



Sœur Joëlle - Responsable des activités lucratives de l'ABBAYE D'IGNY

La Chocolaterie, créée en 1949, se situe au sein de l'ABBAYE D'IGNY entre Reims et Château-Thierry et où vivent 41 religieuses dont **la première mission est une mission de prière pour le monde et d'accueil des personnes qui viennent chercher à l'abbaye un lieu de ressourcement.** La seconde mission est de répondre aux besoins quotidiens de la Communauté religieuse à travers la production et commercialisation de chocolats fins.

C'est la Maison DELEANS à Reims qui a aidé à la création des **bouchons d'Igny**, ces délicieux bouchons en chocolat dont la recette, **à base d'alcool régional de marc et de fine de champagne**, est protégée.

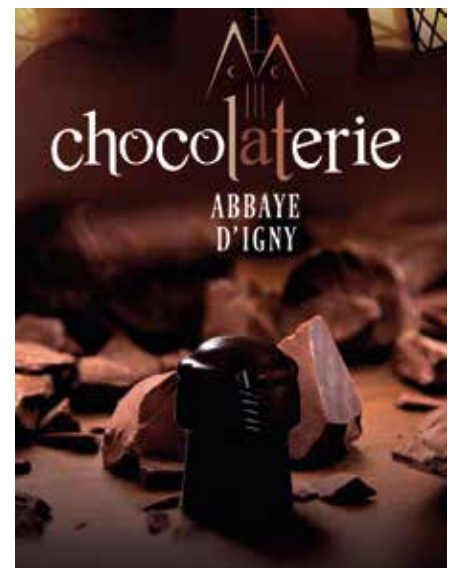
Le succès actuel est le fruit du savoir-faire patiemment élaboré et transmis, et de la recherche permanente pour améliorer la qualité des produits.

Ce sont les Religieuses, avec l'aide d'un salarié chocolatier, qui gèrent et produisent **plus de 5 tonnes de chocolat par an.** Pour ce faire, l'organisation est ainsi répartie entre les Sœurs, avec une Sœur-Responsable par pôle d'activité : fabrication, conditionnement, expédition, magasin de vente, commercialisation.

La commercialisation des chocolats s'opère sur trois circuits de distribution :

- dans la boutique d'artisanat monastique de l'Abbaye d'Igny et les 8 autres magasins d'artisanat monastiques en France (Paris, Lyon, Marseille, Bordeaux, Toulouse, Rennes, Nantes, Lille,) sans oublier les boutiques d'artisanat monastique de nombreuses abbayes,
- auprès de Revendeurs locaux comme Fossier à Reims, et depuis peu auprès de « grandes surfaces »
- et aussi par correspondance directement auprès des Particuliers.

► DÉVELOPPER des OUTILS de COMMUNICATION pour CONQUÉRIR de NOUVEAUX CLIENTS



> Sœur Joëlle, en charge du Service commercial et logistique et Responsable des activités lucratives de l'Abbaye d'Igny que sont la Chocolaterie et la boutique, nous explique cette évolution :

« Avec une capacité de production optimisée, le second chantier consistait à **développer les ventes.**

Aucune de nous n'étant au fait des pratiques commerciales, être accompagnées et formées, ce que proposait COHESIUM, a été déterminant dans notre choix. De plus, les objectifs chiffrés par Etienne ROUSSEL, nous ont paru cohérents et atteignables, car ils tenaient compte du contexte de l'Abbaye à savoir les limites en matière de personnel et d'adaptation aux techniques commerciales. **La faisabilité du projet a donc bien plu et a été validée.**

Ce qui a été mis en œuvre et les résultats à ce jour

La mission a commencé en janvier 2020 avec des séances de travail qui nous ont permis de définir de nouvelles cibles comme les Maisons de Champagne, les Hôtels-Restaurants, les épicerie fines, les Cavistes et aussi les grandes surfaces alimentaires de proximité.

Nous avons ensuite opté pour **la création de nouveaux outils commerciaux**, ce qui nous permet désormais d'être dotées des supports suivants : un dépliant 3 volets, une brochure commerciale comprenant des fiches-produits et des PLV. Un nouveau logo a été créé et une charte graphique est en cours d'élaboration. Notre site WEB a parallèlement été mis à jour.

Nous nous sommes professionnalisées !

Confinement oblige, ce fut l'occasion pour nous, avec l'aide de COHESIUM, de faire **le choix d'être présentes aussi sur le réseau social FACEBOOK**, afin d'élargir notre cible de Clients et de faire connaître nos produits

directement aux Particuliers. Grâce à l'intervention de Vincent LECLERCQ, l'Expert en réseaux sociaux de COHESIUM, nous avons atteint **2000 Abonnés** et même si le retour n'est pas encore significatif, **nous sommes montées en compétence sur cette nouvelle technique de ventes.** C'est maintenant à nous d'alimenter la page FACEBOOK, et continuer à communiquer auprès de cette cible.

Que dire de l'accompagnement de COHESIUM ?

COHESIUM est un guide pour nous et le suivi sérieux et réactif d'Etienne ROUSSEL et de son équipe nous rassure dans cette étape cruciale de notre développement. Le spectre large des compétences de COHESIUM est aussi un atout ainsi que la capacité d'écoute de l'ensemble des Membres de leur Equipe. »