

Procès-verbal de l'assemblée générale ordinaire « présente » du 2 septembre 2020

Lieu : ferme Champignol à Surice, rue de la brasserie, 20.
Heure : 19h00

1. ETAT DE LA REPRÉSENTATION DE L'A.G. – COMPTAGE ET VÉRIFICATION DU NOMBRE DE COOPÉRATEURS A et B – VÉRIFICATION DU QUORUM POUR LES PARTS A

° parts A : sur 54 coopérateurs A, 34 sont présents ou valablement représentés ; le quorum de moitié est largement atteint

° parts B : 9 coopérateurs sont présents ou valablement représentés

° au total, 43 coopérateurs sont donc présents ou représentés.

=> Voir Tableau des présences en **annexe 1**.

2. MOT D'INTRODUCTION D'UN CO-PRÉSIDENT (Patrick)

=> Voir **annexe 2**.

3. PRÉSENTATION DU RAPPORT SOCIAL

Chaque année, conformément aux statuts de la coopérative, le Conseil d'Administration dresse un rapport spécial, appelé rapport social, dans le but de faire état de la manière dont la coopérative a poursuivi sa finalité sociale et réalisé ses objectifs.

En effet, CoopESEM, c'est avant tout un **projet social** qui a pour but de soutenir une agriculture familiale et durable ainsi que de proposer une alternative à la grande distribution. Pour rappel, la finalité sociale est décrite à l'article 4 des statuts de la coopérative :

“La coopérative a pour finalités sociales internes et externes :

1. la dynamisation de la production agricole et artisanale, et d'activités artisanales de transformation des produits agricoles en opposition à l'agriculture industrielle dominée par l'agro-industrie et les enseignes de la grande distribution ;

□ Qu'en est-il en 2019 ?

Les producteurs de la coopérative sont tous issus d'exploitations familiales. CoopESEM n'a jamais fait appel à des grossistes et a toujours privilégié les partenariats avec d'autres coopératives afin de se fournir en produits à forte demande et en pénurie chez les producteurs du territoire (pommes, poires, carottes). Cette coopération a été accrue en 2019 afin de faciliter la logistique et étoffer l'offre.

2. la création d'emplois économiquement viables dans ces secteurs d'activités ;

□ Qu'en est-il en 2019 ?

Par son activité de vente en ligne, la coopérative tente, à son échelle, de soutenir la production locale et artisanale et ainsi faciliter la création d'emplois dans ce secteur. Le développement de la coopérative au cours de l'année 2019 a permis d'atteindre un seuil suffisant permettant d'engager un premier salarié. L'engagement sera effectif dans le courant de l'année 2020.

3. le développement de systèmes de production agricole respectueux de l'environnement ;

□ Qu'en est-il en 2019 ?

Le choix des producteurs et des produits disponibles via la coopératives fait l'objet d'une analyse par le conseil d'administration sur base de la charte rédigée à la création du projet. Les questions relatives à la qualité et au respect de l'environnement font l'objet d'une réflexion permanente. Le groupe de travail (GT) « produits-producteurs » travaille notamment sur un projet afin d'augmenter la transparence envers le client, au-delà des labels déjà existants. Ce GT a également mis au point une démarche et une enquête auxquels chaque candidat producteur coopérateur doit souscrire afin d'améliorer l'objectivité des décisions dans le cadre de l'acceptation de nouveaux producteurs ou de nouveaux produits.

4. le recul de l'alimentation industrielle aseptisée et formatée et la diffusion d'une alimentation diversifiée, goûteuse, de qualité et accessible à tous ;

□ Qu'en est-il en 2019 ?

De par la faible marge prise sur les ventes (20 %) et sur un fonctionnement basé essentiellement sur le bénévolat, la coopérative a pour objectif de soutenir les producteurs locaux tout en garantissant un prix le plus accessible possible. 2019 a été une année charnière qui a permis de consolider le modèle notamment via la création d'un GT « Logistique – points de dépôt » qui a permis d'optimiser la logistique (assemblage, transport, distribution).

5. *la transmission et le partage de savoirs et de savoir-faire agricoles, artisanaux, jardiniers, culinaires ;*

□ Qu'en est-il en 2019 ?

La transmission et le partage de savoirs s'est notamment fait via la "Team Recette" qui a proposé chaque semaine jusqu'à mi-2019 des recettes réalisées avec des produits de la coopérative.

CoopESEM a mis en évidence son projet et ses producteurs :

- en participant à une soirée débat sur le circuit-court le 19/03.
- en organisant un buffet réalisé exclusivement avec les produits de la coopérative le 30/08
- en participant à divers activités sur le territoire (Journée de l'environnement, Ramènes fruits, Marché de Namur, etc.)

CoopESEM a été sélectionné par le projet « Ma commune en transition » => voir article **(annexe 3)**

La coopérative a également contribué à son travail de transmission et de partage et prenant part au projet « Tchak ! La revue paysanne et citoyenne qui tranche ».

6. *la promotion de l'économie sociale et solidaire ;*

□ Qu'en est-il en 2019 ?

La solidarité est au centre du projet : solidarité et écoute entre producteurs et consommateurs afin de faire évoluer les choses ensemble.

Participation au projet « Bocalerie - Légumerie » afin de créer des outils partagés pour les producteurs des coopératives namuroises.

7. *le développement de rapports sociaux plus conviviaux, plus solidaires.*

Cette finalité est au cœur même du projet et se retrouve à chaque niveau de l'organisation et de son fonctionnement.

□ Qu'en est-il en 2019 ?

De par le bénévolat et les différents événements festifs organisés (marchés, buffets), la coopérative tente de valoriser un système centré autour des rapports sociaux entre producteurs, bénévoles et acheteurs afin que les gens se connaissent, échangent et partagent. L'objectif étant de sortir d'un modèle vendeur-acheteur et de privilégier un modèle plus collaboratif.

Question: Les conférences de Livio Damini organisées à la bibliothèque ne sont pas présentes dans le rapport?

=> Ces conférences ayant majoritairement été organisées en 2020, elles seront reprises dans le rapport de 2020.

4. PRÉSENTATION DU RAPPORT DE GESTION - 2019

=> Voir Schéma et graphiques à l'**annexe 4**.

° L'année 2019 a été la deuxième année complète de la coopérative et a été une année de consolidation, sans ouverture de nouveau point de distribution.

° L'année a été stable, sans grande modification quant au nombre de producteurs, si ce n'est que nous avons enregistré début novembre le départ de la ferme du Crestia à Doische, qui livrait de toute façon de manière épisodique depuis le mois d'août. Même si personne n'est irremplaçable, ce départ nous a totalement démunis en ce qui concerne la viande de porc.

° Chiffre d'affaires : par rapport au 1^{er} exercice de la coopérative (novembre 2017 à fin décembre 2018) qui s'était clôturé avec un C.A. d'environ 100.000 euros, le C.A. de 2019 a augmenté d'environ 64 %, passant à environ 164.000 euros.

Il n'y a toutefois rien d'extraordinaire à cette augmentation, puisque 3 points de distribution ont été actifs pendant toute l'année 2019, alors qu'en 2018, Gerpennes n'a ouvert que début juin (7 mois de fonctionnement) et Thy-le-Château seulement à mi-novembre, soit un apport tout à fait réduit de seulement un mois et demi !

° Pour arriver à ce chiffre d'affaires, le nombre moyen de paniers hebdomadaires est passé de 34 en 2018 (avec uniquement Florennes pendant 6 mois) à 83 pour 2019.

Par contre, le prix moyen du panier a peu évolué: il est passé de 37 euros en 2018 à environ 39 euros en 2019, ce qui montre bien qu'il y avait en 2019 un éventail beaucoup trop réduit de produits et que, sur ce plan, CoopESEM a bien évolué en 2020 avec l'arrivée de quelques nouveaux producteurs offrant plusieurs produits qui manquaient dans l'offre. Cette plus grande diversification de producteurs et de produits à partir de mars 2020 a donné un fort impact positif au prix moyen du panier et cet impact positif reste quasiment constant, contrairement à l'évolution causée par la crise du covid-19 qui s'est, elle, assez vite essoufflée...

° Le conseil d'administration de la coopérative s'est réuni moins souvent qu'en 2018. Toutefois, au début du second semestre 2019, nous avons mis en place différents groupes de travail (les GT) : GT « logistique », GT « produits-producteurs », GT « communication », qui se sont chargés de « déblayer le terrain » pour le C.A., et de prendre des décisions dans des dossiers chaque fois que l'intervention du C.A. n'était pas indispensable. Ces GT, appelés à continuer, et espérons-le, à progresser, sont ouverts à d'autres participants que les administrateurs ; des bénévoles qui ont un peu de temps et des affinités avec ces matières, peuvent évidemment se manifester pour les renforcer, car le travail ne manque pas...

° Par rapport à certains points discutés lors de l'A.G. de juin 2019 et pour lesquels le P.V. de l'A.G. mentionnait qu'une suite effective allait être donnée, on peut noter que:

- le point « communication », pour diverses raisons, a été très peu développé en 2019 (moins en tout cas qu'en 2018) ; l'objectif de développement « dans le futur » reste d'actualité !
- au niveau « engagement de personnel » : l'engagement d'un premier employé à temps partiel va être concrétisé dans les prochains jours ;
- le projet d'engagement se réalise donc, mais avec beaucoup de retard par rapport aux prévisions... Nous essaierons de faire beaucoup mieux quand nous serons amenés à procéder à un deuxième recrutement !
- procédure de paiement bancaire obligatoire au moment de la commande dans l'eshop : le PV de juin 2019 indiquait : « probablement dans l'avenir nous allons tendre vers un système de paiement en ligne ». Un C.A. de début novembre 2019 a décidé de se tourner vers la société EMSpay, avec qui des contacts avaient été pris, pour mettre en œuvre le projet. Malheureusement, cette mise en œuvre nécessitait une mise à jour préalable de notre site internet par le Collectif 5C, chargé de notre développement informatique, et malgré les promesses, cette mise à jour du site n'est toujours pas faite.

Conséquences en cascade :

- nous ne pouvons démarrer le paiement obligatoire en ligne ;
- nous devons continuer à contrôler manuellement tous les paiements des commandes-clients ;
- notre comptable continue à encoder un par un ces paiements, qui sont évidemment beaucoup plus nombreux que l'an passé puisqu'il y a beaucoup plus de commandes (procédure coûteuse, peu utile pour nous, mais nécessaire pour la comptabilité officielle de la coopérative) ;
- nous devons toujours transmettre pas mal de rappels pour des commandes impayées..., et il y a toujours un certain risque de ne jamais récupérer une commande impayée, surtout de la part de clients ayant abandonné leurs commandes à CoopESEM !

5. – A – EVOLUTION DU CAPITAL EN 2019

° Il n'y a pas eu, en 2019, de campagne pour rechercher de nouveaux apports pour le capital.

° Au 1^{er} janvier 2019, le capital s'élevait à NEUF MILLE DEUX CENTS EUROS (9200) ; pendant l'année, il y a eu souscription et paiement de DEUX MILLE SEPT CENTS EUROS (2700), et un seul remboursement de 150 euros ; ainsi, fin 2019, le capital atteignait ONZE MILLE SEPT CENT CINQUANTE EUROS (11750) ; la plus grosse partie de l'augmentation (pour 1900 euros) venant de parts de coopérateurs de catégorie B.

° D'un point de vue comptable, au bilan de fin 2018, les 9200 euros de capital ne figuraient pas au poste « capital », mais bien dans les « autres dettes », le comptable n'ayant pas encodé les sommes reçues dans le poste « capital » à défaut d'avoir reçu une copie du registre des coopérateurs... Cette anomalie est maintenant réparée, puisque les 11750 euros à fin 2019 figurent bien au poste « capital » dans les comptes qui viennent d'être déposés pour 2019 !

5 - B - COMPTES ANNUELS ET BILAN 2019

- ° Une version quasi-définitive des comptes a été transmise aux coopérateurs fin mai pour approbation, soit par mail soit par courrier, pour permettre, à défaut d'A.G. présente pour cause de crise covid, une approbation permettant le dépôt des documents définitifs par le comptable avant fin août.
- ° Ce dépôt à la centrale des bilans de la banque nationale de Belgique a été effectué par le comptable ce 18 août.
- ° Il n'y a, dans les documents déposés, que peu de changements par rapport aux documents qui ont été transmis fin mai, et qui avaient été approuvés à l'unanimité des répondants.
- ° Seuls quelques postes ont été « affinés », la plus grosse modification étant, au passif, celle des comptes de régularisation, qui passent de 6.707 à 7.499 euros (il s'agit de sommes payées en 2020, mais qui concernent des livraisons ou prestations de 2019).
- ° Actif et passif passent de 42.050 euros à 42.271 euros.
- ° Quant au BÉNÉFICE AVANT IMPÔT, il s'élève finalement à 19.436 euros, au lieu de 20.781 euros, ce qui diminuera ainsi un tout petit peu l'impôt des sociétés pour 2019 (environ 4.000 euros).
Ce qui fera en définitive un bénéfice net après impôt d'un peu plus de QUINZE MILLE euros (15.000 €).

5 – C – RAPPORT DES COMMISSAIRES AUX COMPTES (Pauline Laureys et Michael Horevoets)

6 – DÉCHARGE AUX ADMINISTRATEURS

=> Décharge à l'unanimité

7 – COMPOSITION DU CONSEIL D'ADMINISTRATION : RÉÉLECTION D'ADMINISTRATEURS SORTANTS ET ÉLECTION DE NOUVEAUX ADMINISTRATEURS

- ° L'A.G. prend acte du fait que les administrateurs suivants ne se représentent pas pour un nouveau mandat :

- BAUDELET Laurence
- BAUDOIN Sylvain
- RATZ Tristan
- WASTERLAIN Rosine

° L'A.G. élit à l'unanimité pour un premier mandat :

- EVERAERTS Farid (producteur)
- GILLIEAUX Vincent
- GUFFENS Gisèle
- SCAILLET Carole
- TONDUS Michel

et réélit à l'unanimité pour un nouveau mandat :

- BAUTHIER Patrick
- BOMBLED Jean
- DE RAEVE Richard
- ETIENNE Marie (producteur)
- LEBRUN Alexandre (producteur)
- THUNUS Nathalie (producteur)
- TONDUS Yves

Quorum au sein du conseil d'administration : suite à l'élection, il y a 12 administrateurs dans le nouveau C.A. (hors poste du GAL ESEM avec voix consultative, représenté par DERMIENCE Ferdi) : 4 producteurs et 8 consommateurs ; le quorum de un tiers minimum pour chaque catégorie est respecté.

Michaël HOREVOETS et Pauline LAUREYS sont réélus au poste de commissaires aux comptes.

8 – EVOLUTION DU CAPITAL EN 2020 - BUDGET – SITUATION FINANCIÈRE - PERSPECTIVES

a) EVOLUTION DU CAPITAL EN 2020

Le capital a continué à évoluer favorablement. Sans recherche systématique de nouveaux coopérateurs, mais seulement en poursuivant la régularisation de la situation de certains producteurs de la coopérative, le capital a progressé d'une quinzaine de % depuis le début de 2020, se montant maintenant à près de 14.000 euros.

C'est très suffisant pour l'instant. Toutefois, à moyen terme, si nous souhaitons créer l'un ou l'autre magasin, ou si nous sommes amenés à participer à la rénovation en profondeur de l'abattoir pour y améliorer, pour notre propre compte, nos installations logistiques, nous devons certainement relancer une campagne de recherche de nouveaux fonds et de nouveaux coopérateurs...

b) BUDGET

° Pour aborder 2020, et envisager la possibilité d'engager enfin un premier employé à temps partiel, nous avons dressé, fin 2019, un relevé des charges fixes et variables prévisibles en 2020, et des recettes sur base d'une activité prévisible, raisonnablement, d'environ 90 paniers/semaine

° La procédure de recrutement a beaucoup tardé, il a fallu s'occuper de l'ouverture du point de distribution de Philippeville, et de l'arrivée de nouveaux producteurs, et la crise COVID est arrivée mi-mars !

° Tout ce qui avait été prévu, tant en matière de recettes qu'en matière de dépenses, a été complètement balayé en quelques semaines ; depuis la mi-mars, nous avons « navigué à vue », en nous adaptant au mieux chaque semaine par des changements logistiques, des achats de matériel indispensables, des modifications de procédure... Ce challenge permanent, avec des records de vente battus de semaine en semaine, n'a pu être relevé que par une mobilisation énorme des bénévoles ; qu'ils en soient encore tous remerciés, car, sans eux, la coopérative n'aurait pas tenu le choc !

° Nous n'avons pas refait de budget 2020, ce ne serait plus très utile, avec au surplus cette A.G. annuelle reculée de trois mois. Tous les chiffres ont explosé, recettes comme dépenses. Voici quelques chiffres éloquentes au niveau des DÉPENSES effectuées en cette année 2020, en comparaison avec les dépenses de 2019 :

a) en 2019, du 1^{er} janvier au 30 juin, nous avons effectué des dépenses pour 78.000 euros TVAC ;

Pour toute l'année 2019, les dépenses étaient de 156.000 euros TVAC ;

b) en 2020, du 1^{er} janvier au 30 juin, nous avons effectué des dépenses pour 162.000 euros TVAC (plus de deux fois plus que la même période de 2019)

Et, à la fin août, nous sommes pour 2020, à des dépenses pour plus de 220.000 euros TVAC, soit déjà 35 % de dépenses en plus que pour TOUTE l'année 2019 !

° Quant au chiffre d'affaires annuel, qui était, pour rappel d'environ 164.000 euros en 2019, on peut tabler raisonnablement sur un doublement en 2020 : en effet, si on prend une moyenne de 6500 euros htva/semaine pour les ventes eshop (alors qu'on est pour l'instant plutôt sur une moyenne supérieure), ça donne sur 50 semaines un C.A. d'environ 325.000 euros.

Même si les charges, notamment les transports, ont augmenté sensiblement, et qu'il a fallu acheter pas mal de petit matériel, le bénéfice pour 2020 risque donc aussi d'augmenter sensiblement, ce qui montre bien qu'il est plus que temps de concrétiser enfin le premier engagement, et de réaliser sans tarder quelques investissements utiles, en fonction des disponibilités financières.

c) Situation financière fin août 2020

Si l'on déduit des avoirs actuels chez ING (ENVIRON 56.000 EUROS), un montant d'environ 23.000 euros se répartissant comme suit :

du capital pour 14.000 euros, les impôts 2019 à payer prochainement pour 4.000 euros, et une prévision de factures à recevoir de 5.000 euros, on a pour l'instant un « matelas » substantiel d'environ TRENTE-TROIS MILLE euros (33000) !

Nous pouvons aussi fermement espérer la réception prochaine, via la Commune de Gerpinnes et la RW, d'un subside d'environ 3.500 euros dans le cadre des projets « collations saines », car la ministre Tellier a signé récemment un arrêté modificatif pour allonger le délai de rentrée du dossier et permettre l'introduction de factures non prévues au départ.

A noter aussi que nous venons de payer, à concurrence d'environ 4.000 euros, le coût de remise à neuf de toute l'installation technique d'une chambre froide de 32m³, bien nécessaire à nos activités.

D) PERSPECTIVES (VENTES) :

Hormis les projets avec les écoles communales de Gerpinnes et l'école St Materne de Walcourt, qui sont stoppés depuis le début de la crise, et dont on espère la reprise après la rentrée, l'essentiel de nos ventes se réalise via l'eshop.

Vous avez déjà pu voir dans le powerpoint présenté (**voir annexe 4**) que les ventes eshop de début janvier à mi-juillet, soit pour 29 semaines, se sont élevées à plus de 205.000 euros ; avec une moyenne de 7.090 euros HTVA par semaine (à comparer avec la moyenne générale de 2019 : 3.250 euros HTVA par semaine).

A noter que ces montants comprennent quelques ventes annulées, et surtout les montants remboursés chaque semaine aux clients pour produits manquants, égarés ou non conformes ; ça fausse un peu les résultats, mais ça ne remet pas en cause l'évolution globale et les comparaisons par périodes !

Reprise des ventes en août, sur les 4 semaines, après 2 semaines de congés bien méritées : pour 4 semaines, on a des ventes pour plus de 26.000 euros HTVA, soit plus de 6.500 euros HTVA par semaine. Vu les vacances, l'absence de certains produits de producteurs en congé (ce qui entraîne une diminution du montant moyen du panier), ça reste très bien et ça augure d'une bonne activité pour les 4 derniers mois de 2020 !

L'offre de produits beaucoup plus étoffée qu'en 2019 a un effet très positif sur l'activité et booste le prix moyen du panier, qui est passé de 39 euros en 2019 à 49 euros en 2020, soit une augmentation de 25 % !

Le seul gros problème perçu au point de vue « commercial », c'est qu'une bonne partie des commandes hebdomadaires est le fruit d'une frange de clients irréductibles, mais que pour le reste, on a un très gros "turn over" : la coopérative perd quasi autant de clients qu'elle en gagne... Il y a plus de 1.600 clients répertoriés ; si on retire les doublons, les déménagés, ceux

qui n'ont plus les moyens ou plus trop l'envie..., ça doit quand même faire un bon millier de clients... pour 150 à 200 commandes par semaine !

La fidélisation de nouveaux clients ou de clients irréguliers sera donc que ce qui fera encore progresser durablement CoopESEM; car pour le moment, c'est comme si, en moyenne, chaque client n'allait qu'une fois toutes les 6 semaines à la boutique CoopESEM..., que fait le client entretemps... ? D'un autre côté, heureusement qu'un tiers voire même un quart de nos clients ne commande pas chaque semaine., car ce serait difficile d'y faire face, en tout cas pour l'instant... !!!

Néanmoins, cette rotation incessante d'une partie des clients, due notamment à une insatisfaction latente, doit nous interpeller et nous amener à nous remettre sans cesse en question. Dans ce cadre, nous devons aussi mettre en place un meilleur suivi de toutes les plaintes et remarques des clients. Que nous soyons producteurs ou bénévoles, à chaque étape : production, pesage et préparation, chaîne du froid, manutention et transport..., nous devons tous ensemble veiller au maintien d'une qualité optimale de l'ensemble des produits, avec un rapport qualité-prix aussi satisfaisant que possible, tout en garantissant à nos producteurs une rémunération équitable des fruits de leur travail !