p>Quelles sont les activités clés nécessaires pour produire l'offre ? (logistique, marketing, production...)<br/>         Quel lien avec les canaux de distribution ?<br/>         Quel lien avec la relation client ?<br/>         Quel coût, et pour quelles sources de revenus ?</p> <p>Notre but est d'organiser un événement durant lequel les étudiants du campus Cité Scientifique pourront se restaurer de manière saine et ce grâce à un marché avec des stands de vente de matière première et vente de ces matières premières cuisinées, ainsi que, potentiellement, la fidélisation des clients avec des paniers bio</p> <p>Nos activités clés sont la gestion de l'évènement, ainsi que la mise en relation des étudiants avec les producteurs.</p> | <p><b>Offre (proposition de valeur)</b></p> <p>Quelle proposition de valeur pour les clients ?<br/>         Quelles solutions concrètes l'offre apporte-t-elle aux clients ?<br/>         Quelles solutions l'offre apporte-t-elle à chacun des segments de clientèle ?<br/>         Quelle réponse l'offre apporte-t-elle aux besoins concrets des clients ?</p> <p>Mise en relation entre les exposants et les étudiants, dans le but de promouvoir le fait de mieux manger, de manger local et de manger des légumes</p> <p>Nous n'avons aucun concurrent, car un tel marché ne s'est jamais tenu sur le campus Cité Scientifique auparavant. Notre offre est donc nouvelle et innovante.</p> | <p><b>Relation client</b></p> <p>Quel type de relation chaque segment de clientèle attend-il de l'entreprise ?<br/>         Lister les types de relations client.<br/>         Comment la relation client s'intègre-t-elle au reste du modèle économique ?<br/>         Quel en est le coût ?</p> <p>Nous allons essentiellement communiquer par les réseaux sociaux, par mail (par exemple par le biais du secrétariat de Polytech) et pourquoi pas par un site internet.</p> | <p><b>Segments de clientèle</b></p> <p>Quels sont les segments de clientèle cibles ?<br/>         Pour qui crée-t-on de la valeur ?</p> <p>Nos clients sont les étudiants ainsi que les membres du personnel du campus Cité Scientifique d'une part (les consommateurs), et les exposants du marché d'autre part (producteurs et transformateurs [cuisine, notamment]).</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Jusqu'à 25 000 étudiants et personnels exercent leur activité sur le campus et pourraient donc être touchés par l'évènement.</li> <li>Le nombre d'exposants n'est pas fixé.</li> </ul> |
| <p><b>Structure des coûts</b></p> <p>Quels sont les coûts (dépenses) les plus importants générés par le modèle économique ?<br/>         Quelles ressources-clés sont les plus coûteuses ?<br/>         Quelles sont les activités clés les plus coûteuses ?</p> <p>La location du matériel et le financement de la sécurité sont nos dépenses les plus importantes. Ce sont des dépenses fixes.</p> <p>La consommation d'électricité et d'eau (par exemple pour les stands de cuisine) représente un coût variable à ne pas négliger.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | <p><b>Canaux de distribution</b></p> <p>A travers quels canaux de distribution souhaite-t-on atteindre les différents segments de clientèle ?<br/>         Comment les différents canaux s'intègrent-ils ?<br/>         Quel est le canal privilégié ?<br/>         Quels sont les canaux les plus adaptés aux habitudes des clients ?</p> <p>Le canal de distribution serait l'évènement en lui-même : en effet, la distribution se fera sur place le jour de l'évènement.</p>                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <p><b>Sources de revenus</b></p> <p>Pour quelle proposition de valeur les consommateurs sont-ils prêts à payer ? Combien sont-ils prêts à payer ?<br/>         Quel est le mode de paiement préféré des consommateurs ?<br/>         Quelle est la part de chaque source de revenus sur le total des revenus ?<br/>         Nous pouvons demander des subventions auprès d'organismes publics (Université, Associations, Polytech, CROUS, Région, etc.) et privées (prêt de matériel ou financement par des sponsors)</p> <p>Pour la première édition, les producteurs et exposants viendraient sans payer. Si le premier marché se déroule très bien d'un point de vue rentabilité pour les exposants, on peut imaginer faire payer l'emplacement aux exposants, dans le but de ne plus dépendre des subventions</p>                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

L'estimation des coûts ne prend pas en compte tous les coûts potentiels (par exemple les consommations d'eau et d'électricité), il s'agit simplement du matériel et de la sécurité qui seront absolument nécessaires à la réalisation de l'évènement, en plus de l'impression des flyers, indispensables pour la communication. Notez donc qu'il ne s'agit pas là d'une analyse complète des coûts liés à l'organisation de l'évènement.

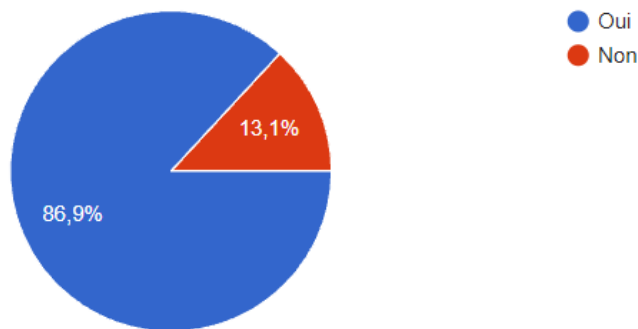
| Estimation des coûts                |        |                 |             |
|-------------------------------------|--------|-----------------|-------------|
| différents coûts                    | nombre | coûts unitaires | coût global |
| sécurité de l'évènement             | 6      | 120             | 720 €       |
| location table de 8 personnes       | 25     | 15              | 375 €       |
| location banc de 4 personnes        | 50     | 8               | 400 €       |
| location tonnelle stand (6m*3m)     | 6      | 90              | 540 €       |
| location tente pour tables (5m*12m) | 3      | 250             | 750 €       |
| affiches promotion de l'évènement   | 20     | 20              | 400 €       |
| flyer                               | 2000   |                 | 50 €        |
|                                     |        |                 | total       |
|                                     |        |                 | 3235 €      |

## Agri'campus

Bonjour à tous et bienvenue sur ce sondage destiné à connaître les opinions et les points de vue de chacun concernant notre projet. Notre projet consiste à mettre en place un marché des producteurs sur le campus cité scientifique, dans le but de mettre en valeur l'agriculture locale et les produits de saison <3

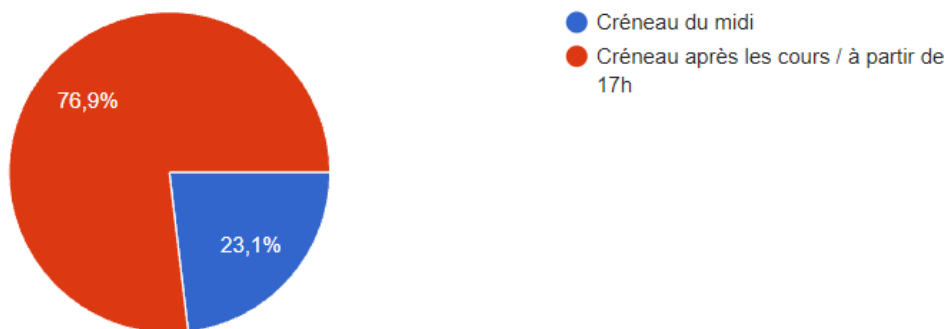
Seriez-vous intéressé par un événement tel que celui-ci ?

160 réponses



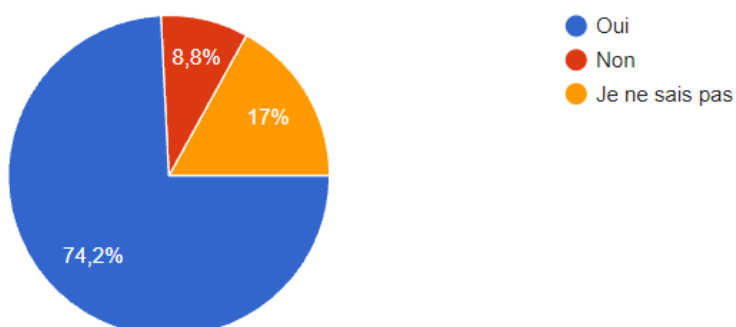
Si oui, quel créneau vous arrangerait le plus ?

147 réponses



Pourriez-vous être amené à acheter des produits sur place ?

159 réponses



Mails à envoyer :

Mail à envoyer aux producteurs locaux :

Madame, Monsieur,

Nous souhaitons organiser un évènement nommé Agri'campus : il s'agirait d'un marché des producteurs au campus Cité Scientifique de l'Université de Lille. Nous vous écrivons afin de vous inviter à participer : vous pouvez venir avec votre propre initiative, tant que celle-ci s'inscrit dans le thème de l'alimentation saine, c'est à dire autour des fruits et légumes de saison. Il y aurait des stands de cuisine participative en direct (par exemple comment cuisiner certains légumes de saison), des stands où manger sur place et des associations qui vendent des paniers alimentaires (présentes notamment à Polytech Lille). L'entrée serait gratuite, mais les achats (fruits et légumes) et consommations (restauration) seraient payants (tarifs à l'initiative des exposants, sans commission prélevée par les organisateurs).

Nous vous fournirons un emplacement de stand, ainsi que le stand lui-même si vous en éprouvez le besoin. Nous aurons de même de la sécurité sur place, qui garantira un bon déroulement de la journée. Cet évènement se déroulerait de 16 heures à 19 heures le 21 mars 2022, pour garantir un maximum de personnes sortant des cours pour le goûter et le repas du soir (à emporter pour celles et ceux qui le souhaitent). Notre équipe se chargera également de la communication de l'évènement : nous ne pouvons vous donner de garantie financière, mais seulement affirmer que l'Université de Lille regroupe un grand nombre d'étudiants sur la cité scientifique (22 000 en 2020) donc en comptant, par exemple, une affluence de 20% d'étudiants nous serions à 4 400 personnes, ce qui est assez conséquent (nous pouvons communiquer aisément l'évènement au sein de l'école de l'école d'ingénieurs Polytech Lille, dans laquelle nous sommes élèves).

Enfin, l'évènement se déroulerait donc le 21 mars 2022 de 16 heures à 19 heures, puis à chaque saison, mais vous n'avez pas besoin de donner d'engagement pour les futures itérations d'Agri'campus : votre venue peut rester périodique, si vous ne souhaitez pas y participer à chaque fois.

En espérant vous avoir intrigué.

Dans l'attente de votre réponse.

Cordialement,

L'équipe Agri'campus

Exemples d'adresses e-mails de contact qui nous intéressent : [bonjour@mesvoisinsproducteurs.com](mailto:bonjour@mesvoisinsproducteurs.com) ; [fermecroixsaintclaud@orange.fr](mailto:fermecroixsaintclaud@orange.fr) ; [contact@lepetitpotager.fr](mailto:contact@lepetitpotager.fr) ; [jean.rouze@neuf.fr](mailto:jean.rouze@neuf.fr) ; [aci@asso-visa.fr](mailto:aci@asso-visa.fr) ; [paniers.bio@polytech-lille.fr](mailto:paniers.bio@polytech-lille.fr)

Mail à envoyer à : [contact@tabledelacordee.com](mailto:contact@tabledelacordee.com)

(restaurant dont le chef Mathieu Demoncourt participe à des ateliers de cuisine en direct aux halles de Wazemmes)

Madame, Monsieur,

Nous souhaitons organiser un évènement nommé Agri'campus : il s'agirait d'un marché des producteurs au campus Cité Scientifique de l'Université de Lille.

Nous avons eu l'occasion d'apprendre que le chef de votre restaurant, Monsieur Mathieu Demoncourt, participait, les premiers samedis de chaque mois, à des ateliers de cuisine en direct aux halles de Wazemmes. Nous voudrions donc savoir si vous seriez intéressés pour faire de même lors de notre évènement Agri'campus, qui se déroulerait le lundi 21 mars 2022.

L'éthique de votre restaurant et les produits que vous proposez nous semblent louables et correspondent tout à fait au type d'évènement que nous voulons organiser. L'évènement devrait se concentrer autour des thèmes de l'alimentation, et plus précisément sur comment consommer d'une manière plus saine, plus éthique et plus responsable (soit, dans le cadre de notre évènement, sensibiliser les membres du campus à une alimentation végétale, saine, locale, en circuit court et peu transformée [comparée aux plats préparés]). Les étudiants comme les personnels du campus Cité Scientifique y seraient conviés. L'entrée serait gratuite, mais les achats (fruits et légumes) et consommations (restauration) seraient payants (tarifs à l'initiative des exposants, sans commission prélevée par les organisateurs).

Lors d'Agri'campus, l'emplacement de stand, ainsi que le stand lui-même, seraient fournis (vous pouvez cependant venir avec le vôtre si vous le souhaitez). De même, la sécurité sera également fournie, afin d'assurer le bon déroulement de l'évènement. L'évènement est fixé au 21 mars 2022 (21/03/2022) de 16h à 19h, afin de garantir la présence d'un maximum de personnes sortant des cours, pour le goûter et le repas du soir (à emporter pour celles et ceux qui le souhaitent). Notre équipe se chargera également de la communication de l'évènement : nous ne pouvons vous donner de garantie financière, mais seulement affirmer que l'Université de Lille regroupe un grand nombre d'étudiants sur la cité scientifique (22 000 en 2020) donc en comptant, par exemple, une affluence de 20% d'étudiants nous serions à 4 400 personnes, ce qui est assez conséquent (nous pouvons communiquer aisément l'évènement au sein de l'école de l'école d'ingénieurs Polytech Lille, dans laquelle nous sommes élèves).

Enfin, l'évènement se déroulerait donc le 21 mars 2022 de 16 heures à 19 heures, puis à chaque saison, mais vous n'avez pas besoin de donner d'engagement pour les futures itérations d'Agri'campus : votre venue peut rester périodique, si vous ne souhaitez pas y participer à chaque fois.

Nous restons à votre disposition pour toute question ou demande d'informations sur cet évènement.

Dans l'attente de votre réponse.

Cordialement,

L'équipe Agri'campus

Mail à envoyer aux sponsors potentiels :

Madame, Monsieur,

Nous souhaitons organiser un évènement nommé Agri'campus : il s'agirait d'un marché des producteurs au campus Cité Scientifique de l'Université de Lille.

Agri'Campus aurait lieu une fois par saison, dans le but de faire découvrir des produits locaux et de saisons aux étudiants du campus. Il y aurait des stands de cuisine participative en direct (par exemple comment cuisiner certains légumes de saison), des stands où manger sur place et des associations qui vendent des paniers alimentaires (présentes notamment à Polytech Lille). L'entrée serait gratuite, mais les achats (fruits et légumes) et consommations (restauration) seraient payants (tarifs à l'initiative des exposants, sans commission prélevée par les organisateurs). Cet évènement se déroulerait de 16 heures à 19 heures le 21 mars 2022 (puis à chaque saison, mais vous n'avez pas besoin de donner d'engagement pour les futures itérations d'Agri'campus : votre soutien peut rester périodique, si vous ne souhaitez pas y participer à chaque fois), pour garantir un maximum de personnes sortant des cours pour le goûter et le repas du soir (à emporter pour celles et ceux qui le souhaitent). Notre équipe se chargera également de la communication de l'évènement, par le biais de flyers et d'un compte Instagram.

Nous souhaiterions obtenir votre soutien pour cet évènement, qu'il s'agisse de fonds ou d'infrastructures (par exemple, du matériel de cuisine pour faire des stands permettant de faire découvrir des manières simples de cuisiner des produits de saison). Bien sûr, cela pourrait vous permettre de gagner en visibilité auprès des étudiants du campus, au cours d'un évènement montrant un engagement environnemental et social.

Respectueusement,

Dans l'attente de votre réponse,  
L'équipe Agri'campus.

A envoyer à : [contact@baudelet.fr](mailto:contact@baudelet.fr) ; <https://www.bonduelle.com/fr/contact/adresser-une-demande-de-partenariatsponsoring.html> (formulaire web)



Communication :

Flyer à imprimer pour l'évènement, et/ou à diffuser sur les réseaux sociaux

(Page Instagram : <https://www.instagram.com/agricampus21>)



Flyer à imprimer à la fin de l'évènement, et/ou à diffuser sur les réseaux sociaux :

Recto :

# Merci d'être venu, à bientôt !



# PRINTEMPS

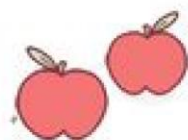
## Fruits et légumes



Citron



Kiwi



Pommes



Oranges



Rhubarbe



Poires



Fraises



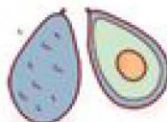
Cerises



Bananes



Pamplemousse



Avocat



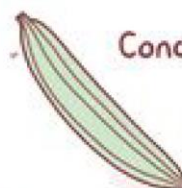
Carottes



Epinards



Endives



Concombre



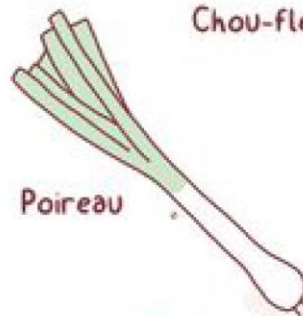
Chou-fleur



Navets



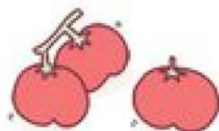
Céleri branche



Poireau



Pommes de terre



Tomates



Betterave



Asperges



Fèves

Exemples de recettes pouvant être réalisées à partir de produits de saison disponibles au printemps (à mettre sur le compte Instagram de l'évènement dans la bonne période, et/ou à distribuer au cours de l'évènement) :

### **Conchiglioni farcis aux légumes**



#### **Ingrédients:**

- 20 conchiglioni
- 2 carottes
- 1/2 poireau
- 1/4 de céleri
- 1 oignon
- 1 gousse d'ail
- 5 cuillères à soupe de sauce tomate
- Fromage râpé
- Sel, poivre
- 1 feuille de laurier
- 2 à 3 baies de genièvre
- Basilic

#### ***Etape 1***

Laver, éplucher et couper les légumes en petits morceaux. Les faire cuire dans une casserole d'eau bouillante avec l'oignon, la feuille de laurier, les baies de genièvre, un peu de sel et de poivre.

#### ***Etape 2***

Pendant ce temps, faire cuire les conchiglioni dans une casserole d'eau bouillante salée. Les égoutter et les placer dans un plat huilé allant au four.

#### ***Etape 3***

Une fois les légumes cuits, les mixer avec la gousse d'ail, la sauce tomate et le basilic. Saler, poivrer. Farcir les pâtes avec cette préparation, saupoudrer un peu de floraline et de gruyère râpé sur le dessus et enfourner durant 15 minutes. Vous pouvez ajouter une sauce tomate dans le fond de votre plat si vous le souhaitez! Servir accompagné d'une salade!

Source : <https://www.adeline-cuisine.fr/recettes/conchiglioni-farcis-aux-legumes/>



## Gâteau aux pommes à la poêle



### Ingrédients:

#### Pommes caramélisées :

- 3 pommes
- 15 g de sucre en poudre
- 15 g de beurre demi-sel

#### Pâte à gâteau :

- 2 œufs
- 60 g de sucre en poudre
- 15 cl de lait entier
- 120 g de farine
- 1 cuillère à café de levure chimique
- 1 cuillère à café de cannelle moulue
- 1 noisette de beurre pour la poêle

### ***Etape 1***

Lavez et épluchez les pommes. Coupez les pommes en petits morceaux. Faites chauffer le sucre et le beurre dans une poêle anti-adhésive. Versez-y les pommes et faites-les dorer pendant 5 minutes, sur feu moyen.

### ***Etape 2***

Fouettez ensemble les œufs et le sucre en poudre jusqu'à ce que le mélange blanchisse. Ajoutez le lait petit à petit.

Dans un autre récipient, tamisez ensemble la farine, la levure et la cannelle.

### ***Etape 3***

Incorporez la préparation précédente petit à petit, avec un fouet. Le top, c'est avec un fouet électrique à vitesse lente. Ça marche super bien et ça évite les grumeaux.

Versez la préparation directement sur les pommes. Faites cuire puissance minimale, pendant 15 minutes, avec un couvercle. J'ai mis sur 200 W, 80°C.

### ***Etape 4***

Au bout de 15 minutes, faites glisser le gâteau sur une assiette. C'est périlleux ! S'il se casse un peu, ce n'est pas grave. C'est normal car il n'est pas encore complètement cuit. Mais ne vous inquiétez pas, tout va se remettre bien ensuite.

Retournez ensuite le gâteau dans la poêle. Faites cuire de nouveau, avec un couvercle, pendant 5 minutes à puissance minimale (toujours 200 W, 80°C).