



## Feuillet d'information n°6 – Février 2016

Bonjour à tous,

Fin janvier, nous vous invitons à participer à une assemblée générale élargie pour élaborer le plan d'actions de ce premier semestre 2016. Vous étiez plus d'une trentaine à répondre à cette invitation.

Nous vous transmettons les conclusions de celle-ci via notre sixième feuillet d'information.

Avant tout, comme nous l'avons fait en janvier 2015, nous désirons vous présenter brièvement l'évolution du Cellier :

- Vous êtes maintenant plus de **634 inscrits** sur le site [www.cellierdelahautesambre.be](http://www.cellierdelahautesambre.be) dont **310 clients** effectifs;
- vous nous suivez également sur Facebook avec plus de **750 mentions « j'aime »** ;
- **82** d'entre vous ont coché la case « **Je souhaite être bénévole** » pour participer à la distribution du vendredi ;
- **52 coopérateurs** (dont 4 nouveaux rien que pour ce mois de janvier) soutiennent intensivement le projet ;
- **24 producteurs** nous approvisionnent chaque semaine avec l'entrée de 8 nouveaux depuis juin 2015 :
  - o Ferme Censier (septembre 2015) ;
  - o Fungusto (septembre 2015) ;
  - o Jardins de la Thure (octobre 2015) ;
  - o Paniers du Clocher (octobre 2015) ;
  - o Le Galine Felici - Agrumes (Italie) (février 2016) ;
  - o Olives et huile Stamatoukos (Anderlues/Grèce) (février 2016) ;
  - o Savons Olila (Solre-Sur-Sambre) (février 2016).
- La moyenne des ventes atteint **45 commandes par semaine** avec un **prix moyen de 40,10 €**.

**Pour cette première année, nous avons vendu pour plus de 100.000 € de produits** (chiffre d'affaire brut). Sachant qu'un investissement local est réinjecté à plus de 50 % dans l'économie locale, nous pouvons être fiers d'avoir investi plus de 50.000 € sur le territoire.

Au cours de cette assemblée générale, nous avons élaboré notre plan d'actions en déclinant les objectifs issus des échanges du week-end anniversaire :

1. Fidéliser les clients
2. Intéresser davantage les clients à l'objet social du cellier et de la Transition
3. Améliorer et élargir l'offre de service
4. Réguler et harmoniser l'offre des producteurs
5. Améliorer la prise en compte des exigences de la Transition auprès des fournisseurs
6. Trouver de nouveaux clients

Pour ce faire, nous avons mis en place différents groupes de travail. Si vous souhaitez en rejoindre un, n'hésitez pas à nous le faire savoir :

- GT statistiques : Suivi de l'évolution du Cellier (nombre d'inscrits, fidélité des clients, vente par catégorie, suivi des prix...);
- GT bénévoles et marchés extérieurs : Gestion et recrutement des bénévoles, organisation des présences à l'extérieur et des marchés ;
- GT valorisation des produits : Enregistrement des infos sur le site internet « en savoir plus », publication de recettes... ;
- GT aménagement du local : Réflexions sur l'aménagement et l'agrandissement du local (C'est ce point qui réquisitionnera la part la plus importante de nos économies. Point de vue matériel, nous venons d'acheter un troisième frigo (vitrine double porte) au prix de 700 € en seconde main) ;
- GT Transition : Faire connaître le processus de Transition ;
- GT satisfaction des clients : Questionnaire, enquête de satisfaction, accueil personnalisé des nouveaux clients... (Par la même occasion, nous profitons pour vous rappeler qu'à chaque commande, vous avez toujours la possibilité de nous laisser un avis sur votre commande);
- GT extension des activités : Inventaire des besoins et possibilité d'ouverture d'un nouveau point.

Pour renforcer les échanges entre les producteurs et les consommateurs, nous proposons aux producteurs de venir présenter leurs produits un vendredi sur deux. Nous continuerons également les visites chez les producteurs en commençant sans doute par la Ferme Légit d'ici peu.

Pour faire connaître le Cellier, nous avons participé en 2015 au marché aux fleurs de Thuin, à la fête de la Moisson de Bonne-Espérance, au marché de Folcuin, au marché de Noël de l'hôpital et au marché de Noël organisé par le syndicat d'initiative de Lobbes. Nous réitérerons notre participation à ces activités pour 2016. Sont déjà prévus : le marché aux fleurs le 7 mai et la fête de la Moisson les 20 et 21 août.

En attendant, bonne commande, à vendredi et on compte sur vous pour faire retentir les activités du Cellier : nous sommes tous ambassadeurs !

L'équipe de pilotage