



**ASSEMBLÉE GÉNÉRALE
EXTRAORDINAIRE
7 FÉVRIER 2025**

« Ensemble soyons inspirants afin de démontrer que changer durablement le monde est possible, désirable et inclusif »

Table des matières

1. Historique : nos erreurs, nos succès
2. Installation de la meunerie et outil de production enfin “optimaux”
3. Démarchage commercial
4. Volet agricole
5. Résultat prévisionnel et besoins de trésorerie
6. Un modèle de meunerie artisanale robuste à l'échelle de notre territoire
7. Demande à l'Assemblée Générale (**votes**)

1. Historique : des erreurs, des succès.

1.1 La ressource humaine

Histoire d'un Grain est une coopérative née au printemps 2018.

A ce moment, nous étions dans un élan de renouveau, nous avions l'impression que le monde était sur le point de changer, que de nouvelles perspectives étaient tangibles.

Les 4 fondateurs de l'époque ont voulu être acteurs de ce changement et faire "leur part", à leur échelle, en proposant une farine locale, bio, naturelle et moulue sur meules de pierre.

Cet élan et cette passion les ont faits travailler sans relâche de manière continue pendant de nombreuses années et ce, de manière entièrement bénévole.

Devant l'impossibilité pour les membres du CA d'assumer l'ensemble des actions à mener pour la vie de la coopérative et, surtout, pour lancer son développement, le CA, en accord avec l'Assemblée Générale, a pris la décision d'engager un meunier à mi-temps .

Ce n'est donc qu'en 2023, 5 années après sa naissance, qu'Histoire d'un Grain s'est frotté aux coûts salariaux. **Vincent Bemelmans a été engagé à mi-temps en février 2023.**

A la suite de cet engagement, dans un pari fort sur l'avenir, nous avons décidé d'engager un coordinateur afin que l'activité de production puisse se professionnaliser et se développer pour atteindre le seuil de rentabilité. Il était en effet crucial, pour la coopérative, d'augmenter les ventes pour que les frais fixes soient répartis sur un volume plus conséquent.

En septembre 2023, Jonathan Leruth a été engagé à mi-temps comme coordinateur de projet.

Jonathan a très rapidement pris ses marques et a mis en place des actions pour optimiser la production sur le lieu. Il a également professionnalisé l'outil de suivi des commandes et des factures et entamé un travail de fidélisation des clients.

Nous sommes absolument convaincus que cette professionnalisation de l'entreprise était vitale pour sa survie. Sans ces engagements, il était impossible d'augmenter le volume de production et donc d'augmenter les ventes de façon significative.

Nous avons donc fait tous ensemble un pari sur l'avenir en 2023. Aujourd'hui, nous constatons que les ventes augmentent mais pas autant que nous l'avions espéré.

1.2 Erreurs et difficultés dans les lieux occupés

On pourrait dire, en tournant la situation en dérision, qu'Histoire d'un Grain est une entreprise "nomade" !

Installée à son origine dans les anciennes cidreries Ruwet, nous avons construit avec enthousiasme et énergie une meunerie au sein d'un des entrepôts. Cette installation s'est avérée de très courte durée : nous avons signé un bail précaire, avec l'assurance "orale" d'un bail à long terme. Cette erreur de jeunesse nous a obligés à trouver rapidement un lieu où s'installer.

Nous avons pu trouver refuge provisoirement en 2019 dans des containers maritimes autour de la ferme de Jean-Pierre Deru. Cette solution nous a permis de garder espoir, sans pour autant pouvoir continuer le travail de mouture, le container maritime étant trop humide pour notre outil.

En 2020, nous avons été mis en contact avec le propriétaire de la Ferme de la Chapelle à Soumagne. Après plusieurs réunions constructives, Histoire d'un Grain a décidé de s'y installer. Nous y avons pris nos marques et pu démarrer notre activité.

2. Installation de la meunerie et outil de production enfin "optimaux"

2.1 Nouveau lieu idéalement pensé et aménagé pour la production.

Depuis février 2024, la Ferme de la Chapelle a été cédée à la Fondation Roi Baudouin (FRB). Ce nouveau propriétaire a procédé à une analyse de l'installation électrique qui s'avère ne pas être aux normes.

La FRB nous a demandé de procéder aux travaux de mise en conformité avant mars 2025.

Ces travaux représentent un coût important, qui plus est, pour un lieu ne nous permettant pas de produire de façon efficace.

Ceci a poussé le CA à trouver un autre endroit mieux adapté pour installer notre meunerie.

Ce lieu sera opérationnel dès le 12 février 2025. Il se situe dans la ferme de David Jolet (Margensault 31/A, 4890 Thimister-Clermont).

Notre installation est, enfin, réellement optimisée de façon à minimiser la manutention permettant à l'activité de se développer sereinement en terme de production :

- **Hall agricole sans murs et plafonds** : nous partons d'une page blanche et avons pu concevoir, avec le propriétaire, des locaux fonctionnels et parfaitement adaptés;

- **Lieu agricole** : aucun problème de nuisances sonores par rapport au voisinage et larges accès pour les machines agricoles déchargeant le grain;
- **Stockage en hauteur** (et non plus en conteneurs maritimes) pour les céréales : ergonomie adapté à un travail par gravité;
- **Bail** tout à fait réglementaire sans aucun risque de rupture inopinée.

Le lieu est adapté à nos besoins mais il est, en plus, **porteur de sens**. Outre le projet personnel de David Jolet (production d'œufs bio et de colis de viande bio), une boulangerie s'installera à côté de notre meunerie dès juin 2025. D'autres acteurs des circuits courts pourraient encore s'y implanter, la création d'un point de vente à la ferme est même envisagée.

Pour rappel, depuis plusieurs mois, Histoire d'un Grain a le projet de s'installer sur la commune de Herve au sein du projet collectif "L'idée Ferme". La demande de permis d'urbanisme a été introduite en décembre 2024. Il s'agit bien sûr d'un projet sur le long terme, de nombreux mois vont donc encore s'écouler avant que ce nouveau lieu sorte de terre. Or, nous ne pouvons plus nous permettre d'attendre pour évoluer vers une installation optimale de la meunerie. Rationaliser le travail et réduire les coûts était une priorité urgente. A priori cette installation chez David Jolet est donc temporaire.

2.2 Acquisition d'un nouveau moulin plus autonome qui pourra tourner en continu

Les moulins qui ont jalonné la vie de la coopérative ont été acquis au fur et à mesure des rencontres et formations, toujours dans la volonté de rendre notre activité plus performante et durable.

Un point de bascule dans notre cheminement a été le voyage de Jonathan Leruth réalisé en juin 2024. Au travers de ces visites, une conclusion s'impose : une installation artisanale doit pouvoir produire en continu (la nuit également) en toute sécurité. Or, nos moulins actuels nécessitent une présence humaine beaucoup trop importante dû au manque de sondes de sécurité et au manque d'automatisation.

Lors de ces visites, un moulin (de type Astrié) bien particulier apparaît comme l'outil idéal. Celui-ci, construit par Philippe Lauzes, a convaincu l'ensemble du CA pour les raisons suivantes :

- Extrêmement fiable
- Excellent rapport rendement/qualité de mouture
- **Fonctionnement en toute autonomie** : arrêt automatique et approvisionnement en grains grâce à une longue rampe d'ensachage.

Au départ, il n'était évidemment pas envisagé d'acquérir ce moulin. Toutefois, une opportunité s'est offerte à nous : un moulin Lauzes, d'occasion, en parfait état de fonctionnement, quasi neuf, était disponible en Belgique pour $\frac{3}{4}$ du prix de base. Nous avons hésité mais, étant totalement convaincus par sa plus-value, nous avons décidé de l'acheter.

Concrètement, le moulin sera installé ce jeudi 30 janvier dans notre nouveau local à Thimister. Le coût de ce moulin d'occasion est de 28.000€. Nous avons payé un acompte de 10.000€ en octobre 2024, nous rembourserons ensuite 1.000€/mois pendant 18 mois.

Pour le rendre opérationnel et "autonome" nous avons également acquis du matériel neuf (rampe d'ensachage plus longue, humidification du grain ...) pour un montant total de 16.000€.

Ce moulin a une capacité de production de 70 tonnes/an. Il couvrira notre progression de vente jusqu'au seuil de rentabilité (environ 95 tonnes en 2027). La vente des anciens moulins est en cours ; elle devrait couvrir le coût d'achat du moulin Lauzes.

Même si nous réduisons le nombre de moulins, **nous allons gagner en qualité et en quantité de production** : le Moulin "Lauzes" avec son installation complète (bluterie, transport céréales, etc.) permet d'automatiser la production (aussi de nuit) et d'être plus pointu sur la qualité des moutures produites.

3. Démarchage commercial

Avec un outil de production bien rodé, nous allons pouvoir nous consacrer pleinement au démarchage commercial en ayant la certitude de pouvoir assurer l'augmentation de la production liée au développement des ventes.

Cette augmentation des ventes constitue l'enjeu primordial et prioritaire pour les mois et années à venir.

3.1 Des résultats encore insuffisants

Beaucoup de choses ont déjà été mises en place ces dernières années sur le volet commercial : l'arrivée de nouveaux clients boulangers.ères et d'épicerie bio avec un fort ancrage local, de nombreux partenaires commerciaux qui distribuent désormais nos farines, un processus de commande en ligne aisé, tant pour les particuliers que les professionnels, ainsi que la mise au point d'une série de supports de communication à destination des épicerie et/ou artisans boulangers.ères...

Ces efforts commerciaux ont permis de réaliser une belle augmentation des ventes (+80%) entre 2023 et 2024, avec une production qui passe de 19 à 35 tonnes.

Les ventes décollent, mais pas autant que nous l'aurions envisagé pour absorber les coûts salariaux. Nous continuons à croire, avec conviction, à la pérennité de l'activité. Mais, force est de constater que le seuil de rentabilité sera plus long à atteindre.

3.2 Un soutien précieux

Depuis mi-2024 nous bénéficions du précieux soutien de Thierry Boite. Thierry baigne depuis toujours dans l'univers du pain. Avec ses frères, Patrick et Didier, ils ont réussi à transformer radicalement la boulangerie familiale "La boîte à pains" passant d'une boulangerie utilisant des farines classiques à une boulangerie artisanale travaillant des farines naturelles sans additifs, dont principalement les farines d'Histoire d'un Grain.

Cette connaissance acquise confère à Thierry une grande crédibilité pour vendre nos farines aux artisans boulangers.ères, animés par la volonté de proposer des produits bons pour notre territoire, qualitatifs et respectueux des acteurs et actrices sur toute la chaîne de production et consommation.

3.3 Des perspectives positives

Comme nous, Thierry a rapidement constaté que le démarchage commercial s'opère sur le long terme. En effet, pour un.e boulanger.e, changer de type de farine revient à changer son outil de production, sa principale matière première. Adopter des farines 100% naturelles demande de travailler avec le vivant, de comprendre et de s'adapter au produit.

Nous accompagnons les boulangers.ères dans cette transition par différents moyens :

- Via un **démarchage proactif et continu** en bonne coordination entre Jonathan et Thierry qui est disponible pour assurer le suivi des rencontres avec les boulangers.ères. Nous comptons sur son soutien, de manière ponctuelle mais continue tout au long de l'année 2025 et les années suivantes ;
- En s'appuyant sur l'**expérience** de la Boite à pains avec les farines d'Histoire d'un Grain, tant pour partager leur expérience d'apprentissage du travail avec nos farines que de l'intérêt des consommateurs;
- Dans une démarche de résilience et d'ancrage sur notre territoire, **encourager les boulangers.ères à démarrer avec un pain en circuit 100% local** et leur fournir des outils de communication pour informer au mieux leur clientèle ;
- Via des **formations** qui pourront être proposées aux boulangers.ères directement à la meunerie à Thimister. En effet, un atelier de boulangerie doit y être installé, juste à côté de la meunerie, ce qui offrira un lieu de formation et d'échanges directement sur le lieu de production.

4. Volet agricole

Actuellement, la coopérative a créé des liens commerciaux forts avec plusieurs agriculteurs:

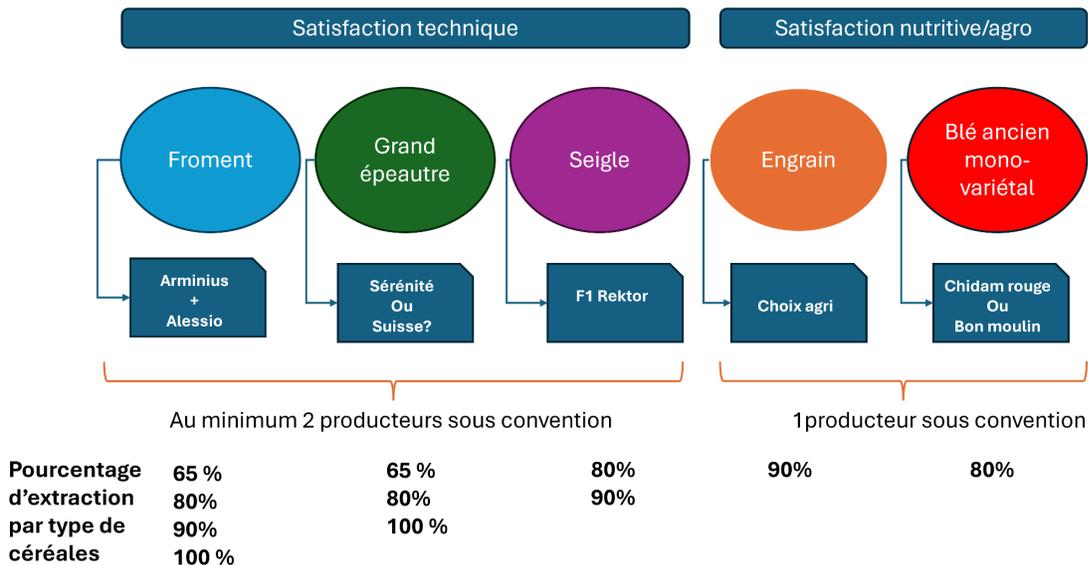
- Ferme Schiepers, à Antheit pour l'épeautre et une partie du seigle
- La Ferme Schillings à Dalhem, pour le froment
- La ferme d'Eric Fraiture à Gouvy pour le reste du seigle

Ces relations sont durables et de confiance. La conjoncture actuelle n'est pas évidente pour trouver du grain de qualité bio et agroécologique avec des partenaires de confiance, voici pourquoi le CA a décidé de sécuriser les approvisionnements futurs.

4.1 Travail sur la gamme des produits

Le CA a d'abord proposé de travailler sur une gamme de produits adaptés et disponibles dès novembre 2025 (après moisson). Le choix de cette gamme de céréales vise à **élargir l'offre** proposée à nos clients mais à **augmenter le niveau de qualité** de nos farines.

Voici une image reprenant ce travail.



4.2 Collaboration et convention avec agriculteurs

Nous devons continuer à collaborer sur le long terme avec des agriculteurs locaux. Ainsi, et sur la base de conventions (nécessaires pour sécuriser les volumes), l'année 2025 permettra de finaliser des partenariats concernant les blés anciens, l'engrain et un épeautre plus rustique.

5. Résultat prévisionnel et besoins de trésorerie

L'expérience des dernières années et l'arrivée de forces vives ont permis à la coopérative de faire des bonds de géant. Toutefois, l'augmentation des ventes est plus lente que prévu et ne nous permet pas encore, compte tenu des frais de fonctionnement, d'atteindre le seuil de rentabilité.

Le plan financier, mis à jour pour l'Assemblée Générale extraordinaire du 7 février 2025, prévoit une **hausse de la production de farine de près de 220% en 4 ans** pour atteindre notre **seuil de rentabilité en 2027**, avec un volume de ventes à environ **95 tonnes**.

Nous sommes conscients que les projections sont ambitieuses : nous prévoyons une augmentation des ventes de 50% en 2025 par rapport à 2024 pour atteindre environ 53 tonnes, puis 40% en 2026 pour 74,5 tonnes et 30% en 2027 pour atteindre le seuil de rentabilité avec une production proche de 95 tonnes.

	Réalisé 2024	Prév. 2025	Prév. 2026	Prév. 2027	Prév. 2028	Prév. 2029
Ventes - Volumes de farines (kg)	35.500	53.250	74.550	96.915	116.298	139.558
<i>Croissance des ventes</i>	<i>80 %</i>	<i>50 %</i>	<i>40 %</i>	<i>30 %</i>	<i>20 %</i>	<i>20 %</i>

Néanmoins, c'est une augmentation progressive qui correspond à la réalité du marché : l'adoption de nouvelles farines pour un.e boulanger.e s'opère sur du long terme, mais la réalisation ne serait-ce que d'un seul type de pain avec les farines d'Histoire d'un Grain représente une consommation de plusieurs tonnes de farine pour une seule boulangerie ! Par ailleurs, nous sommes persuadés d'avoir les bases solides et toutes les ressources nécessaires pour permettre à la coopérative d'avancer vers les objectifs fixés.

Les **engagements** ont permis à la coopérative de faire un bond de géant, après plusieurs années de fonctionnement à 100% bénévole : professionnalisation, accélération des ventes et maîtrise de l'outil de production. Cette nouvelle organisation nous permet aujourd'hui de rationaliser les coûts en réduisant les ressources humaines (un seul mi-temps salarié au lieu de deux en 2024), tout en dégageant du temps de production pour d'autres tâches (coordination et ventes).

En 2025, les coûts liés aux ressources humaines se répartissent entre la production et la coordination (0,6 ETP), le démarchage commercial et la gestion administrative (via des prestations indépendantes).

Les **nouvelles infrastructures** - déménagement de la meunerie et acquisition d'un nouveau moulin - vont permettre d'optimiser le travail de production de manière significative et ainsi, réduire les frais de personnel liés à la production. La **marge brute** passe ainsi à **50%**, ce qui améliore le résultat. Ces investissements se retrouvent dans le compte de résultat au niveau des amortissements.

Le coût des services et biens divers reste par ailleurs assez stable, compte tenu d'un taux d'inflation annuel prévisionnel de 3%.

Histoire d'un grain

Budget prévisionnel 2025 - 2029

	2025	2026	2027	2028	2029
Ventes - Volumes de farines (kg)	53.250	74.550	96.915	116.298	139.558
<i>Croissance des ventes</i>	50 %	40 %	30 %	20 %	20 %
Chiffre d'affaires	124.646 €	170.720 €	223.657 €	271.919 €	330.891 €
Vente de farines	122.208 €	167.394 €	219.399 €	266.852 €	324.854 €
Chiffre d'affaires - autres	2.438 €	3.326 €	4.259 €	5.067 €	6.037 €
Coûts des ventes	- 55.306 €	- 79.858 €	- 106.315 €	- 130.763 €	- 159.406 €
Coût des céréales (achat + transport)	38.799 €	55.049 €	72.680 €	89.288 €	108.393 €
Autres coûts de production	9.898 €	15.379 €	21.141 €	26.194 €	32.325 €
Marge commerciale brute	75.949 €	100.292 €	129.836 €	156.436 €	190.173 €
<i>En % du CA</i>	61 %	59 %	58 %	58 %	57 %
Salaire lié à la production	6.609 €	9.430 €	12.494 €	15.280 €	18.688 €
Marge brute	69.340 €	90.862 €	117.342 €	141.156 €	171.485 €
<i>En % du CA</i>	56 %	53 %	52 %	52 %	52 %
Frais généraux	- 90.109 €	- 100.249 €	- 99.322 €	- 110.210 €	- 109.270 €
Frais commerciaux, marketing, communication	6.964 €	7.173 €	7.360 €	7.552 €	7.749 €
Services et biens divers	26.290 €	27.079 €	27.891 €	28.728 €	29.590 €
Personnel salarié (hors production)	29.861 €	38.878 €	36.823 €	46.549 €	44.411 €
Défraiements indépendants	22.800 €	22.800 €	22.800 €	22.800 €	22.800 €
Personnel - Autres frais RH	3.368 €	3.469 €	3.573 €	3.680 €	3.791 €
Subsides et autres produits d'expl. non récurrents (-)	- €	- €	- €	- €	- €
Autres charges d'exploitation non récurrentes	825 €	850 €	876 €	902 €	929 €
CASH FLOW D'EXPLOITATION	- 20.770 €	- 9.387 €	18.020 €	30.946 €	62.215 €
<i>En % du CA</i>	-17 %	-5 %	8 %	11 %	19 %
Dotation aux amortissements	- 13.046 €	- 13.046 €	- 17.107 €	- 14.136 €	- 10.969 €
RESULTAT D'EXPLOITATION	- 33.816 €	- 22.433 €	913 €	16.810 €	51.247 €
Résultat financier	- 156 €	- 156 €	- 156 €	- 156 €	- 156 €
RESULTAT FINAL	- 33.972 €	- 22.589 €	757 €	16.654 €	51.091 €
Impôt	- €	- €	- €	- €	- €
RESUTAT DE L'EXERCICE APRES IMPÔT	- 33.972 €	- 22.589 €	757 €	16.654 €	51.091 €

Nous prévoyons dès lors un exercice en déficit encore pour les trois années à venir, pour une perte cumulée d'environ 55.000€ entre 2025 et 2027. Cette perte à venir devrait être résorbée dès 2029, avec un résultat cumulé positif entre 2025 et 2029.

Résultat cumulé 2018 - 2020 :	-74.037,72 €
Résultat cumulé 2021 - 2024 :	-48.371,94 €
Résultat cumulé 2025 - 2027 :	-55.802,75 €
Résultat cumulé 2025 - 2029 :	11.941,74 €

Ces chiffres montrent que l'augmentation projetée des ventes est absolument nécessaire pour la survie de la coopérative, pour atteindre le seuil de rentabilité d'ici trois ans et ainsi pérenniser notre modèle de meunerie artisanale.

Dès lors, nous nous engageons à faire le point avec vous si nous devons dévier des objectifs fixés d'ici un an. Si l'augmentation des ventes ne dépasse pas 40% par rapport à l'année 2024 (contrairement aux 50% prévus), nous consulterons à nouveau l'Assemblée Générale.

Besoins de trésorerie

Au vu des pertes cumulées des années précédentes et de celles prévues pour les années à venir, la coopérative fait face à un besoin de trésorerie devenu urgent.

Notre besoin total de financement s'élève à environ 125.000€. Ce montant doit permettre de faire face à différents besoins de trésorerie pour les années qui viennent :

- Financement de l'activité jusqu'à l'atteinte du seuil de rentabilité en 2029 : 55.000€
- Besoin en fonds de roulement, pour financer la croissance des ventes (notamment l'achat des céréales qui s'effectue systématiquement à l'année N-1) : 25.000€
- Investissements à moyen terme liés à l'installation de la meunerie et l'achat d'un second moulin en 2027 : 45.000€

A très court terme, nous avons besoin de minimum 30.000€ pour entamer sereinement l'année 2025.

6. Un modèle de meunerie artisanale robuste à l'échelle de notre territoire

✨ Recréer des liens durables sur la filière céréales panifiables n'est pas chose facile...

Notre coopérative vit depuis 2018. Ces bientôt sept années n'ont jamais été un long fleuve tranquille. Comment pourrait-il en être autrement quand on s'attelle à travailler en collaboration avec notre terre nourricière pour produire localement des céréales et les transformer en farine de qualité, bonne pour la santé et notre environnement ?

Notre coopérative produit des externalités positives c'est-à-dire qu'elle a des effets positifs sur son environnement, la santé des sols et la santé des gens. Malheureusement, ces externalités ne comptent pas dans le bilan annuel final... Seul le bilan économique pur est pris en compte.

Le système d'aujourd'hui n'intègre pas ces notions essentielles ; pire encore le système aujourd'hui ne nous encourage pas, contrairement à d'autres qui produisent en faisant du tort à notre environnement, du tort à la santé des sols, du tort à la santé des gens.

Nous avons la prétention de penser que c'est le système qui a tort ! Nous avons la prétention de penser que nous devons continuer à être un exemple pour faire évoluer le système. C'est aussi pour cela que nous avons choisi de créer une coopérative en économie sociale et solidaire.

Notre avenir est bien là et pas ailleurs ! Nous voulons/devons tenir bon pour ne pas qu'un système qui détruit tout sur son passage ne nous emporte avec lui.

Olivier Hamant, biologiste français, qui reprend le concept de robustesse, explique que dans une nuée d'oiseaux, ce ne sont pas ceux au centre qui dirigent la nuée mais bien ceux qui se situent à la marge. Aujourd'hui, nous sommes à la marge et ensemble, nous avons la possibilité de continuer à faire évoluer la nuée en insistant pour aller dans la direction que nous voulons prendre. Une direction où nous développons des projets en respectant des valeurs essentielles qui s'inscrivent entre le plafond environnemental et le plancher social.

Les solutions sont en nous... nous sommes plus de 400 et nous pouvons encore être encore davantage !

7. Demande à l'Assemblée Générale (votes)

Forts des apprentissages de ces premières années de vie de la coopérative et de ces évolutions :

- Installation optimale de la meunerie dans un nouveau lieu
- Nouvel outil de production nettement plus "autonome"
- Démarchage commercial porteur de signaux positifs
- Volet agricole
- Plus que jamais, défendre un modèle de meunerie artisanal robuste à l'échelle de notre territoire

nous sollicitons votre confiance pour aller de l'avant et continuer à mettre sur pied un modèle de meunerie artisanale robuste à l'échelle du territoire.

Concrètement, nous sollicitons l'avis de l'Assemblée Générale sur les questions suivantes :

- De donner son accord sur la vente des terrains
- Le cas échéant, choisir une politique de prix de vente des terrains

Lors de l'Assemblée Générale, vous serez amenés à voter à bulletin secret sur ces 2 points.

Chaque coopérateur qui participe à l'AG ne pourra être en possession que de maximum 2 procurations en plus de la sienne.

Merci de compléter le formulaire de participation pour que nous puissions imprimer les bulletins de vote en suffisance.

Histoire d'un grain

Budget prévisionnel 2025 - 2029

avec réalisé 2021 - 2024

	Réalisé 2021	Réalisé 2022	Réalisé 2023	Réalisé 2024	Prév. 2025	Prév. 2026	Prév. 2027	Prév. 2028	Prév. 2029
Ventes - Volumes de farines (kg)	10.700	16.000	19.733	35.500	53.250	74.550	96.915	116.298	139.558
<i>Croissance des ventes</i>		50 %	23 %	80 %	50 %	40 %	30 %	20 %	20 %
Chiffre d'affaires	26.277 €	37.209 €	56.597 €	78.636 €	124.646 €	170.720 €	223.657 €	271.919 €	330.891 €
Vente de farines	22.782 €	36.675 €	54.715 €	78.102 €	122.208 €	167.394 €	219.399 €	266.852 €	324.854 €
Chiffre d'affaires - autres	3.496 €	533 €	1.881 €	534 €	2.438 €	3.326 €	4.259 €	5.067 €	6.037 €
Coûts des ventes	- 12.281 €	- 14.761 €	- 31.688 €	- 59.799 €	- 55.306 €	- 79.858 €	- 106.315 €	- 130.763 €	- 159.406 €
Coût des céréales (achat + transport)	9.523 €	11.929 €	13.193 €	29.454 €	38.799 €	55.049 €	72.680 €	89.288 €	108.393 €
Autres coûts de production	2.759 €	2.832 €	3.845 €	8.131 €	9.898 €	15.379 €	21.141 €	26.194 €	32.325 €
Marge commerciale brute	13.996 €	22.447 €	39.559 €	41.051 €	75.949 €	100.292 €	129.836 €	156.436 €	190.173 €
<i>En % du CA</i>	53 %	60 %	70 %	52 %	61 %	59 %	58 %	56 %	57 %
Salaire lié à la production	- €	- €	14.650 €	22.214 €	6.609 €	9.430 €	12.494 €	15.280 €	18.688 €
Marge brute	13.996 €	22.447 €	24.909 €	18.837 €	69.340 €	90.862 €	117.342 €	141.156 €	171.485 €
<i>En % du CA</i>	53 %	60 %	44 %	24 %	56 %	53 %	52 %	52 %	52 %
Frais généraux	- 1.464 €	- 18.928 €	- 31.172 €	- 52.847 €	- 90.109 €	- 100.249 €	- 99.322 €	- 110.210 €	- 109.270 €
Frais commerciaux, marketing, communication	484 €	1.788 €	3.645 €	5.783 €	6.964 €	7.173 €	7.360 €	7.552 €	7.749 €
Services et biens divers	6.202 €	8.642 €	16.292 €	16.338 €	26.290 €	27.079 €	27.891 €	28.728 €	29.590 €
Personnel salarié (hors production)	- €	- €	11.255 €	22.009 €	29.861 €	38.878 €	36.823 €	46.549 €	44.411 €
Défraiements indépendants	- €	- €	2.100 €	4.631 €	22.800 €	22.800 €	22.800 €	22.800 €	22.800 €
Personnel - Autres frais RH	- €	- €	2.959 €	4.608 €	3.368 €	3.469 €	3.573 €	3.680 €	3.791 €
Subsides et autres produits d'expl. non récurrents (-)	- 5.266 €	- 1.613 €	- 5.900 €	- 1.500 €	- €	- €	- €	- €	- €
Autres charges d'exploitation non récurrentes	44 €	10.110 €	822 €	978 €	825 €	850 €	876 €	902 €	929 €
CASH FLOW D'EXPLOITATION	12.532 €	3.520 €	- 6.263 €	- 34.009 €	- 20.770 €	- 9.387 €	18.020 €	30.946 €	62.215 €
<i>En % du CA</i>	48 %	9 %	-11 %	-43 %	-17 %	-5 %	8 %	11 %	19 %
Dotation aux amortissements	- 7.242 €	- 7.243 €	- 8.929 €	- 9.845 €	- 13.046 €	- 13.046 €	- 17.107 €	- 14.136 €	- 10.969 €
RESULTAT D'EXPLOITATION	5.290 €	- 3.723 €	- 15.191 €	- 43.854 €	- 33.816 €	- 22.433 €	913 €	16.810 €	51.247 €
Résultat financier	42 €	6.975 €	2.299 €	209 €	156 €	156 €	156 €	156 €	156 €
RESULTAT FINAL	5.332 €	3.252 €	- 12.892 €	- 44.063 €	- 33.972 €	- 22.589 €	757 €	16.654 €	51.091 €

Résultat cumulé 2018 - 2020 :	- 74.037,72 €
Résultat cumulé 2021 - 2024 :	- 48.371,94 €
Résultat cumulé 2025 - 2027 :	- 55.802,75 €
Résultat cumulé 2025 - 2029 :	11.941,74 €

Histoire d'un grain
Bilan 2025 - 2029

	2025	2026	2027	2028	2029
Actifs immobilisés	253.402 €	240.356 €	258.249 €	244.113 €	233.145 €
I. Frais d'établissement	538 €	350 €	161 €	161 €	161 €
200000 Frais de constitution	1.911 €	1.911 €	1.911 €	1.911 €	1.911 €
200900 Amts actés s/ frais de constitution	(1.373) €	(1.561) €	(1.750) €	(1.750) €	(1.750) €
II. Immobilisations incorporelles	- €				
III. Immobilisations corporelles	239.759 €	226.902 €	244.983 €	230.847 €	219.879 €
A. Terrains et constructions	163.229 €				
220000 Terrains	142.310 €	142.310 €	142.310 €	142.310 €	142.310 €
221100 Frais d'acquisition et mise en état	20.919 €	20.919 €	20.919 €	20.919 €	20.919 €
B. Installations, machines et outillage	76.530 €	63.673 €	81.754 €	67.618 €	56.650 €
230000 Installations techniques et machines	108.846 €	108.846 €	143.846 €	143.846 €	143.846 €
230900 Amts actés s/ installations (-)	(35.597) €	(46.482) €	(61.427) €	(75.490) €	(86.459) €
231000 Autres installations	9.268 €	9.268 €	9.268 €	9.268 €	9.268 €
231900 Amts actés s/ autres install. (-)	(8.342) €	(8.342) €	(8.342) €	(8.342) €	(8.342) €
232000 Outillage	13.730 €	13.730 €	13.730 €	13.730 €	13.730 €
232900 Amts actés s/ outillage (-)	(11.375) €	(13.348) €	(15.321) €	(15.394) €	(15.394) €
C. Mobilier et matériel roulant	- €				
D. Location financement et droits similaires	- €				
E. Autres immobilisations corporelles	- €				
F. Immobilisations en cours et acomptes versés	- €				
270000 Constructions en-cours	- €	- €	- €	- €	- €
IV. Immobilisations financières	13.105 €				
280000 Participations dans des entrep. liées	12.900 €	12.900 €	12.900 €	12.900 €	12.900 €
288000 Cautionnements versés en numéraire	205 €	205 €	205 €	205 €	205 €
Actifs circulants	121.121 €	112.660 €	96.292 €	128.146 €	191.029 €
VI. Stocks et commandes en cours d'exécution	22.055 €	40.360 €	57.553 €	77.359 €	102.085 €
A. Stocks	22.055 €	40.360 €	57.553 €	77.359 €	102.085 €
300000 Approvisionnements - Mat. Prem.	20.946 €	38.577 €	55.186 €	74.290 €	98.174 €
310000 Approvisionnements - Fournitures	1.108 €	1.783 €	2.367 €	3.069 €	3.910 €
330000 Produits finis	- €	- €	- €	- €	- €
B. Commandes en cours d'exécution	- €				
V + VII. Créances à un an au plus	23.231 €	25.027 €	37.969 €	35.938 €	42.420 €
A. Créances commerciales	14.958 €	20.486 €	26.839 €	32.630 €	39.707 €
400000 Clients	14.958 €	20.486 €	26.839 €	32.630 €	39.707 €
404100 Notes de crédit à recevoir	- €	- €	- €	- €	- €
B. Autres créances	8.273 €	4.540 €	11.130 €	3.308 €	2.713 €
411900 CC TVA	8.273 €	4.540 €	11.130 €	3.308 €	2.713 €
414000 Subsidés à recevoir	- €	- €	- €	- €	- €
IX. Valeurs disponibles	75.835 €	47.273 €	770 €	14.848 €	46.525 €
550000 Compte courant	- €	- €	- €	- €	- €
570000 Caisse	- €	- €	- €	- €	- €
X. Comptes de régularisation	- €				
490000 Charges à reporter	- €	- €	- €	- €	- €
491000 Produits acquis	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL ACTIF	374.523 €	353.016 €	354.541 €	372.259 €	424.174 €

Capitaux propres	360.316 €	337.727 €	338.485 €	355.140 €	406.232 €
I. Apport	517.260 €	517.260 €	517.261 €	517.262 €	517.263 €
110000 Apport disponible	501.260 €	501.260 €	501.260 €	501.260 €	501.260 €
111000 Apport indisponible	16.000 €	16.000 €	16.001 €	16.002 €	16.003 €
III. - V. Réserves et Résultat reporté	(156.944) €	(179.533) €	(178.776) €	(162.122) €	(111.031) €
141000 Résultat reporté	(122.973) €	(156.944) €	(179.533) €	(178.776) €	(162.122) €
140000 Résultat de la période	(33.972) €	(22.589) €	757 €	16.654 €	51.091 €
VI. Subsidés en capital	- €	- €	- €	- €	- €
VII. Provisions pour risques et charges et impôts différés	- €	- €	- €	- €	- €
A. Provisions pour risques et charges	- €	- €	- €	- €	- €
Dettes	14.207 €	15.289 €	16.055 €	17.119 €	17.942 €
VIII. - IX. Dettes diverses	14.207 €	15.289 €	16.055 €	17.119 €	17.942 €
A. Dettes financières	- €	- €	- €	- €	- €
Dettes financières	- €	- €	- €	- €	- €
Crédit de caisse	- €	- €	- €	- €	- €
C. Dettes commerciales	4.986 €	5.686 €	6.416 €	7.076 €	7.855 €
1. Fournisseurs	4.986 €	5.686 €	6.416 €	7.076 €	7.855 €
440000 Fournisseurs	4.986 €	5.686 €	6.416 €	7.076 €	7.855 €
444000 Factures à recevoir					
444100 Notes de crédits à établir					
D. Acomptes reçus sur commandes					
E. Dettes fiscales, salariales et sociales	2.004 €	2.386 €	2.422 €	2.826 €	2.870 €
1. Impôts et TVA à payer					
1. Dettes fiscales estimées					
2. Rémunérations et charges sociales	2.004 €	2.386 €	2.422 €	2.826 €	2.870 €
3. Autres dettes - TVA					
451900 CC TVA	- €	- €	- €	- €	- €
F. Autres dettes	7.217 €	7.217 €	7.217 €	7.217 €	7.217 €
X. Comptes de régularisation	- €	- €	- €	- €	- €
493000 Produits à reporter	- €	- €	- €	- €	- €
TOTAL PASSIF	374.523 €	353.016 €	354.541 €	372.259 €	424.174 €