

Vente Oeufs en chocolat Galler 2025

Compte rendu d'activité – Cap'Able ASBL

Objectif de l'action

La vente d'œufs solidaires 2025 avait pour objectif de financer des **aides matérielles concrètes améliorant le quotidien de Samaël**, porteur d'un polyhandicap.

L'ASBL privilégie systématiquement :

- des solutions adaptées à ses besoins spécifiques,
- des alternatives économiques (occasion ou adaptations sur mesure),
- une optimisation maximale de chaque euro récolté.

Au-delà du financement, cette action vise également à maintenir un lien fort avec le tissu local et les partenaires fidèles de l'association.

Mise en place de la vente

Anticipation des achats

Les premiers achats ont été réalisés dès fin janvier, afin :

- d'éviter les ruptures de stock (notamment le chocolat noir pur, très apprécié),
- de ne pas concentrer la mise en sachets sur une période trop courte.

Les chocolats ont été achetés dans un magasin **Galler "Outlet"**, permettant des prix avantageux. Une réduction supplémentaire de 10 % a été appliquée via l'employeur du papa de Samaël.

Le magasin offre également des produits par tranche d'achat de 150 €. Cette année, plusieurs calendriers de l'Avent ont été reçus. Les chocolats qu'ils contenaient ont été reconditionnés en petits paquets destinés à la vente. Le surplus a permis de :

- constituer des lots pour la tombola du Family Day (plus de 40 lots gourmands),
- remercier les bénévoles engagés dans l'action.

Adaptation des tarifs

En raison de la forte augmentation du prix du chocolat ces derniers mois, les tarifs ont été ajustés :

- **6 € les 11 œufs** (contre 5 € les 10 œufs en 2024)
- **22 € le paquet de 500 g (45–50 œufs)** (contre 20 € en 2024)

Ces prix restent inférieurs à ceux pratiqués par de nombreuses écoles ou associations pour des chocolats comparables, tout en permettant de maintenir un bénéfice cohérent.

Mobilisation familiale

La mise en sachets a été assurée principalement par les parents de Samaël, sa sœur Cassia (lui offrant en passant un merveilleux travail de dénombrement et de motricité fine), les quatre grands-parents. Soit une mobilisation familiale fidèle, essentielle au bon déroulement de l'action.

Promotion & canaux de vente

La communication a été réalisée principalement via les réseaux sociaux et l'envoi d'une newsletter.

Ces supports redirigeaient vers :

- la boutique en ligne,
- l'adresse mail de l'ASBL,
- un contact téléphonique direct.

Ventes directes & partenaires

Vente chez Ethias

Comme l'année précédente, Cap'Able ASBL a été accueillie chez Ethias pour une vente en direct auprès du personnel, le matin et sur le temps de midi.

Étant encore éloignés de Pâques, l'offre comprenait des petits et grands paquets d'oeufs classiques mais aussi des petits sachets de minis-bâtons et de « Rawètes ».

 **945 € de ventes en une demi-journée.**

Un accueil toujours chaleureux et un réel intérêt pour les actions de l'ASBL.

Dépôts en commerces locaux

Six commerces ont accepté de proposer des paniers en dépôt :

- Mondo Style Privilège – Waremme
- Pharmacie de Selys – Waremme
- Boucherie Renkin – Waremme
- Bijouterie Maison Frères – Waremme
- New Skin by Lisa – Ans
- Buttiens Fruits – Verlaine

Ce système permet des ventes régulières sans présence continue sur place.

Entreprises & réseaux

- Bureau d'avocats (Liège) : \pm 50 paquets taille intermédiaires (20 œufs/10€)
- Deux PME liégeoises fidèles : $>$ 550 €
- Tempo Team : 552 €
- Collègues du papa de Samaël : 470 €

Relais familiaux & associatifs

- Vente via une connaissance et son club de pétanque : \pm 500 €
- Deux relais familiaux : $>$ 280 € chacun

Résultats de la vente

Quantités vendues

- 546 petits paquets (11 œufs) à 6 €
- 103 paquets de 500 g à 22 €
- 67 paquets intermédiaires à 10 €
- 74 paquets minis-bâtons à 5 €
- 41 paquets "Rawètes" à 4 €

Total théorique : **6.746 €**

Total réellement perçu : **6.694 €**

L'écart s'explique par :

- un paiement de 6 € non reçu,
- quelques paquets restés en dépôt en fin de vente.

Chiffres clés

Recettes totales : 6.694,00 €

- 3.488,00 € – virements bancaires
- 1.133,00 € – Payconiq / QR Code
- 608,00 € – paiements en ligne (– 12,48 € de frais Stripe)
- 1.465,00 € – espèces

Dépenses totales : 3.693,69 €

- 3.398,77 € – chocolats
- 42,83 € – emballages
- 219,71 € – carburant (achats et livraisons)
- 32,38 € – divers (frais Stripe et envois postaux)

 Bénéfice net : **3.000 €**

Utilisation des fonds récoltés

(Ce paragraphe est actualisé au fur et à mesure des acquisitions réalisées grâce à cette action.)

Les fonds ont permis :

- **43,59 €** – Petites aides matérielles (repas, préhension)
- **33,78 €** – Achat de **sangles de maintien** et d'une **chancelière** (alternative plus économique aux options prévues initialement sur devis)
- **47,12 €** – Constitution d'une **boîte de sonothérapie** (instruments en bois)
- **1.500 €** – Achat d'un second **bedbox d'occasion**, en anticipation de l'installation future d'un rail au plafond dans sa chambre adaptée
- **145,63 €** – **Mains courantes en silicium** (réponse à son hypersensibilité tactile)
- **140,00 €** – **Chaussures semi-orthopédiques** pour les Dafos
- **298,85 €** – **Adaptation du bedbox** (dalles capitonnées et plexiglass), alternative à une paroi constructeur dépassant 1.500 €, permettant une meilleure inclusion visuelle lors des repas familiaux

Après ces acquisitions, environ **800 €** restent disponibles et seront affectés dans le même esprit : investissements matériels concrets améliorant son confort et son quotidien.

🔍 Perspectives & améliorations – Édition 2026

Dans une logique d'amélioration continue, plusieurs pistes ont été identifiées :

- **Structuration des dépôts en commerces**

Une délégation du suivi logistique (réassorts et récupération des invendus) permettra d'optimiser le potentiel de vente.

- **Optimisation des assortiments**

L'achat de parfums individuels sera privilégié afin de composer les mélanges en interne et d'équilibrer les goûts.

- **Planification des fins de vente**

Une récupération anticipée des derniers stocks permettra de limiter les écarts entre total théorique et montants perçus.

Ces ajustements s'inscrivent dans la volonté constante de Cap'Able ASBL d'allier solidarité, rigueur de gestion et amélioration continue.

♥ Conclusion

La vente d'œufs solidaires 2025 confirme :

- la fidélité du réseau local,
- l'engagement des entreprises partenaires,
- la force du relais familial,
- la pertinence d'un modèle simple, efficace et maîtrisé.

Au-delà des chiffres, cette action permet chaque année d'apporter des améliorations concrètes et mesurables au quotidien de Samaël, tout en renforçant la visibilité et la crédibilité de Cap'Able ASBL.



**CAP'ABLE
ASBL**

Rue de Waremme 42
4257 BERLOZ
cap.able.asbl@gmail.com
www.cap-able-asbl.be
0477/46.77.34

