

CRÉATION D'UN ESPACE DE VENTE DIRECTE

Coopérative des Cœurs Miséricordieux Plan de développement P2021-02

COOPÉRATIVE DES CŒURS MISERICORDIEUX

- Organisation de la société agricole de la République du Congo œuvrant dans l'agropastoral, la formation à l'écologie et l'agriculture durable.
- Ayant reçu son agréement du Ministère de l'agriculture et de la pêche en 2021, après 3 ans d'existence informelle.

Avec 12 membres fondateurs engagés dans la création et la valorisation du patrimoine congolais. Soucieux de changer les choses dans leur vie et d'être une solution pour l'amélioration du quotidien des ménages dans l'arrondissement 8, Madibou, de Brazzaville.



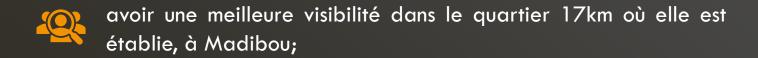


Seuls, nous pouvons faire si peu; ensemble, nous pouvons faire beaucoup.

HELEN KELLER

Profitant de la formation d'un nouveau comité de gestion et d'un nouveau plan de développement de ses activités, la coopérative a décidé de mettre en lumière son espace de vente directe pour:





augmenter les ventes des articles qu'elle crée grâce à la transformation des produits issus de l'agriculture et de l'élevage;

Et ainsi garantir l'autonomie financière et la pérennité des activités de la coopérative.

CONTEXTE

ETUDE DE MARCHÉ





Au Congo, excepté le marché traditionnel, tenu par les Congolais, principalement les femmes, le commerce de détail – grande et petite distribution – est l'apanage des étrangers. Mais ces places fortes commencent à être ébranlées... par une nouvelle génération de Congolais qui comptent bien s'imposer dans le secteur¹. Ainsi, entre septembre 2020 et juillet 2021, 60% des visiteurs de l'espace de vente de la C.C.M pensait pouvoir s'approvisionner en produits cultuels (bougies, encens, chapelets...) au lieu des produits d'alimentation.

De plus la boutique, sans enseigne ni devanture, est situé à plus de 15 minutes de marche de la voie principale. En août 2021, une enquête de voisinage sur 10km autour de l'espace de vente a montré que personne ne connaissait l'existence de la boutique ou des cultures agricoles de la coopérative. En resserrant le cercle aux rues adjacentes à la boutique, 45% seulement des sondés avaient connaissance de la présence de religieuses dans le quartier mais pas exactement de leurs activités.

Réaménager l'espace de vente, s'engager dans une campagne de communication autour des activités de la coopérative permettrait d'améliorer:

- ✓ le taux de fréquentation de la boutique (+55%);
- ✓ les visites de qualité, avec l'objectif d'avoir moins de 10% de demande de produits hors de nos activités;
- ✓ les ventes, avec l'objectif d'un taux de concrétisation de visite en achat de 80%;
- l'image de la boutique, en s'alignant sur les superettes concurrentes qui paraissent plus modernes par leurs installations.

Communiquer autour des activités de la coopérative, maintenant, permettra aussi de surfer sur l'éveil des congolais au Bio et au local.



Résultant de la transformation des cultures de la coopérative, les articles vendus dans la boutique sont nettement moins chers que les produits alimentaires ou cosmétiques disponibles sur le marché.

Au regard de notre activité 2020 et 2021, et des prix dans le commerce de détail standard, la C.C.M est en moyenne :

- ✓ 15% moins cher sur les produits transformés comme les confitures et les cosmétiques
- ✓ Et 5% moins chers sur les boissons.

De même, avec les autres projets agropastoraux en cours, la C.C.M espère pouvoir fournir des fruits et légumes en dessous des prix standards de la grande et petite distribution.



LES BESOINS



Surface de 25m²



Réaménagement des rayons de produits



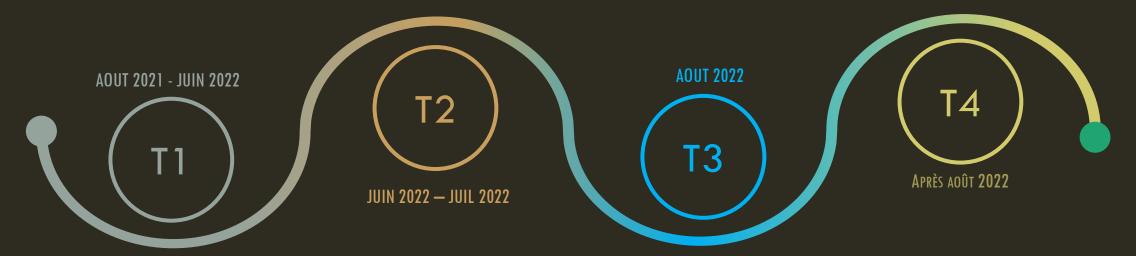
Nouvelle identité visuelle



Nouveau packaging produit



Publicité et communication



IDENTITÉ VISUELLE

- ✓ Nouveau nom pour la coopérative
- ✓ Nouveau logo
- ✓ Nouvelle peinture des locaux
- ✓ Nouvelle devanture
- ✓ Nouvelle enseigne
- ✓ Site internet et réseaux sociaux

RÉAMENAGEMENT

- ✓ Nouveaux racks de rangement
- ✓ Nouvelle caisse enregistreuse
- ✓ Visuel-Nouveaux contenants
- ✓ Visuel-Nouvelles étiquettes
- ✓ Sécurisation de la boutique

RÉOUVERTURE

- ✓ Visuel-Flyers publicitaires
- ✓ Organisation de dégustation
- ✓ Visuel-Mise en place d'une signalisation depuis la voie principale

PORTEFEUILLE CLIENTS

- ✓ Démarchage de partenaires Hôtellerie et Restauration
- ✓ Démarchage grossistes
- ✓ Participation aux évènements locaux et organisation d'évènements saisonniers

FEUILLE DE ROUTE

BUDGET





- √ Se faire connaître
- ✓ Améliorer notre image✓ Augmenter les ventes

	JUIN 2022	AOUT 2022	
IDENTITE VISUELLE	10 000	9 000	19 000
REAMENAGEMENT	3 500		3 500
PUBLICITE ET COMMUNICATION	6 000	2 000	8 000
TOTAL			30 500

Toute l'équipe de la C.C.M vous remercie de bien vouloir participer à l'écriture de cette nouvelle page de son histoire.







Sœur Olga MALOUMBY

Présidente



Joséliane MOUKET

Secrétaire



Sœur Olga MAMPOUYA

Trésorière