



Assemblée Générale Ordinaire 13/05/2026

Présents :

Roger, Baguette, Virginie Bartholomé, Thierry Boite, Roberto Comensoli, Jean-Michel Chandelle, Laurence Collins, Marcel Collins, Michèle Degros, Christine Delhayé, Paul Duru, Joanne Fuger, Agnes Herbin, Jean-Marc Hick, Caroline Jennes, Patrick Jennes, David Jolet, Renaud Keutgen, Claire Lecharlier, Henri Lecloux, Colette Louon, Olivier Mallue, Daniel Martin, Irène Mercenier, Caroline Muraille, Chantal Nyssen-Lonneux, John Nicolaije, Adrien Pham, Sandra Provoost, Vincent Reip, Stéphane Riga, Caroline Simaÿs, Terre d'Herbage représentée par Henri Lecloux, Jacques Remy, isaline Thirion, Hélène Vaessen, Maria Vliegen, Pierre Vokar.

Absents mais représentés par une procuration :

Pasquale Andreetta, Jean-Luc Boulanger, Anne Borlon, André Capon, Encarnacion Casares Rodriguez, Claude Cornil, Valérie Gillet, Françoise Gilson, Olivier Heuschen, Marie-Hélène Laurent, Nirmala Lemans, Marie-France Lieutenant, Anne Mathurin, Herbert Meyer, Henri Paulus, Jacqueline Radoux, Cécile Regnier, François Sonnet, Marc Thirion, Mary Weertz, Anne Wilmot, Albert Bourgeois.

Melen

Catherine Minguet

Jacques Malengreaux

Invité :

Jonathan Leruth, Jürg Schuppisser

Ce PV se veut un complément de la présentation projetée lors de l'Assemblée générale. Il doit donc être lu, accompagné de la présentation. Nous reprenons également l'ensemble des questions posées et les réponses qui y ont été apportées.

Début d'assemblée à 19h45

Introduction (Renaud)

Par rapport à ce que nous vous avons relaté l'année passée, le scénario de cette année est très différent. Nous sommes ravis de vous présenter un nouvel élan, avec une augmentation des ventes depuis ce printemps 2026.

A la suite de l'Assemblée générale extraordinaire du 07/02/2025, le Conseil d'administration s'est vraiment senti soutenu par la communauté et c'est très précieux.

1. Production meunière en 2025 et début 2026 (Jonathan)

Je voulais remercier avant tout les bénévoles qui travaillent chaque semaine à la meunerie.

Sur ces derniers mois, on a trouvé une belle ascension et c'est grâce à eux que nous pouvons assumer.

Une grande partie des clients avec qui on travaille s'intéressent à nos produits de manière différentes que pour un produit conventionnel : nous pouvons aller avec eux plus loin (parler nutrition, agroécologie,...).

1.1 Approvisionnement en céréales (Jonathan)

- La ferme Schiepers est une ferme en agroécologie, sur des sols vivants. Le choix des variétés semés pour nous a été bien réfléchi en collaboration avec HD1G. Nous nous fournissons chez eux en seigle, froment, épeautre et engrain.
- La ferme Schillings est toute proche de la meunerie, à Warsage. La ferme dispose de cellules de stockage qu'il peut nous allouer. On prend chez eux le froment
- La ferme Schnakers est également toute proche géographiquement et nous nous fournissons chez eux en froment.
- La Ferme du Halleux produit nos variétés anciennes.

C'est important de diversifier les sources d'approvisionnement en créant des relations humaines solides pour travailler sur le long terme.

1.2 Gamme différenciée effective (Jonathan)

Il est essentiel de diversifier la gamme de produits pour répondre aux besoins des boulangers et des particuliers.

On est rentrés, par exemple, dans certaines boulangeries grâce aux blés anciens. Dans un second temps, les boulangers décident de nous prendre aussi le froment.

Pour la moisson prochaine, les quantités de céréales ont déjà été bloquées pour nos besoins.

On ajoute aussi dans la gamme pour 2026-2027 de l'épeautre ancien. C'est de l'épeautre non hybridé qui va donner une plus-value en goût mais aussi en digestibilité.

On pourrait aussi aller vers du blé dur. Si on le bloque au froid, il développe un goût incroyable.

2. Présentation des comptes 2025 (Isaline)

2.1 Chiffre d'affaires

On a terminé l'année 2025 avec une perte de 5.000€, ce qui est moins mauvais que prévu.

Avec le déménagement à Thimister, nous avons dû investir, revendre des machines,... ce qui a "pollué" les comptes de l'année :

- La revente des machines non utilisées est reprise dans le résultat
- Les investissements nécessaires à notre nouvelle installation sont également repris
- Nous avons aussi essayé de serrer les cordons de la bourse et faire des économies sur tous les fronts

Par conséquent, le résultat de 2025 ne reflète pas une année "ordinaire".

Vente de farine en 2025 :

Nous avons vendu un peu plus de farines qu'en 2024 (78.371€ en 2024 – 87.157€ en 2025).

Cette augmentation est très positive parce qu'elle a eu lieu dans une année difficile, de déménagement.

2.2 Approvisionnement et marchandises

La marge brute en 2025 est faussée avec les ventes autres que la farine (vente des machines non utilisées).

2.3 Services et biens divers

Ce poste s'élève à 43.308€ (+ qu'en 2025) car il y a eu des frais liés à l'installation à la ferme de Thimister.

2.4 Rémunérations, charges sociales et pensions

Question :

Comment les coûts salariaux ont-ils été maîtrisés ?

Vincent a été licencié dès février 2025 et donc, la charge salariale a diminué même si le temps de travail de Jonathan a augmenté d'un mi-temps à 3/5^e temps.

2.5 Amortissements et réductions de valeur

Résultat cumulé 2018 – 2020 : - 74.038 €

Résultat cumulé 2021 – 2025 : - 59.464 €

Ce n'est pas le plus enthousiasmant mais il faut bien tenir compte de l'historique de la coopérative.

Question :

Avez-vous vendu les terres ?

Non.

3. Vie de la coopérative (Renaud)

3.1 Signature de la convention de prêt sans intérêts (Renaud)

Un coopérateur a tenu à soutenir notre projet sous forme d'un prêt longue durée sans intérêts parce qu'il ne veut pas que l'outil disparaisse dans de mauvaises mains si l'entreprise venait à disparaître.

Il nous offre ici un bouffée d'oxygène nécessaire pour la poursuite de la vie de la coopérative.

Nous l'en remercions chaleureusement.

3.2 Organisation de la vente (Renaud)

A partir de juin 2025, on a décidé de passer la main à l'épicerie de la Ferme de Thimister pour la vente de nos farines.

On est rassurés, on y vend très très bien nos farines.

3.3 Ressources humaines (Renaud)

Le goulot d'étranglement pour le moment, c'est l'ensachage.

C'est du temps humain nécessaire que nous devons trouver actuellement bénévolement pour que nous puissions assurer les commandes, surtout dans le contexte d'augmentation actuel.

Si certains d'entre vous sont motivées par venir le lundi et/ou le jeudi matin pour quelques heures toutes les semaines ou tous les 15 jours, ce serait vraiment super !

3.4 Formations professionnelles et citoyennes (Renaud et Jonathan)

Les activités et visites se sont multipliées depuis notre déménagement à la ferme de Thimister.

Nous n'étions en effet pas à l'aise de le faire à la Ferme de la Chapelle : pour des boulangers qui doivent être rassurés sur le débit, ils n'auraient jamais été rassurés à la Ferme de la Chapelle.

Juin 2026 : une visite au champ va être organisée pour que les boulangers puissent se réapproprier leur travail.

Le système a tellement décomposé les étapes de fabrication que les boulangers n'ont aujourd'hui que des contacts avec les commerciaux et non plus les agriculteurs et les meuniers.

HD1G souhaite redonner du sens au métier.

Octobre 2026 : organisation de 2 jours de formation

Un projet de boulangerie solidaire se met aussi en place à Histoire d'un Grain : Le rendez-vous est pris le 28/05 avec les Plans de Cohésion Sociale pour organiser des ateliers 'Pains' solidaires. Ces ateliers pourraient permettre de redonner confiance aux citoyens les plus précarisés. Car quand on sort un pain, ça redonne confiance.

3.6 Multiplication des visites par Jonathan sur le nouveau lieu (Jonathan)

Depuis le 12/02/25 et en tenant compte de l'inauguration du 07/06/25, il y a entre 800 et 1.000 personnes qui sont passées par la meunerie pour visiter.

L'axe qu'on essaie de mener, c'est le plaisir.

L'intention que l'on donne à Histoire d'un Grain, c'est de prendre soin de chaque personne qui vient ici.

Les personnes ressortent contents parce que ce qu'on fait, on essaie de le faire bien.

Question :

D'où viennent les nouveaux clients boulangers ?

D'un peu partout. On a commencé de manière concentrique, grâce au réseau alimentaire de Verviers et à la CATL.

De nouveaux boulangers qui arrivent dans la profession et il faut du temps pour les aider à créer leur projet.

Des boulangers traditionnels qu'il faut accompagner pour adapter leurs recettes à nos farines.

5. Ventes en 2025 et début 2026 (Isaline)

5.1 Evolution des ventes et répartition selon le type de clients (Isaline)

Le ratio va changer : on tend vers 70 % pour les boulangeries.
Un nouveau client en boulangerie, c'est tout de suite du gros volume.

Question :

*Qu'en est-il de la zone géographique des épiceries vendant la farine ?
On travaille avec Circuits paysans pour le réseau géographique de la région.
Nous ne livrons pas dans un secteur géographique plus large.*

5.2 Augmentation du volume de vente (Isaline)

Sur ce 1^{er} trimestre 2026, on est presque à 30 tonnes de farines vendues.
On sent vraiment l'augmentation.

5.3 Augmentation des ventes – Projections (Isaline)

Les projections présentées en février 2025 étaient audacieuses mais les tendances actuelles se rapprochent de ce qui avait été prévu.

Le niveau de 120 tonnes par an devrait être atteint en 2028 et représenterait notre seuil de rentabilité.

A priori, on pourrait donc arriver à un équilibre en 2028.

Par contre, pour atteindre ce niveau de production, il faut acheter un 2^e moulin et mettre en place certains investissements.

5.4 Étiquetage amélioré (Olivier)

Il a fallu adapter le système d'étiquetage car la gamme des farines s'est diversifiée.
Nous avons dès lors opté pour une étiquette ultra personnalisée afin d'y mettre aussi en avant nos agriculteurs.

Ces étiquettes nous permettent de fonctionner aussi avec un code-barre qui est important pour les épiceries.

6. Prévisions financières 2026-2030 (Isaline)

6.1 Budget prévisionnel – Ventes réalisées 4 premiers mois 2026 (Isaline)

On est passé de 5,5T de farines produites en janvier 2026 à 8,742T en avril 2026.
C'est une augmentation stable parce que ces nouveaux clients boulangers seront stables jusqu'à la fin de l'année.

6.3 Budget prévisionnel – Investissements et amortissements (Jonathan et Renaud)

Les objectifs poursuivis sont les suivants :

a. Protéger la farine – un endroit de stockage frais et humidité maîtrisée.

Cela va nous permettre d'éviter le problème de mites.

Ça va crédibiliser notre démarche, sans qu'il y ait de couacs.

Nous serons la seule meunerie à avoir ce genre de hall de stockage

b. Installer une chambre à farines :

Elle sera connectée directement au moulin et donc, il va pouvoir produire plus sans acheter un 2^e moulin.

L'ensacheuse mobile 25kg pourrait être construite par le constructeur des Moulins Lauzes à un coût moins important que celui présenté.

Le montant repris ici est le plus haut.

c. L'achat d'un moulin neuf

Il faut normalement un an pour construire un moulin.

On pourrait aussi avoir la chance d'avoir un moulin d'occasion. En effet, les Moulins Lauzes ont un client français qui doit revendre ses moulins pour en racheter des neufs pour une question de subsides. Il est probable que nous puissions bénéficier d'un moulin d'occasion en parfait état dans les prochains mois.

Par conséquent, avec des prix neufs (les prix affichés sont les maximums), on atteint un investissement de 91.000€

Question :

Sur combien de temps s'étale cet investissement ?

Calendrier :

- Juin 2026 : zone de stockage

- Dans les 6 mois (Novembre 2026) : chambres à farine et ensachages,...

- Dans un an : Le nouveau moulin

Plus tôt on est opérationnels avec le nouveau matériel, plus vite on peut accentuer la courbe de croissance. A l'heure d'aujourd'hui, il est vraiment difficile d'accepter de nouveaux clients.

Question :

D'où vient cette courbe de croissance ?

Concrètement, 4 nouveaux boulangers ont récemment commencé à travailler avec nous. En un mois, on a fait 82 % d'augmentation.

Plus de gros acteurs vont entrer dans le jeu, plus ça va crédibiliser notre travail et convaincre d'autres acteurs de se fournir chez Histoire d'un Grain.

Aujourd'hui, le contexte international a changé : les marchés des céréales sont instables.

Le 2^e facteur, c'est la santé qui devient primordiale pour une partie de la population.

On mise sur ces 2 aspects depuis 2018 : sécurisation de l'approvisionnement et qualité de la matière première.

C'est par ces 2 aspects que l'on va pouvoir toucher les boulangers traditionnels qui sont en concurrence directe avec les supermarchés.
C'est identique pour les citoyens qui sont davantage conscientisés par rapport à la santé.

Nous sommes dans une instabilité différente que l'année passée mais dans une instabilité positive : doit-on refuser de nouveaux boulangers ?

Question :

Le prix d'achat des céréales fluctuent-ils ?

Chez nous, la spéculation de la céréale n'a pas sa place. Ici, en mai, nous fixons les prix avec les agriculteurs pour les prochaines moissons.

Nous respectons le prix juste pour l'agriculteur. On n'a jamais dû négocier les prix jusqu'à présent.

Cela permet aussi de projeter sainement le besoin en trésorerie pour les prochains mois.

Certains agriculteurs nous permettent aussi un étalement de paiement (6 mois).

Souvent, on paye 15% à 19% plus chère la céréale qu'un autre moulin.

Mais en payant mieux, on stabilise la relation avec l'agriculteur et on paie le prix juste.

6.4 Trésorerie (Jonathan et Renaud)

Le besoin de financement de 140.000€ est vraiment très large : c'est une estimation haute.

Cela tient compte des besoins additionnels (fonds de roulement) : il n'empêche qu'on a besoin de trésorerie même si on peut étaler les paiements.

6.6 Perspectives

Nous avons une possibilité de faire un prêt à des conditions avantageuses auprès de la Région wallonne.

Mais peut-être y a-t-il une autre solution ?

On peut aussi miser sur de nouveaux coopérateurs.

Question :

Que signifie être à l'équilibre ?

L'équilibre, c'est le moment où nos recettes compensent toutes nos dépenses.

Le financement de la perte d'exploitation s'élève à 30.000€ parce qu'on intègre les coûts qui sont invisibilisés jusqu'à présent (la main d'oeuvre pour l'ensachage, les changements de sacs,...). Ces coûts ne le sont plus à partir déjà de 2027.

Question :

91.000€ amortissement sur combien de temps ?

Sur 10 ans.

Est-ce qu'on a déjà pensé au type de contrat de travail Article 60 pour cette main d'oeuvre ?

*Un article 60 ne peut pas être seul, ils peuvent aussi prendre beaucoup d'énergie.
Nous allons certainement construire un groupement d'employeurs sur la ferme : avoir du temps de travail partagé sur la ferme. Le coût horaire pourrait être avantageux.
Cela permet aussi d'avoir plus de flexibilité (2h/jour, par exemple).*

Quelles sont les solutions qui s'offrent pour le financement des ces investissements nécessaires ?

On pourrait penser à un package :

- un prêt à la Région wallonne
- un crowdfunding (qui est plus une campagne de comm')
- un prêt coup de pouce
- quelques coopérateurs en plus, notamment les boulangers

Question :

Pourquoi ne pas faire un appel à coopérateurs ?

Le Conseil d'administration est tjs un peu gênés de retaper toujours sur les mêmes.

Question :

Le prêt Coup de Pouce pourrait vraiment être intéressant.

Il y a de gros avantages pour la coopérative. On peut rembourser la somme d'un coup à la fin.

On trouverait 10 coopérateurs à 5.000€, ce serait déjà une belle aide.

On pourrait construire une newsletter avec toutes les possibilités pour savoir vers où se diriger rapidement, en sachant que la date butoir pour déposer le dossier pour le crédit d'investissement est le 20/0 et que la date butoir pour le prêt 'Coup de Pouce' est le 26 mai.

Question :

Pour grossir le nombre de coopérateurs, on pourrait aller mettre un article dans « Imagine » et « Tchack » ?

Bonne idée !

7.2 Votes

Vote d'approbation des comptes annuels : approbation à l'unanimité

Vote sur l'affectation du résultat ; approbation à l'unanimité

vote de la décharge au administrateurs : approbation à l'unanimité

Levée de l'assemblée à 21h50