

[Nederlandse versie onderaan](#)

PV AG BEES coop 8 décembre 2024

[Présentation disponible ici](#)

Accueil, introduction et cadre

Participants :

Environ 40 coopératrice·eur.s

1. Communauté énergie - 30 min - INFORMATION

Point présenté par Quentin, membre de l'organe d'administration

Les panneaux photovoltaïques ne sont pas adaptés à la toiture de BEES coop (pas assez ensoleillée). BEES coop a répondu en septembre à un appel à projet de la région de Bruxelles pour la création d'une communauté d'énergie. Nous sommes en attente de la réponse début 2025 (*en avril 2025 et vu l'absence de gouvernement, il n'y a toujours pas de réponse*).

Dans le cadre du Partage énergie, Sibelga fait un contrat avec les membres de la communauté d'énergie.

Un sondage a été lancé, 181 coops ont répondu et 90% soutiennent le projet, 57% pourraient être de futurs consommateurs et 23% de futures producteurs.

Questions:

- La communauté d'énergie est rentable si on est sur la même cabine - il faudra payer de toute façon le réseau à Sibelga, mais plus le nombre de cabines est grand, plus c'est cher.
- Idée de comment ça fonctionne - qui va fixer le tarif, comment ça va s'interconnecter : c'est pour répondre à ces questions que le projet va permettre de faire une proposition, débroussailler le terrain, etc. et pouvoir déterminer des prix et ce qui conviendra le mieux au plus grand nombre - négocier, décider entre consommateurs et producteurs - c'est sur l'énergie partagée qu'il y aura communauté d'énergie.
- Les voisins non membres pourront rejoindre le projet ? Oui, possible qu'ils se joignent à la Communauté d'énergie.
- Proximité ou quelle sera l'étendue : il faudra envisager le périmètre idéal pour faire partie de la Communauté d'énergie.
- Il est probable que BEES sera la plus grande consommatrice de l'énergie de la Communauté d'énergie, ce qui implique qu'il ne reste peut être pas grand chose pour les autres membres. Il faudra en tout cas disposer d'un compteur intelligent... avec les inconvénients que ça comporte.
 - > (Sibelga a la main et peut déconnecter à distance) - changement de compteur est gratuit. BEES consommera peut-être l'énergie produite en priorité.

- Y a-t-il des Communautés d'énergie dans notre quartier ? Non, seulement niveau bruxellois.
- Chacun reste chez son fournisseur - une partie de l'énergie seulement viendra de la Communauté d'énergie et il faudra se mettre d'accord là dessus.
- Quels sont les consommateurs intéressés géographiquement, et du coup possible d'éventuellement avoir 2 Communautés d'énergie ?
- Plus grosse consommation de la BEES de jour et quand il fait chaud - d'où l'intérêt d'avoir d'autres consommateurs en journée

Des petites communautés émergent sur des petits territoires - difficulté à s'enclencher. Plus facile pour BEES vu le nombre de membres. Mais possible que notre projet ne soit pas retenu. Si on n'a pas le subside - en attente -, on cherchera d'autres options, quelqu'un à embaucher le cas échéant pour gérer la question.

2. Allocation des ressources - 30 min - INFORMATION

Julek, membre du Conseil d'administration présente le point

Note sur l'allocation des ressources à la BEES (pas toutes, mais la note rassemble toutes les idées et pratiques qui ont émergé concernant un cadre de décision pour l'allocation des bénéfices et gérer les liquidités)

Fierté de participer à une entreprise sans but lucratif, qui ne cherche à enrichir personne, à but social, les missions participent de l'esprit de BEES et son esprit social.

Or BEES fait des bénéfices. Ils sont pour la plupart nécessaires pour garantir le fonctionnement de BEES, le remboursement des emprunts achat bâtiment, énergie, etc. Une partie des surplus servent à cela.

Pas assez : il faut réserver de l'argent pour graisser les rouages, marge pour initiatives, achats de matériel, élargissement immobilier, etc. Nous avons de plus connu par le passé une année noire, 2022, au cours de laquelle nous avons enregistré des pertes. Il faut donc de la marge pour garantir la suite de la mission de BEES. Cela justifie les bénéfices de BEES en tant qu'entreprise.

Affectation de ces bénéfices :

Palier de sécurité :

- 1) pour les investissements futurs et transformations : estimation 600.000€
- 2) imprévus : on prévoit 6 mois de frais généraux à provisionner : estimation 270.000€
- 3) palier à une mauvaise année - estimation : 200.000€ permettrait de passer l'année sans mise en danger de 1) et 2) (1.070.000€)

Selon le bilan de BEES, manque encore à provisionner : 300.000€.

À partir du moment où ces besoins de sécurité auront été satisfaits, que va-t-on faire des

bénéfices supplémentaires :

1) Diminution des prix de vente au magasin

2) Satisfaire aux autres buts de BEES : se faire connaître, soutenir des projets similaires, s'installer dans le milieu d'acteurs de l'ESS poursuivant les mêmes buts que nous

Discussion sera abordée dès que la totalité aura été provisionnée (probablement en 2026).

Gestion des remises fournisseurs : [déjà expliqué à l'AG précédente](#).

Résumé : capacité de BEES à négocier avec ses fournisseurs pour obtenir des remises directes, qui sont directement répercutées sur le prix de l'article; remises en pied de facture quand un certain volume acheté donne droit à des remises en fin d'année. Ces dernières sont affectées sur les prix de vente des années suivantes. L'année en perte a perturbé la politique d'impact des remises fournisseurs (qui ont servi à couvrir la perte). En année faible, les remises sont affectées aux réserves et en année favorable, les remises sont répercutés sur les prix de vente.

Puisqu'on a des réserves, on a des liquidités. Fin 2023 : 800.000€. BEES garde sur ses comptes un mois de C.A. (450.000€). Le reste est placé à court ou à moyen terme max 3 ans dans les institutions financières à but social (on prête à Financité dont BEES est membre fondateur et placement TRIODOS en compte à terme). Problème supplémentaire : ces placements financiers génèrent des bénéfices... En 2024 : environ 6.000€ de revenus financiers et l'idée est de créer à BEES une caisse de solidarité interne. Pour cette année, ces bénéfices iront rejoindre les surplus, avant la création de cette caisse.

Bâtiment principal sera remboursé dans 3 ans. Garage est loué et le but est de le racheter ainsi que la maison dont il fait partie.

Question : jusqu'où va-t-on dans la négociation des remises avec les fournisseurs ?

Les fournisseurs sont principalement des grossistes - nous avons peu l'occasion de peser sur les revenus des producteurs. Par contre, nous avons entrepris d'aider les producteurs qui nous fournissent en direct en favorisant l'écoulement de leurs surplus en été (ouverture aux Non-Membres).

Aide et préfinancement parfois aux petits producteurs - on joue sur la domiciliation et surtout sur la logistique (palette complète plutôt que demi-palette).

BEES se fournit autant que possible chez des petits fournisseurs (100aine) - plus que les autres coopératives FÄRM, The Barn, etc.

Passer par des coopératives, grossistes plutôt que petits producteurs peut être positif pour les producteurs eux-mêmes (gestion des livraisons et étalement du risque pour eux)
Jeu d'équilibre permanent à trouver pour le bénéfice des coopérateurs.trices et producteurs

Négociations ne se font plus tellement avec les autres coopératives, mais elles bénéficient de nos remises bien souvent.

Concentration des autres acteurs : horizontal d'abord avec des chaînes selon le modèle capitaliste et verticale avec des rachats successifs. Ils deviennent très gros et fonctionnent avec d'énormes volumes (the Barn, wallon - Färm (Brut, Sequoia, flamand).

Les autres disparaissent ou se font racheter. En termes de coopératives, les plus grandes après BEES sont Oufitcoop, wAnderCoop, Bab'l Market.

-

3. Budget - 50 min - DÉCISION

Présentation par Martin, salarié

Dia 22 "Budget 24 - retour sur 2024"

BEES coop a 2 structures juridiques : coopérative et ASBL.

Vote uniquement pour le budget de la coopérative.

Il y a une partie du matériel qui est bientôt amorti.

NB : marge de 1% impacte très fortement le résultat. Tout ce qu'on achète à 1€ on le vend à 1€25. La marge n'est pas prévisible : perte, vols...

Dia 23

- The Barn est près de la place Meiser. Difficile d'estimer l'effet de l'ouverture.
- Good Food fonctionne bien à Bruxelles

Dia 24

Les étagères de devant permettent la vente de produits de saison qui tournent

Les précommandes fonctionnent bien

L'ouverture aux non membres l'été évitent que les ventes ne plongent

Les personnes morales aident aussi (ex: Winok)

Dia 25-26

Explication des résultats et conclusions

Questions :

1- Impact des 2% : Sur certains produits, on peut jouer un peu grâce aux remises fournisseurs sur produits ou pieds de facture, cf. note présentée par Julek.

Dia 27 - Budget 2025

On a été moins prudents dans les prévisions parce que ça fait 5 ans qu'on dit qu'on fait une année d'exception, alors peut-être que ça devient la norme.

Dia 29 : Focus sur les charges

Projet d'acheter une machine à couper le fromage à pâte dure.

Et la machine à sous (monnayeur), c'est prévu mais pas comptabilisé dans les prévisions (un coop voudrait qu'on mette le point du paiement électronique à la discussion mais il faut suivre la procédure pour introduire un nouveau point.)

Si on n'avait aucune perte, on aurait 20% de marge. Avec les vols, les pertes, les erreurs, la casse, on arrive à 16%.

Les paiements qui reviennent le plus cher = Cartes de crédits.

On évoque différents moyens pour que les paiements reviennent moins cher à la BEES.

Paiement avec le téléphone revient au même prix qu'un paiement par carte de crédit.

Le budget 2025 est approuvé à l'unanimité! On s'applaudit

4. News des salariés - 20 min - **INFORMATION**

Projet pilote BEES

Le projet COCOM où on donne une somme à des gens précarisés qui la dépensent à la BEES - ces gens font leur shift comme n'importe quel coop (personnes âgées, familles mono, santé)

L'épicerie sociale de Schaerbeek correspond à environ 45 personnes recevant 75 ou 150€.
Mesure de l'impact sur la santé (ressentie) - et sur somme

Retard car financement arrivés en juin juste avant les élections.

Le projet de la CLASS

Financement par la COCOF - BEES est couveuse de projet (nouvelle ASBL créée en plus de BEES), le site internet : <https://class.collectif-ssa.be/>

La distinction avec le projet précédent, c'est que le financement est intégré. C'est un système de cotisations où les affiliés cotisent au prorata de leurs revenus et décident ensemble où ils vont dépenser leur argent.

L'idée est éventuellement d'intégrer des cotisations de commerces subventionnés.
Cotisation pot commun et décision sur où l'argent est dépensé. Objectif 100 personnes autour de Schaerbeek pour phase test.

Un comité citoyen choisit les commerces conventionnés où on va dépenser. On va faire "comme si on était l'État" et faire une grille indicative afin de déterminer combien chacun

cotise (tous reçoivent le même budget même si leur cotisation est différente). 30 personnes ont été sélectionnées pour faire partie du Comité citoyen. Représentent la démographie de Schaerbeek selon une série de critères - Février à mars : recrutement des affiliés (Article publié dans SchaerbeekInfo).

Le projet derrière ça, lancement de la caisse en mai 2025. Important de bénéficier de subsides pour compléter le pot commun. Recherche d'argent pour le développement du projet et financement du pot commun. L'ambition est de tester sous cette législature un SSA pendant 3 ans (sur territoire, cohésion sociale, impact sur santé,...). Arriver à 1000 personnes en 2026 (initiative pilote similaire à Montpellier - on teste sur Schaerbeek).

Questions:

- Calcul des cotisations des affiliés : pas encore décidé (Le Comité citoyen décide - grille d'auto-évaluation à Montpellier va nous inspirer) - Les soldes à dépenser seront chargés sur une carte à dépenser dans tel ou tel commerce. Des subsides ont été dema communication. On privilégiera probablement la CLASS. On sera informés de l'évolution.
- Au lieu de bénéfices servant à réduire les prix pour les coop, pourquoi ne pas contribuer à la caisse de CLASS :-). Oui, c'est une des pistes. Le projet est porté par BEES pour l'instant mais l'enjeu est de le faire sortir de BEES. Nous serons sollicités en tant que membre de BEES, travail pour financer le pot commun : recherche d'associations pour contribuer à ce pot commun, déjà une maison médicale qui va contribuer car impact sur la santé.
- Demandes de subsides : Martin en rédige une par semaine
- Dans un contexte budgétaire très compliqué selon le gouvernement qu'on aura, on peut "vendre ce projet" comme un projet qui ne coûte rien.
- Peut-on nous reprocher de ne pas payer assez d'impôts : nos statuts nous interdisent de distribuer des bénéfices, donc non.
- Ambition avec la CLASS de travailler avec les producteurs ? Question idéologique (origine de l'idée : Confédération paysanne France) - donc oui, on va chercher à inciter des commerces à durabiliser leurs pratiques d'approvisionnement - vrai enjeu de rapport de force, c'est tout le principe de la sécurité sociale ! = levier, ambition systémique du projet SSA.

Précommandes (cf. dia précommandes)

Pour les casseroles, mise en commun avec autres coopératives

Objectif 2025 : ne plus passer par google form, mais utiliser WooCommerce.

Les couettes et oreillers seront de nouveau proposés

Plaids et couvertures - valises - torchons - casseroles en fonte (Duralux : repris par les ouvriers - devenu une coopérative).

Ouverts aux idées des coopérateurs si idées de fournisseurs "éthiques" et des contacts

Visent à l'intérêt du plus grand nombre de coopérateurs

Partenariats renforcés parts B

5% note de crédit à la fin de l'année pour fidélisation si achat grandes quantités (par ex. Le Pain Levé)

Winok, Mazette, Bouillon de CultureS (Sésame), Petite Pierre/l'Estaminet et Biga : révision avec eux des avantages sur présentation de la carte BEES coop - sera communiqué en 2025
= Élargissement de l'écosystème de BEES coop

Équipe de BEES coop (cf. slide)

Précommandes de produits de fêtes : bcp moins de stress en fin d'année (cher et vite périmé)

Remarque générale : concernant les sachets en papier - on ne communique pas assez là dessus, inciter plus fermement aux réutilisables - sensibiliser plus et mettre des réutilisables à disposition.

PV AV BEES coop 8 december 2024

[Presentatie hier beschikbaar](#)

Welkom, introductie en achtergrond

Deelnemers: ongeveer 40 coöperanten

5. Energiegemeenschap - 30 min - INFORMATIE

Punt voorgesteld door Quentin, lid van het bestuursorgaan.

De fotovoltaïsche panelen zijn niet geschikt voor het dak van de BEES coop (te weinig zon). In september heeft BEES coop gereageerd op een projectoproep van het Brussels Gewest voor de oprichting van een energiegemeenschap. We wachten op een reactie begin 2025 (in april 2025 en gezien de afwezigheid van een regering is er nog steeds geen reactie). In het kader van Energy Sharing sluit Sibelga een contract af met de leden van de energiegemeenschap.

Er is een enquête gelanceerd en 181 coöperanten hebben gereageerd. 90% steunt het project, 57% zou toekomstige gebruikers kunnen zijn en 23% toekomstige producenten.

Vragen:

- Energiepooling is rendabel als je dezelfde cabine gebruikt - je moet Sibelga sowieso betalen voor het netwerk, maar hoe meer cabines je hebt, hoe duurder het is.
- Idee van hoe het zal werken : wie zal het tarief bepalen, hoe zal het onderling verbonden zijn? Het project zal een voorstel doen dat deze vragen in rekening brengt en het pad effent, enz., net zoals in staat stelt om prijzen te bepalen en wat het beste zal zijn voor het grootste aantal - onderhandelen, beslissen tussen consumenten en producenten - het is voor gedeelde energie dat er een energiegemeenschap zal zijn.
- Kunnen burens die geen lid zijn zich bij het project aansluiten? Ja, zij kunnen zich aansluiten bij de Energiegemeenschap.
- Nabijheid of reikwijdte: we moeten nadenken over de ideale perimeter voor toetreding tot de Energiegemeenschap.
- Het is waarschijnlijk dat BEES de grootste energieverbruiker van de Energiegemeenschap zal zijn, hetgeen inhoudt dat er mogelijk niet veel overblijft voor de andere leden. In elk geval zullen we een slimme meter nodig hebben... met alle nadelen van dien.
(Sibelga heeft de controle en kan op afstand afsluiten) - het vervangen van de meter is gratis. BEES kan de geproduceerde energie wel eerst verbruiken.
- Zijn er Energiegemeenschappen in onze buurt? Nee, alleen op Brussels

Gewestniveau.

- Iedereen blijft bij zijn eigen leverancier - slechts een deel van de energie zal van de Energiegemeenschap komen, en dat moet worden overeengekomen.
- Welke verbruikers zijn geografisch geïnteresseerd, en is het daarom mogelijk om 2 Energiegemeenschappen te hebben?
- BEES verbruikt overdag en als het warm is het meest - vandaar de interesse in andere verbruikers overdag.

Kleine gemeenschappen ontstaan in kleine gebieden - moeilijk van de grond te krijgen. Gemakkelijker voor BEES gezien het aantal leden. Het is echter mogelijk dat ons project niet wordt geselecteerd. Als we de subsidie niet krijgen - waar we op wachten - zoeken we naar andere opties en huren we iemand in om de zaak te beheren.

6. Toewijzing van de middelen - 30 min - INFORMATIE

Julek, lid van de Raad van Bestuur, presenteerde het item.

Nota over de toewijzing van middelen bij BEES (niet alles, maar de nota bundelt alle ideeën en praktijken die naar voren zijn gekomen met betrekking tot een besluitvormingskader voor de toewijzing van winst en het beheer van liquide middelen).

Trots deel uit te maken van een bedrijf zonder winstoogmerk, dat er niet op uit is iemand te verrijken, met een sociaal doel, de missies maken deel uit van de geest van BEES en zijn sociale geest.

BEES maakt winst. Voor het grootste deel is die nodig om de werking van BEES te garanderen, de terugbetaling van leningen voor de aankoop van gebouwen, energie, enz. Een deel van het overschot wordt hiervoor gebruikt.

Niet genoeg: er moet geld opzij gezet worden om de wielen te smeren, om ruimte te laten voor initiatieven, aankopen van apparatuur, uitbreiding van gebouwen, enz. Bovendien hadden we in het verleden een zwart jaar, 2022, waarin we verlies leden. We hebben dus een marge nodig om de voortzetting van de missie van BEES te garanderen. Dit rechtvaardigt de winst van BEES als bedrijf.

Bestemming van deze winst:

Veiligheidsmarge:

- 1) voor toekomstige investeringen en transformaties: geschat op €600.000
- 2) onvoorziene uitgaven: 6 maanden algemene kosten die moeten worden voorzien: geschat op € 270.000
- 3) om een slecht jaar goed te maken - geschat op € 200.000 zou ons in staat stellen het jaar door te komen zonder 1) en 2) in gevaar te brengen (€ 1.070.000)

Volgens de BEES-balans is er nog een tekort van € 300.000 dat moet worden voorzien.

Wat zal er met de extra winst gebeuren zodra aan deze veiligheidsvereisten is voldaan?

1) Verlagen van de verkoopprijzen in de winkel

2) Voldoen aan de andere doelstellingen van BEES: meer bekendheid verwerven, soortgelijke projecten ondersteunen, zich vestigen in het milieu van SSE-spelers die dezelfde doelstellingen nastreven als wij.

Discussie zal aan de orde komen zodra het totale bedrag is voorzien (waarschijnlijk in 2026).

Beheer van leverancierskortingen: reeds toegelicht op [de vorige AV](#).

Samenvatting: BEES kan onderhandelen met zijn leveranciers om directe kortingen te krijgen, die rechtstreeks verwerkt worden in de prijs van het artikel; kortingen onderaan de factuur wanneer een bepaald gekocht volume recht geeft op kortingen aan het eind van het jaar. Deze kortingen worden doorberekend in de verkoopprijzen van de volgende jaren. Het verliesgevende jaar verstoort de impact van leverancierskortingen (die werden gebruikt om het verlies te dekken). In een zwak jaar worden kortingen toegewezen aan reserves en in een goed jaar worden kortingen doorberekend in verkoopprijzen.

Omdat we reserves hebben, hebben we geld beschikbaar. Eind 2023: €800.000. BEES houdt één maand omzet (€450.000) op de rekeningen. De rest wordt geïnvesteerd op korte of middellange termijn (max 3 jaar) in financiële instellingen met een sociaal oogmerk (we lenen aan Financité, waarvan BEES stichtend lid is, en we beleggen bij TRIODOS op een termijnrekening). Bijkomend probleem: deze financiële investeringen leveren winst op... In 2024: ongeveer €6.000 aan financiële inkomsten en het idee is om een intern solidariteitsfonds te creëren bij BEES. Dit jaar worden deze winsten toegevoegd aan het overschot voordat het fonds wordt opgericht.

Het hoofdgebouw wordt in 3 jaar afbetaald. De garage wordt gehuurd en het uiteindelijke doel is om deze en het huis waar deze deel van uitmaakt te kopen.

Vraag: hoe ver gaan jullie in het onderhandelen van kortingen met leveranciers?

Onze leveranciers zijn voornamelijk groothandelaren - we hebben niet veel mogelijkheden om de inkomsten van producenten te beïnvloeden. Aan de andere kant hebben we toegezegd om producenten die rechtstreeks aan ons leveren te helpen door de verkoop van hun zomer-overschotten te bevorderen (open voor niet-leden).

Steun en voorfinanciering, soms aan kleine producenten - we spelen in op domiciliëring en vooral logistiek (vol pallet in plaats van half pallet).

BEES betreft zoveel mogelijk van kleine leveranciers (ongeveer 100) - meer dan de andere coöperaties zoals FÄRM, The Barn, enz.

Via coöperaties en groothandelaars gaan in plaats van kleine producenten kan positief zijn voor de producenten zelf (beheer van leveringen en spreiding van het risico voor hen).

Het is een permanente evenwichtsoefening in functie van het voordeel van de coöperanten en de producenten.

Er wordt niet meer zo veel onderhandeld met de andere coöperaties, maar zij profiteren vaak van onze kortingen.

Concentratie van andere spelers: eerst horizontaal, met ketens gebaseerd op het kapitalistische model, en verticaal met opeenvolgende overnames. Ze worden heel groot en werken met enorme volumes (de Schuur, Waals - Färm, Brut, Sequoia, Vlaams).

De anderen verdwijnen of worden uitgekocht. In termen van coöperaties zijn de grootste na BEES Oufitcoop, wAnderCoop en Bab'l Market.

7. Budget - 50 min - **BESLISSING**

Presentatie door Martin, medewerker.

Dia 22 "Begroting 24 - terugblik op 2024"

BEES coöperatie heeft 2 juridische structuren: coöperatie en VZW.

Stem alleen voor de coöperatieve begroting.

Een deel van de apparatuur wordt binnenkort afgeschreven.

NB: 1% marge heeft een zeer sterke impact op het resultaat. Alles wat we kopen voor €1 verkopen we voor €1,25. De marge is niet voorspelbaar: verlies, diefstal, etc.

Dia 23

The Barn ligt dicht bij het Meiserplein. De impact van de opening is moeilijk in te schatten. Good Food werkt goed in Brussel

Dia 24

In de rekken vooraan kunnen seizoensproducten, die wisselen, verkocht worden, .

Pre-orders werken goed.

De winkel open stellen voor niet-leden in de zomer voorkomt dat de verkoop keldert

Rechtspersonen helpen ook (bv. Winok).

Dia 25-26

Toelichting resultaten en conclusies

Vragen: Impact van de 2%

Op bepaalde producten kunnen we een beetje spelen door kortingen van leveranciers op producten of onderaan facturen, cf. nota gepresenteerd door Julek.

Dia 27 - Budget 2025

We zijn minder voorzichtig in onze prognoses omdat we al 5 jaar zeggen dat we een uitzonderlijk jaar hebben, dus misschien wordt het de norm.

Dia 29: Focus op uitgaven

Plan om een harde kaassnijmachine te kopen.

De muntautomaat, die gepland is maar niet is opgenomen in de prognoses (een coöperant wil graag dat we het onderdeel elektronisch betalen opnemen in deze discussie, maar we moeten de procedure volgen voor het introduceren van een nieuw discussiepunt).

Als we geen verliezen hadden geleden, zouden we een marge van 20% hebben. Met diefstal, verlies, fouten en breuk stijgt dat cijfer naar 16%.

De duurste betalingen = creditcards.

We hebben verschillende manieren besproken om betalingen goedkoper te maken voor BEES.

Telefonisch betalen kost hetzelfde als betalen met een creditcard.

De begroting voor 2025 wordt unaniem goedgekeurd! Een applaus volgt.

8. Nieuws van de werknemers - 20 min - **INFORMATIE**

Proefproject BEES

Het COCOM-project, waarbij een bedrag wordt gegeven aan mensen in preciaire situaties die het in het BEES uitgeven - deze mensen doen hun shift zoals elke andere coöperant (bejaarden, gezinnen van alleenstaanden, gezondheid).

De sociale kruidenierswinkel van Schaarbeek komt overeen met ongeveer 45 mensen die €75 of €150 ontvangen. Het meten van de impact op de (ervaren) gezondheid - en op het geld.

Vertraging omdat de financiering in juni aankwam, net voor de verkiezingen.

Het CLASS-project

Financiering door het COCOF : BEES is een project-incubator (nieuwe VZW opgericht naast

BEES), de website: <https://class.collectif-ssa.be/>

Het verschil met het vorige project is dat de financiering geïntegreerd is. Het is een bijdragesysteem waarbij leden betalen naar rato van hun inkomen en samen beslissen waar ze hun geld aan uitgeven.

Het idee is om uiteindelijk ook bijdragen van gesubsidieerde bedrijven op te nemen. Gemeenschappelijke pot van bijdragen en beslissing over waar het geld wordt besteed. Richt je op 100 mensen rond Schaarbeek voor de testfase.

Een burgercomité kiest de erkende winkels waar het geld zal worden uitgegeven. We doen "alsof we de staat zijn" en stellen een indicatieve schaal op om te bepalen hoeveel iedereen bijdraagt (iedereen krijgt hetzelfde budget, ook al is hun bijdrage verschillend). Er zijn 30 mensen geselecteerd om te zetelen in het Burgercomité. Ze vormen een afspiegeling van de demografie van Schaarbeek volgens een reeks criteria - februari-maart: rekrutering van de leden (artikel gepubliceerd in SchaarbeekInfo).

Het project hierachter: lancering van het fonds in mei 2025. Belangrijk om te kunnen genieten van subsidies om de gemeenschappelijke pot aan te vullen. Op zoek naar geld om het project te ontwikkelen en de gemeenschappelijke pot te financieren. De ambitie is om een SSA gedurende 3 jaar te testen tijdens deze legislatuur (op het grondgebied, sociale cohesie, impact op gezondheid, enz.) 1000 mensen bereiken tegen 2026 (zie ook een gelijkaardig pilootproject in Montpellier - wordt getest in Schaarbeek).

Vragen:

- Berekening van lidmaatschapsbijdrage: nog niet besloten (het Burgercomité zal beslissen - het zelfevaluatierooster uit het project in Montpellier zal ons inspireren) - De te besteden omzet zal op een kaart worden geladen die in een bepaalde winkel kan worden besteed. Er zijn subsidies aangevraagd voor communicatie. We zullen waarschijnlijk prioriteit geven aan CLASS. We zullen op de hoogte worden gehouden van de ontwikkelingen.
- In plaats van de winst te gebruiken om de prijzen voor co-ops te verlagen, waarom dragen we niet bij aan het CLASS-fonds :-). Ja, dat is een mogelijkheid. Het project wordt momenteel gerund door BEES, maar de uitdaging is om het buiten BEES te krijgen. We zullen worden benaderd als leden van BEES, om te werken aan de financiering van de gemeenschappelijke pot: op zoek naar verenigingen die willen bijdragen aan deze gemeenschappelijke pot; er is al een medisch centrum dat zal bijdragen vanwege de impact op de gezondheid.
- Aanvragen voor subsidies: Martin schrijft een aanvraag per week
- In een zeer complexe budgettaire context, afhankelijk van de overheid die we zullen krijgen, kunnen we dit project "verkopen" als een project dat niets kost.
- Kan ons verweten worden dat we te weinig belasting betalen? Onze statuten verbieden ons om winst uit te keren, dus nee.
- Heeft CLASS de ambitie om samen te werken met producenten? Ideologische vraag (oorsprong van het idee: Confédération paysanne France) - dus ja, we gaan proberen om bedrijven aan te moedigen om hun toeleveringspraktijken duurzamer te maken -

een echte kwestie van machtsverhoudingen, dat is het hele principe van sociale zekerheid! = hefboomwerking, systemische ambitie van het SSA-project.

Voorbestellingen (zie dia Voorbestellingen)

Voor steelpannen, samenleggen met andere coöperaties

Doelstelling 2025: geen google formulier meer gebruiken, maar WooCommerce.

Dekbedden en kussens worden opnieuw aangeboden

Plaids en dekens - koffers - theedoeken - gietijzeren pannen (Duralux: overgenomen door de arbeiders - nu een coöperatie).

Open voor ideeën van coöperanten als ideeën voor “ethische” leveranciers en contacten

Streef naar het belang van zoveel mogelijk coöperanten

Sterkere partnerschappen B-aandelen

5% tegoed op het einde van het jaar om loyaliteit op te bouwen bij aankoop van grote hoeveelheden (bv. Le Pain Levé)

Winok, Mazette, Bouillon de CultureS (Sésame), Petite Pierre/l'Estaminet en Biga: bespreek met hen de voordelen op vertoon van de BEES coop kaart - te communiceren in 2025 = verbreden van het BEES coop ecosysteem

BEES coop team (cf. dia)

Voorbestellingen van feestelijke producten: veel minder stress op het einde van het jaar (duur en snel verouderd).

Algemene opmerking: over papieren zakken - we communiceren hier veel te weinig over, herbruikbare producten sterker aanmoedigen - zo bewustwording vergroten en herbruikbare producten beschikbaar maken.