

Bericht über die außerordentliche Generalversammlung vom 16. November 2018

Präsenz: 84 Mitglieder | Prokura: 49 Mitglieder

Einführung

Die außerordentliche Hauptversammlung findet statt, um den Mitgliedern der Genossenschaft die Arbeits- und Funktionsweise von COCITER vorzustellen und Überlegungen über die Möglichkeit anzustoßen, unseren Mitgliedern durch eine Reduzierung der Stromrechnung einen Vorteil verschaffen zu können.

Achim Langer und Mario Heukemes sind für die Präsentation und Animation des Abends verantwortlich.

Erster Teil - Wie funktioniert COCITER?

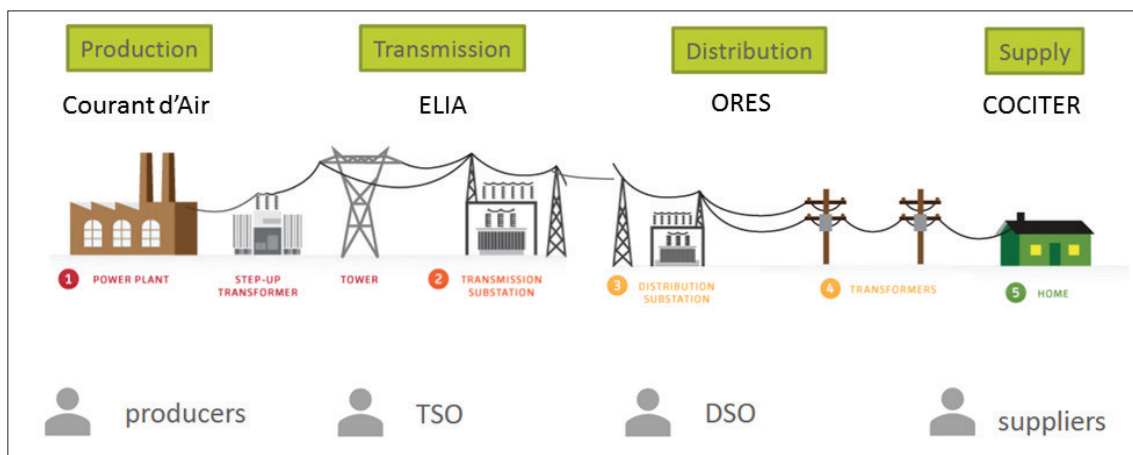
Diese Präsentation soll unter anderem erklären, warum die COCITER-Tarife am Marktpreis gekoppelt sind.

Folie 1



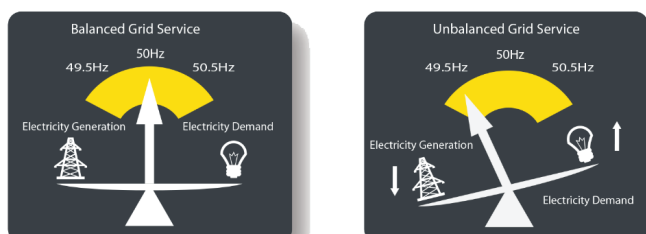
COCITER gehört derzeit 12 Bürgergenossenschaften, die grünen Strom produzieren. Eine davon ist Courant d'Air.

Folie 2 - Die Organisation des Strommarktes



Definition der Marktteilnehmer: Der Produzent (Courant d'Air), der Übertragungsnetzbetreiber (TSO - Elia), der Verteilernetzbetreiber (DSO - Ores-Resa) und der Lieferant (COCITER).

Folie 3 - Die Stabilität des Netzes



Die 50 Hz müssen vom Bilanzkreisverantwortlichen - BKV (in Englisch: Balance Responsible Entity - BRE) aufrecht erhalten werden.

Courant d'Air, für die Stromproduktion, und COCITER, für die Stromlieferung, müssen mit einem Bilanzkreisverantwortlichen (BKV) arbeiten, der die Stabilität des Netzwerks gegenüber Elia gewährleistet.

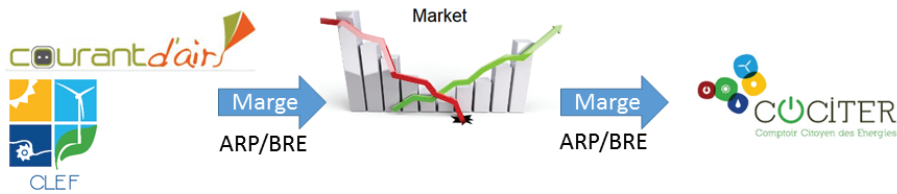
Folie 4 - Die Stabilität des Netzes

Die 50 Hz müssen von der Balance Responsible Entity aufrechterhalten werden:

- Marktsystem nach Bilanzzonen zur Sicherstellung des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage
- Basierend auf einem Zeitplan, der die Verfügbarkeit von Informationen berücksichtigt.



Folie 5 - Die aktuelle Rolle, die COCITER spielt

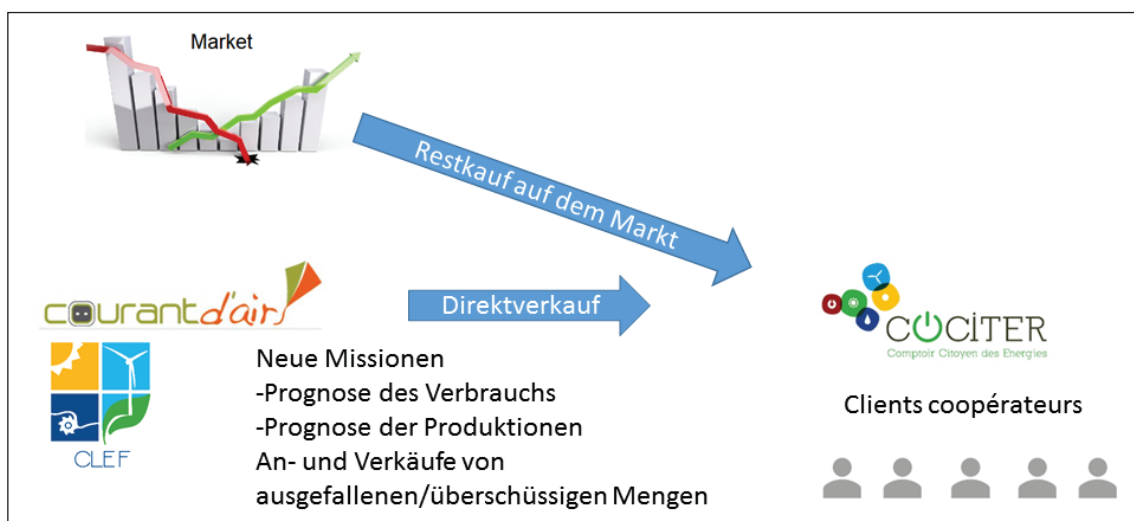


COCITER bezieht seinen "ausgewogenen" Strom aus dem BRE.
 COCITER übernimmt die Transport- und Verteilungskosten für Elia und Ores.
 COCITER zahlt föderale und regionale Steuern.
 COCITER stellt seinen Kunden Strom + Transport + Steuern in Rechnung.
 COCITER muss den Cwape+ CREG-Regulierungsbehörden Berichte vorlegen.

Folie 5 zeigt, dass Courant d'Air seine Produktion über einen BKV verkaufen muss, der bei dem Vorgang eine Marge im Verhältnis zum Marktpreis erhält. COCITER seinerseits bezieht den Strom vom BKV, der ihn vom Markt bezieht und ihn zuzüglich einer Marge weiterverkauft.

Der BKV garantiert COCITER, dass seine Kunden jederzeit Strom haben. Dazu werden die Produktionsressourcen des Portfolios des BKV benutzt (einschließlich der Produktion von Genossenschaften wie Courant d'Air). Wenn für einen bestimmten Zeitraum die Produktion geringer ist als der Verbrauch seiner Kunden, wird die fehlende Produktion am Markt hinzugekauft. Andererseits, wenn die Produktion für einen bestimmten Zeitraum den Verbrauch übersteigt, verkauft der BKV den Überschuss auf dem Markt. Da BKV-Leistungen zu Marktpreisen abgerechnet werden, werden die Preise von COCITER ebenfalls zu Marktpreisen berechnet.

Folie 6 - Die zukünftige Rolle von COCITER



Wenn COCITER in Zukunft selbst als BKV auftreten und Zugang zum Markt erhalten kann, kann sie ihren Strom direkt von Courant d'Air und anderen Genossenschaften beziehen und nur noch das an der Börse kaufen, was für seine Kunden benötigt wird. Dadurch wird ein Teil der Kosten, die im Moment an den aktuellen BKV gezahlt werden,

eingespart und Cociter ist für einen Teil des benötigten Liefervolumens unabhängig vom Marktpreis.

- COCITER übernimmt die Transport- und Verteilungskosten für Elia und Ores.
- COCITER zahlt föderale und regionale Steuern.
- COCITER stellt seinen Kunden Strom + Transport + Steuern in Rechnung.
- COCITER muss den Cwape und CREG (Regulierungsbehörden) Berichte vorlegen.

Folie 7 - Das Personal

Fabienne Marchal (delegierte Verwalterin) : Kontakte zur CWAPE, Erstellung der monatlichen Tariftabellen, Ankauf CV, LGO und Strom, Formalisierung der Prozeduren, ... : 15 St./Woche + Freiwilligenarbeit.

Mario Heukemes (Verwalter, Präsident des VR) : Überprüfung und Unterschrift der Kundenverträge, Koordinierung, Buchführung, Interreg, ...: 1,5 Tage/Woche + Freiwilligenarbeit.

Fabienne Mu. (Angestellte) : Kundenkontakt, Verwaltung und Fakturierung der Kundenverträge, Nachverfolgung der Zahlungen, ... : 28 St./Woche.

Guido P. (Angestellter) : Informatik, Telefon-Support, ... : 3 St./Woche.

Und alle Freiwilligen, die immer wieder wertvolle Hilfe leisten!

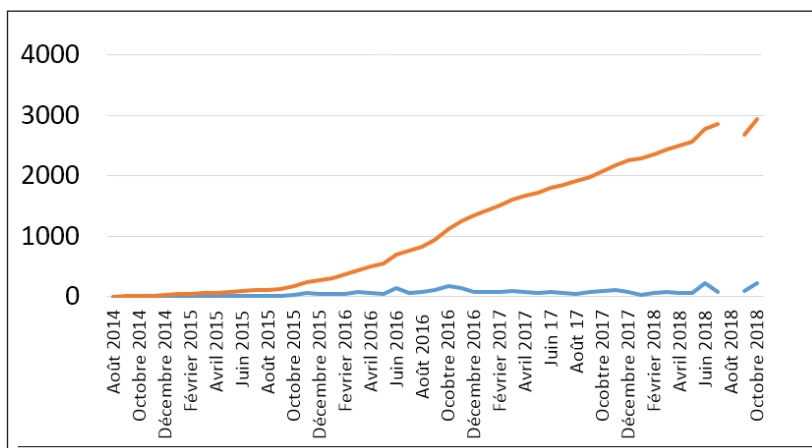
Folie 8 - Die aktuellen Herausforderungen

- Wachstumsmanagement: Finanzierung, regulatorische Verpflichtungen, IT-Tools, Personal, etc.
- Erhöhung der Kundenzahl:
 - Marketingkampagne nach der Veröffentlichung des Greenpeace-Vergleichs für Ökostrom
 - Auftrag an Wikipower zur Kundengewinnung für COCITER (provisionsbasierte Vergütung)
 - Sonderaktion: die Pflicht, einen Anteil zu kaufen, wird bis zum 31/12/2018 aufgehoben.

Folie 9 - Die wichtigsten Entwicklungen

- Die große Lizenz im Oktober 2018
- Platz 1 im Greenpeace-Ranking zum dritten Mal in Folge
- Berichte zur Erfüllung der Verpflichtungen aus der großen Lizenz
- Das Lynx 2 Tool für das Vertragsmanagement
- Mahnmanagement und Zahlungskontrolle
- Die Implementierung eines Webportals für Kunden: der Online-Vertrag und der Kundenbereich

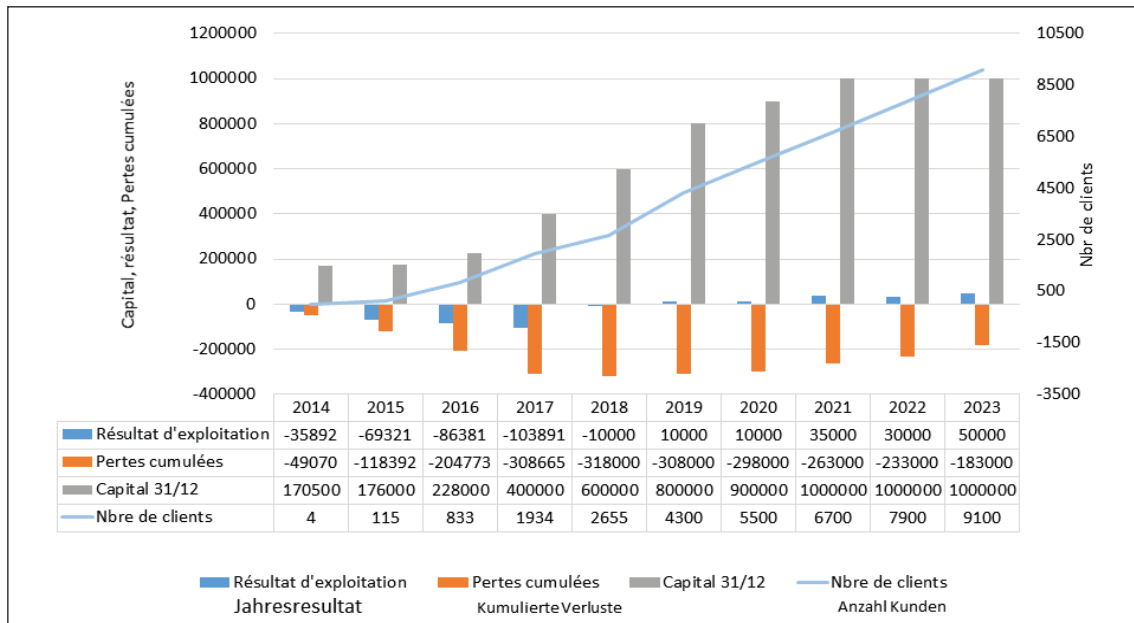
Folie 10 - Die Entwicklung der Vertragsabschlüsse



Folie 11 - Die Greenpeace-Rangliste

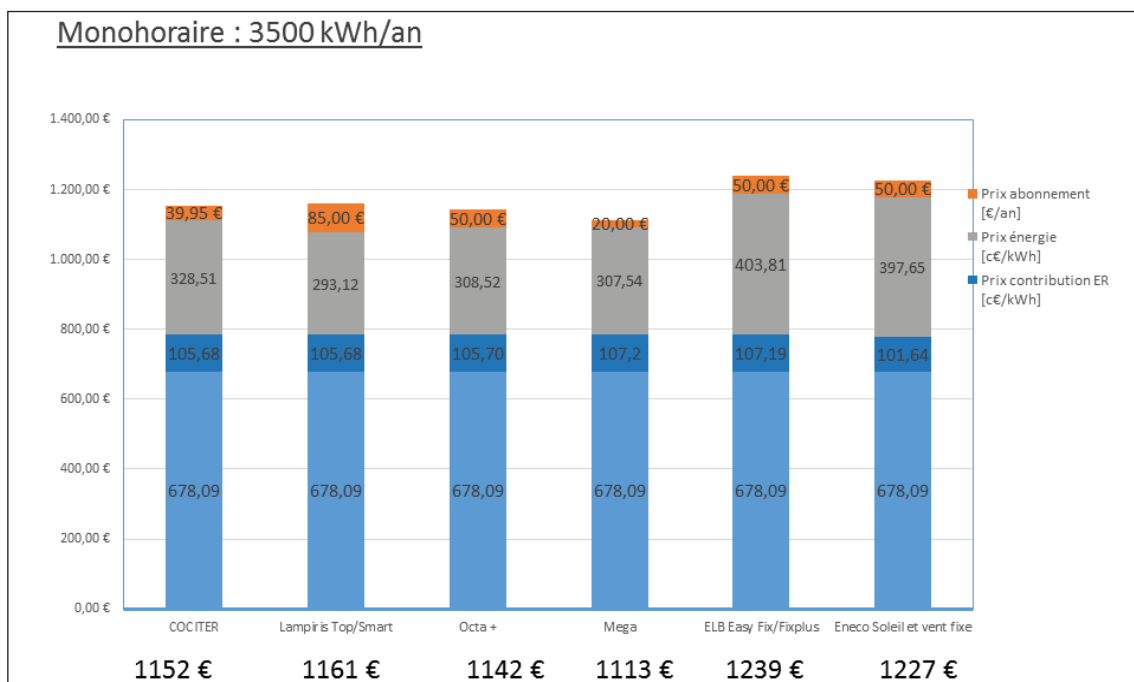


Folie 12 - Der Finanzplan



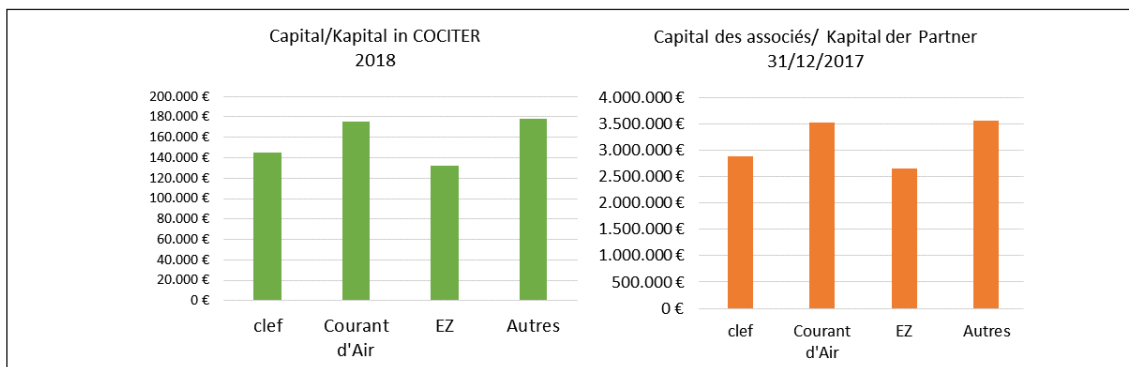
Diese Folie zeigt die Entwicklung der abgeschlossenen Verträge (blaue Linie). COCITER hat noch nicht den Break-Even erreicht und das Jahresergebnis ist noch negativ. Der orangefarbene Balken zeigt die kumulierten Verluste seit 2014. Ein ausgeglichener Saldo wird ab 2020-2021 erwartet, aus dem dann die kumulierten Verluste durch positive Jahresergebnisse schrittweise reduziert werden können.

Folie 13 - Preisvergleich von 6 Stromanbietern



Diese Folie vergleicht die Preise von COCITER für den Monat Dezember 2018 mit denen der Konkurrenz. In Orange finden wir den Abonnement-Preis, in Grau den Energiepreis, in Dunkelblau den Beitrag für die erneuerbaren Energien, in Hellblau die Kosten für Transport, Verteilung und Steuern. Wir stellen fest, dass COCITER mit bei den günstigsten Preisen liegt. Der günstigste auf der Liste ist ein Vertrag, bei dem per Lastschrift bezahlt werden muss und ein Abonnement, das pro angefangenem Jahr und nicht pro Tag berechnet wird, ohne Möglichkeit, den Anbieter telefonisch zu erreichen und wenn der Kunde eine Papierrechnung verlangt, erhöht sich der Preis um 30 €/Jahr.

Folie 14 - Kapital und Investitionen in COCITER



Die angeschlossenen Genossenschaften haben bei der Gründung ein Modell vorgeschlagen, das eine Kapitalisierung von COCITER im Verhältnis zum Eigenkapital jeder Mitglieds-genossenschaft vorsieht. Die Grafik rechts zeigt das Kapital der 3 „größten Genossenschaften“ und der Summe der anderen. Die danebenstehende Grafik zeigt die entsprechende Beteiligung am Kapital von COCITER. Beide Diagrammen stimmen praktisch überein.

Folie 15 - Verpflichtungen von Courant d'Air in COCITER

Investitionen in das Kapital von COCITER:
175 000 € (zusätzliche 70 000 €) in 2018

Serviceabrechnung durch COCITER zur Bilanzstabilisierung bereits ab 2018
16 820 € in 2018, 14 000 € in 2019, 12 000 € in 2020

Nachrangige Darlehen für Garantien an DSOs (Verteilernetzbetreiber)
140 000 € für eine 3-jährige Laufzeit mit 2% Zinsen: 70 000 € im Jahr 2018

Um COCITER schneller ins Gleichgewicht zu bringen, vereinbarten die Partner, ihre Beteiligung an COCITER zu erhöhen, eine COCITER-Rechnung für die den eigenen Mitgliedern erbrachten Leistungen zu akzeptieren und ein Darlehen für die Garantien zu gewähren, die COCITER den Netzbetreibern gewähren muss. Dieses Darlehen wird mit einem Zinssatz von 2% entlohnt.

Die folgende Folie zeigt die Höhe der Garantien. Diese entsprechen 3 Monatsvorauszahlungen auf den Transport- und Verteilungsteil der Rechnung. COCITER ist derzeit verpflichtet, den Betrag bei der „Caisse des dépôts et consignes“, einzuzahlen. Langfristig hofft COCITER, Bankgarantien erhalten zu können, die es ermöglichen, diese Vorauszahlung nicht mehr tätigen zu müssen und so den eigenen Cashflow nicht mehr zu belasten.

Dafür muss COCITER so schnell wie möglich bessere, positive Bilanzen vorlegen können.

Folie 16 - Von COCITER zu erbringende Garantien

Nombre de clients	3130 (2018)	4130 (2019)	5630 (2020)	6830 (2021)
Garanties à fournir GRD	334.000 €	559.000 €	763.000 €	925.000 €
Garantie à fournir équilibreur	125.000 €	150.000 €	200.000 €	250.000 €
Total	459.000 €	709.000 €	963.000 €	1.175.000 €

Eine gute Bilanz wird es einfacher machen, Bankgarantien zu erhalten

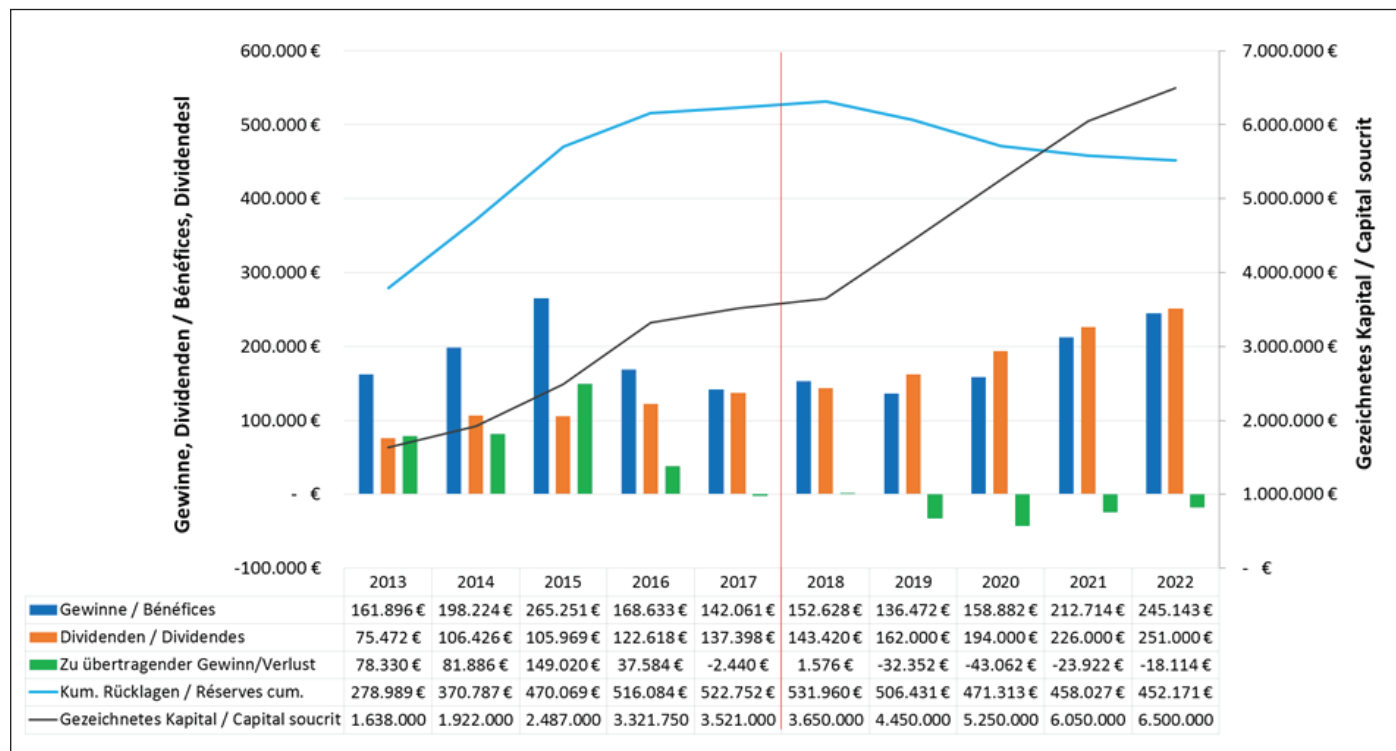
Mit dieser Folie wurde der erste Teil abgeschlossen.

Zweiter Teil - Wie kann COCITER geholfen werden? 3 Beispiele

Der heutige Abend findet statt, weil eine Diskussion um einen Rabatt auf die COCITER-Stromrechnung anstatt der Auszahlung der Genossenschaftsdividende von einigen Mitgliedsgenossenschaften in den Raum geworfen worden ist. Der Verwaltungsrat von Courant d'Air sah sich nicht in der Lage, eine konkrete Stellungnahme zu diesem Thema abzugeben, da die Auswirkungen dieser Politik auf die Genossenschaft und die Genossenschaftler noch nicht analysiert werden konnten.

Wir haben daher über 3 Beispiele für Rabatte nachgedacht und 3 Vorschläge ausgearbeitet, die in Frage kommen oder als Diskussionsbasis dienen können. Eine Kombination zwischen den 3 Beispielen ist ebenfalls möglich. Es handelt sich hierbei nur um mögliche Beispiele, die eine interne Diskussion anregen sollen.

Folie 1 - Vorabinformation: Finanzentwicklung bei Corant d'Air



Präsentation der vorläufigen Prognose der Finanzentwicklung, wie sie in jeder ordentlichen Hauptversammlung erläutert wurde. Diese Prognose sieht vor, dass Courant d'Air ab 2020-2021 in mehrere Windräder investieren kann und dass sich das Kapital von derzeit 3.650.000 € auf über 6.500.000 € im Jahr 2022 erhöhen wird. Der Plan basiert auf moderaten Produktionszahlen und der Aussicht, eine Dividende von 4% ausschütten zu können.

Folie 2 - Angenommene Entwicklung der COCITER-Haushalte bei Courant d'Air

	2018	2019	2020	2021	2022
Gezeichnetes Kapital / Capital soucrit	3.650.000 €	4.450.000 €	5.250.000 €	6.050.000 €	6.500.000 €
Anteile pro Mitglied / Parts par coopérateur	6,8	8,0	8,0	8,0	8,0
Anz. Mitglieder / Nbr. Coopérateurs	2147	2225	2625	3025	3250
Mitglieder pro Haushalt / Coopérateur par ménage	1,42	1,42	1,42	1,42	1,42
Anzahl Mitglieder-Haushalte / Nbr. Ménages coop.	1507	1562	1842	2123	2281
% COCITER Haushalt / % ménage COCITER	68%	75%	80%	85%	90%
Anzahl COCITER-Haushalte / Nbr. Ménages COCITER	1025	1171	1474	1805	2053
Stromverbrauch / Consommation (3.700 kWh/a)	3792 MWh	4334 MWh	5454 MWh	6678 MWh	7596 MWh

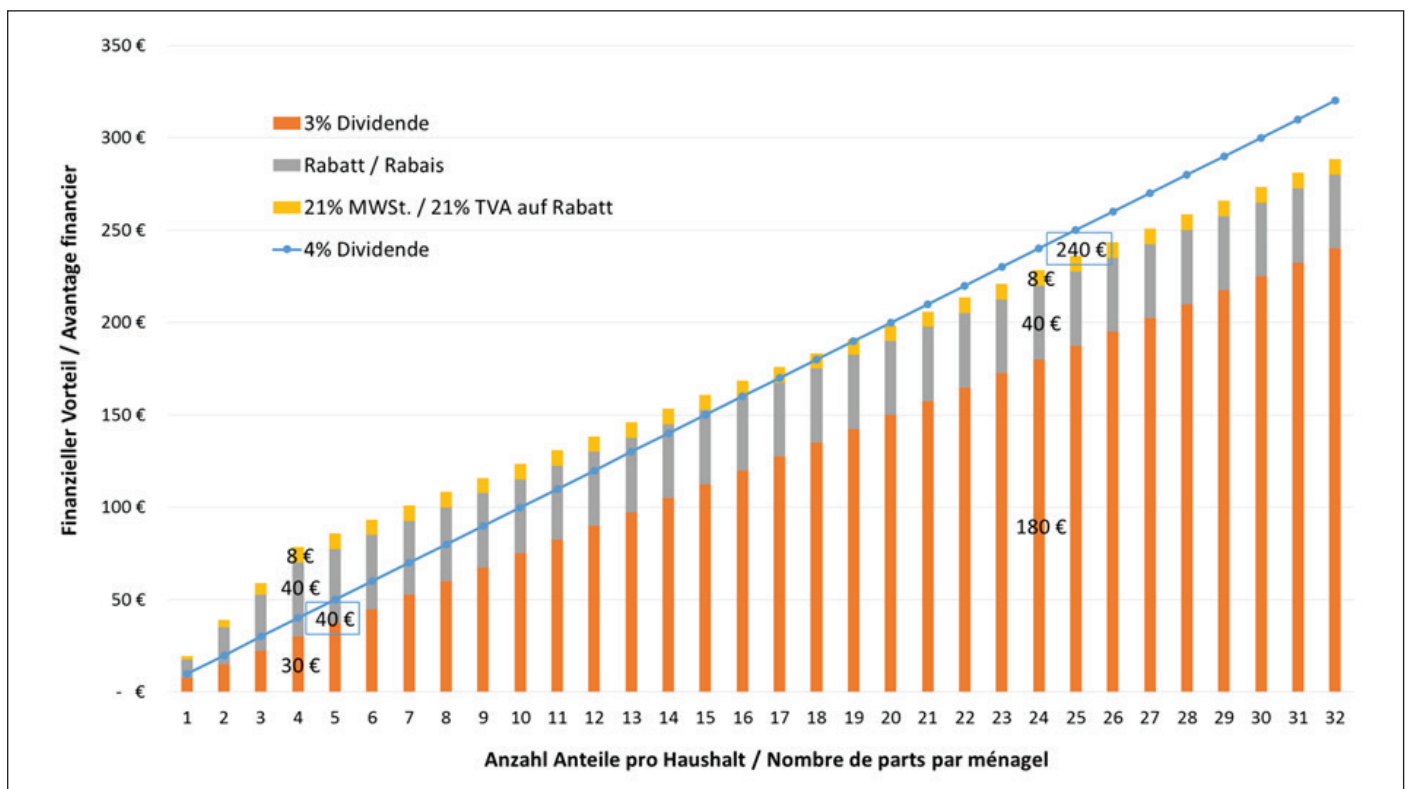
Diese Folie analysiert die Anzahl der Haushalte, die Mitglied bei Courant d'Air sind, etwas genauer. Ausgangspunkt der Überlegung ist, dass die Anzahl der Anteile pro Mitglied steigen wird, sobald die Begrenzung auf 3 Anteile aufgehoben wird. Aus den Statistiken unserer Datenbank geht hervor, dass der durchschnittliche Mitglieds-Haushalt bei Courant d'Air aus 1,42 Personen besteht. Diesen Faktor übernehmen wir für die kommenden Jahre. Es wird ein Anstieg der Haushalte mit COCITER-Vertrag von aktuell 68% auf 70% in 2022 angenommen.

Folie 3 - Vorschlag 1
*Eine durch Courant d'Air getragene Preisermäßigung
auf die Stromrechnung der Courant d'Air Mitglieder-Kunden*
Vorschlag 1A: Rabatt auf das Abonnement

			2018	2019	2020	2021	2022
	Anzahl Mitglieder-Haushalte / Nbr. Ménages coop.		1507	1562	1842	2123	2281
1 Anteil pro Haushalt / 1 Part par ménage	10 €	13,9%	1.429 €	1.634 €	2.056 €	2.517 €	2.864 €
2 Anteile pro Haushalt / 2 Parts par ménage	20 €	10,4%	2.141 €	2.447 €	3.079 €	3.770 €	4.289 €
3 Anteile pro Haushalt / 3 Parts par ménage	30 €	6,5%	1.997 €	2.282 €	2.872 €	3.516 €	4.000 €
4 oder mehr Anteile pro Haushalt / 4 Parts ou plus par ménage	40 €	69,1%	28.330 €	32.380 €	40.748 €	49.892 €	56.756 €
	Kosten / Coûts		33.896 €	38.743 €	48.755 €	59.695 €	67.908 €
	Zur Verfügung für Dividende / Disponible pour Dividende		109.524 €	123.257 €	145.245 €	166.305 €	183.092 €
	Dividendensatz / Taux dividende		3,05%	3,04%	2,99%	2,94%	2,92%
	Wert Hebeleffekt auf MWSt. / Valeur effet levier sur TVA		7.118 €	8.136 €	10.238 €	12.536 €	14.261 €

Der Rabatt auf den Abonnementpreis bei Cociter wird anhand der Regel von 10 € /Anteil bei einem Maximum von 40 € pro Haushalt festgelegt. Die Kosten für eine solche Maßnahme für Courant d'Air würden 33.896 € im Jahr 2018 und 67.908 € im Jahr 2022 betragen. Durch die Übernahme dieser Kosten würde die verfügbare Dividende von 4% auf 3,06% im Jahr 2018 und von 4% auf 2,92% im Jahr 2022 fallen. Der Rabatt auf das Abonnement entspricht somit einer Reduzierung der Dividende um bis zu 1%.

Folie 4 - Finanzieller Vorteil



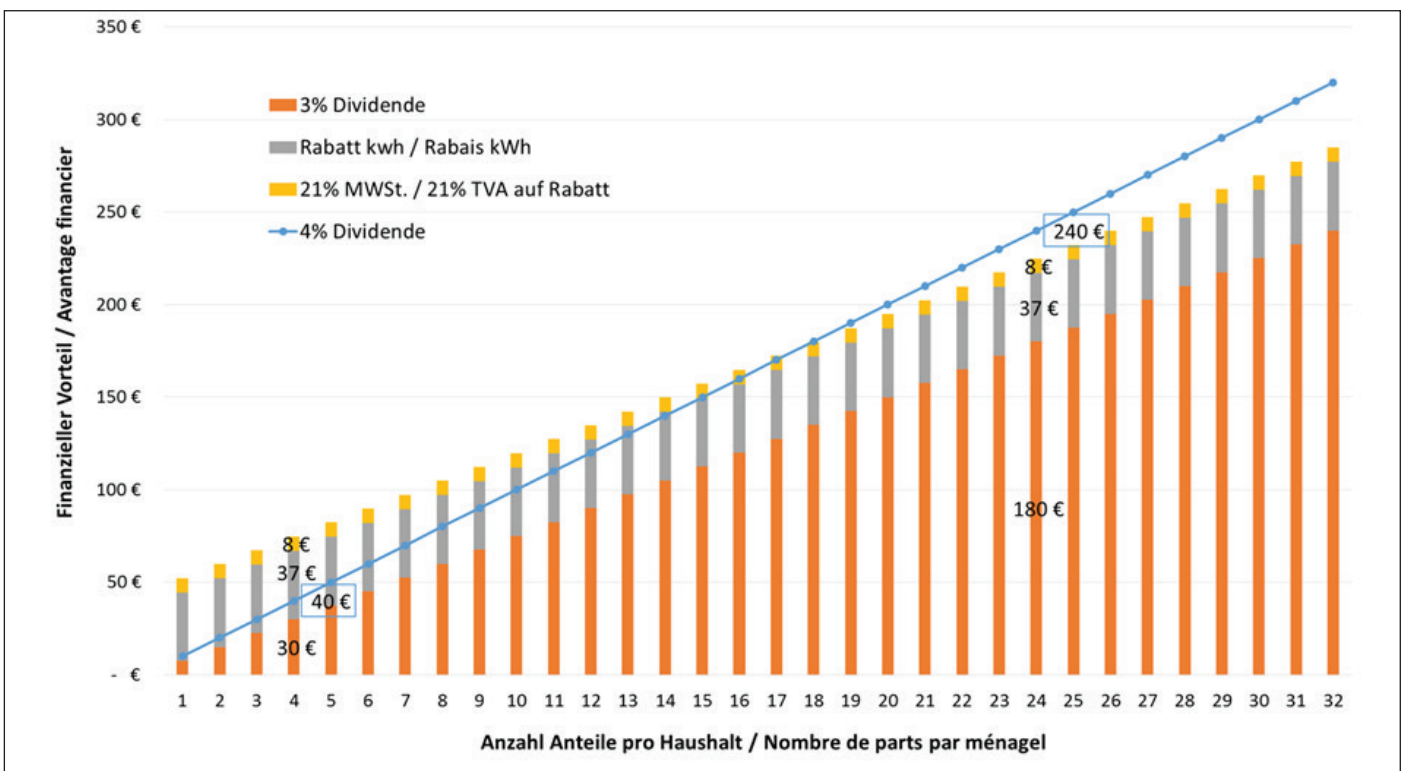
Diese Grafik zeigt die Verteilung des Rabatts abhängig davon, wieviel Anteile ein Haushalt besitzt. Die blaue Linie zeigt den Verlauf einer Dividende von 4%. Die Balken stellen die Summe aus Rabatt und 3% Dividende dar. Die Grafik zeigt, dass die Haushaltskunden von COCITER, die 4 Anteile halten, einen Rabatt von 40 € + 8 € Mehrwertsteuer und einer Dividende von 3 % erhalten, am meisten profitieren. Alle COCITER-Kundenhaushalte mit 1 bis 20 Anteilen profitieren von der Formel, da ihr Vorteil größer als eine Dividende von 4% ist. Haushalte, die keine COCITER-Kunden sind oder mehr als 20 Anteile besitzen, haben einen Nachteil zu verzeichnen.

Folie 5 - Vorschlag 1B: Rabatt auf den Energiepreis

	2018	2019	2020	2021	2022
Stromverbrauch / Consommation (3.700 kWh/a)	3792 MWh	4334 MWh	5454 MWh	6678 MWh	7596 MWh
Kosten / Coûts 10 €/MWh	37.916 €	43.337 €	54.537 €	66.775 €	75.962 €
Zur Verfügung für Dividende / Disponible pour Dividende	105.504 €	118.663 €	139.463 €	159.225 €	175.038 €
Dividendensatz / Taux dividende	2,94%	2,93%	2,88%	2,82%	2,79%
Wert Hebeleffekt auf MWSt. / Valeur effet levier sur TVA	7.962 €	9.101 €	11.453 €	14.023 €	15.952 €

Dies ist eine Variante des ersten Vorschlags, bietet aber keinen Rabatt mehr auf das Abonnement, sondern auf den Preis pro kWh, d.h. 10 €/MWh bei maximal 37 €/ Haushalt. Die Kosten der Maßnahme stellen einen Dividendenrückgang von etwas mehr als 1% dar, aber die Zahlen liegen ziemlich nahe an der ersten Variante.

Folie 6 - Finanzieller Vorteil



Diese Grafik unterscheidet sich etwas von der ersten. Die Haushaltskunden von COCITER, die nur einen Anteil besitzen, würden mit 37 € + 8 € MwSt. plus 3 % Dividende den größten Vorteil erzielen. Alle COCITER-Kundenhaushalte mit 1 bis 19 Anteilen würden von der Formel profitieren, da ihr Vorteil mehr als 4% Dividende beträgt. Haushalte, die keine COCITER-Kunden sind oder mehr als 19 Anteile besitzen, würden einen Nachteil haben. Die Formeln 1 A und 1 B sind mit Ausnahme der Verteilung der Vor- und Nachteile nahezu gleichwertig.

Folie 7 - Analyse

Vorschlag 1: Eine durch Courant d'Air getragene Preisermäßigung auf die Stromrechnung der Courant d'Air Mitglieder-Kunden

⇒ d.h. Cociter fakturiert die Kosten der Preisermäßigung an Courant d'Air

POSITIV

- Courant d'Air (also jede Genossenschaft) entscheidet für sich von Jahr zu Jahr ob sie einen Rabatt gewährt und wie hoch er ist, in Abhängigkeit von ihrem Gewinn
- Gibt einen Anreiz, dass die Mitglieder Cociter-Kunde werden (Rabatt ersetzt ganz oder teilweise Dividende) -> Zuwachs Cociter Haushalte innerhalb der Genossenschaft

NEGATIV

- Es führt zu einer Konkurrenz zwischen den Genossenschaften betreffend ein gemeinsames Produkt -> die Kommunikation bei Cociter, die sich vor allem nach außen richtet, wird problematisch (<-> Dividende = innerhalb der Genossenschaft)
- Entlastet nicht die Bilanz von Cociter (es wird lediglich bei der Kooperative die Dividende durch einen Rabatt ersetzt)
- Nur Kunden die sich einen Anteil leisten können, erhalten den Rabatt

UNTERSCHIEDE 1A und 1B

- 1 A: Erhöhter Anreiz mindestens 4 Anteile zu nehmen. 1000€ entspricht der Investition (an Eigenkapital) die erforderlich ist um den Strom für seinen Haushalt zu produzieren.
- Besitzer von PV-Anlagen erhalten gleichermaßen den Rabatt.
- 1 B: Erhöhter Anreiz mindestens 1 Anteil zu nehmen, also Mitglied in einer Genossenschaft zu werden. Vorteil für diejenigen die wenig finanzielle Mittel haben (= solidarisch).
- Besitzer von PV-Anlagen erhalten keinen Rabatt (weil sie im Prinzip keine Energie verbrauchen)

Vorschlag 2

Eine durch alle Kooperativen getragene Reduzierung des Energiepreises für Mitglieder bei COCITER um den günstigsten Preis auf dem Markt zu erzielen

Folie 8 - Analyse

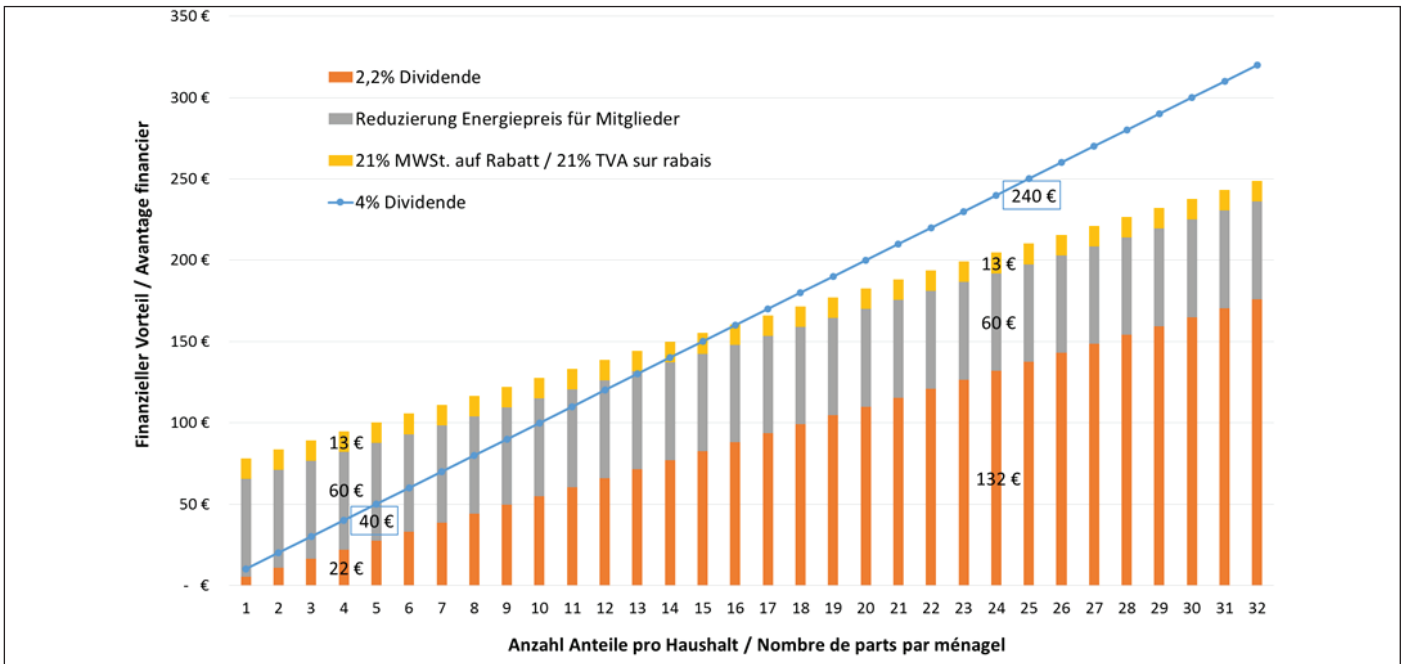
		2018	2019	2020	2021	2022
Anzahl Kunden Cociter / Nbr. Clients Cociter		3000	4300	5500	6700	7900
%-Satz Mitglieder / % Membres		90%	85%	80%	75%	75%
Anzahl Mtglieder-Kunden / Nbr. Membres-Clients		2700	3655	4400	5025	5925
Preisreduzierung für Mitglieder / Réduction pour membres		60 €	60 €	60 €	60 €	60 €
Kosten der Reduzierung / Coût de la réduction		180.000 €	258.000 €	330.000 €	402.000 €	474.000 €
Anzahl COCITER-Haushalte bei CdA/ Nbr. Ménages COCITER che CdA		1025	1171	1474	1805	2053
		12%	12%	12%	12%	12%
Courant d'Air	3.521.000 €	3.650.000 €	4.450.000 €	5.250.000 €	6.050.000 €	6.500.000 €
Champs d'énergie	722.500 €	809.200 €	906.304 €	105.060 €	136.868 €	1273.292 €
Clef	2.890.500 €	3.237.360 €	3.625.843 €	4.060.944 €	4.548.258 €	5.094.049 €
Condroz ec	92.500 €	103.600 €	116.032 €	129.956 €	145.551 €	163.017 €
EZ	2.644.720 €	2.962.086 €	3.317.537 €	3.75.641 €	4.1615.8 €	4.660.900 €
Eole-Lien	280.300 €	313.936 €	351.608 €	393.801 €	441.057 €	493.984 €
Ferréole	117.000 €	134.640 €	154.397 €	176.524 €	201.307 €	229.064 €
Hesbénergie	676.385 €	757.551 €	848.457 €	950.272 €	1064.305 €	1192.021 €
Lucéole	450.500 €	504.560 €	565.107 €	632.920 €	708.870 €	793.935 €
Nosse Moulin	470.250 €	526.680 €	589.882 €	660.667 €	739.947 €	828.741 €
VdS	681.300 €	763.056 €	854.623 €	957.177 €	1072.039 €	1200.683 €
BocaGen	42.600 €	47.712 €	53.437 €	59.850 €	67.032 €	75.076 €
	12.619.555 €	13.840.382 €	15.863.227 €	18.032.815 €	20.366.752 €	22.534.763 €
-Satz Kosten zum Kapital / % coûts par rapport au capital		1,30%	1,63%	1,83%	1,97%	2,10%
Kosten für CdA - proportional zum Kapital / Coût pour CdA - proportionnel au capital		47.470 €	72.375 €	96.075 €	119.415 €	136.722 €
Zur Verfügung für Dividende / Disponible pour Dividende		95.950 €	89.625 €	97.925 €	106.585 €	114.278 €
Dividendensatz / Taux dividende		2,68%	2,21%	2,02%	1,89%	1,82%
Kosten für CdA - proport. zur Anz. Kunden / Coût pour CdA - proportion. au nbr. de clients		61.486 €	70.277 €	88.438 €	108.284 €	123.182 €
Zur Verfügung für Dividende / Disponible pour Dividende		81.934 €	91.723 €	105.562 €	117.716 €	127.818 €
Dividendensatz / Taux dividende		2,29%	2,26%	2,18%	2,08%	2,04%

Damit COCITER systematisch der günstigste oder sehr nahe am billigsten Anbieter auf dem Markt ist (einschließlich zeitlich begrenzten Werbeaktionen der anderen Anbieter), ist es notwendig, mit einer Senkung unserer Tarife um fast 60 €/Jahr und pro Kunde zu rechnen.

Diese Folie, die etwas umfangreicher ist, analysiert die Kosten einer solchen Politik für alle angeschlossenen Genossenschaften. Für 2018 wären dies 180.000 € und für 2022 474.000 €. Diese Kosten werden entsprechend ihrer Größe auf alle Genossenschaften verteilt. Für Courant d'Air würde dies 61.486 € für 2018 und 123.182 € für 2022 bedeuten (Variante bei der die Kosten im Verhältnis zu der Anzahl Kunden gesetzt werden).

Die Kosten dieser Maßnahme würden eine Verringerung der Dividende um fast 2% zur Folge haben.

Folie 9 - Finanzieller Vorteil



Die Haushaltskunden von COCITER, die nur einen Anteil besitzen, würden mit 60 € + 13 € MwSt. plus 2 % Dividende den größten Vorteil erzielen. Alle COCITER-Kundenhaushalte mit 1 bis 16 Anteilen würden von der Formel profitieren, da ihr Vorteil mehr als 4% Dividende beträgt. Haushalte, die keine COCITER-Kunden sind oder mehr als 16 Anteile besitzen, hätten einen Nachteil zu verzeichnen.

Folie 10 - Vorschlag 2

Eine durch alle Kooperativen getragene Reduzierung des Energiepreises für Mitglieder bei COCITER um den günstigsten Preis auf dem Markt zu erzielen

⇒ d.h. Cociter fakturiert die Kosten der Preisreduzierung an alle angeschlossenen Genossenschaften

POSITIV

- Starker Anreiz, dass Mitglieder Cociter-Kunde werden. Der finanzielle Vorteil für die Mitglieder liegt ganz in der Stromrechnung und viel weniger in der Dividende.
- Keine Konkurrenz zwischen den Genossenschaften betreffend den Strompreis; einheitliche Preispolitik für den Strompreis, einheitliche Kommunikation
- Aufgrund des günstigsten Preises (nur für Mitglieder), hohes Potential neue Mitglieder und gleichzeitig Kunden zu erreichen; das finanzielle Gleichgewicht sollte schneller erreicht werden.

NEGATIV

- Keine finanzielle Unterstützung für Cociter, um das Defizit schneller zu überwinden.
- Der günstige Preis führt zu hohen Kosten bei den Genossenschaften, ohne dass die Bilanz bei Cociter entlastet wird
- Zieht Kunden an die ausschließlich auf den Preis schauen und nicht unbedingt die gesellschaftlichen und ökologischen Werte der Genossenschaft tragen
- Nur Kunden, die sich einen Anteil leisten können, erhalten den Rabatt und das ist somit eine Bremse
- Problematisch für Genossenschaften die generell oder in einem bestimmten Jahr ungenügend Gewinne haben

Folie 11 - Vorschlag 3

Ein Teil der Personalkosten von COCITER wird durch alle Kooperativen getragen

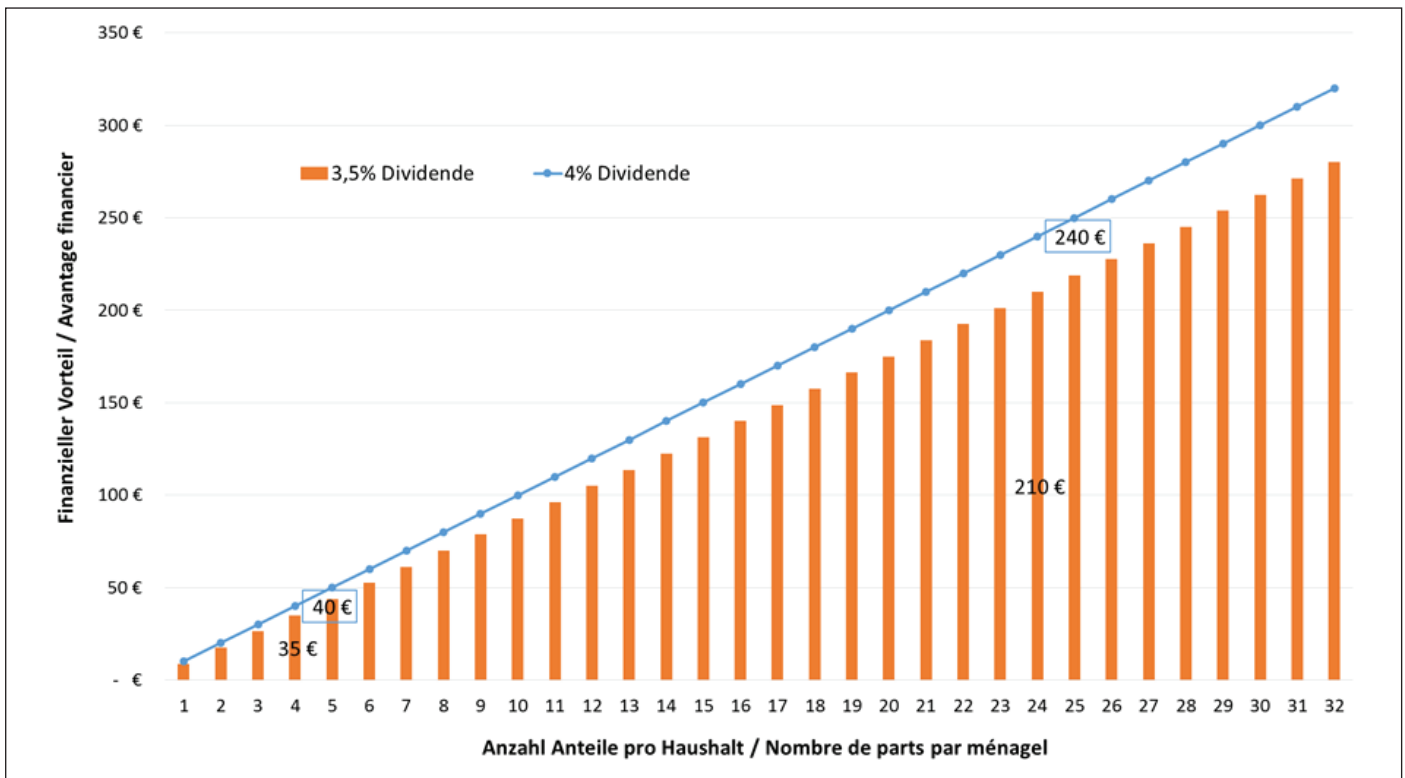
Um COCITER möglichst schnell ins Gleichgewicht bringen zu können, wäre es ausreichend, wenn die Mitglieds-genossenschaften einen Teil der Gehälter von COCITER übernehmen würden.

Im Rahmen dieser Idee würden die Genossenschaften ab 2018 50% der Personalkosten übernehmen. Dies entspricht für 2018 in etwa den Kosten einer Vollzeitstelle. Der Anteil von Courant d'Air an diesen Kosten würde 20.495 € im Jahr 2018 und 25.988 € im Jahr 2022 betragen (Variante bei der die Kosten im Verhältnis zu der Anzahl Kunden gesetzt werden).

Die Kosten der Maßnahme stellen eine Dividendenreduzierung von mehr oder weniger 0,5% dar.

		2018	2019	2020	2021	2022
Anzahl Kunden Cociter / Nbr. Clients Cociter		3000	4300	5500	6700	7900
50% der Personalkosten / 50% des coûts du personnel		60.000 €	70.000 €	80.000 €	90.000 €	100.000 €
Anzahl COCITER-Haushalte bei CdA/ Nbr. Ménages COCITER che CdA		1025	1171	1474	1805	2053
		12%	12%	12%	12%	12%
	Courant d'Air	3.521.000 €	3.650.000 €	4.450.000 €	5.250.000 €	6.500.000 €
	Champs d'énergie	722.500 €	809.200 €	906.304 €	10.6.060 €	1273.292 €
	Clef	2.890.500 €	3.237.360 €	3.625.843 €	4.060.944 €	5.094.049 €
	Condrozec	92.500 €	103.800 €	116.032 €	129.956 €	145.551 €
	EZ	2.644.720 €	2.962.086 €	3.317.537 €	3.715.641 €	4.660.900 €
	Eole-Lien	280.300 €	313.936 €	351.608 €	393.801 €	493.984 €
	Ferréole	117.000 €	164.640 €	184.397 €	206.524 €	259.064 €
	Hesbénergie	676.385 €	757.551 €	848.457 €	950.272 €	1064.305 €
	Lucéole	450.500 €	504.560 €	565.107 €	632.920 €	793.935 €
	Nosse Moulin	470.250 €	526.680 €	589.882 €	660.667 €	828.741 €
	VdS	681.300 €	763.056 €	854.623 €	957.177 €	1200.683 €
	BocaGen	42.800 €	47.712 €	53.437 €	59.850 €	67.032 €
		12.619.555 €	13.840.382 €	15.863.227 €	18.032.815 €	20.366.752 €
		22.534.763 €				
-Satz Kosten zum Kapital / % coûts par rapport au capital		0,43%	0,44%	0,44%	0,44%	0,44%
Kosten für CdA - proportional zum Kapital / Coût pour CdA - proportionnel au capital		15.823 €	19.637 €	23.291 €	26.735 €	28.844 €
Zur Verfügung für Dividende / Disponible pour Dividende		127.597 €	142.363 €	170.709 €	199.265 €	222.156 €
Dividendensatz / Taux dividende		3,56%	3,52%	3,52%	3,53%	3,54%
Kosten für CdA - proport. zur Anz. Kunden / Coût pour CdA - proportion. au nbr. de clients		20.495 €	19.067 €	21.440 €	24.243 €	25.988 €
Zur Verfügung für Dividende / Disponible pour Dividende		122.925 €	142.933 €	172.560 €	201.757 €	225.012 €
Dividendensatz / Taux dividende		3,43%	3,53%	3,56%	3,57%	3,59%

Folie 12 - Finanzieller Vorteil



Diese Maßnahme würde sich proportional auf alle Haushalte in gleicher Weise auswirken, unabhängig davon, ob sie COCITER-Kunden sind oder nicht.

Folie 13 - Analyse Vorschlag 3

⇒ d.h. Cociter fakturiert Personalkosten an alle angeschlossenen Genossenschaften

POSITIV

- Keine Konkurrenz zwischen den Genossenschaften betreffend den Strompreis; einheitliche Preispolitik für den Strompreis, einheitliche Kommunikation
- Ermöglicht es Cociter zügig aus dem Defizit zu kommen:
 - Vereinfacht den Zugang zu Bankgarantien (die Mittel müssen nicht mehr hinterlegt werden)
 - Sobald dies der Fall ist können dadurch die Preise gesenkt werden
- Es geht nicht vorrangig um den Preis; Gesellschaftlicher und ökologischer Wert gehen vor
- Moderate Auswirkung auf die Dividende bei den Genossenschaften
- Konzentration der Kommunikation auf die Werte um dadurch ein breiteres Publikum anzusprechen. Der Sektor der Sozialwirtschaft beträgt 250.000 Personen

NEGATIV

- Kein zusätzlicher finanzieller Anreiz als Mitglied Kunde zu werden; innerhalb der Genossenschaft wird die Zunahme der Kundenzahl schleppender vorangehen
- Keinen Vorteil für die Mitglieder gegenüber den Nicht-Mitgliedern
- Problematisch für Genossenschaften die generell oder in einem bestimmten Jahr ungenügend Gewinne haben (aber weniger als im Vorschlag 2)

Folie 14 - Zusammenfassung der 3 Vorschläge

- **Vorschlag 1:** Eine durch Courant d'Air getragene Preisermäßigung auf die Stromrechnung der Courant d'Air Mitglieder-Kunden
 - ⇒ Jede Genossenschaft bestimmt selbst die Preis- und Dividendenpolitik
 - ⇒ Vorteil für Mitglieder einer Genossenschaft
 - ⇒ Keine zügige Entlastung für Cociter
 - ⇒ **Zuerst Preis und eigene Mitglieder; dann COCITER**
- **Vorschlag 2:** Eine durch alle Kooperativen getragene Reduzierung des Energiepreises bei COCITER um den günstigsten Preis auf dem Markt zu erzielen
 - ⇒ Einheitliche Politik unter den Genossenschaften
 - ⇒ Vorteil für Mitglieder aller Genossenschaften
 - ⇒ Günstigster Preis um Kunden anzuziehen
 - ⇒ Hohe Kosten für die Genossenschaften
 - ⇒ Keine zügige Entlastung für Cociter
 - ⇒ **Zuerst Preis und alle Mitglieder; dann Cociter**
- **Vorschlag 3:** Ein Teil der Personalkosten von COCITER wird durch alle Kooperativen getragen
 - ⇒ Einheitliche Politik unter den Genossenschaften
 - ⇒ Werte im Vordergrund bei gleichzeitig konkurrenzfähigem Preis
 - ⇒ Begrenzte Auswirkung auf die Dividende;
 - ⇒ Cociter zügig aus dem Defizit bekommen;
 - ⇒ **Zuerst COCITER; dann Preis und Mitglieder**

Fragen und Antworten



Frage: Wird es nicht volatile Kunden und/oder schlechte Zahler anziehen, die nur nach dem Preis schauen, wenn die Einschränkung, sich an einer Genossenschaft beteiligen zu müssen, nicht mehr gilt?

Antwort: COCITER ist nicht der billigste Anbieter. Tatsächlich können schlechte Zahler sich angezogen fühlen, aber auch einige Kunden, die schon Mitglied einer Kooperative sind. Etwa 10% der COCITER-Kunden bezahlen ihre Rechnungen zu spät, und weniger als ein Prozent sind derzeit sogen. Risikokunden.

Frage: Aber es hängt auch vom Volumen des Stromverbrauchs einzelner Kunden ab. Einige KMUs/Unabhängige mit großen Volumen könnten ein großes Loch hinterlassen, wenn sie ihre Tätigkeit einstellen bzw. in Konkurs gehen.

Antwort: Bis vor kurzem wurde das Volumen hauptsächlich von Privatkunden getragen. In letzter Zeit hatten wir ein Unternehmen mit einem ziemlich großen Volumen, aber es bezahlt derzeit seine Rechnungen korrekt. Im Finanzplan und in der Bilanz gibt es Rückstellungen, die für unbezahlte Schulden gebildet wurden und werden.

Frage - Anmerkung: Für Personen, die im Ausland wohnen oder Mieter sind, ohne die Möglichkeit, COCITER als Stromanbieter zu wählen, ist die Idee eines Rabatts über die Stromrechnung kein Vorteil.

Frage - Anmerkung: Für KMU oder Selbständige, die die Stromrechnung als Kosten deklarieren können, ist das keine gute Idee. Auch angesichts der Anzahl der beteiligten Genossenschaften wird es notwendig sein, eine sehr einfache Lösung zu finden, da sich COCITER sonst mit zusätzlicher Arbeit überlastet.

Fragestellung: Für die ersten Mitglieder, die die Entwicklung durch eine große Anzahl von Anteilen unterstützt haben und ein tugendhaftes Verhalten (geringer Verbrauch) haben, bedeutet Lösung 1 B eine doppelte Bestrafung.

Antworten: (diese Bemerkungen wurden nach der Präsentation der ersten Lösung gemacht). Das Thema des Rabatts auf die Stromrechnung ist komplex und deshalb hat der Vorstand versucht, das Thema mit konkreten Beispielen zu veranschaulichen. Dies ist nur eine Überlegung, die der Vorstand mit den Mitgliedern anstellen will.

Frage: In Lösung 3 übernimmt Courant d'Air einen Teil der Personalkosten. So ist COCITER sofort im Gleichgewicht. Was ist mit den wichtigen Garantien, die hinterlegt werden müssen? Dieses Geld wäre für die Projektfinanzierung sinnvoller.

Antwort: In Lösung 3 ist COCITER schnell im Gleichgewicht, was ein wenig dem entspricht, was für die Jahre 2018-2020 (in geringerem Maße) beschlossen wurde. Die angehäuften Verluste müssen dann schrittweise abgebaut werden. Von diesem Zeitpunkt an ist es möglich, die Preise von COCITER zu senken. Diese Lösung erleichtert es auch, Bankgarantien zu erhalten und unser Kapital für unsere Investitionen zu halten.

Frage: Sind alle 12 COCITER-Partner Produktionsgenossenschaften und produzieren sie bereits? Wenn nicht, wie können sie ihren Mitgliedern Strom liefern?

Antwort: Nein, noch sind nicht alle Genossenschaften in der Lage zu produzieren, weil sie entweder sehr jung sind oder auf ihre ersten Projekte warten. In diesem Fall können sie ihren Mitgliedern die Stromversorgung über COCITER anbieten. Alle Genossenschaften zusammen produzieren Strom für 12.000 Haushalte und COCITER hat bisher nur 3000 Kunden. Aus diesem Grund hat COCITER bis zum 31.12.2018 die Verpflichtung aufgehoben, einen Anteil zu kaufen, um Haushalte anzuziehen, für die eine Mitgliedschaft keine Priorität ist. Das Beispiel einer befreundeten Genossenschaft in Spanien hat gezeigt, dass diese neuen Kunden nach im Nachhinein Anteile gezeichnet haben. Es

handelt sich daher um ein potentielles Reservoir an neuen Mitgliedern.

Frage: Wenn Option 3 gewählt wird, für wie viele Jahre wird der Mechanismus benötigt? Und wann wird entschieden, welche Lösung gewählt wird?

Antwort: Sobald COCITER auf eigenen Füßen stehen kann, braucht sie keine Hilfe mehr. Die hier vorgestellten Vorschläge sind nur Denkanstöße und erste Überlegungen, und es wird sicherlich noch keine Abstimmung auf der nächsten Generalversammlung im April geben, da die Diskussionen langwierig sein werden. Die heutige Versammlung hat den Verwaltungsrat dazu veranlasst, die Analyse vorzunehmen, um sie die Angelegenheit anschaulicher zu machen und die Debatte in dieser außerordentlichen Generalversammlung zu ermöglichen.

Frage: Ist es möglich, dass Courant d'Air beschließt, keinen der 3 Vorschläge anzunehmen?

Antwort: Wir wissen nicht, ob eine der Ideen beibehalten oder geändert wird. So könnte beispielsweise der Beitrag von Vorschlag 3 alternativ nicht auf der Grundlage des Kapitals, sondern auf der Grundlage der Produktion jeder Genossenschaft berechnet werden.

Frage: Wie kann man ein eigenständiger Bilanzkreisverantwortlicher (BKV) werden?

Antwort: Für den Verwaltungsrat wird es keine Lösung diesbezüglich auf wallonischer oder gar belgischer Ebene geben. Die Lösung muss von einem Zusammenschluß vieler europäischen Genossenschaften kommen. Die Aufgabe der Stromversorgung ist viel komplizierter als die der Stromproduktion, und deshalb war es notwendig, dass wir uns als Genossenschaften als Gruppe zusammengeschlossen haben. Da COCITER in der Wallonie gegründet wurde, wird es notwendig sein, einen BKV für europäische Bürger zu schaffen.

Die Anwesenden wurden eingeladen, sich in Gruppen von 5 oder 6 Personen zusammenzusetzen, um die verschiedenen Vorschläge zu diskutieren. Am Ende der Übung hatten alle Teilnehmer die Möglichkeit, bis zu 3 farbige Aufkleber auf die 3 ausgehängten Lösungsvorschläge anzubringen. Grün für den besten Vorschlag, rot für den Vorschlag, den sie nicht unterstützen, und orange für den Vorschlag, den sie nicht verstehen oder zu dem sie keine Meinung haben.

Anmerkungen einer Gruppe: Es ist notwendig, das COCITER eine ausgeglichene Bilanz erreichen und den Kunden über einen langen Zeitraum nachhaltigen Strom liefert. Wir dürfen keine Kunden um jeden Preis gewinnen, die nur vom Preis angezogen werden, weil sie sehr volatil sind und uns nichts bringen. Wenn wir also Haushalte mit vielen Anteilen bestrafen, werden einige sich von einigen ihrer Anteile trennen, um sich in einer vorteilhafteren Situation zu befinden. Dies wird Courant d'Air nichts bringen und COCITER auch nichts.

Anmerkung einer Gruppe: der Fortbestand von COCITER muss gesichert werden. Es ist paradox, über Rabatte zu sprechen, wenn man weiß, dass COCITER nicht im Gleichgewicht ist. Erschreckend ist es zu sehen, dass sich über einen Zeitraum von einem Jahr für einen Verbrauch von 3600 kWh, die Kosten von 800 auf 1160 € gestiegen sind. Der Energiepreis ist explodiert und die Diskussion um einen Rabatt von 40 oder 60 € verliert unter diesen Bedingungen an Bedeutung.

Bewertung: Ja, der Verwaltungsrat ist auch der Ansicht, dass durch die Beherrschung der Aufgaben und das Aneignen von Kompetenzen mehr zu gewinnen ist als bei der Forderung nach einem Rabattsystem um jeden Preis.

Anmerkung einer Gruppe: Wie viele Kunden braucht COCITER, um ihr Gleichgewicht zu erreichen?

Antwort: Zwischen 5.000 und 8.000.

Wie viele Haushalte decken die 12 Genossenschaften ab?

Antwort: 8000 bis 9000.

Wenn also alle angeschlossenen Haushalte sich dazu entscheiden würden, ihren Strom von COCITER zu beziehen, wäre das Problem schnell gelöst. Außerdem gibt es im Wettlauf um den günstigsten Preis immer einen billigeren Konkurrenten. Die negative Preisspirale schafft keinen Mehrwert für die investierte Arbeit.

Lösung 3 ist solidarischer für alle Genossenschaften und schafft keine Verzerrungen/Spannungen zwischen den Mitgliedern von Courant d'Air.

Hinweis: Die Vorschläge 1 und 2 sind schwer anzuwenden, erfordern Arbeit bei der Entwicklung des Tools und führen zu Komplikationen in der täglichen Arbeit. Lösung 3 ist extrem einfach.

Hinweis: Gibt es im Publikum Personen, die keine COCITER-Kunden sind und können sie erklären, warum, weil wir oft das Argument der Photovoltaikmodule hören?

Kommentar 1: Ich habe einen Sozialtarif und es wurde mir gesagt, dass COCITER keinen hat.

Antwort1: COCITER hatte am Anfang Schwierigkeiten bei der Anwendung des Sozialsatzes, aber jetzt ist es möglich mit einem Sozialtarif zu COCITER zu wechseln. Die Sozialtarife sind für alle Lieferanten gleich.

Antwort 2: Personen, die eine PV-Anlage haben, sind bei COCITER willkommen, da wir hauptsächlich vom Abonnementpreis leben. Die Marge auf der verkauften KWh ist extrem niedrig.

Anmerkung einer Gruppe: Wir haben die drei Vorschläge diskutiert und uns gefragt, ob sie unsere Werte und die Gründe, warum wir Mitglied bei Courant d'Air geworden sind, respektieren: Nachhaltige Entwicklung und unser soziales Engagement. Wir sind zu dem Schluss gekommen, dass nur der Vorschlag 3 akzeptiert werden kann. Aber wir fragen uns, woher diese Vorschläge kommen, und wir sind der Meinung, dass eine Risikoanalyse der verschiedenen Formeln fehlt. Wie sieht es z.B. mit dem Risiko aus, nicht mehr alle COCITER-Kunden mit unserer eigenen Produktion beliefern zu können und damit den ersten Platz im Greenpeace-Ranking zu verlieren. Entsprechen die vorgeschlagenen Lösungen wirklich den Zielen von COCITER?

Stellungnahme: Die 3 Vorschläge wurden vom Verwaltungsrat ausgearbeitet und beinhalten keine Risikoanalyse. Sie wurden hauptsächlich auf ihre Auswirkungen auf Courant d'Air und die angeschlossenen Genossenschaften analysiert.

Kommentar: In der Welt der Genossenschaften und Non-Profit-Organisationen ist der Start immer langsam und basiert auch auf der Arbeit von Freiwilligen. Dies war und ist auch bei Courant d'Air der Fall. Das ist eine Tatsache, aber auch eine Chance, neue Fähigkeiten zu erwerben. Einige Liefergenossenschaften in Frankreich und England sind sehr schnell gewachsen und hatten nicht die Zeit, alle Fähigkeiten schnell genug zu erwerben. COCITER hat seine Prozeduren und einige seiner Werkzeuge selbst entwickelt, aber es stimmt, dass COCITER langfristig in der Lage sein muss, ohne Freiwillige auskommen zu können.

Hinweis: Wir sind eine Gruppe von frühen Mitgliedern, die investiert haben, ohne wirklich zu wissen, ob es eine Rendite geben würde. Die Beweggründe waren eine nachhaltige Entwicklung und die Umwelt. Darüber hinaus hat sich Courant d'Air stark im Projekt Génération Zéro Watt engagiert, das Energieeinsparungen in Schulen, Betrieben und Haushalten fördert. Daher sollte kein System eingeführt werden, das die Großverbraucher begünstigt.

Kommentar: Es muss sichergestellt werden, dass grüne Energie (auf dem Preisniveau) für so viele Menschen wie möglich zugänglich ist, um der Öffentlichkeit zu zeigen, dass der Übergang möglich und bezahlbar ist. Wir müssen auch sicherstellen, dass ein großer Verbraucher nicht den größten Teil der Produktion einnimmt.

Kommentar: Die Satzung von Courant d'Air sieht vor, dass so viele Menschen wie möglich Zugang zu Ökostrom haben. Es ist wichtig, dass die Genossenschaft nicht zu einem geschlossenen Kreis von Investoren wird. Die Arbeit der frühen Pioniere, die Investitionen und Risiken, die sie eingegangen sind, die Arbeit der Freiwilligen muss genutzt werden, um den Energiewandel für die gesamte Gesellschaft zu erleichtern. Unsere Arbeit ist nutzlos, wenn wir nur einige wenige bleiben, die in dieselbe Richtung gehen.

Die Debatte endete mit dem Anbringen der Aufkleber auf drei zu diesem Zweck vorbereitete Blätter. Das Ergebnis zeigt, dass Vorschlag 3 von den Mitgliedern bevorzugt wird.

Der Vorstand bittet um weitere Freiwillige, die ihn bei der Arbeit unterstützen.

Zusätzlich zu den Diskussionen wurde noch folgende Information bekanntgegeben:

Sowecsom wird über das Brasero-Programm einen Betrag von 200.000 € in das Kapital von COCITER investieren.

Wer oder Was ist SOWECSOM?

Es handelt sich um die Wallonische Gesellschaft für soziale Marktwirtschaft (Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande). Die Sowecsom wurde am 6. Juli 1995 von der S.R.I.W. (Société Régionale d'Investissement de Wallonie) in Zusammenarbeit mit der Regierung der Wallonischen Region und Gewerkschaftsorganisationen gegründet und hat die Aufgabe, Projekte der Sozialwirtschaft in der Wallonie zu finanzieren.

Ende der Generalversammlung.

• **Vorschlag 1: Eine durch Courant d'Air getragene Preisermäßigung auf die Stromrechnung der Courant d'Air Mitglieder-Kunden**

- Jede Genossenschaft bestimmt selbst die Preis- und Dividendenpolitik
- Vorteil für Mitglieder einer Genossenschaft
- Keine zügige Entlastung für Cociter
- Zuerst Preis und eigene Mitglieder; dann COCITER

• **Suggestion 1: Un rabais sur la facture d'électricité des clients membres de Courant d'Air pris en charge par Courant d'Air.**

- Chaque coopérative détermine sa propre politique de prix et de ristournes
- Membres de la coopérative
- Pas de soulagement rapide pour Cociter
- D'abord le prix et membres de la coopérative ; puis COCITER

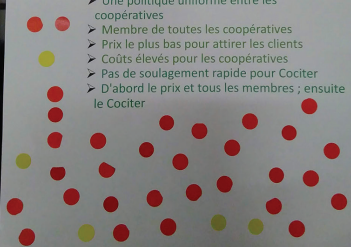


• **Vorschlag 2: Eine durch alle Kooperativen getragene Reduzierung des Energiepreises bei COCITER um den günstigsten Preis auf dem Markt zu erzielen**

- Einheitliche Politik unter den Genossenschaften
- Vorteil für Mitglieder aller Genossenschaften
- Günstigster Preis um Kunden anzuziehen
- Hohe Kosten für die Genossenschaften
- Keine zügige Entlastung für Cociter
- Zuerst Preis und alle Mitglieder; dann Cociter

• **Proposition 2: Une réduction du prix de l'énergie chez COCITER, soutenue par toutes les coopératives, pour obtenir le prix le plus favorable sur le marché.**

- Une politique uniforme entre les coopératives
- Membre de toutes les coopératives
- Prix le plus bas pour attirer les clients
- Coûts élevés pour les coopératives
- Pas de soulagement rapide pour Cociter
- D'abord le prix et tous les membres ; ensuite le Cociter



• **Vorschlag 3: Ein Teil der Personalkosten von COCITER wird durch alle Kooperativen getragen**

- Einheitliche Politik unter den Genossenschaften
- Werte im Vordergrund bei gleichzeitig konkurrenzfähigem Preis
- Begrenzte Auswirkung auf die Dividende;
- Cociter zügig aus dem Defizit bekommen;
- Zuerst COCITER; dann Preis und Mitglieder

• **Proposition 3: Une partie des frais de personnel de COCITER sera supportée par toutes les coopératives.**

- Une politique uniforme entre les coopératives
- Des valeurs au premier plan avec un prix compétitif en même temps
- Impact modéré sur le dividende ;
- Cociter sort rapidement du déficit ;
- D'abord COCITER, puis prix et membres

