

Rapport de l'assemblée générale extraordinaire du 16 novembre 2018

Présent : 84 membres | Représenté par procuration : 49 membres

Introduction

L'AGE est organisée afin de donner des informations détaillées sur le fonctionnement de COCITER et de lancer une réflexion sur la possibilité d'accorder un avantage à nos membres par une réduction de la facture d'électricité. Achim Langer et Mario Heukemes assurent la présentation et l'animation de la soirée.

Première partie - Le fonctionnement de COCITER

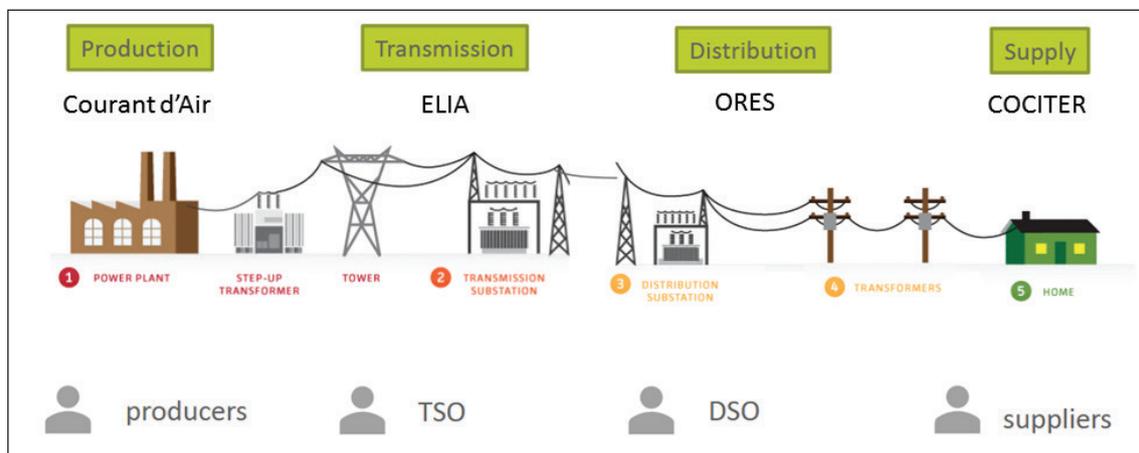
Cette présentation a aussi pour objectif d'expliquer pourquoi les tarifs de COCITER sont liés aux prix du marché.

Slide 1

COCITER appartient actuellement à 12 coopératives citoyennes productrices d'électricité verte, dont Courant d'Air.

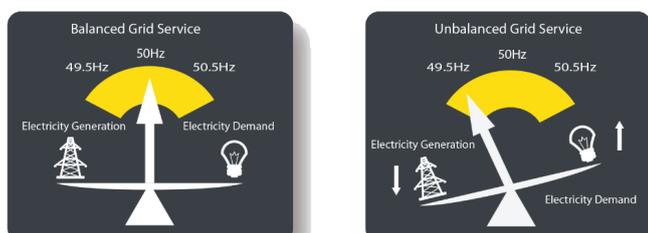


Slide 2 - L'organisation du marché



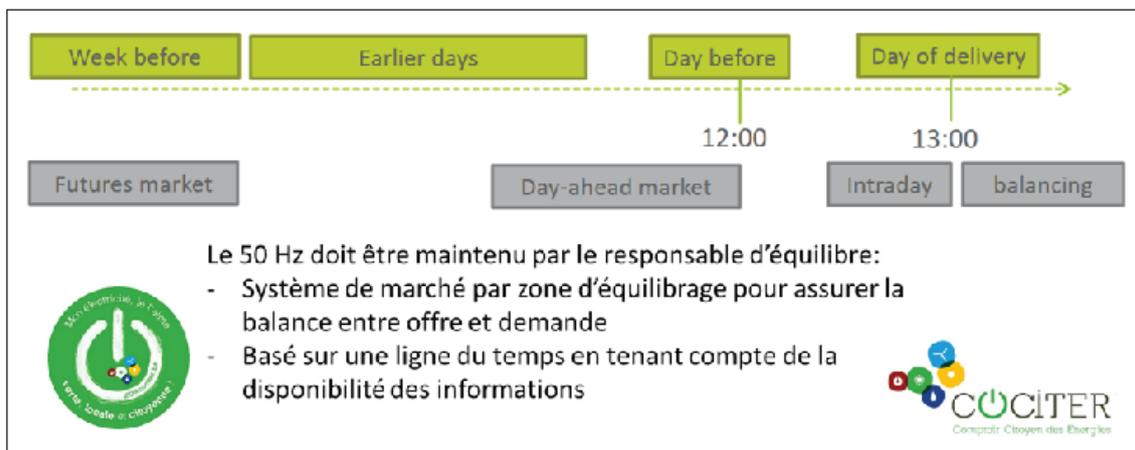
Définition des acteurs du marché : Le producteur (Courant d'Air), le transporteur (Elia), le distributeur (Ores-Resa) et le fournisseur (COCITER).

Slide 3 - La stabilité du réseau

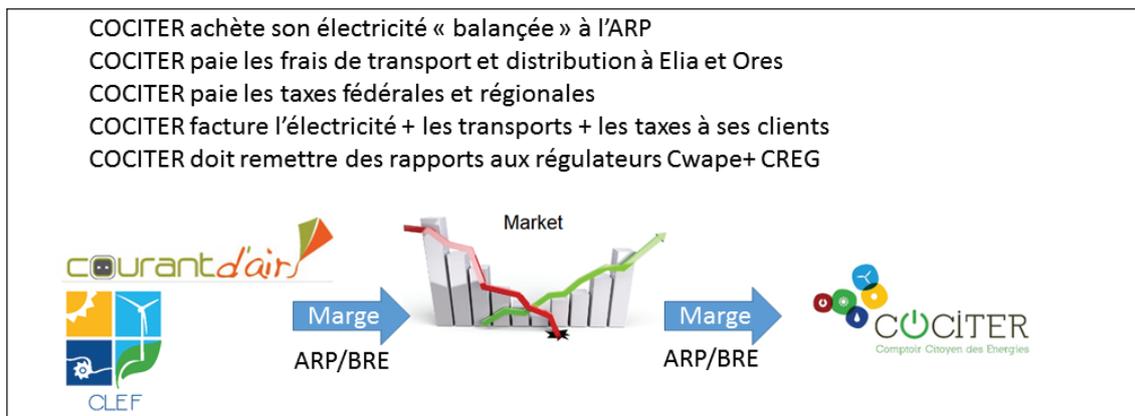


Courant d'Air pour la production, et COCITER pour la fourniture doivent passer par un responsable d'équilibre (ARP) qui garantit la stabilité du réseau vis-à-vis d'Elia.

Slide 4 - La stabilité du réseau



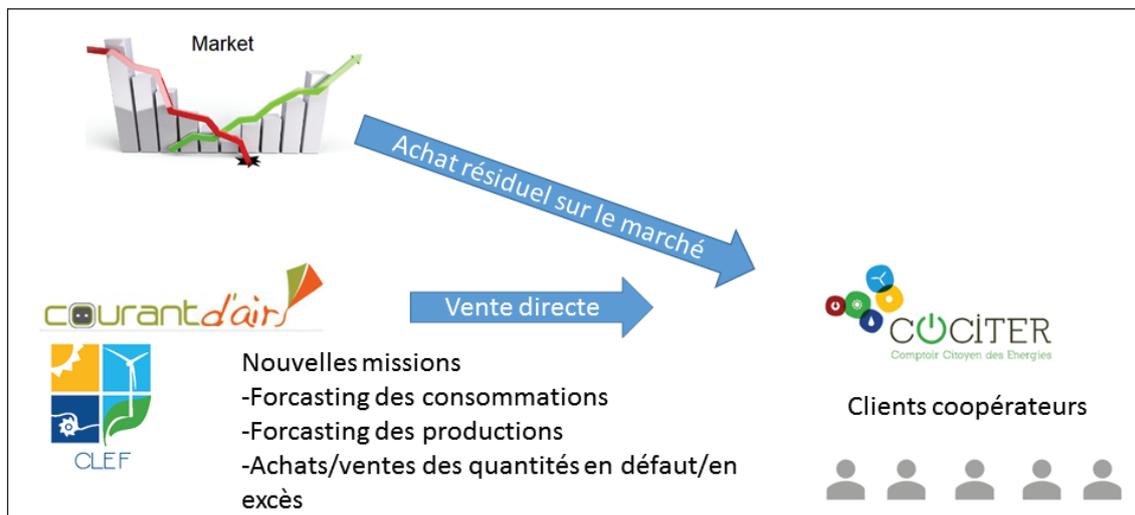
Slide 5 - Le rôle actuel de COCITER



Le slide 5 montre que lorsque Courant d'Air vend sa production, elle passe actuellement par un ARP qui prend une marge par rapport au prix du marché. COCITER achète l'électricité à l'ARP qui lui vend l'électricité du marché avec une marge.

L'ARP garantit à COCITER que ses clients auront de l'électricité à tout moment. Pour cela, il utilise les moyens de production de son portefeuille (dont la production des coopératives comme Courant d'Air). Si pour une période de temps, la production est inférieure à la consommation de ses clients, il achète le manque de production sur le marché. A l'inverse si pour une période la production dépasse la consommation, il revend le surplus sur le marché. Comme les prestations de l'ARP sont facturées au prix du marché, les prix de COCITER le sont également.

Slide 6 - Le rôle futur de COCITER



Dans le futur, si COCITER peut assurer la fonction d'ARP et accéder au marché, il pourra directement acheter son électricité à Courant d'Air et aux autres coopératives et n'achètera sur la bourse que ce qui manquera pour ses clients. Il économisera ainsi une partie des coûts qu'il paie à son ARP actuel et pourra, pour une partie du volume de fourniture, être indépendant du prix du marché.

- COCITER paie les frais de transport et distribution à Elia et Ores
- COCITER paie les taxes fédérales et régionales
- COCITER facture l'électricité + les transports + les taxes à ses clients
- COCITER doit remettre des rapports aux régulateurs Cwape+ CREG

Slide 7 - Le personnel

Fabienne Marchal (Administratrice déléguée) : aspect administratif avec la CWAPE, réglementation, détermination des prix de vente révisés mensuellement, acquisition CV, LGO et électricité, formalisation des procédures... : 15 h/semaine + bénévolat

Mario Heukemes (Administrateur, président du CA) : vérification et signature des contrats clients, coordination, compta, Interreg ... : 1,5 j/semaine + bénévolat

Fabienne Mu. (Employée) : gestion des contrats clients, facturation clients, suivi des paiements, support téléphonique clients, ... : 28 h/semaine

Guido P. (Employé) : informatique, support téléphonique, ... : 3 j/semaine

Tous les bénévoles qui donnent une aide précieuse !

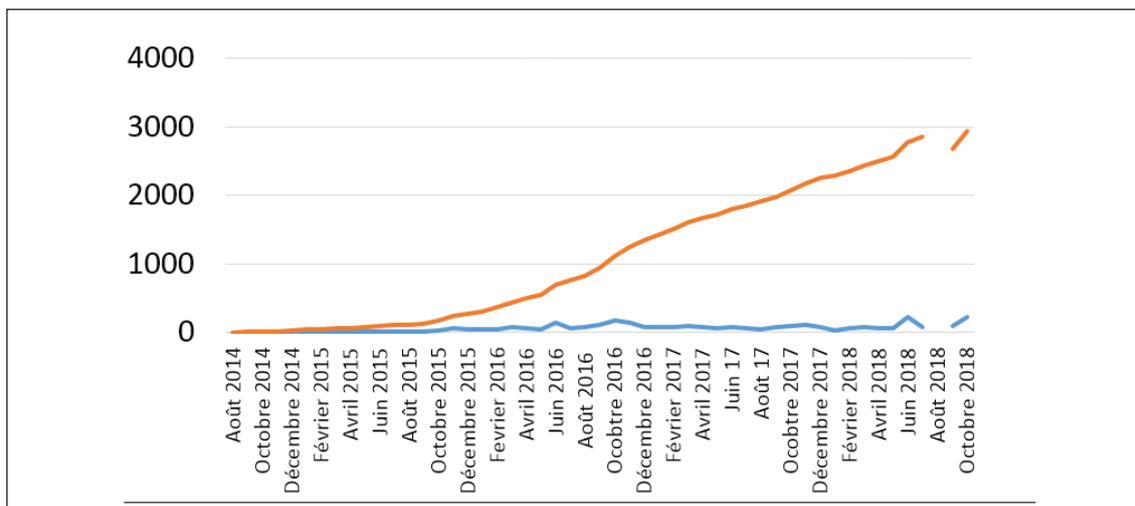
Slide 8 - Les enjeux

- Gérer la croissance : financement, obligations réglementaires, outils informatiques, personnel, ...
- Augmenter le nombre de clients :
 - Campagne marketing suite à la sortie du comparateur Greenpeace pour l'électricité verte
 - Mission donnée à Wikipower pour recruter des clients pour COCITER (paiement à la commission)
 - Test de la levée temporaire de l'obligation de détention d'une part pour lever cette barrière à l'entrée (Cf expérience espagnole) jusqu'au 31/12/2018.

Slide 9 - Les grandes évolutions

- La grande licence en octobre 2018
- 1 er place au classement Greenpeace pour la troisième année consécutive
- Les rapports pour répondre aux obligations de la grande licence
- L'outil Lynx 2 pour la gestion des contrats
- La gestion des rappels et le contrôle des paiements
- La mise en place d'un portail Web pour les clients: le contrat en ligne et l'espace client

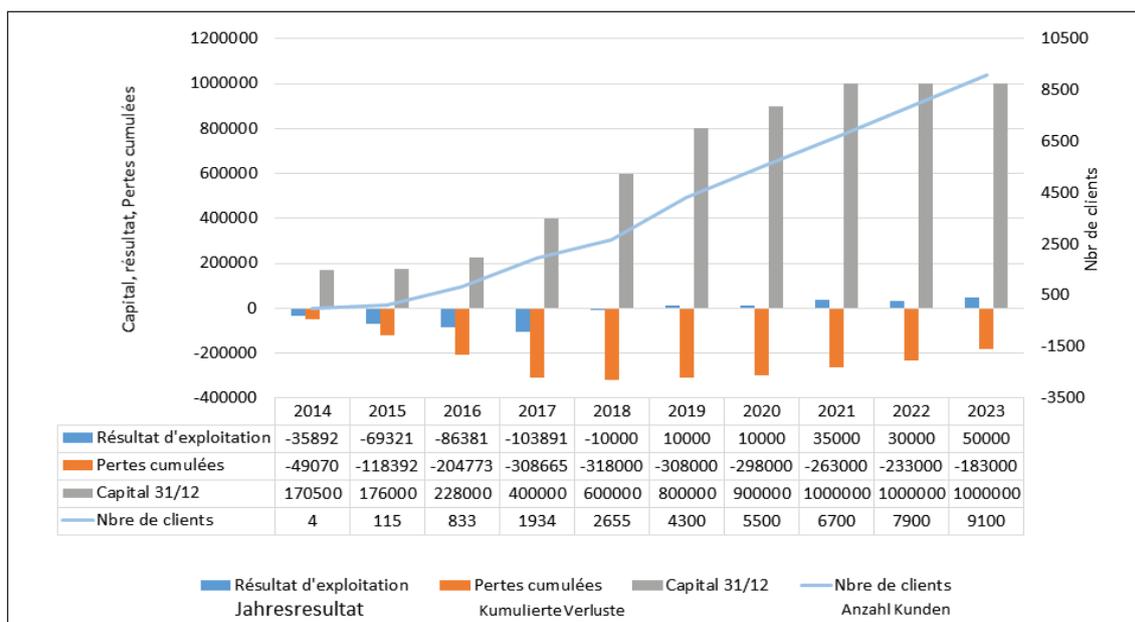
Slide 10 - Evolution du nombre de contrats



Slide 11 - Le classement Greenpeace

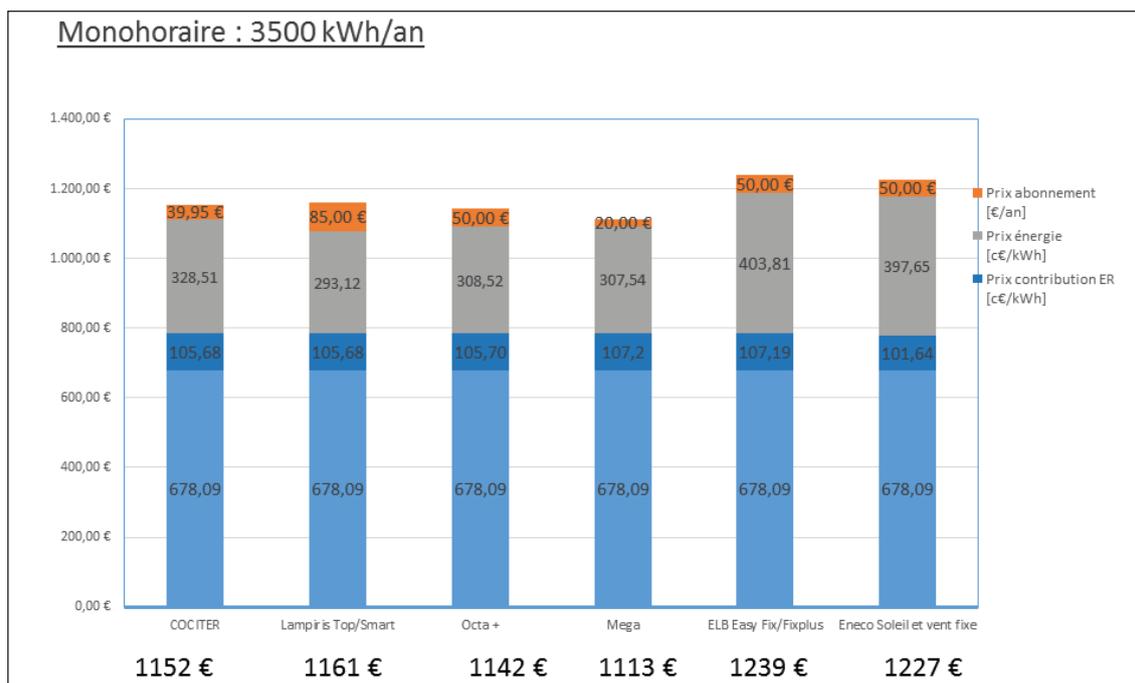


Slide 12 - Le plan financier



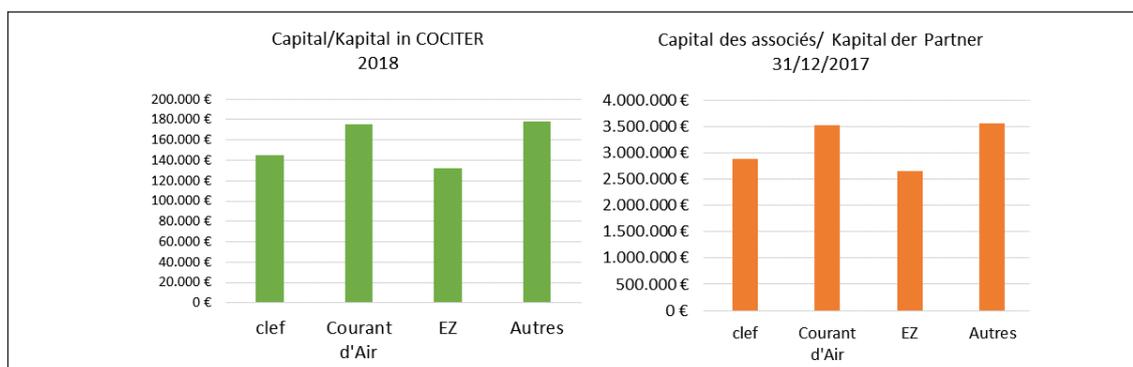
Ce tableau montre l'évolution des contrats (ligne bleue). COCITER n'a pas encore atteint l'équilibre et le résultat d'exploitation annuel est encore négatif. Le bâtonnet en orange montre les pertes cumulées depuis 2014. L'équilibre est attendu à partir de 2020-2021 à partir duquel les pertes cumulées pourront être graduellement diminuées par des résultats annuels positifs.

Slide 13 - Comparaison tarifs : 6 contrats



Ce slide compare les prix de COCITER du mois de décembre par rapport à la concurrence. En orange, on retrouve l'abonnement, en gris le prix de l'énergie, en bleu foncé la contribution aux énergies renouvelables, en bleu clair, les frais de transports-distributions et taxes. On remarque que COCITER est dans les tarifs les plus avantageux. Le moins cher sur la liste est un contrat qui vous oblige à un paiement par domiciliation et un abonnement calculé par année entamée et non par jour, pas de contact téléphonique et si le client réclame une facture papier le tarif augmente de 30 €/an.

Slide 14 - Capital et investissement dans COCITER



Les coopératives associées ont proposé un modèle qui prévoit une capitalisation dans COCITER au prorata du capital des associés. Le graphique de droite montre le capital des 3 « plus grandes coopératives » et les autres. Le graphique de gauche leur participation dans le capital de COCITER. On remarque la bonne concordance entre les deux graphiques.

Slide 15 - Engagements de Courant d'Air dans COCITER

Investissement dans le capital de COCITER :
175 000 € (70 000 € de plus) en 2018

Facturation de services par COCITER pour amener le bilan à l'équilibre dès 2018:
16 820 € en 2018, 14 000 € en 2019, 12 000 € en 2020

Prêts subordonnés pour les garanties aux GRD (gestionnaires de réseau de distribution) :
140 000 € pour une durée de 3 ans avec intérêts de 2% : 70 000 € en 2018

Pour amener COCITER plus rapidement à l'équilibre les associés se sont mis d'accord pour augmenter leur participation dans COCITER, accepter une facture de COCITER pour le service rendu aux membres, et d'accorder un prêt

pour les garanties que COCITER doit donner aux gestionnaires de réseau. Ce prêt est récompensé par un intérêt de 2 %. Le slide suivant montre les montants des garanties. Ceux-ci correspondent à 3 mois d'avance sur la partie transport et distribution de la facture. Actuellement COCITER est contraint de déposer le montant équivalent à la Caisse des dépôts et consignations. A terme, COCITER espère pouvoir obtenir des garanties bancaires qui lui permettront de ne plus devoir bloquer sa trésorerie. Pour ce faire, il faut que COCITER présente de meilleurs comptes le plus vite possible.

Slide 16 - Garanties à fournir par COCITER

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 €

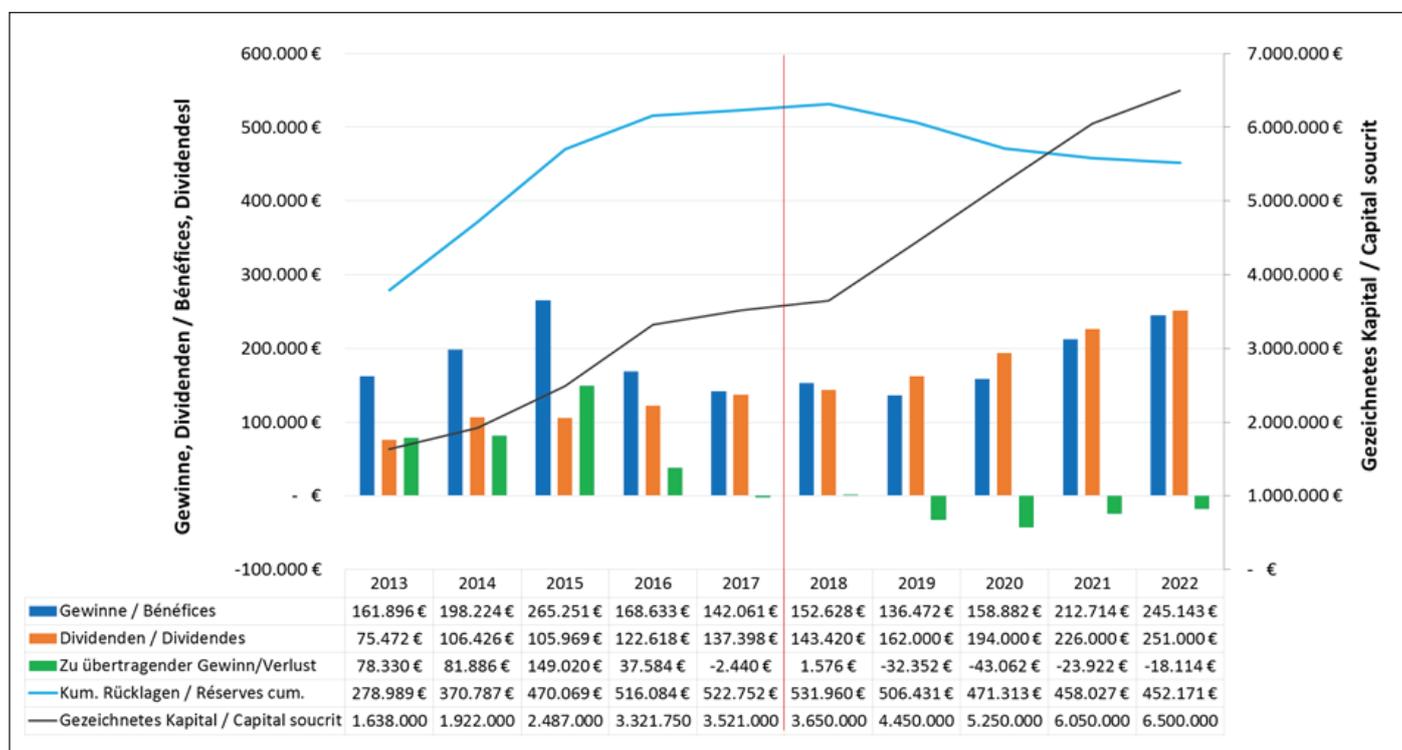
Un bon bilan permettra d'obtenir plus facilement des garanties bancaires

Ce slide clôture la première partie.

Seconde partie - Comment venir en aide à COCITER

La discussion autour d'une remise sur la facture d'électricité plutôt qu'un dividende a été lancée par quelques coopératives associées et le Conseil d'administration de Courant d'Air n'était pas en mesure de pouvoir donner son avis car nous n'avions pas encore analysé les conséquences de cette politique sur la coopérative et les coopérateurs. Nous avons donc réfléchi et élaboré 3 exemples de remises qui pourraient être envisagés. Une combinaison entre les 3 exemples est également possible. Il s'agit uniquement d'exemples destinés à alimenter la discussion.

Slide 1 - Prévision de la situation financière de Courant d'Air



Présentation du plan prévisionnel tel qu'il est expliqué à chaque Assemblée générale ordinaire. Le plan prévoit qu'à partir de 2020-2021, Courant d'Air va pouvoir investir et que le capital va augmenter de 3 650 000 € actuellement à plus de 6 000 000 € en 2022. Le plan se base sur des productions modérées et la possibilité de verser un dividende de 4%.

Slide 2 - Hypothèse sur l'évolution des ménages clients chez COCITER

	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

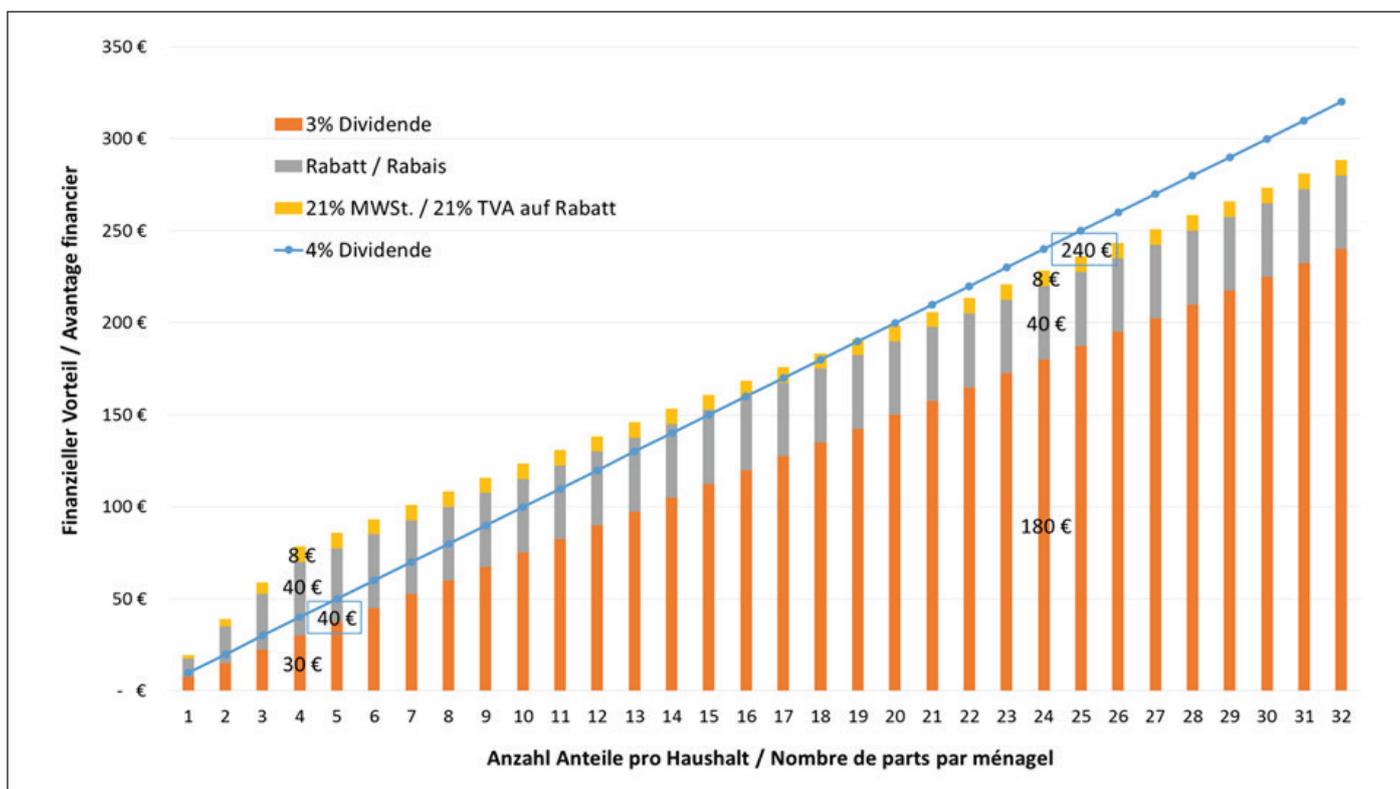
Ce slide analyse un peu plus en détail la situation des ménages. On considère que le nombre de parts par coopérateur va augmenter à partir du moment où Courant d'Air va lever la limitation de 3 parts /personne. Des statistiques extraites de notre base de données, il s'avère que les ménages moyens chez Courant d'Air sont composés de 1.42 personnes. C'est le facteur que nous utiliserons pour les années à venir. Nous pensons qu'il y aura une augmentation des ménages avec un contrat chez COCITER de 68% actuellement à 70% en 2022.

Slide 3 - Proposition 1
*Une réduction de prix sur la facture d'électricité des clients membres de Courant d'Air
 supportée par Courant d'Air.*
1 A : Remise sur l'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 €

La remise se fait sur le prix de l'abonnement avec la règle de 10 € /part avec un maximum de 40 € par ménage. Le coût d'une telle mesure pour Courant d'Air passe de 33 896 € en 2018 à 67 908 € en 2022. En supportant ces coûts, le dividende disponible passe de 4 % à 3.06 % en 2018 et de 4 % à 2.92 % en 2022. La remise sur l'abonnement correspond donc à une diminution du dividende de 1%.

Slide 4 - Avantage financier



Ce graphique montre la répartition de la remise en fonction du nombre de parts par ménage. En bleu, la droite représentant un dividende de 4%. Les bâtonnets représentent le cumul de la remise et du dividende de 3%. Le graphique montre que les ménages clients de COCITER détenant 4 parts profitent d'une remise de 40€ + 8€ de TVA et d'un dividende de 3%. Tous les ménages clients de COCITER possédant de 1 à 20 parts profitent de la formule car leur avantage est supérieur à un dividende de 4%. Les ménages qui ne sont pas clients chez COCITER ou qui possèdent plus de 20 parts, se retrouvent avec une perte de leurs revenus.

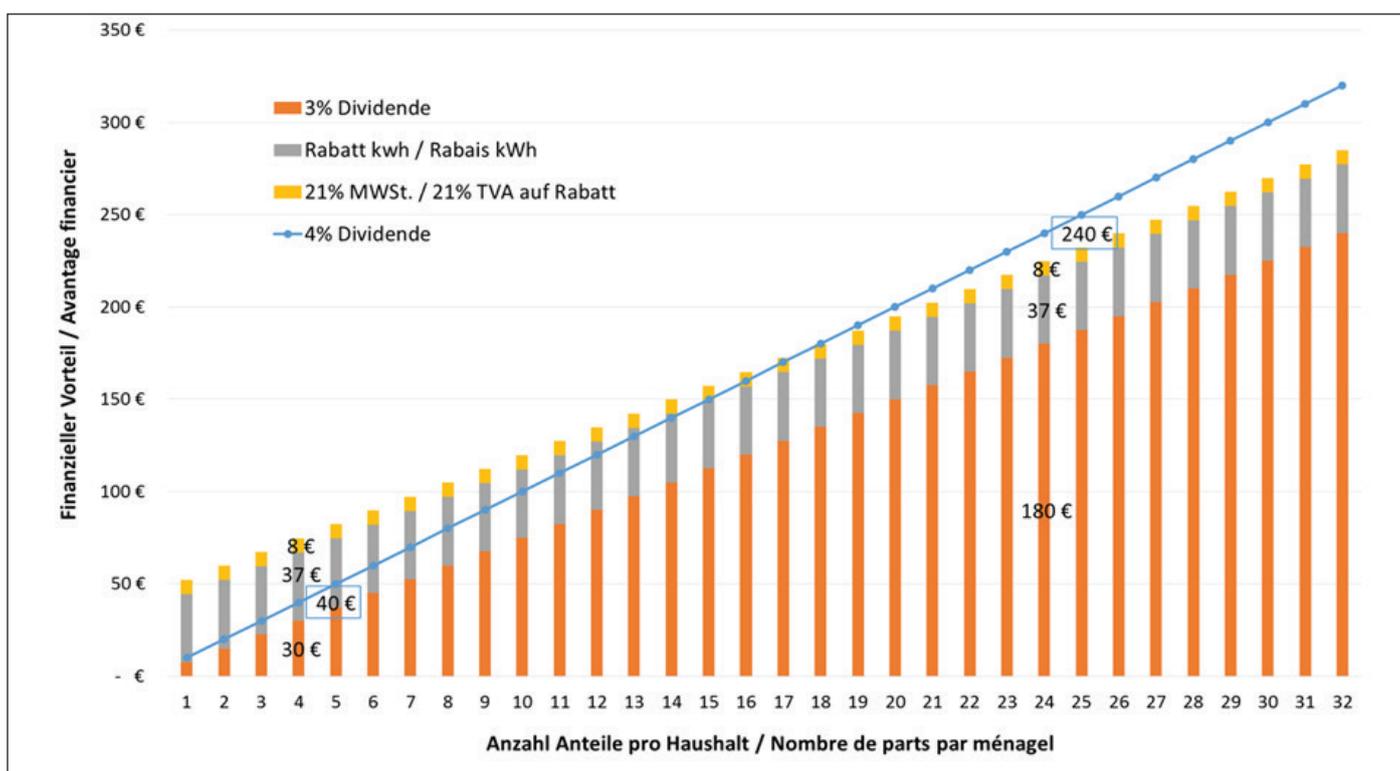
Slide 5 - Proposition 1 B : Remise sur le prix de l'énergie

	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 €

Il s'agit d'une variante de la première proposition mais proposant non plus une remise sur l'abonnement mais bien sur le prix du kWh, soit 10 €/MWh avec un maximum de 37 €/ménage.

Le coût de la mesure représente une diminution de dividende d'un peu plus de 1 % mais les chiffres sont assez proches de la première variante.

Slide 6 - Avantage financier



Le graphique est quelque peu différent du premier. Les ménages clients chez COCITER qui possèdent une seule part ont un avantage de 37 € + 8 € de TVA et 3 % de dividende. Tous les ménages clients de COCITER possédant de 1 à 19 parts profitent de la formule car leur avantage est supérieur à un dividende de 4%. Les ménages qui ne sont pas clients chez COCITER ou qui possèdent plus de 20 parts, se retrouvent avec une perte de leurs revenus. Les formules 1 A et 1 B sont presque équivalentes si ce n'est dans la répartition de l'avantage.

Slide 7 : Analyse

Proposition 1 : Une réduction de prix sur la facture d'électricité des clients membres de Courant d'Air supportée par Courant d'Air.

C'est-à-dire que Cociter facture les coûts de la réduction de prix à Courant d'Air.

POSITIF

- Courant d'Air (c'est-à-dire chaque coopérative) décide d'année en année si elle accorde ou non une remise et à quel niveau, en fonction de ses bénéfices
- Incite les membres à devenir des clients COCITER (le rabais remplace le dividende entièrement ou partiellement) -> Croissance des ménages COCITER au sein de la coopérative
- Augmentation possible du nbre de clients dans COCITER car plus de membres font le pas

NÉGATIF

- Elle conduit à une concurrence entre les coopératives sur un projet commun -> la communication de COCITER, qui est principalement orientée vers l'extérieur, devient problématique (<-> dividende = au sein de la coopérative)
- Ne soulage pas rapidement le bilan de COCITER (dans la coopérative le dividende est remplacé par une ristourne)
- Seuls les clients qui ont les moyens de se payer une action bénéficient de la ristourne

DIFFÉRENCES 1A et 1B

- 1 A : Incitation accrue à prendre au moins 4 actions. 1000€ correspondent à l'investissement (en fonds propres) nécessaire pour produire de l'électricité pour votre ménage - les propriétaires d'installations photovoltaïques bénéficient également de cette réduction
- 1 B : Incitation accrue à prendre au moins 1 part, c'est-à-dire à devenir membre d'une coopérative. Avantage pour ceux qui ont peu de moyens financiers (= solidarité) + les propriétaires de panneaux photovoltaïques ne bénéficient d'aucun rabais (parce qu'en principe ils ne consomment pas d'énergie)

Slide 8 - Proposition 2

Une réduction du prix de l'énergie chez COCITER pour tous les membres, soutenue par toutes les coopératives, pour obtenir le prix le moins cher sur le marché

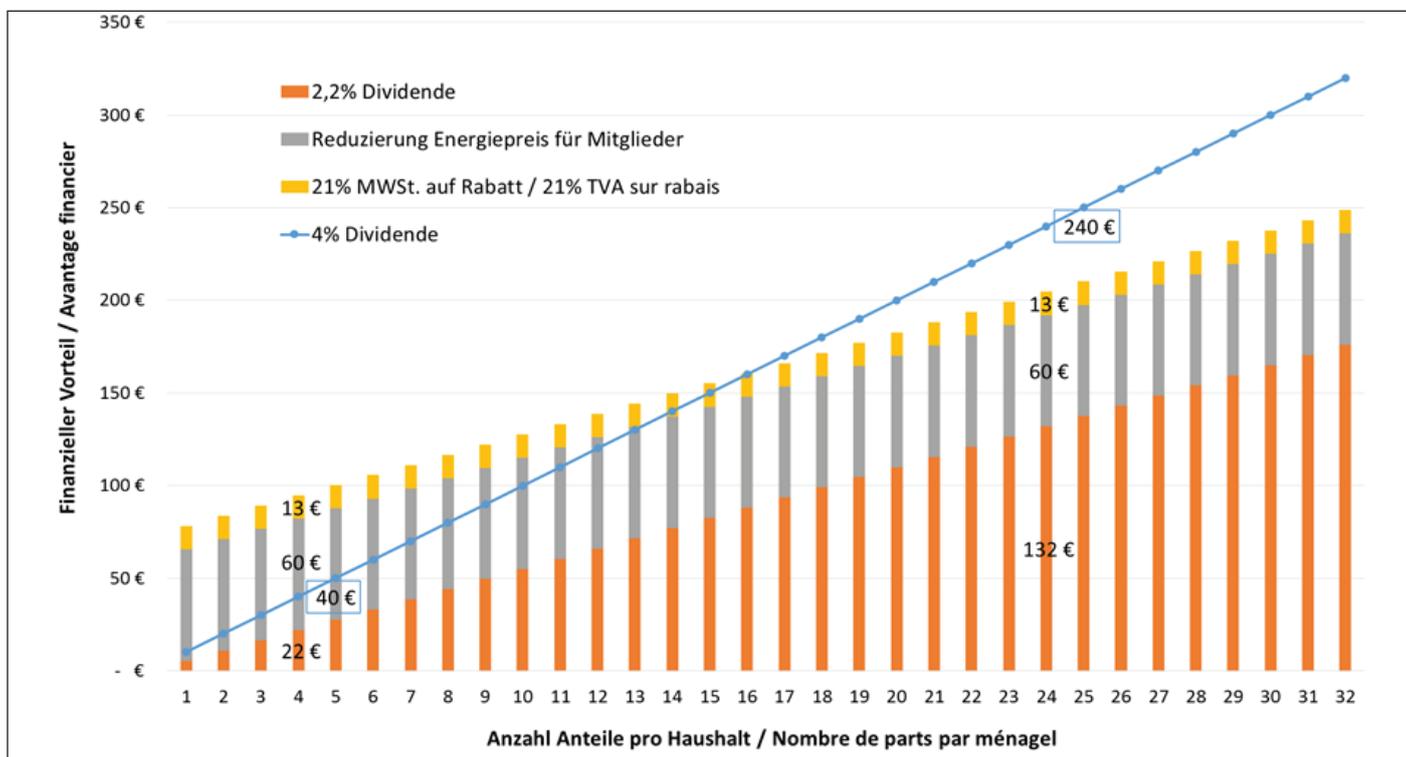
		2018	2019	2020	2021	2022
Anzahl Kunden Cociter / Nbr. Clients Cociter		3000	4300	5500	6700	7900
%-Satz Mitglieder / % Membres		90%	85%	80%	75%	75%
Anzahl Mitglieder-Kunden / Nbr. Membres-Clients		2700	3655	4400	5025	5925
Preisreduzierung für Mitglieder / Réduction pour membres		60 €	60 €	60 €	60 €	60 €
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 €	1015.060 €	1136.868 €	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 €	103.800 €	116.032 €	129.956 €	145.551 €	163.017 €
EZ	2.644.720 €	2.962.086 €	3.317.537 €	3.715.641 €	4.1615.88 €	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%

Pour que COCITER soit systématiquement le moins cher ou tout près du moins cher du marché (y compris les promotions temporaires) il faut compter une diminution de nos tarifs de près de 60 €/an et par client.

Ce slide un peu plus fourni, analyse le coût d'une telle politique pour l'ensemble des associés. Pour 2018 celui-ci représenterait 180 000 € et pour 2022, 474 000 €. Ce coût est réparti entre les coopératives en fonction de leur taille. Pour Courant d'Air celui-ci représenterait 61 486 € pour 2018 et 123 182 € pour 2022. Le coût de la mesure représente une diminution du dividende de près de 2 %.

Slide 9 - Avantage financier

Les ménages clients chez COCITER qui possèdent une seule part ont un avantage de 60 € + 13 € de TVA et 2 % de dividende. Tous les ménages clients de COCITER possédant de 1 à 16 parts profitent de la formule car leur avantage est supérieur à un dividende de 4%. Les ménages qui ne sont pas clients chez COCITER ou qui possèdent plus de 16 parts, se retrouvent avec une perte de leurs revenus.



Slide 10 : Analyse

Proposition 2 : Une réduction du prix de l'énergie chez COCITER pour tous les membres , soutenue par toutes les coopératives, pour obtenir le prix le moins cher sur le marché

⇒ C'est-à-dire que Cociter facture les coûts de la réduction de prix à toutes les coopératives affiliées.

POSITIF

- Forte incitation pour les membres à devenir des clients Cociter. L'avantage financier pour les membres réside entièrement dans la facture d'électricité et beaucoup moins dans le dividende.
- Pas de concurrence entre les coopératives en ce qui concerne le prix de l'électricité ; politique tarifaire uniforme pour le prix de l'électricité, communication uniforme.
- En raison du prix le plus bas (uniquement pour les membres), potentiel élevé d'atteindre de nouveaux membres et clients en même temps ; le nombre de clients de COCITER devrait augmenter plus rapidement que pour la proposition 1.

NÉGATIF

- Pas de soutien financier pour Cociter pour sortir plus rapidement du déficit
- Ce prix favorable entraîne des coûts très élevés pour les coopératives sans pour autant soulager directement le bilan de Cociter.
- Attire des clients qui ne regardent que le prix et ne portent pas nécessairement les valeurs sociales et environnementales de la coopérative.
- Seuls les clients qui peuvent se permettre une part reçoivent le rabais et ceci constitue donc un frein.
- Problématique pour les coopératives qui, en général ou au cours d'une année donnée, ont des bénéfices insuffisants.

Slide 11 - Proposition 3

Une partie des frais de personnel de COCITER sera supportée par toutes les coopératives

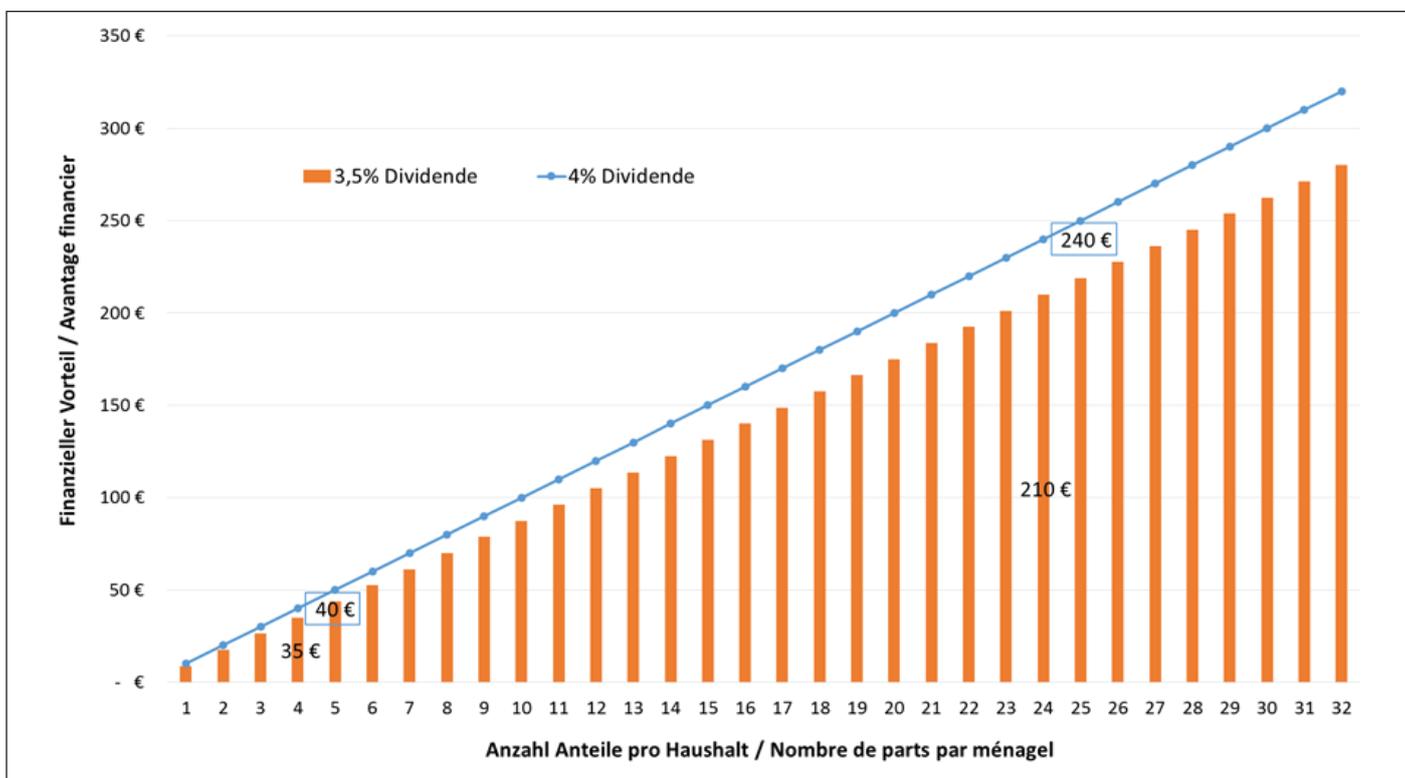
Pour pouvoir amener COCITER presque immédiatement à l'équilibre, il suffirait que les coopératives associées prennent en charge le paiement d'une partie des salaires de COCITER.

Ce plan prévoit que les coopératives se répartissent 50 % des coûts de personnel à partir de 2018. Ceci représente pour 2018 plus ou moins le coût d'un équivalent temps plein.

La quote-part pour Courant d'Air représente 20 495 € en 2018 et 25 988 € en 2022.

Le coût de la mesure représente une diminution de dividende de plus ou moins 0.5 %.

			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 €	6.050.000 €	6.500.000 €
	Champs d'énergie	722.500 €	809.200 €	906.304 €	1015.060 €	1136.868 €	1273.292 €
	Clef	2.890.500 €	3.237.360 €	3.625.843 €	4.060.944 €	4.548.258 €	5.094.049 €
	Condrozec	92.500 €	103.600 €	116.032 €	129.956 €	145.551 €	163.017 €
	EZ	2.644.720 €	2.962.086 €	3.317.537 €	3.715.641 €	4.161.518 €	4.660.900 €
	Eole-Lien	280.300 €	313.936 €	351.608 €	393.801 €	441.057 €	493.984 €
	Ferréole	47.000 €	164.640 €	184.397 €	206.524 €	231.307 €	259.064 €
	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			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%



Slide 12 - Avantage financier

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

⇒ C'est-à-dire que Cociter facture les frais de personnel à toutes les coopératives affiliées.

POSITIF

- Pas de concurrence entre les coopératives en ce qui concerne le prix de l'électricité ; politique tarifaire uniforme pour le prix de l'électricité, communication uniforme.
- Permet à Cociter de sortir rapidement du déficit :
 - Simplifie l'accès aux garanties bancaires (les fonds n'ont plus besoin d'être déposés)
 - Dès que c'est le cas, les prix peuvent être abaissés en conséquence.
- Ce n'est pas d'abord une question de prix, la valeur sociale et écologique prime.
- Impact modéré sur les dividendes dans les coopératives
- Concentration de la communication sur les valeurs afin de s'adresser à un public plus large. Le secteur de l'économie sociale représente 250 000 personnes

NÉGATIF

- Aucun incitatif financier supplémentaire pour devenir client en tant que membre ; au sein de la coopérative, l'augmentation sera plus lente à se concrétiser.
- Aucun avantage pour les membres par rapport aux non-membres
- Problématique pour les coopératives qui, en général ou au cours d'une année donnée, ont des bénéfices insuffisants (mais moins que dans la proposition 2).

non.

Slide 13 : Analyse

- **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**
- **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**
- **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**

Questions-réponses

Question : Le fait de lever la contrainte de devoir prendre une part dans une coopérative ne va-t-elle pas amener des clients volatiles et/ mauvais payeurs qui recherchent uniquement le prix ?

Réponse : COCITER n'est pas le moins cher. Effectivement cela risque d'attirer de mauvais payeurs mais certains clients qui possèdent des parts le sont aussi. Il y a environ 10 % des clients qui payent leurs factures avec un retard, et moins d'un pourcent actuellement sont des clients à risque.

Question : Mais cela dépend aussi des volumes. Certaines PME/indépendant avec de gros volumes risquent de laisser une ardoise s'ils arrêtent leur activité.

Réponse : Jusqu'il y a peu, le volume provenait principalement de clients résidentiels. Depuis peu nous avons une entreprise avec assez bien de volume mais elle paie actuellement ses factures correctement. Dans le plan financier et dans le bilan, il y a des provisions qui sont et seront prévues pour les impayés.

Question-remarque : Pour des personnes qui vivent à l'étranger, ou qui sont locataires sans avoir la possibilité de choisir COCITER, l'idée d'une remise via la facture d'électricité n'est pas un avantage.

Question-remarque : pour les PME ou indépendants qui peuvent faire rentrer la facture d'électricité dans leurs frais, ce n'est pas une bonne idée. Aussi vu le nombre de coopératives associées il va falloir trouver une solution très simple sinon COCITER va s'embourber dans la surcharge de travail.

Question-remarque : Pour les premiers coopérateurs qui ont aidé au développement en prenant un nombre important de parts et qui ont un comportement vertueux (faible consommation), la solution 1 B est doublement pénalisante. Réponses : (ces remarques ont été formulées après la présentation de la première solution). Le thème de la ristourne sur la facture d'électricité est complexe et c'est la raison pour laquelle le Conseil d'administration a essayé d'illustrer la thématique par des exemples concrets. Il s'agit bien uniquement d'une réflexion que le CA veut mener avec les coopérateurs.

Question : Dans la solution 3, Courant d'Air prend en charge une partie des frais de personnel. Donc COCITER est immédiatement à l'équilibre. Qu'en est-il des garanties importantes qui doivent être déposées ? Cet argent serait plus utile pour le financement de projet.

Réponse : Dans la solution 3, COCITER est immédiatement en équilibre, c'est un peu ce qui a été décidé pour les années 2018-2020 (dans une moindre mesure). Les pertes cumulées devront alors petit à petit être récupérées. A partir de ce moment, il est possible de diminuer les prix de COCITER. Cette solution permet également d'obtenir plus facilement des garanties bancaires et de garder notre capital pour nos investissements.

Question : Les 12 associés de COCITER sont-ils tous des coopératives de production et produisent-elles déjà ? Sinon, comment peuvent-ils fournir à leurs membres ?

Réponse : Non, toutes les coopératives ne sont pas encore en mesure de produire car soit elles sont toutes jeunes, soit elles attendent d'avoir leurs premiers projets. Dans ce cas, elles peuvent proposer à leurs membres la fourniture d'électricité via COCITER. L'ensemble des coopératives produisent de l'électricité pour 12 000 ménages et COCITER n'a que 3000 clients. C'est la raison pour laquelle COCITER a levé, jusqu'au 31/12/2018, l'obligation de prendre une part pour attirer des ménages qui n'ont pas comme priorité de prendre une part. L'exemple en Espagne a montré que ces nouveaux clients ont, suite à un travail de communication, tout de même pris des parts. C'est donc un réservoir de nouveaux coopérateurs.

Question : Si la solution 3 est retenue, pour combien d'année le mécanisme sera-t-il nécessaire ? Et quand sera décidé quelle solution sera retenue ?

Réponse : Dès que COCITER pourra voler de ses propres ailes, elle n'aura plus besoin d'aide. Les propositions présentées ici ne sont qu'indicatives et il n'y aura certainement pas de vote à l'Assemblée générale d'avril car les discussions vont être longues. L'exercice d'aujourd'hui a obligé le Conseil d'administration à faire l'analyse pour y voir un peu plus clair et a permis d'alimenter le débat à cette Assemblée générale extraordinaire.

Question : Est-il possible que Courant d'Air décide de ne prendre aucune des 3 propositions ?

Réponse : Nous ne savons pas si une des idées sera retenue ou amendée. Il se pourrait par exemple que la contribution de la proposition 3 soit calculée en fonction non pas du capital mais de la production de chaque coopérative.

Question : Comment pourrait-on devenir un responsable d'équilibre (ARP)?

Réponse : Pour le Conseil d'administration, il n'y aura pas de solution au niveau wallon ou même belge. La solution devra venir d'un ensemble de coopératives européennes. Le métier de la fourniture est nettement plus compliqué que celui de la production et c'est pourquoi il a fallu se rassembler à plusieurs. Comme on a créé COCITER en Wallonie, il faudra créer un ARP citoyen européen.

Les personnes présentes sont invitées à se regrouper à 5 ou 6 pour discuter entre-elles des différentes propositions. A la fin de l'exercice tous les participants ont eu la possibilité de poser jusqu'à 3 gommettes de couleur. Vert pour la meilleure proposition, rouge pour la proposition qu'ils ne soutiennent pas et orange pour la proposition qu'ils ne comprennent pas ou n'ont pas d'avis.

Remarques d'un groupe : Il faut arriver à l'équilibre de COCITER et rendre le fournisseur pérenne sur une longue durée. Il ne faut pas faire venir à tout prix des clients qui ne sont attirés que par le prix car ils sont très volatils et ne nous amènent rien. Aussi si nous pénalisons les ménages qui ont beaucoup de parts, ceux-ci vont en revendre une partie pour se retrouver dans une situation plus favorable. Cela n'apportera rien à Courant d'Air et rien à COCITER.

Remarque d'un groupe : Il faut sauvegarder COCITER. Il est paradoxal de parler de ristourne quand on sait que COCITER n'est pas à l'équilibre. Ce qui est effrayant est de voir que sur une durée d'un an pour ma consommation de 3600 kWh, je passe de 800 à 1160 €. Le prix de l'énergie a explosé et la discussion sur une remise de 40 ou 60 € perd de son importance.

Commentaire : Oui, le Conseil d'administration estime aussi qu'il y a plus à prendre dans la maîtrise des compétences et des métiers que de vouloir à tout prix un système de ristourne.

Remarque d'un groupe : Combien de clients faut-il pour que COCITER atteigne son équilibre ? Entre 5000 et 8000. Combien de ménages comprennent les 12 coopératives ? 8000 à 9000. Donc si on obligeait les ménages à prendre leur électricité chez COCITER s'ils veulent prendre une part, le problème serait vite réglé.

De plus, dans la course au prix le moins cher, on trouve toujours un concurrent moins cher. La spirale négative des prix ne crée pas une valeur ajoutée sur le travail investit.

La solution 3 est plus solidaire entre les coopératives et ne crée pas de distorsion/tension entre les coopérateurs de Courant d'Air.

Remarque : Les propositions 1 et 2 sont difficilement applicables, demanderont du travail de développement de l'outil et amèneront une complication dans le travail quotidien. La solution 3 est extrêmement simple.

Remarque : Y-a-t-il des personnes dans l'assemblée qui ne sont pas clientes de COCITER et peuvent-elles expliquer pourquoi car on entend souvent l'argument des panneaux photovoltaïques.

Réponse 1 : J'ai un tarif social et on m'a dit que COCITER n'en avait pas.

Réaction : Oui COCITER a eu du mal au début d'appliquer le tarif social mais maintenant c'est possible. Le tarif social est identique chez tous les fournisseurs.

Réponse 2 : Les personnes qui ont des panneaux sont les bienvenus chez COCITER car nous vivons principalement de l'abonnement. La marge sur le kWh est extrêmement faible.

Remarque d'un groupe : Nous avons discuté des trois propositions en nous demandant si elles respectaient nos valeurs et les raisons pour lesquelles nous avons pris des parts : Le développement durable et notre engagement social. Nous sommes arrivés à la conclusion que seule la proposition 3 pouvait être retenue. Mais nous nous demandons d'où viennent ces propositions et nous pensons qu'il manque une analyse des risques des différentes formules. Par exemple on peut se poser la question du risque de ne plus pouvoir fournir l'entièreté de nos clients avec notre production et ainsi prendre le risque de perdre la première place au classement Greenpeace et si les solutions retenues respectent vraiment les objectifs poursuivis par COCITER.

Réponse-commentaire : Les 3 propositions ont été rédigées par le Conseil d'administration et ne comprennent pas une étude de risque. Elles ont été analysées surtout pour leurs impacts pour Courant d'Air et ses coopérateurs.

Remarque : Je vois qu'il y a une partie de salarié et aussi bcp de bénévolat ce pour lequel je les remercie. Si on réfléchit à moyen terme, il est important de trouver une solution pour mettre COCITER à l'équilibre le plus vite possible pour pouvoir engager et prendre en charge le travail qui va augmenter de plus en plus. Je plaide pour un engagement fort dans COCITER.

Commentaire : Dans le monde des coopératives et asbl, le démarrage est toujours lent et se base aussi sur du travail de bénévoles. Cela a été le cas aussi chez Courant d'Air. C'est un fait mais aussi une opportunité d'acquérir des compétences. Certaines coopératives de fourniture en France et Angleterre ont grandi très vite et n'ont pas eu le temps d'acquérir toutes les compétences suffisamment vite. COCITER a développé ses procédures et une partie de ses outils elle-même mais il est vrai qu'à terme, COCITER devra pouvoir se débrouiller sans bénévoles.

Remarque : Nous sommes un groupe de coopérateurs de la première heure qui ont investi sans vraiment savoir s'il y aurait un retour. Les motivations étaient le développement durable et l'environnement. De plus Courant d'Air s'invest-

tit beaucoup dans le projet Génération Zéro Watt qui prône les économies d'énergie. Il ne faudrait donc pas mettre en place un système qui favorise les gros consommateurs.

Remarque : Il faut veiller à ce que l'énergie verte soit accessible (au niveau prix) pour le plus grand nombre possible pour démontrer au grand public que la transition est possible et abordable. Il faut aussi veiller à ce qu'un gros consommateur ne s'empare pas de la plus grosse partie de la production.

Commentaire : Les statuts de Courant d'Air prévoient effectivement l'accès à l'énergie verte au plus grand nombre. Il est important que la coopérative ne devienne pas un cercle d'investisseurs fermé sur lui-même. Le travail des pionniers de la première heure, les investissements et les risques qu'ils ont pris, le travail des bénévoles doivent servir à faciliter la transition énergétique pour toute la société. Notre travail ne sert à rien si nous restons une fraction infime à aller dans une direction.

Le débat prend fin et les participants déposent leurs gommettes sur trois feuilles préparées à cet effet. Le résultat montre que la solution 3 est la mieux perçue par les coopérateurs.

Le Conseil d'administration lance un appel à bénévoles pour l'aider.

En marge des discussions, une information est donnée :

La Sowecsom va investir, via le programme Brasero, un montant de 200 000 € dans le capital de COCITER.

La SOWECSOM, c'est quoi ?

Société Wallonne d'Économie Sociale Marchande, tout simplement. Et tout est dit.

Constituée le 6 juillet 1995 par la S.R.I.W. (Société Régionale d'Investissement de Wallonie) en collaboration avec le Gouvernement de la Région wallonne et les organisations syndicales, la Sowecsom a pour mission de financer des projets d'économie sociale en Wallonie.

