



Début d'un renouvellement
Une nouvelle vague de développement de
coopératives dans l'agriculture canadienne
– Profils de coopératives

Canada



Co-operatives Secretariat
Secrétariat aux Coopératives



© 2007, Canadian Co-operative Association et le Conseil Canadien de la Coopération

Ce document a été produit pour l'Initiative de développement coopératif – Agriculture (IDC-Agri), un programme géré conjointement par la Canadian Co-operative Association et le Conseil Canadien de la Coopération, en partenariat avec le Secrétariat aux Coopératives du Gouvernement du Canada. Le programme d'IDC-Agri fut réalisé grâce au généreux appui financier d'Agriculture et agroalimentaire Canada.

Le matériel contenu dans ce document peut être utilisé et reproduit à des fins de formation. Toutefois, pour tout usage ou modification qui engendrerait des honoraires et redevances, on doit obtenir la permission expresse des détenteurs du droit d'auteur.

Articles au sujet des Coopératives rédigés par :
Melissa Benner

Canadian Co-operative Association
275, rue Bank, Suite 400
Ottawa, ON K2P 2L6
Téléphone: 613-238-6711
info@coopscanada.coop
www.coopscanada.coop

Conseil Canadien de la Coopération
450, rue Rideau, Suite 201
Ottawa, ON K1N 5Z4
Tel. 613-789-5492
info@ccc.coop
www.ccc.coop

Table des matières

Introduction	2
Colombie-Britannique	4
BC Grain Producers Association	4
Fraser-Fort George Biofuels Working Group	5
Kakwa Ecovillage Co-operative	6
Novelty Grains and Pulses Co-op	7
Local Flavours Products and Services Co-operative	8
Vancouver Island Good Food Business Network	9
Saskatchewan	12
Cypress Biofuels Co-operative	12
Craik Small-Scale Bioproducts Co-operative	13
Nipawin Biomass Ethanol Co-operative	14
Western Mature Cow Alliance	15
Naicam Biodiesel Co-op Project	16
Manitoba	18
Southern Manitoba Biofuels Co-operative	18
Parkland Industrial Hemp Growers Co-operative	20
Parkland Ethanol Co-operative	21
Parkland Biodiesel Co-operative	22
Manitoba Organic Milk Co-op	23
Manitoba Organic Marketplace Trade Association (MOMA Trade)	24
Manitoba Organic Marketplace Association Feeder Pool (MOMA Feeder)	25
Ontario	26
Canadian Sweet Potato Ethanol Alliance Co-operative	26
Power Up Renewable Energy Co-op	27
River Run Milling Co-op	29
Quinte Organic Farmers Co-operative	30
Québec	33
La Coop des Bois-Francs	33
Île-du-Prince-Édouard	35
PEI Organic Farmer-Citizen Co-operative	35
Terre-Neuve-et-Labrador	36
The Blueberry Industry Co-operative	36



Introduction

Ce document donne un aperçu des 25 nouvelles coopératives agricoles qui furent appuyées par l'Initiative de développement coopératif agricole (IDC-Agri) en 2006-2007.

À l'été 2006, Agriculture et Agroalimentaire Canada s'est engagé à verser une contribution d'un million de dollars pour soutenir le développement de coopératives détenues par des agriculteurs et œuvrant dans le domaine des bio-combustibles et d'autres produits agricoles à valeur ajoutée.

L'Initiative de développement coopératif – Agriculture (IDC-Agri) a été lancée en septembre 2006. Elle est le fruit d'un partenariat entre les deux associations coopératives nationales – la Canadian Co-operative Association et le Conseil Canadien de la Coopération – et le Secrétariat aux coopératives du gouvernement du Canada.

L'initiative visait trois objectifs principaux :

- offrir une assistance technique pour soutenir les coopératives en voie de développement;
- créer des produits de sensibilisation et de formation pour promouvoir le recours à des coopératives en agriculture;
- contribuer au renforcement des capacités en vue de soutenir ces coopératives à long terme.

Une vague de fond d'actions et d'interventions communautaires

Personne ne connaissait réellement la portée du développement de nouvelles coopératives actuellement en cours dans le milieu de l'agriculture au Canada. Ce fut donc une surprise lorsque vingt-sept coopératives ont répondu à l'invitation de soumettre des demandes au programme IDC-Agri, malgré un délai très serré. Ces requérants étaient des groupes déjà formés qui analysaient des solutions coopératives pour leurs collectivités. Ils en étaient à diverses étapes du développement de leurs entreprises et ils avaient tous besoin de conseils avisés et d'assistance pour que leurs projets puissent démarrer avec succès.

L'IDC-Agri a aidé ces coopératives. Elle leur a offert du financement qui leur a donné accès aux services-conseils d'un spécialiste; elle leur a fourni des liens vers des sources d'information et d'expertise; elle a favorisé la création de réseaux de soutien par des pairs et leur a offert l'occasion d'établir des contacts et de parfaire leurs connaissances lors d'une conférence de fin de programme de l'IDC-Agri, qui a eu lieu à Ottawa, en mars 2007.

Tout au long des sept mois du programme, il est devenu évident que ces nouvelles coopératives illustrent un mouvement bien engagé dans le Canada rural – à savoir que les producteurs indépendants visent à reprendre un certain contrôle de leur industrie. Ces membres de coopératives refusent d'abandonner leurs fermes familiales ou leurs collectivités rurales. Ils veulent prendre part au processus de revitalisation et de renouvellement et contribuer à la création d'un avenir viable pour le Canada rural.

De fait, les coopératives jouent un rôle essentiel dans le domaine de l'agriculture canadienne, et ce, depuis plus de 100 ans. Elles ont connu deux vagues principales de développement – l'une au tournant du 20^e siècle, et l'autre, un peu plus tard, dans les années 1940 et 1950. On compte maintenant plus de 1 100 coopératives agricoles au service de milliers de producteurs à qui elles offrent des fournitures agricoles et des services de transformation et de commercialisation de produits laitiers, de volaille, de miel, de fruits et d'autres produits agricoles.

Aujourd'hui, les conditions du marché sont de nouveau favorables à la création de coopératives. Cette fois-ci, les forces de la mondialisation font en sorte qu'il est difficile pour les petits producteurs et les indépendants de concurrencer les importateurs de produits à bon marché et d'obtenir une quelconque puissance commerciale dans une industrie contrôlée par un petit nombre de grosses entreprises mondiales.

Malgré les défis actuels auxquels ils font face, ces producteurs voient poindre l'espoir – grâce à la demande croissante des consommateurs pour des aliments locaux et biologiques et à l'intérêt croissant envers les biocombustibles et d'autres énergies renouvelables. Ils s'efforcent de trouver des solutions et voient dans le modèle coopératif le meilleur outil disponible pour améliorer le rendement économique et atteindre collectivement des objectifs qu'ils ne pourraient atteindre individuellement.

Ces nouvelles coopératives, qui font partie de la nouvelle vague de développement coopératif au Canada, s'étendent à la grandeur du pays, de la Colombie-Britannique à Terre-Neuve. Elles œuvrent dans divers secteurs agricoles, notamment le bétail, les produits et le lait biologiques; la production de bleuets; la transformation et la commercialisation des bovins; les produits de laine d'alpaga; les céréales et les moutures de spécialité; et les solutions d'énergie renouvelable – production de biocombustibles, à petite et à grande échelle et création de méthane et d'électricité à partir de déchets agricoles.

Notre but

Les récits qui suivent offrent un bref survol des efforts des producteurs canadiens pour se tailler une place dans leur industrie. Ils présentent également les défis auxquels ils ont dû faire face pour s'organiser, pour prendre possession de leurs entreprises de manière efficace et pour amasser le capital nécessaire au démarrage de leurs activités de transformation à valeur ajoutée.

Nous savons que le développement d'une coopérative est un processus difficile, surtout dans les premières étapes. Ces groupes auront besoin de formation et d'aide au développement pendant un certain temps avant de devenir des entreprises florissantes.

Toutefois, cet appui constitue un investissement rentable, car il donne aux personnes et aux collectivités les outils dont elles ont besoin pour assurer l'avenir du Canada rural.

L'équipe de gestion de l'IDC-Agri a été profondément honorée de soutenir ces groupes et de jouer un rôle dans le développement de leurs entreprises.

En diffusant leurs histoires et les leçons tirées de leurs expériences, nous espérons avoir fourni de l'information et inspiré d'autres groupes de producteurs novices qui souhaitent pénétrer de nouveaux marchés par le biais d'entreprises coopératives.

Note : L'information contenue dans ces histoires est exacte en date de mars 2007. Nous sommes conscients qu'il y aura plusieurs changements, car ces coopératives sont en développement.

Colombie-Britannique

British Columbia Grain Producers

Irmgard Critcher, président de la B.C. Grain Producers Association (B.C.G.P.A), explique pourquoi son association tient au développement des biocarburants :

« Nous réfléchissons à la manière d'ajouter de la valeur à notre canola depuis des années. Les biocarburants sont au goût du jour, et cela arrive à point nommé pour nous. Les producteurs de Peace River pourraient fournir des céréales et des graines oléagineuses non seulement au secteur alimentaire, mais à celui de l'énergie aussi! »

Dans cette optique, la B.C.G.P.A. a formé un comité directeur chargé d'évaluer les perspectives des biocarburants pour la région de Peace River. Le comité directeur compte douze membres, dont des administrateurs de la B.C.G.P.A et d'autres membres de la communauté intéressés par le projet.

Le groupe en est actuellement à l'étape de la recherche et de la planification; il étudie la possibilité de construire une usine de biodiesel régionale. Le comité a terminé une étude de faisabilité, financée en partie par l'IDC-Agri et le gouvernement de la Colombie-Britannique.

L'étude de faisabilité recommande la construction d'une usine de biodiesel de 22,7 millions de litres, qui coûterait quelque 22 millions de dollars. Selon Critcher, l'usine serait « l'un des projets les plus respectueux de l'environnement au Canada », grâce à l'utilisation d'un système de presse hydraulique à froid pour le canola, au lieu du processus d'extraction chimique traditionnel. L'étude de faisabilité a également révélé qu'une usine de biodiesel régionale réduirait sensiblement les importations de carburants dans la région et gonflerait les recettes fiscales de 1,5 million de dollars par année.

Ces statistiques sont impressionnantes, mais il n'en faut pas moins établir un plan d'affaires pour définir précisément la logistique du projet. Le plan d'affaires permettra de déterminer la nature de l'investissement de la coopérative dans l'usine, ainsi que les considérations juridiques et techniques. Bien qu'il soit nécessaire, l'établissement du plan d'affaires représente un investissement considérable qui, selon

Critcher, coûtera au groupe 400 000 \$. Le comité des biocarburants a demandé une aide financière du fonds fédéral de l'Initiative des marchés de biocarburants pour les producteurs (IMBP) à hauteur de 75 % de cette somme, et a amassé le reste des fonds.

Les étapes finales du projet de biocarburants comporteront la campagne de capitalisation, suivie par la construction de l'usine. Le comité des biocarburants espère recruter des actionnaires parmi les 350 membres de la BC Grain Producers Association. Critcher reconnaît que ce pourrait être difficile, car la plupart des agriculteurs hésitent à prendre de tels risques. Pour mener à bien la campagne de capitalisation, il faudra donc avant tout s'attacher à convaincre les producteurs des retombées à long terme des biocarburants.

Critcher est certain que le projet de production de biodiesel apportera des profits aux entreprises agricoles, de l'énergie verte et un nouveau dynamisme dans la région. Il améliorera considérablement les moyens de subsistance des agriculteurs ainsi que l'économie rurale, car, signale Critcher : « Des études américaines démontrent que les bénéfices pour



l'économie locale sont de 56 % supérieurs dans les cas où il y a prise en charge locale des biocarburants! » C'est l'ensemble de ces retombées, affirme Critcher, qui explique le dévouement du comité des biocarburants et sa détermination envers la réussite du projet.

Pour plus d'information, contactez :

Irmgard Critcher, Président de BCGPA

Téléphone : (250) 789-9289

Courriel : irmgard@pris.bc.ca



Fraser-Fort George Biofuels Working Group

Le groupe de travail Fraser-Fort George Biofuel vise à établir des sources de carburant durables pour sa région relativement isolée de la Colombie-Britannique.

Russ Purvis, membre de l'écovillage de Kakwa et président du groupe de travail sur les biocarburants, explique : « C'est une entreprise sociale à long terme. La production de biocarburants est un enjeu important ici, parce que notre région est le principal centre industriel et la plus importante agglomération dans le nord de la province. Mais nous sommes isolés et avons un problème d'approvisionnement en biodiesel. La coopérative vise vraiment le développement durable de la région. »

Le groupe de travail sur les biocarburants a été mis sur pied par la section locale de la BC Sustainable Energy Association. Au moyen de recherches et de discussions, l'association a cerné les enjeux locaux déterminants et rallié les gens autour du concept de la construction d'une usine de biodiesel. En réponse, l'écovillage de Kakwa, les producteurs agricoles locaux, la municipalité de Prince George, des groupes communautaires et l'université régionale ont conjugué leurs efforts pour explorer la possibilité d'établir une coopérative multilatérale.

La mise en place de la coopérative est amorcée, grâce, en majeure partie, au financement de l'IDC-Agri. Purvis affirme : « L'IDC-Agri est arrivée au bon moment et contribue à la mise sur pied de la coopérative. » Le comité fondateur a

utilisé ces fonds pour tenir sa première assemblée publique d'information et établir des groupes de travail en ligne interactifs pour joindre d'éventuels membres. En outre, par l'intermédiaire de l'IDC-Agri, le groupe de travail Fraser-Fort George Biofuel a pris contact avec des projets de production de biocarburants semblables en Ontario et en Saskatchewan, pour échanger des idées et des pratiques exemplaires.

« Nous en sommes à la cueillette de renseignements et à l'échange d'idées, explique Purvis. La réalisation d'un projet comme celui-ci nécessite une planification détaillée et à long terme. » Le groupe doit convenir d'objectifs et établir la logistique du projet, notamment la charge d'alimentation pour l'usine. D'ici la fin de mars, la coopérative espère avoir terminé une étude de faisabilité et créé un plan d'action pour les mois et les années à venir.

Il y a beaucoup à faire, notamment recruter des membres, stimuler l'intérêt et l'essor à long terme et veiller à ce que le projet soit rentable pour les producteurs.

Purvis signale toutefois : « Les groupes qui s'intéressent aux biocarburants sont mus par un différent type de motivation. Nous savons que nous devons travailler ensemble pour créer

une source de carburants durable pour notre région. Nos motivations vont bien au-delà des considérations purement économiques. La production de carburants dans la région favorise la stabilité et, dans le cas de la consommation de biodiesel, l'amélioration de la qualité de l'air! ».

Pour plus d'information, communiquez avec :

Russ Purvis, membre du conseil d'administration

Téléphone : (250) 553-6882

Courriel : info@kakwaecovillage.com



Kakwa Ecovillage Co-operative

La Kakwa Ecovillage Co-op a pour objectif à long terme de : « Veiller au fonctionnement de l'écovillage de Kakwa en tant que collectivité agricole autosuffisante, conformément à sa vision et ses valeurs. »

Situé près de McBride, en Colombie-Britannique, l'écovillage a constitué une coopérative de producteurs/travailleurs qui sera chargée de l'élevage et de la tonte de son troupeau d'alpagas. La coopérative mettra ensuite en marché des produits de laine à valeur ajoutée auprès d'entreprises régionales de plein air, de marchés de producteurs, de magasins d'articles de sport et de plein air, et de magasins spécialisés.

Russ Purvis, directeur général de l'écovillage et producteur de fibres d'alpaga, explique : « Les produits agricoles à valeur ajoutée, la sensibilisation axée sur la durabilité de l'environnement, et l'écotourisme constitueront les trois principaux piliers de nos activités lucratives. » La production de fibres et de laine d'alpaga demeurera au cœur du projet, mais la coopérative élabore aussi des programmes de sensibilisation de la collectivité, explore la possibilité de produire des aliments biologiques à valeur ajoutée pour les marchés locaux, et envisage la mise sur pied d'activités de trekking à dos de lama pour attirer les adeptes du plein air dans la région.

La coopérative a établi des partenariats d'apprentissage conjoint avec la Canadian Camelid Fibre Co-op et le Natural Fibre Centre de l'Alberta, grâce auxquels elle a optimisé ses objectifs économiques. Ces partenariats ont permis la réalisation d'une étude collective sur les produits de l'alpaga et

du lama à valeur ajoutée, la tenue d'ateliers sur la production de fibres, et l'élaboration de stratégies de comarketing. Des fonds de l'IDC-Agri, affectés aux frais de déplacement et à la venue de spécialistes dans l'écovillage, ont contribué à la réalisation de ces activités.

Le processus de développement de la coopérative de Kakwa ne s'est pas déroulé tout à fait sans heurt. L'une des principales difficultés a été d'élaborer une stratégie de financement qui reflète les besoins propres de l'écovillage. Les 16 principaux membres de la coopérative font aussi partie de l'écovillage, un rôle assorti de responsabilités considérables et qui nécessite un certain investissement. À long terme, toutefois, l'écovillage entend inviter la communauté à y investir. Grâce aux fonds de l'IDC-Agri, la Kakwa Ecovillage Co-op a eu recours aux services d'experts et d'avocats qui l'ont aidée à régler les processus financiers et juridiques.

Purvis en convient : « Nous avons eu le problème, et la surprise, de constater qu'il n'y a pas beaucoup d'avocats en C.-B. qui possèdent une expérience appréciable des coopératives. » Il est cependant crucial, selon lui, de trouver un réseau de soutien adéquat pour mettre sur pied une coopérative.

À ceux qui entament la création d'une coopérative, Purvis conseille : « Veillez à vous adjoindre un développeur de coopératives doté d'un bon réseau, car vous aurez besoin de beaucoup d'expertise et d'expérience. » Il ajoute : « Les coopératives sont des entreprises. Il y a donc beaucoup de questions juridiques et financières à régler. Toutes les coopératives qui entendent réussir doivent être considérées comme des entreprises. Il faut beaucoup de connaissances avant de se lancer! »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Russ Purvis, membre du conseil d'administration

Téléphone : (250) 553-6882

Courriel : info@kakwaecovillage.com

Site web : www.kakwaecovillage.com

Un écovillage est une communauté intentionnelle ayant adopté des valeurs sociales, économiques et écologiques durables.

Novelty Grains and Pulses Co-op

La Novelty Grains and Pulses Cooperative [titre de travail] est en train de développer un marché à créneaux spécialisé dans les graines anciennes, comme le blé amidonnier et le pois carré.

Le blé amidonnier était, en fait, le blé original des pharaons. Le grain a été amené en Italie après la conquête de l'Égypte par Jules César et il fait maintenant partie de la cuisine de ce pays. Bien que ces graines anciennes ne soient pas encore très connues ici, Robert Giardino prédit qu'elles pénétreront le marché de spécialités de la même façon que l'on fait le Kamut et l'épeautre il y a une dizaine d'années.

Giardino, qui est importateur et distributeur de graines anciennes et qui est aussi le principal promoteur de la coopérative, explique : « L'idée est venue à cause des problèmes liés à l'importation et à l'approvisionnement en graines anciennes. Il est difficile d'avoir accès au port et les pays étrangers ont des techniques d'emballage et de commercialisation qui diffèrent des nôtres. » Au-delà de ces difficultés, dit Giardino : « Aux États-Unis, les agriculteurs commencent à saisir les opportunités et à produire des graines anciennes, car il y a des marchés en Amérique qui reposent sur les importations. Les agriculteurs canadiens doivent leur emboîter le pas. »

Actuellement, la coopérative en est encore aux étapes initiales de planification et de recrutement et Giardino utilise le financement de l'IDC-Agri pour donner l'élan qui permettra de commencer le projet. Le financement est venu au moment idéal, dit-il : « Les fonds nous ont permis d'engager un développeur de coopérative renommé pour réaliser une étude de faisabilité; ils nous permettront également de

tenir des séances d'information au cours desquelles je présenterai les produits à des agriculteurs potentiels. »

Les séances d'information sont prévues pour la fin de mars et Giordano espère qu'elles susciteront l'adhésion d'agriculteurs des provinces de l'Ouest. Il entend ainsi se rendre à Dawson Creek, C.-B., au cœur du pays des céréales, et en Saskatchewan, pour présenter des exposés, afficher les produits et, bien sûr, les faire goûter!

Le comité directeur actuel de la coopérative est formé de producteurs de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique et a été créé avec l'appui et les conseils des



associations coopératives de ces deux provinces. La coopérative prévoit se constituer en vertu d'une loi fédérale, ce qui permettra à plusieurs producteurs des provinces de l'Ouest d'y participer.

Selon Giardino : « La première chose à faire est de se rendre à son association coopérative provinciale et d'obtenir de l'information. Il faut au préalable avoir déjà établi le concept de la coopérative visée et des produits, et, à partir de cette rencontre, il sera possible de savoir s'il vaut la peine d'aller de l'avant. » Sans l'aide des associations coopératives, Giardino croit que le processus aurait été beaucoup plus difficile, car la demande de financement est un processus ardu que l'on souhaiterait plus transparent.

Au cours des derniers mois, la coopérative a connu un bon début. Son développement découle d'une vision commune et, comme le dit Giardino : « Le développement de notre coopérative se fait en étapes. La vision ultime est un système en boucle fermée au sein duquel la vente en gros, la vente au détail et l'emballage des graines et des légumineuses anciennes sont tous intégrés. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Robert Giardino
Téléphone: (604) 841-3216
Courriel: info@liliko.ca

Local Flavours Co-op

« Do yourself a flavour! » (Faites-vous une saveur!) proclame le site Web de la Local Flavours Products and Services Co-operative de la Colombie-Britannique. Le site contient des photos de tomates rouges ragoûtantes et de produits frais d'apparence saine.

Don Wilde, un des membres de la coopérative, explique : « Il importe de développer la marque Local Flavours. Nous voulons offrir nos produits directement aux consommateurs, parce que ce sont eux qui exigent une politique alimentaire différente. Ils veulent des aliments locaux, frais et sains. »

La Local Flavours Products and Services Co-operative a été lancée par la Small Scale Food Processor Association (SSFPA). La SSFPA, établie au début de 2002, visait à offrir du soutien et des services à de petites entreprises de transformation d'aliments qui s'acharnaient à développer leur entreprise. En 2004, les membres de l'association ont opté pour une structure de coopérative, afin de partager les coûts et d'assurer aux producteurs les bénéfices directs de leurs activités.

La coopérative fournira trois services principaux à ses membres. Elle visera d'abord à développer la marque Local Flavours à des fins de commercialisation collective. Les membres de la coopérative peuvent ou bien fournir des produits bruts ou bien commercialiser leurs produits sous le nom de marque établi. La coopérative offrira, au nombre

de ses services, des programmes d'assurance de la qualité, des stratégies de marketing direct et la mise en commun des installations de transformation. Grâce à des fonds de l'IDC-Agri, Local Flavours Products and Services Co-operative a pu bénéficier d'un échange de connaissances avec une coopérative biologique en Ontario, pour mettre au point des stratégies de marketing et de développement d'entreprise.

Au stade de la mise sur pied, la coopérative a établi des politiques visant à assurer une croissance stable et réalisable. Comme l'explique Wilde : « Nous avons décidé d'avancer lentement et méthodiquement. Nous voulions faire en sorte que chaque membre fondateur comprenne le mandat et le modèle de la coopérative; et nous voulions que nos services et programmes évoluent au même rythme que le nombre de membres. »

L'un des principaux facteurs de réussite, selon Wilde, est l'équilibre entre l'idéalisme et le sens des affaires. Cela a des incidences sur la mise en marché : « Quand nous abordons les détaillants avec la marque Local Flavours, le détaillant doit comprendre que la marque comporte plusieurs choses.

Le consommateur doit savoir d'où vient le produit. » Par ailleurs, « il importe, lors de la mise en marché, de faire valoir ce qu'offre la coopérative plutôt que ses valeurs ».

L'équilibre entre l'idéalisme et le sens des affaires influe aussi sur les objectifs des membres. Wilde signale : « Il est facile de s'enliser dans des débats sur le bien-fondé de l'idéalisme par rapport à celui des affaires, mais ils sont tous les deux essentiels pour la croissance de la coopérative et la réalisation du plan d'affaires. Cela suppose de communiquer et de prendre des décisions démocratiques. » Un processus de communication ouvert et le partage des pouvoirs sont des caractéristiques intrinsèques du modèle d'affaires de la coopérative.

L'AGA de la coopérative a lieu la semaine prochaine et Wilde est sûr qu'elle passera peu après à l'étape suivante. « Nous atteignons nos objectifs et allons de l'avant. Nous avons terminé la planification de base et devons maintenant passer à la prochaine étape de la mise en œuvre. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Merv Sloss, Agent de communication

Courriel : info@localflavours.com

Site web: www.doyourselfaflavour.com

Vancouver Island Good Food Business Network (VIGFBN)

En tout temps, l'île de Vancouver ne dispose d'une quantité suffisante d'aliments que pour nourrir sa population de 770 000 habitants pendant deux jours. La majorité des aliments est importée de l'extérieur de l'île, d'où un kilométrage-assiette élevé et de l'insécurité alimentaire.

Barbara Ebell, propriétaire de la ferme biologique Nanoose Edibles Organic et environmentaliste de longue date, donne son opinion sur la situation : « En 1950, on cultivait sur l'île 85 % des aliments nécessaires pour nourrir la population. En 2007, cette proportion est passée à 6 %; le reste des aliments nécessaires est importé. L'île de Vancouver devrait produire ses propres aliments. »

Depuis deux ans, un groupe de citoyens préoccupés se réunit pour réinventer l'économie de l'alimentation de l'île. Le moteur de cette collaboration régionale est le Vancouver Island Good Food Business Network (VIGFBN). Le VIGFBN est un consortium d'organismes communautaires, d'entreprises d'alimentation éthique, et de producteurs qui entendent promouvoir un système alimentaire local et autosuffisant.

Le directeur commercial du VIGFBN, Frank Moreland d'Edible Strategies Ent. Ltd., explique le fondement du projet : « Il faut une réponse systémique à l'insécurité alimentaire; nous avons besoin d'un système alimentaire durable pour tous les

citoyens de l'île. Nous allons favoriser une 'chaîne de valeur' qui soutient les aliments sains, un faible kilométrage-assiette et des produits biologiques. Dans ce nouveau système, nous allons travailler à tous les niveaux : de l'ensemencement à la production, de l'entreposage à la livraison. »

Ce nouveau système favorisera aussi l'accès des agriculteurs de l'île aux marchés locaux et à un revenu adéquat. Ebell explique que la coopération est nécessaire pour les producteurs : « Nous devons établir un réseau coopératif pour mettre en commun l'expertise, la machinerie et les marchés, et pour cultiver de plus grandes quantités d'aliments pour les habitants de l'île. On créera ainsi des communautés rurales durables pour les générations futures. »

En fait, la particularité de cette chaîne de valeur réside dans le rôle que les agriculteurs joueront. Moreland explique que les agriculteurs peuvent prendre part au processus sans devoir assumer la totalité des coûts du système : « La chaîne de valeur permettra la redistribution des bénéfices aux

agriculteurs et aux travailleurs du secteur alimentaire, sans qu'ils doivent en être les principaux actionnaires et investisseurs. C'est notre grande stratégie et il n'y a pas de modèle au Canada pour ce que nous faisons! »

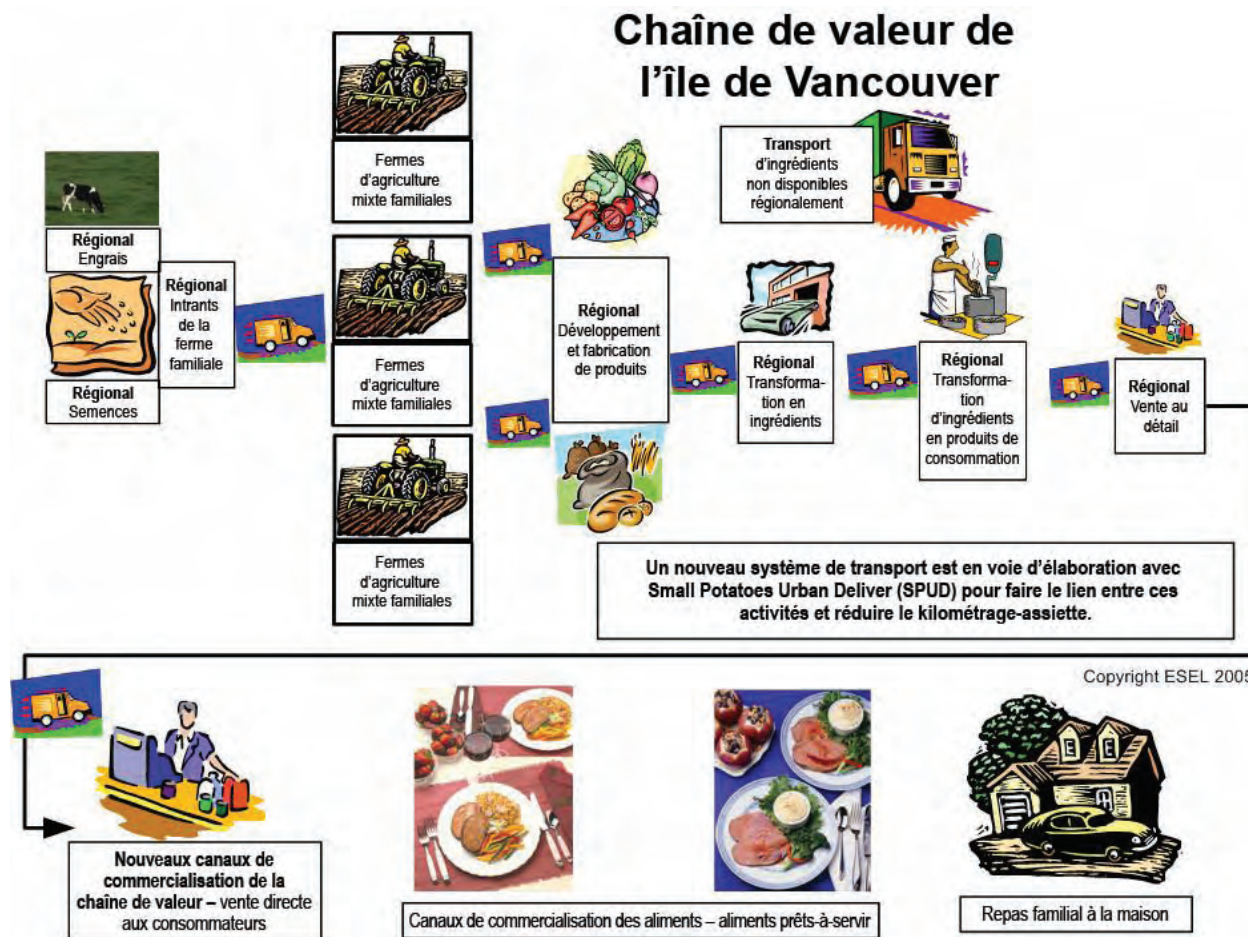
Le projet ambitieux du VIGFBN en est actuellement à l'étape de la recherche et du développement. Tous les membres travaillent ensemble à l'établissement du plan d'affaires à long terme. Ils envisagent la mise sur pied d'un système alimentaire à l'échelle de l'île doté d'une structure globale multilatérale et coopérative. Chaque région créerait ses propres coopératives d'agriculteurs et de travailleurs.

Pour assurer le contrôle par la communauté, tous les aspects de la production alimentaire seraient confiés à des entreprises locales. Comme l'indique Moreland, le système serait totalement intégré : « de l'ensemencement à la production, de l'entreposage à la livraison ». Le réseau se servirait aussi de l'infrastructure socioéconomique existante, comme les

services de livraison locaux, les installations de conditionnement à forfait de la communauté, et les marchés locaux. À long terme, le VIGFBN vise la mise en place d'un système semblable à celui-ci :

Le réseau sera une réussite seulement si tous les partenaires du projet s'y engagent. Le processus doit être assorti du partage des pouvoirs et d'une solide planification, tâche qui, au départ, semblait gigantesque. Marjorie Stewart de Nanaimo Foodshare explique : « Au départ, personne ne semblait avoir l'énergie et ou la volonté nécessaire pour courir le risque d'établir un réseau à l'échelle de l'île. Foodshare a décidé de prendre l'initiative, c'est dire que nous sommes le groupe qui assume les principales responsabilités dans une approche égalitaire. »

Le fait qu'un groupe soit à l'avant-plan et agisse en tant que fondé de pouvoir a permis l'avancement du projet. Foodshare travaille actuellement en étroite collaboration avec Edible



Stratégies pour mener un sondage auprès des producteurs et des institutions de l'île, afin de connaître leur intérêt et leur engagement envers un système alimentaire local.

Le sondage fait partie de l'approche de développement économique communautaire adoptée par le VIGFBN. Stewart explique : « Nous voulons que les gens s'impliquent dès le départ dans le processus de prise de décision. Pour nous, la signification de la durabilité va bien au-delà de ressources financières suffisantes. »

Pour favoriser la durabilité du projet, Foodshare a également tenu de nombreuses assemblées communautaires, où le public a pu poser des questions et apporter d'utiles contributions. Le VIGFBN parle de ces sessions de remue-méninges comme d'occasions pour les participants de se livrer au réseautage et d'apprendre, et, par le fait même, d'obtenir quelque chose en contrepartie de leurs temps et efforts.

À l'heure actuelle, le réseau s'attache principalement à recruter des membres, ce qui pourrait être son plus imposant défi. Selon Moreland, près de 30 producteurs de l'île s'intéressent au réseau, mais ne sont pas sûrs de vouloir s'y engager.

À l'automne de 2006, Foodshare and Edible Strategies ont invité Ebell et son mari Lorne à se joindre au projet. Ebell s'est rendu compte que nombre des objectifs du projet du VIGFBN étaient semblables aux siens :

« Quand j'ai entendu parler de l'initiative et du réseau coopératifs locaux, j'ai réalisé que cela correspondait à ce que nous avions déjà à l'esprit. Les fermes de la région ne peuvent survivre sans une stratégie coopérative de marketing. »

Ebell et d'autres propriétaires de fermes travaillent actuellement à favoriser l'engagement d'autres producteurs dans le processus de développement du réseau. Grâce à des fonds de l'IDC-Agri, Ebell et d'autres membres du réseau ont pris part à un échange de connaissances avec Co-op Atlantic. La coopérative des Maritimes est une initiative semblable qui fait la promotion de systèmes alimentaires locaux et travaille avec les producteurs à chaque stade du cycle alimentaire.

Lors de leur visite à la Co-op Atlantic, les membres du VIGFBN ont constaté le fonctionnement de la chaîne de valeur sur le terrain. Cela les a grandement motivés, mais les a aussi familiarisés avec les considérations pratiques de l'établissement d'un réseau coopératif solide. Tous les détails, tant de



la commercialisation, de la livraison ou de la certification, doivent être gérés localement, mais doivent s'insérer dans les objectifs globaux d'un système alimentaire intégré.

En définitive, il s'agit de savoir si les producteurs, les citoyens et les institutions sont prêts à adopter l'achat local. Ebell résume son long combat pour sensibiliser la population envers la sécurité alimentaire de l'île et ses espoirs de voir les choses changer :

« La réussite du projet dépend en fait de la mesure selon laquelle les gens sont sérieux par rapport à l'autosuffisance alimentaire locale et créent un marché. Mais ça va arriver. Ça va arriver parce que les gens sont de plus en plus conscients du réchauffement planétaire. Lors de mes conférences publiques, les gens me demandent comment ils peuvent aider. Je leur réponds par l'achat local. »

Les partenaires du VIGFBN sont en définitive conscients que la formation d'une coopérative multilatérale sera difficile, mais conviennent que c'est essentiel pour la sécurité alimentaire de l'île. C'est cet objectif à long terme qui donne au Vancouver Island Good Food Business Network l'élan nécessaire pour atteindre ses buts ultimes.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Sandra Mark ou Frank Moreland, Gestionnaires d'entreprise
Téléphone: (250) 335-3001

Courriel: sandra@ediblestrategies.com

Saskatchewan

Cypress Biofuels Cooperative Ltd.

La Cypress Agriculture-Energy Co-op est une coopérative de nouvelle génération à Shaunavon, en Saskatchewan.

La coopérative est le pendant voué à la production de la Cypress Agri-Energy Inc., une entreprise locale qui espère construire une usine d'éthanol dans la région. Le conseil d'administration de la coopérative est composé de producteurs et de représentants de la caisse populaire locale. Les membres ont bon espoir que la conjugaison de leurs points de vue et compétences contribuera au développement de l'organisation.

Oren Scribner, producteur de céréales et de légumineuses et président de la nouvelle coopérative, en explique les buts : « Une coopérative de nouvelle génération nous permet de réaliser des choses importantes. D'abord, nous pouvons constituer une société qui peut établir un partenariat avec Cypress Agri-Energy Inc. à un coût raisonnable. La coopérative est aussi un outil pour accroître le nombre de producteurs dans le secteur de l'éthanol et protéger leurs intérêts; elle garantit par ailleurs aux producteurs un marché pour une part de leur production. »

Au nombre des principaux facteurs qui justifient la construction d'une usine d'éthanol dans la région, on compte l'implication des producteurs locaux et la création d'un marché d'énergie verte pour les céréales. Comme c'est le cas dans de nombreuses régions rurales du Canada, les producteurs de Shaunavon sont aux prises avec une hausse des prix des facteurs de production et des cultures commerciales qui rapportent peu. L'usine d'éthanol coopérative sera l'une des réponses à un marché agricole incertain et vacillant. Scribner affirme : « Nous sommes un groupe d'agriculteurs et de gens d'affaires qui considèrent essentiel le développement de notre région. L'éthanol est un moyen idéal pour y parvenir, parce que nous avons une

économie fondée sur l'agriculture et le pétrole. Et nous avons l'infrastructure nécessaire. »

L'usine devrait normalement utiliser quelque neuf millions de boisseaux de céréales par année. Elle revendra les sous-produits aux éleveurs de bovins de la région. C'est une véritable aubaine pour les producteurs de la région et les localités rurales environnantes! Pour les membres de la coopérative : « Si l'usine connaît autant de succès que prévu, les producteurs devraient obtenir un bon rendement du capital investi et pouvoir réduire leur dépendance vis-à-vis des programmes gouvernementaux. »

Le groupe procède actuellement à la planification et à la consultation avec des développeurs de coopératives et des conseillers juridiques pour veiller à la bonne marche du projet. Des fonds de l'IDC-Agri ont permis d'embaucher des consultants qui ont contribué au processus : « Les fonds de l'IDC-Agri ont été et seront principalement affectés à engager des experts légaux et autres experts. Une somme servira aussi à payer certaines des dépenses que CAE a assumées pour l'établissement de la Cypress Biofuels Co-operative, y compris les dépenses de secrétariat, de photocopie et de bureau. »

Au cours des prochains mois, le conseil d'administration de la coopérative continuera de déterminer et planifier la faisabilité du projet. Une fois que la faisabilité économique aura été établie, la coopérative procédera au recrutement de membres. À long terme, elle espère compter quelque 300 membres qui s'engageront à fournir des céréales pour alimenter l'usine d'éthanol.

La coopérative n'en est qu'à ses débuts, mais, selon Scribner, les membres du conseil sont déjà conscients des facteurs essentiels à sa réussite : « Nous savons qu'il faut prendre notre temps et faire les choses correctement la première fois; c'est pourquoi nous procédons lentement et nous suivons les conseils de gens qui ont l'expertise nécessaire pour nous guider. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Oren Scribner, Membre du conseil d'administration et producteur agricole

Téléphone : (306) 297-3173

Cellulaire : (306) 297-7500

Courriel : opscrib@lincsat.com

Site web: www.cypressagrienergy.com

Craik Small-Scale BioProducts Co-operative

En tant que collectivité rurale, la localité de Craik, en Saskatchewan, repousse les frontières du possible. Craik est réputée pour ses projets avant-gardistes, y compris un écovillage et l'écoprogramme YouthBuild; la coopérative Craik Small-Scale Biodiesel a vu le jour dans un esprit semblable.

Rod Haugerud, maire de Craik et membre fondateur de la coopérative, explique : « Nous croyons aux principes des coopératives et voulons les concrétiser – un membre, un vote et la mise en commun des ressources comme la machinerie, les achats et la main-d'œuvre. Les agriculteurs le font déjà, mais nous avons besoin d'une infrastructure financière et juridique formelle. »

Un groupe peu nombreux, composé de dix producteurs, développeurs économiques, techniciens et ouvriers municipaux, œuvre à la mise sur pied du projet. Ces derniers mois, la coopérative a mené une étude de faisabilité pour établir dans quelle mesure et de quelle façon, le cas échéant, des réacteurs pour la fabrication de biodiesel à l'échelle de la ferme et de la collectivité peuvent redynamiser l'économie rurale de Craik. Cette étude permettra de répondre à de très importantes questions concernant le projet.

Selon Haugerud, il s'agit notamment d'établir des mesures de contrôle de la qualité pour le carburant produit, la meilleure charge d'alimentation pour les réacteurs et le mode d'harmonisation de l'offre et de la demande. Au niveau organisationnel, l'étude examinera la structure la plus adéquate pour la coopérative de biodiesel. Le groupe prévoit procéder à une campagne de recrutement intensive une fois l'étude de faisabilité terminée.

Des fonds de l'IDC-Agri ont permis de consulter d'autres projets de production de biodiesel pour obtenir des conseils et en connaître les pratiques exemplaires. Haugerud déclare : « Nous ne voulons pas réinventer la roue. Ces échanges nous

ont permis de consolider nos connaissances et nos ressources pour construire nos réacteurs. Nous ne voulons pas répéter les erreurs des autres. » Haugerud ajoute toutefois qu'il est parfois difficile de convaincre les gens d'échanger de l'information sur leurs activités. La fabrication du biodiesel est souvent un secret bien gardé auquel n'ont pas facilement accès les nouveaux venus dans le secteur.

En fait, l'un des objectifs à long terme de la coopérative de biodiesel de Craik est de construire des réacteurs biodiesels modèles qui pourront être reproduits dans d'autres localités rurales. La coopérative visera donc à mener des activités de sensibilisation et à exercer une action bénéfique pour les producteurs agricoles locaux et l'ensemble de la collectivité.

Haugerud indique que la réussite de ce projet est tributaire de l'approche du développement adoptée par la coopérative. Dès le départ, les membres fondateurs ont décidé de procéder lentement, à petite échelle, et de mener des études détaillées. Ils ont par ailleurs fait appel à des spécialistes dignes de confiance. Or, dans l'ensemble, le groupe a puisé une bonne part de son dynamisme dans : « l'esprit de coopération : ce n'est pas pour moi, c'est pour nous ! » Mue par cette conviction, la coopérative vise à établir des parcelles d'essai et à démarrer la production d'ici l'été.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Rod Haugerud, Maire de Craik

Téléphone : (306) 734-7767

Courriel : rhaugerud@advantage.coop

Nipawin Biomass Ethanol New Generation Co-operative

Alison Halland, un exploitant de grandes cultures et d'une entreprise agroforestière de troisième génération, raconte comment son grand-oncle l'a inspiré à devenir un administrateur fondateur de la Nipawin Biomass Ethanol Cooperative de la Saskatchewan.

Il y a plusieurs années, ce grand-oncle a construit une génératrice à gaz de bois semblable au modèle d'une génératrice qu'il avait utilisée en Europe durant la Deuxième Guerre mondiale. Sa famille l'a utilisée sur sa remorque agricole Ford 1950 pendant plusieurs années. Quand la ville de Nipawin a approché Alison relativement à la production d'éthanol à partir de déchets agroforestiers, il a vu certaines similitudes avec le mode de fonctionnement de la génératrice de son grand-oncle et a décidé de se joindre à l'initiative multipartite.

À une échelle un peu plus grande, la coopérative de Nipawin prévoit construire une usine de production d'éthanol d'une capacité de 75 millions de litres par année en utilisant des copeaux de bois et de la paille de lin comme biomasse principale. Constitué en personne morale à titre de coopérative de nouvelle génération en 2003, le groupe compte près de 140 membres provenant des entreprises locales, des municipalités environnantes, des agriculteurs et des groupes des Premières nations. Il y a deux classes de parts sociales, et les membres ont divers antécédents financiers.

Les membres de la coopérative ont déjà injecté suffisamment de capital pour commercialiser la technologie de la future usine. Halland précise que la coopérative s'est associée au Conseil de recherche de la Saskatchewan et à l'Université de la Saskatchewan pour créer une technologie des catalyseurs. Ce partenariat a donné naissance à un processus de propriété commune qui transforme les copeaux de bois et la paille de lin en combustible liquide.

Halland décrit la prochaine étape de développement de la coopérative : « Au cours des deux prochains mois, nous recevrons un rapport administratif final sur les matériaux nécessaires pour l'usine. Il nous faudra alors décider si nous devons nous procurer plus de fonds pour que l'usine fonctionne entièrement sous le mode coopératif; si la coopérative peut trouver des associés et détenir une partie

de l'usine; ou si la coopérative ne doit se contenter que de vendre l'utilisation de la technologie des catalyseurs. »

Au cours de ce processus décisionnel, le financement de l'IDC-Agri a aidé au financement de services juridiques sur une autre émission de parts sociales et des conseils sur la protection des intérêts des membres fondateurs. Comme le souligne Halland : « Si nous devons vendre notre technologie à une compagnie apparentée, nous voulons garantir l'approvisionnement auprès des producteurs et créer des emplois dans cette région ... nous voulons nous assurer que les investisseurs initiaux de la coopérative soient les premiers bénéficiaires du projet. »

Toujours selon lui, il faut consacrer beaucoup de temps et d'énergie aux différentes étapes du développement de la coopérative. « Une coopérative est le fruit d'un long processus décisionnel. Douze de nos membres font partie du conseil d'administration. Ils ont à cœur de respecter les



investisseurs et s'efforcent de prendre les bonnes décisions. Comme plusieurs personnes sont impliquées, le processus sera plus long, mais c'est quand même une bonne chose parce cela nous oblige à aller plus lentement et à faire les choses comme il faut. » Au cours des prochains mois, la Nipawin Biomass Cooperative prendra plusieurs décisions importantes et la structure « un vote par part » permettra à tous les membres de se prononcer.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Bill Russell, Coordonnateur de projet

Téléphone: (306) 721-3382

Courriel: agbtech@sasktel.net

Western Mature Cow Alliance

Selon le producteur Gary Etherington : « La commercialisation est le talon d'Achille des éleveurs bovins. » C'est en tant que membre de la Western Mature Cow Alliance et membre de la grande entreprise bovine des Prairies, Border Beef Inc. qu'il exprime ce constat.

Border Beef, de concert avec Natural Valley Farms, Great West Beef and Bison et Manitoba's Natural Prairie, tente de créer une alliance qui ajouterait de la valeur aux bovins matures (plus de 30 mois). Etherington explique : « Nous essayons de réunir les producteurs pour créer un conseil de commercialisation unifié, parce que nous ne pouvons plus continuer comme nous le faisons actuellement. »

La récente crise de la maladie de la vache folle (ESB) et les batailles frontalières ont incité à la création d'une Alliance de producteurs. Comme le dit Etherington : « Durant la crise de l'ESB, nous avons réalisé que nous avons fait cadeau de nos installations d'abattage et d'emballage aux États-Unis. Au Canada, très peu d'entreprises – Neilson Brothers, Cargill et Lakeside – ont une mainmise sur le marché de la vache. »

Ces facteurs économiques et politiques ont fait chuter les prix dans le marché bovin, avec le résultat que « les agriculteurs vendent à très bas prix – ce qui nuit à tous les autres intervenants de la chaîne. » Etherington et ses partenaires conviennent qu'il est temps que les exploitants agricoles obtiennent un prix équitable pour leurs produits. Ils n'y parviendront qu'en faisant eux-mêmes la commercialisation de leurs produits et en détenant leurs installations de traitement.

Grâce aux fonds de l'IDC-Agri, l'Alliance a retenu les services d'Anne Anderson pour faciliter les premières réunions de la coopérative. Mme Anderson travaillait auparavant à la

Rancher's Renaissance, au Texas, et elle a appris aux membres de la coopérative ce qu'est le développement d'une chaîne à valeur intégrée. Durant les ateliers et les réunions tenus au cours des derniers mois, les membres fondateurs sont parvenus à s'entendre sur une vision commune et un mandat. La coopérative se penche maintenant sur la structure organisationnelle et les modalités juridiques et élabore un plan d'action.

Il a été difficile de déterminer une vision commune entre des groupes aussi différents. Etherington explique que la



démarche a été un apprentissage pour eux tous. Conscients des défis, les membres ont tout convenu de l'importance de la transparence, de la confiance et de la communication ouverte entre les parties intéressées.

Le regroupement de producteurs œuvrant dans le même domaine est une façon de partager l'information. Les échanges sur les techniques de production et la différenciation des produits, l'apprentissage sur l'élevage des bovins et les stratégies de commercialisation feront partie du volet élargi de la coopérative en matière d'entraide. Etherington prévoit que ces groupes de pairs seront la clé du succès de la Western Mature Cow Alliance.

En terminant, Etherington explique que ce qui importe le plus pour la coopérative, c'est « de créer une alliance forte. La force est dans le nombre. Pourrons-nous attirer tous les producteurs? Seul le temps nous le dira, car la structure pose un défi majeur, mais je demeure optimiste. Ensemble, nous gagnerons, mais individuellement, nous ne pourrions y parvenir – il est crucial de travailler en équipe. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

David Fiddler, Gestionnaire de développement d'entreprise

Téléphone: (306) 627-3536

Courriel: dave.prairie@sasktel.net

Naicam Biodiesel Co-op Project

Regan Crone, un jeune producteur de la Saskatchewan qui exploite 4 500 acres de cultures fourragères, raconte l'histoire suivante : « Je travaillais au silo terminal CMI de Naicam et on parlait continuellement d'ériger une usine locale de biodiésel. »

« C'est qu'il n'y a pas emplois par ici – tout le monde s'en va en Alberta ou dans d'autres villes. Nous avons réalisé que nous devons accroître notre population et attirer des gens dans notre ville plutôt que de laisser partir les nôtres. » Ces conversations ont mené à la création d'un groupe de travail et à la naissance du projet de la Naicam Biodiesel Cooperative.

Le conseil d'administration actuel de la coopérative est formé de neuf membres et comprend des producteurs de canola, des employés de CMI Terminal, des citoyens de la ville de Naicam et des représentants municipaux locaux. Le groupe se réunit une fois par semaine et a embauché un coordonnateur pour mener le processus. La coopérative n'est pas encore constituée en personne morale, mais le conseil croit qu'une coopérative de nouvelle génération sera la structure optimale pour ses investisseurs multipartites.

À long terme, la coopérative de Naicam prévoit construire une usine de fabrication de biodiésel d'une capacité de 100 millions de litres sur un terrain de 60 acres situés à côté de CMI Terminal. Le terminal est une coentreprise formée de partenaires et d'Agricore United et pourrait fournir les installations de stockage du canola, la matière première de



l'usine. Le projet est prometteur, dit Regan Crone, car CMI Terminal appuie la construction de l'usine et le site a déjà fait l'objet d'une évaluation environnementale. Toutefois, il reste beaucoup de travail à accomplir avant que la construction ne puisse commencer.



Le groupe est actuellement à l'étape de la cueillette d'information, dit Crone et il essaie de « trouver, en tant que groupe, la meilleure voie à suivre » en plus de « chercher des investisseurs potentiels pour aider le projet. » Grâce au financement d'IDC-Agri, le coordonnateur de la coopérative est en mesure de recueillir de l'information, d'établir des contacts, d'assister aux réunions de coopératives régionales et de donner un élan au programme de développement général. Crone poursuit en disant : « À l'étape où nous en

sommes, le plus grand défi est de recueillir de l'information sur le biodiésel et de visiter une usine. C'est un milieu très concurrentiel et tout est secret. Aucune grosse usine ne permet aux agriculteurs de visiter ses installations. »

Les nouvelles coopératives ont absolument besoin que les informations circulent avec plus de transparence et que le gouvernement renouvelle son appui, ajoute Crone. Une des plus grandes constatations qui se dégage du processus est que l'industrie du biodiésel est vraiment nouvelle et n'a pas encore pris réellement forme au Canada. Crone soutient que dans un proche avenir : « Le gouvernement fédéral doit établir de nouvelles structures, des politiques, des mandats et il doit offrir des fonds de démarrage pour soutenir les projets communautaires liés aux biocarburants. Il est difficile de développer cette industrie sans certaines lignes directrices. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Regan Crone, Membre du conseil d'administration
et producteur

Téléphone: (306) 872-4625

Cellulaire: (306) 874-7719

Courriel: rkcrone@sasktel.net

Manitoba

Southern Manitoba Biofuels Co-operative

Les citoyens du sud-ouest du Manitoba ont exploré de nouvelles possibilités pour le développement rural de leur région. Le germe de cette initiative se trouve dans la localité de Souris, au Manitoba.

Dustin Williams, un jeune producteur de céréales de la région, explique : « Un groupe de conseillers municipaux et de chefs de file de la collectivité estimaient que la ville de Souris avait besoin d'une industrie, et l'agriculture, d'une valeur ajoutée. »

Joy Dornian, l'agent de développement économique de la municipalité de Souris, précise : « Il y a trois ans, des membres de la collectivité se sont réunis pour réaliser un processus de planification et de définition d'une vision d'avenir duquel a émergé le mot biodiesel. » Aujourd'hui, c'est la Southern Manitoba Biofuel Cooperative qui incarne les meilleures et plus prometteuses perspectives d'avenir de la ville.

Depuis sa création, la coopérative est axée sur le développement de l'économie et de la communauté. Ses membres veulent stimuler l'économie locale en construisant une usine de biodiesel dans la région et ils estiment que l'usine aura de larges retombées. Williams, un des membres fondateurs de la coopérative, explique pourquoi ce grand but collectif est à la fois nécessaire et bénéfique :

« Souris est une localité de 2 500 habitants vouée à l'agriculture pendant de très nombreuses années. Elle se transforme lentement en ville-dortoir et ville de retraités. Nous nous sommes aperçus qu'il n'y a tout simplement pas d'emplois ici, et pas de moteur économique... »

« Les années où le secteur de l'agriculture prospère, l'argent coule à flots, l'assiette fiscale est large et l'infrastructure, solide. Quand les temps sont durs, il est difficile de planifier une communauté. »

« À grande échelle, le prix global des produits de base a érodé la rentabilité des récoltes canadiennes. Quand nous avons formé notre coopérative, le canola s'échangeait aux prix les plus bas. En outre, le Manitoba est à l'intérieur des terres et les coûts du transport sont élevés. Il nous est difficile d'expédier nos produits excédentaires à l'étranger. »

« La coopérative a pour mandat de créer un approvisionnement sûr en carburant pour les agriculteurs et camionneurs locaux, ainsi qu'un marché et une usine qui donnent des résultats pour les producteurs locaux. Il nous importe d'aider les agriculteurs, de créer des emplois et d'assurer une large assiette fiscale. »

Ces paramètres à l'esprit, un groupe de travail composé de six membres, producteurs, travailleurs municipaux, entrepreneurs locaux, ont amorcé le processus de développement de la coopérative. Il a fallu adopter une approche propre au caractère novateur du projet et aux multiples intervenants en cause.

Au départ, le groupe s'est demandé s'il valait mieux établir une société ou une coopérative. Aux termes d'amples discussions, le groupe a jugé préférable de constituer une coopérative. Comme l'explique Williams, les valeurs démocratiques d'une coopérative reflètent mieux la nature communautaire du projet. En outre, une coopérative suppose une propriété conjointe, ce qui supprime les risques d'acquisition par un ou deux grands investisseurs.

En 2005, le groupe de travail communautaire a donc constitué la New Generation Co-op. Les deux premières années, la coopérative a bénéficié de l'investissement financier de gens dévoués de la localité; ces généreuses contributions ont servi à payer une étude de faisabilité sur le biodiesel. Une fois constituée officiellement, la coopérative a établi un partenariat avec une autre organisation régionale, la Southwest Fibre Cooperative. Cette dernière a consenti des fonds pour l'élaboration d'un plan d'affaires visant à déterminer les éléments essentiels au développement d'une usine de biodiesel.

Le plan d'affaires énonçait un certain nombre de possibilités. En fonction d'un sondage sur les emplacements possibles dans le sud-ouest du Manitoba, et d'une liste de critères précis, la coopérative a déterminé un emplacement, près de

la ville de Souris. Selon le rapport, l'usine devrait produire au moins 9 millions de litres de biodiesel de qualité carburant, 16 700 tonnes de tourteau protéique à base de canola, 946 tonnes de glycérol, et 80 tonnes d'engrais par année. La coopérative espère aussi bénéficier des travaux de groupes agricoles provinciaux qui sont en train de développer des variétés de canola de qualité industrielle.

Williams prévoit plusieurs autres fonctions pour la nouvelle usine. Elle pourrait conclure avec des agriculteurs des ententes de services qui leur permettraient d'utiliser la presse continue de canola de l'usine comme installation de transformation à un coût raisonnable. Par ailleurs, le tourteau protéique à base de canola peut être vendu à des éleveurs bovins et porcins locaux.

Les prochains mois seront déterminants pour la concrétisation de la vision de la coopérative. La construction d'une usine de biocarburant coûtera quelque 5 millions de dollars, et la coopérative prévoit amasser 3 millions de dollars en actions participatives. Le reste des fonds nécessaires proviendrait de prêts bancaires. La coopérative procède actuellement à une vaste campagne concertée de capitalisation pour se procurer les capitaux nécessaires.

Amasser des fonds par la vente d'actions est une autre nouvelle aventure pour le groupe. Dornian indique que c'est beaucoup plus difficile qu'ils s'y attendaient.

« Si nous avions su. La seule logistique d'une campagne de capitalisation est plus complexe que nous l'avions imaginé. Il importe de faire les suivis, tenir un budget et s'occuper de nombreux détails. De plus, les membres de la coopérative sont très fonceurs et nous butons souvent contre l'extrême prudence des producteurs. Ces gens n'aiment pas le changement. Il faut les convaincre. »

À cette étape, la coopérative a usé des fonds affectés par l'IDC-Agri pour embaucher un conférencier afin de discuter de la procédure pour la campagne de capitalisation, et les fonds ont aidé à payer les frais de déplacement, des communications et du matériel pour l'ensemble de la campagne. Williams affirme : « Tous ont dit que les fonds de l'IDC-Agri avaient été utiles pour la création éventuelle d'une coopérative dans notre collectivité. »

La coopérative de biocarburant a su relever le défi parce qu'elle s'était dotée d'un solide mandat, établi dès les tout débuts. Ce mandat, selon Dornian, a assuré la cohérence tout au long du processus de développement. Il comprend les lignes directrices suivantes :



1. Production locale pour consommation locale
2. Investissement pour le développement d'une communauté viable
3. Indépendance par rapport aux subventions gouvernementales
4. Utilisation d'équipement et procédés à la fine pointe, et usage limité de matériaux dangereux
5. Production de produits de grande qualité

La planification collective est essentielle au développement durable de la coopérative, comme le mentionne Williams : « Nous nous sommes absolument assurés d'avoir quelque chose à offrir avant de l'offrir; d'avoir des réponses aux questions et de fouiller pour les obtenir; de connaître les défis et la façon d'atténuer les risques inhérents. Il fallait manifester notre confiance pour gagner la confiance de la communauté. C'est ce qui nous a valu le respect. »

Ces valeurs à l'esprit, la coopérative progresse rondement dans son développement. Il y a beaucoup d'optimisme et de dynamisme au sein du groupe, malgré que le chemin soit semé d'embûches. Comme le dit Dornian, les membres de la coopérative n'attendent pas que l'industrie les approche, ou que le développement se concrétise soudainement. Selon Dornian, les membres de la coopérative optent plutôt pour « investir dans leur propre avenir ». Dans ce contexte, cette coopérative du sud-ouest du Manitoba a le potentiel de devenir un acteur sérieux au sein du secteur des biocarburants.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Dustin Williams, membre du conseil d'administration et producteur de céréales
Cellulaire: (204) 720-1171
Courriel: dwilliams@inethome.ca

Parkland Industrial Hemp Growers Co-operative

Les agriculteurs de Parkland, au Manitoba, cultivent près de la moitié du chanvre industriel produit au Canada.

Chris Dzisiak, producteur de chanvre et vice-président de la coopérative Parkland Industrial Hemp Growers (PIHG), indique : « Nous voulions faire autre chose que de vendre du canola à des multinationales. Nous étions conscients de la nécessité d'innover et c'est là que le chanvre est entré en ligne de compte. Les cultures traditionnelles ne sont tout simplement plus rentables. » En 1999, cette coopérative de nouvelle génération s'est constituée pour élargir le marché des produits du chanvre industriel.

Ces dernières années, la PIHG a dynamisé l'industrie régionale du chanvre, grâce à une série de projets ambitieux. Le programme d'amélioration des plantes et des semences de la coopérative s'est révélé un succès. Dzisiak explique : « Le chanvre industriel est une substance contrôlée. Nous sélectionnons et vendons des variétés adaptées aux régions. » Dans le cadre de ce projet, PIHG a créé des marchés pour les semences et les graines de chanvre dans le monde entier, de l'Alberta à la Chine, en passant par l'Allemagne.

Fort du succès de ses programmes antérieurs, PIHG entend construire une usine de biofibres dans la région de Parkland. Les 50 membres de la coopérative consacrent actuellement des efforts considérables pour amasser des fonds qui seront affectés à la construction de l'installation de 14,5 millions de dollars.

Dzisiak signale : « Nous avons établi le plan d'affaires, le budget de trésorerie et la collection de semences; nous avons déjà amassé plus d'un million de dollars en prévision de la construction. Les fermiers se sont engagés à verser une contribution d'un demi-million en fibres. » Il reste cependant l'imposante somme de deux millions de dollars à amasser pour respecter les échéances actuellement prévues au projet.

Parallèlement à sa collecte de fonds, la coopérative a étudié le fonctionnement des usines. PIHG a utilisé les fonds de l'IDC-Agri pour effectuer des recherches sur la meilleure technologie de production de biofibres existante. Compte tenu de sa taille et sa capacité, l'usine pourrait compter parmi les usines de biofibres les plus grandes dans le monde. D'où la nécessité de planifier soigneusement.

Pour surmonter les défis qui l'attendent, PIHG compte sur un conseil d'administration compétent et bien renseigné. Il est composé de gens qui comprennent les affaires, et plus précisément, les affaires dans la région de Parkland.

Dzisiak explique qu'aucun des administrateurs de PIHG n'est rémunéré. Ils doivent être engagés, et apporter une grande contribution en temps et en nature. « Quand on n'a pas de gens engagés, rien ne se passe », ajoute-t-il.

Il y a cependant de bonnes et solides raisons qui expliquent l'engagement des administrateurs et des membres de PIHG. Dzisiak affirme : « Ce sont les difficultés dans le secteur de l'agriculture qui nous motivent. Pour survivre et faire des profits, nous voulons contrôler les coûts des facteurs de production, les processus primaire et secondaire, et pour y arriver, nous devons contrôler l'usine. » À cette étape du développement du projet, la réalisation des objectifs de PIHG est indissociable d'un engagement à long terme.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Chris Dzisiak, Vice président
Téléphone: (204) 638-8875
Cellulaire: (204) 648-3646
Courriel: cndzisiak@hotmail.com
Site web: www.pihg.net

Parkland Ethanol Co-op

La Parkland Ethanol Co-op est le fruit de la même initiative PARC que sa coopérative apparentée, la Parkland Biodiesel.

Les deux entreprises sont distinctes, mais répondent à un même besoin, comme l'explique Fred Embryk : « Nous avons besoin de ces industries pour assurer la survie des collectivités rurales du Manitoba. » Embryk est un producteur, ancien maire de Grandview, au Manitoba, et l'un des fondateurs de PARC. Il est aussi l'un des trois administrateurs qui participent actuellement au développement de cette coopérative de production d'éthanol de nouvelle génération.

Embryk explique brièvement la raison d'être et le mandat de la coopérative : « Nous constatons la nécessité d'ajouter de la valeur à notre blé fourrager et de créer une source d'énergie verte. Le Manitoba est la province la plus éloignée des ports, ce qui entraîne des coûts de transport très élevés. Si nos producteurs détiennent 20 % d'une usine d'éthanol, nous obtiendrons un prix fixe pour la production et participerons à 20 % des profits. Cela ajoutera de la valeur au blé fourrager, ici même, chez nous. »

L'usine prévue produira 150 millions de litres d'éthanol par année et s'engagera par contrat à acheter environ 15 millions de boisseaux de blé fourrager par année. Le projet prévoit également la production de 24 mégawatts d'électricité qui seront vendus au réseau de la province. Le terrain a été acheté et aménagé. Il est situé entre Grandview et Gilbert Plains, à un emplacement central pour les marchés locaux.

Pour l'instant, la coopérative a signé un protocole d'entente avec une entreprise prête à investir dans le projet et s'appête à conclure un accord de divulgation et un plan d'affaires. Quand on lui demande son avis sur la décision de s'associer à un investisseur externe, Embryk déclare : « Le projet est d'une grande envergure et beaucoup de personnes en profiteront. Les agriculteurs ne pouvaient en assumer tous les coûts à eux seuls. » À long terme, la coopérative espère détenir une part plus importante dans l'usine, mais pour l'instant, une participation de 20 % correspond à la capacité de payer de ses membres éventuels.

Le projet chemine. Selon Embryk : « Nous sommes sur le point de terminer l'échéancier. Cette semaine nous espérons sélectionner et engager un cabinet d'ingénieurs pour commencer les plans de construction. Le mois prochain, nous



entamerons notre campagne de recrutement de membres. » Le financement de l'IDC-Agri servira à la publicité, à l'impression du plan d'affaires et à la tenue d'assemblées publiques pour recruter des membres. Cette campagne de recrutement devrait connaître un grand succès, parce que « les producteurs agricoles de la région de Parkland sont très enthousiastes; ils ont hâte d'aller de l'avant et de trouver des marchés locaux pour le blé et le canola. » En même temps, signale Embryk, certains agriculteurs « veulent attendre la première pelletée de terre du projet », avant d'y adhérer, à cause des risques importants qui sont en jeu.

Pour favoriser le développement de la coopérative tout en gérant les risques adéquatement, Embryk signale qu'il faut travailler au sein d'un groupe bien uni, formé de représentants de toute la région. De plus, pour assurer la viabilité à long terme du projet, il faut y intéresser activement des jeunes producteurs. Les espoirs sont élevés à Grandview, Manitoba, et ce projet constitue un important pas en avant pour les agriculteurs.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Marnie Kostur, Administratrice exécutive

Téléphone: (204) 546-2915

Courriel: parklandbiodiesel@mts.net

Parkland Biodiesel Co-op

« Aujourd'hui, l'agriculture n'est pas une entreprise viable. Nos façons de faire, depuis une centaine d'années, au Canada, ne fonctionnent plus.

Nous devons nous arrêter et trouver de nouvelles façons de procéder. Plutôt que de trouver d'autres emplois non agricoles, nous devons promouvoir le biocarburant comme un investissement localisé à l'extérieur de la ferme! Les producteurs doivent bâtir leurs propres coopératives et entreprises et en tirer profit. »

Ce cri du cœur est lancé par Art Potoroka, un producteur de céréales, de chanvre et de bourrache des prairies-parcs du Manitoba. Potoroka est également préfet de la municipalité rurale d'Ethelbert et l'un des fondateurs de la Parkland Agricultural Resource Cooperative (PARC).

PARC a été formée il y a cinq ans par neuf municipalités membres, dans l'objectif de travailler ensemble, en tant que région, et d'ajouter de la valeur à leurs ressources, particulièrement l'agriculture et la foresterie. Les municipalités de PARC ont conçu une entente de partage de toutes les taxes commerciales en vertu de laquelle peu importe où une industrie décide de s'installer, toutes les municipalités en retirent des avantages coopérativement. La Parkland Biodiesel Cooperative a été formée dans le cadre de cette initiative PARC.

En février 2005, la coopérative a effectué une étude de faisabilité sur la construction d'une usine de biodiésel dans la région. Selon cette étude, une usine intégrée verticalement produirait 120 millions de litres de combustible et tirerait un avantage concurrentiel du fait que la trituration du canola se ferait sur place.

Potoroka explique que le principal obstacle au développement de l'usine est un manque d'investissement collectif dans les communautés rurales. La dépopulation a posé des défis et rendue plus difficile l'accumulation d'un capital suffisant parmi les membres de coopératives. Par ailleurs, les institutions financières du Canada hésitent à financer des projets d'investissement agricole, parce qu'ils sont particuliers à la région. Potoroka déplore également que le gouvernement n'ait pas instauré les programmes d'aide nécessaires.

Dans ce contexte, la coopérative est à la recherche d'investisseurs extérieurs pour le projet. Sur la base d'un protocole d'entente conclu avec une entreprise partenaire,



les agriculteurs détiendront 20 % des parts de l'usine et cette entreprise en détiendra 80 %. De plus, les agriculteurs demanderont que l'entreprise s'engage à se procurer 40 % de la charge d'alimentation à un prix déterminé et ils auront un siège au conseil d'administration de l'usine. La recherche d'investisseurs pour développer ce projet donne un coup de main aux communautés – pas une aide financière par le biais de subventions gouvernementales à l'agriculture.

À cette étape-ci, la Parkland Biodiesel Co-op cherche à augmenter ses effectifs pour remplir ses obligations d'actionnaire. Le financement de l'IDC-Agri a permis de s'occuper des aspects juridiques permettant la recherche de membres et de tenir des ateliers pour informer les producteurs de la région des avantages de la coopérative. Potoroka explique que le principal défi est de recruter des agriculteurs prêts à prendre le risque de s'engager dans la production à un prix fixe.

À la lumière de tout ce qui précède, Potoroka demeure prudemment optimiste : « Les biocombustibles modifieront l'agriculture pour toujours. Ils fausseront l'équilibre et il faudra s'attendre à une période de réajustement. Comment s'en tirera le producteur? C'est une question intéressante. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Art Potoroka, Membre du conseil d'administration et producteur
Téléphone: (204) 638-4763
Cellulaire: (204) 672-0016
Courriel: potoroka@mts.net

Manitoba Organic Milk Co-op

Selon les membres de la Manitoba Organic Milk (M.O.M) Co-op, la mise sur pied d'un réseau provincial de producteurs de produits laitiers biologiques est essentielle, tant sur le plan économique qu'environnemental.

Susan Black, productrice de lait et membre de la coopérative, affirme : « Le réseau de production et de commercialisation du lait biologique en Amérique du Nord est sous-développé. Par exemple, OntarBio expédie chaque semaine en Colombie-Britannique le contenu d'un camion semi-remorque de lait biologique. Distance kilomètre-assiette très élevée, problèmes de fraîcheur et difficulté à répondre aux préférences et à la demande des consommateurs sont autant d'enjeux qui entrent en ligne de compte. »

Conscients de ces enjeux, les membres de la coopérative M.O.M ont commencé par élaborer un plan d'action. Black déclare : « Nous élaborons notre énoncé de vision... Nous voulons un système à long terme, dirigé par les producteurs. Nous voulons travailler avec des transformateurs qui ont un engagement à long terme envers le Manitoba. Nous, les six fermes membres, ne nous connaissons pas au départ et avons des perspectives différentes. Élaborer une vision commune demande du temps. »

Grâce aux fonds de l'IDC-Agri, les membres de la coopérative s'emploient actuellement à préciser le mandat de l'organisation et à mener une étude de préfaisabilité. Ils se sont



aussi livrés à des échanges de connaissances avec des coopératives de l'est du Canada. Qui plus est, les fonds de l'IDC-Agri ont permis la tenue de réunions entre les membres, qui sont dispersés dans la province. Ces contacts directs ont donné lieu à l'instauration d'un climat de confiance et l'établissement de stratégies d'affaires. Dans le cadre de ces activités, M.O.M s'est assuré le concours d'une équipe de soutien compétente formée de développeurs de coopératives, d'avocats et de vétérinaires homéopathes.

À long terme, la coopérative prévoit mettre sur pied un système de commercialisation et de transformation pro-Manitoba. La vision de M.O.M comporte l'établissement d'un partenariat novateur avec la coopérative laitière ontarienne OntarBio/Organic Meadow, qui connaît beaucoup de succès. Les deux coopératives souhaitent que ce partenariat mène à une baisse des coûts de transport et optimise la chaîne de valeur des produits laitiers biologiques. M.O.M, avec l'aide de l'avocat Tom Dewey, discute actuellement de questions juridiques et d'affaires avec les représentants d'OntarBio.

La coopérative M.O.M a beaucoup appris au cours de ce premier stade de développement. Avant tout, indique Black, il faut s'assurer de s'adjoindre un bon développeur de coopératives et d'utiliser tous les réseaux et les ressources à sa disposition. Bien que la coopérative soit encore confrontée à de nombreux défis, Black envisage l'avenir avec optimisme : « Nous avons eu beaucoup de chance. Ce projet a une valeur incontestable et tout le monde le reconnaît. Nous avons vraiment reçu un soutien extraordinaire. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Susan Black, Agente de communications

Téléphone: (204) 747 2867

Courriel: sblack@mts.net

Manitoba Organic Marketplace Association Trade Pool

La Manitoba Organic Marketplace Trade Association (M.O.M.A Trade) est une coopérative de producteurs dont le mandat consiste à développer le secteur du bœuf biologique dans la province.

Son but est : « Une voix au lieu de cent, et un meilleur prix pour les producteurs ». Cinq producteurs biologiques sont à l'origine de la mise sur pied de MOMA Trade en 2004. Depuis, la coopérative a pris de l'expansion et compte 30 membres dans l'ensemble de la province.

MOMA Trade s'emploie actuellement à commercialiser le bœuf biologique à valeur ajoutée, dans l'optique à long terme d'attirer des membres qui proviennent d'autres secteurs de l'industrie agricole. Cette tribune multilatérale contribuerait à l'établissement de partenariats d'affaire entre les membres de la coopérative, notamment pour l'approvisionnement en céréales biologiques pour le bétail. Selon Edward Hodgins, président de MOMA Trade, ces réseaux de producteurs sont indispensables pour la durabilité de l'agriculture.

D'après Hodgins, les agriculteurs ont intérêt à prendre part dès maintenant au développement de la production biologique au Manitoba : « Dans le système conventionnel, le prix des bovins est dicté par le conditionneur. Le bœuf biologique serait vendu à un prix bien inférieur au coût de production au sein d'un tel système. » Hodgins explique que les producteurs de viande biologique du Manitoba ne continuent de vendre leurs bovins élevés avec soin et naturellement sur le marché traditionnel que pour joindre les deux bouts. MOMA espère changer cette pratique en faisant la promotion d'un système de rechange.

La coopérative travaille maintenant à l'établissement de l'infrastructure de ce nouveau système de commercialisation. Elle a notamment créé une ressource Internet qui permet d'unifier les voix des membres par rapport à la vente de leurs produits. De plus, M.O.M.A Trade est en train de créer un site Web informatif, ainsi qu'une base de données en ligne concernant les ventes.

Le nouveau site Web servira à fournir des renseignements aux membres de la coopérative et à abolir les longues distances des prairies qui les séparent. La base de données en ligne sur les ventes permettra de coordonner l'offre et la demande. Selon Hodgins, les producteurs pourront

télécharger l'information concernant leur bétail directement vers la base de données et le personnel de la coopérative chargé de la vente pourra fournir cette information à ses personnes-ressources sur le marché. Ces deux services sont importants, car la distance entre les fermes est un obstacle à la solidarité coopérative.

La vision de la coopérative à l'effet de créer un système de commercialisation novateur est aussi son plus grand défi. Au-delà des aspects de coordination et de logistique liés à ce projet d'envergure, Hodgins affirme que : « la mise en place d'une approche du producteur vers l'acheteur de la mise en marché est difficile parce qu'elle s'oppose au courant traditionnel. Il n'existe pas de modèle qui illustre le fonctionnement d'une coopérative de ce type. Cela nécessite beaucoup de temps et d'efforts. »

Justement, le temps qu'il faut consacrer à l'organisation, surtout au début, poursuit Hodgins, compte au nombre des principaux apprentissages qu'a faits M.O.M.A TRADE dans le processus de développement coopératif.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Edward Hodgins, Président

Téléphone: (204) 838-2009

Courriel: edhodgins@hotmail.com



Manitoba Organic Marketplace Association Feeder Pool

Kate Storey est éleveuse de bétail, au Manitoba, et membre du conseil d'administration de la coopérative M.O.M.A. Feeder. Storey explique que la demande soudaine des consommateurs pour du bœuf biologique est à l'origine du développement de la coopérative.

« Nous aurions pu attendre quelques années avant de développer le secteur biologique, mais il faut accélérer les choses, car la demande pour la viande biologique au Manitoba est énorme. Cette croissance du marché est très gratifiante pour nous, producteurs biologiques... avant, nous étions complètement marginaux, et maintenant, tout le monde s'intéresse à nous! »

En réponse à la demande, la coopérative M.O.M.A Trade a décidé de constituer une association affiliée, M.O.M.A Feeder. La Feeder Association serait chargée exclusivement d'obtenir et de traiter des prêts de capital pour les membres de la coopérative. Collectivement au sein de la coopérative, les éleveurs de bovins biologiques auraient un meilleur accès aux capitaux que s'ils faisaient individuellement affaire avec une institution financière.

Les coopératives Trade et Feeder travaillent de concert pour améliorer le système de commercialisation des produits biologiques au Manitoba. Les deux groupes ont pour objectif général de préserver la place des bovins au sein du réseau des produits biologiques et d'y ajouter de la valeur. Les membres de la coopérative s'emploieront donc à élever l'animal de la naissance au « produit fini », sans se résigner à adopter les méthodes propres au marché du bœuf conventionnel. Toutefois, signale Storey, la production de bœuf biologique à valeur ajoutée demande du temps et de l'argent, ce que les éleveurs n'ont pas toujours à leur disposition.

Bien que la coopérative d'engraisseeurs M.O.M.A Feeder soit inspirée d'autres organisations provinciales existantes, elle comporte des différences marquées. Storey explique que la plupart des organisations manitobaines d'engraisseeurs ont été conçues en fonction d'élevages conventionnels et ne sont pas adaptées aux modes de production biologiques.

Storey ajoute : « Nous essayons d'intégrer le secteur biologique au sein des processus agricoles existants. Par exemple, les prêts bancaires aux associations d'engraisseeurs sont établis pour une durée d'un an : l'éleveur s'approvisionne,

utilise le prêt, vend l'animal et rembourse l'emprunt. Dans le secteur biologique, nous n'utilisons pas d'hormones de croissance et les animaux grossissent plus lentement. Comment pouvons-nous nous intégrer dans ce système et que devons-nous y changer? »

Les membres de la coopérative discutent de ces éléments de logistique tout en constituant le conseil d'administration et en établissant les règlements et le mandat de la coopérative. Selon Storey, les fonds de l'IDC-Agri ont été utiles à ce stade du développement de la coopérative, puisqu'ils ont permis le recours à des services-conseils pour aider à la réalisation d'études de faisabilité et de marché. Ils ont aussi servi à offrir aux membres du conseil une formation concernant les pratiques et procédures des conseils d'administration.

Qui plus est, les fonds de l'IDC-Agri ont avant tout permis d'assumer les frais associés à la tenue de réunions du conseil. « Notre principal défi est la distance. La plupart des associations d'engraisseeurs sont dans la même région, mais nos producteurs biologiques sont dispersés dans la province. Nous réunir en tant que conseil a demandé beaucoup d'argent et de temps. »

Malgré la distance, il est, selon Storey, indispensable de pouvoir compter sur un conseil solide : c'est cela qui stimule l'évolution de la coopérative. Au cours des prochains mois, les cinq membres du nouveau conseil d'administration de MOMA Feeder embaucheront un superviseur chargé de présenter aux éleveurs le concept de la coopérative. Grâce à des sessions de sensibilisation, la coopérative entend étendre sa portée à la grandeur de la province.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Kate Storey, Membre du conseil d'administration et éleveuse de bétail

Téléphone: (204) 546-2099

Courriel: storey@mts.net

Ontario

Canadian Sweet Potato Ethanol Alliance Co-op

Depuis dix ans, les terres sablonneuses du sud-ouest de l'Ontario ont subi des transformations radicales. L'industrie prospère du tabac, qui a enrichi de nombreux tabaculteurs, est en chute libre. Dans les années 1970, on comptait quelque 4 000 tabaculteurs dans la région; il n'en reste que quelques centaines aujourd'hui.

De nombreux facteurs sont à l'origine de cette transformation de l'économie agricole. D'une part, les grands fabricants de tabac se sont mis à importer des produits du tabac moins chers; d'autre part, le gouvernement fédéral a adopté des normes de santé et sécurité strictes pour les plantations de tabac. Bien que ces facteurs soient bénéfiques pour la santé publique, ils ont plongé les agriculteurs et les communautés rurales dans une situation difficile.

Les tabaculteurs peinent maintenant à joindre les deux bouts et nombre d'entre eux font face à un avenir incertain. Berry Murray, un ex-tabaculteur doté d'une MBA, d'une expérience dans le secteur des assurances et de vision, explique certaines des difficultés qu'ont les familles d'agriculteurs. Il est particulièrement préoccupé par les incidences sociales du ralentissement économique.

« Le déclin du secteur agricole provoque une foule de problèmes sociaux. Dans le comté de Norfolk, par exemple, les taux de violence et de suicide chez les agriculteurs ont grimpé. Nos services sociaux sont mis à très rude épreuve. »

Le fléchissement du secteur agricole a aussi porté atteinte à la viabilité de la collectivité du sud-ouest de l'Ontario. Murray signale : « La communauté peut soutenir l'assiette de l'impôt quand l'agriculture est viable. Mais, quand l'agriculture s'affaïsse, ce n'est plus possible. Les propriétés agricoles sont en péril et tous les jeunes gens migrent vers la ville. » Toutes les régions rurales du pays connaissent de tels problèmes, mais le processus est accéléré dans les communautés de l'ancienne région du tabac.

Murray est tout à fait conscient de ces enjeux, et ne se contente pas de critiquer. Il décrit sa recherche de solutions : « Un programme de rachat pour le tabac, par exemple, ne

profite pas à l'ensemble de la communauté! Si, par contre, nous pouvons renverser la situation et introduire une agriculture viable, nous aidons les fournisseurs agricoles, les agents d'assurance, les commerces et, bien sûr, les agriculteurs de la région. »

Ces objectifs à l'esprit, Murray a collaboré avec d'autres agriculteurs de la région pour créer la coopérative Canadian Sweet Potato Ethanol Alliance (CSEA). La coopérative de nouvelle génération hybride compte déjà 300 membres et jouit d'un vaste soutien au sein de la communauté. Au cours des prochaines années, la CSEA prévoit établir un marché de la patate douce dans le sud-ouest de l'Ontario et construire une usine d'éthanol de 150 millions de litres pour transformer les résidus de la production de patates douces en biocarburant.

Murray explique que le principal but de la CSEA consiste à créer des débouchés pour les agriculteurs : « La stratégie antitabac de l'Ontario a porté atteinte à beaucoup d'entreprises agricoles. Les agriculteurs locaux peuvent cultiver des patates douces, vendre les résidus à l'usine d'éthanol, et nous pouvons commercialiser le reste. »

Heureusement, indique Murray, il y a un marché potentiel dans la région. « Nous avons les conditions idéales pour cultiver des patates douces et nous nous trouvons au cœur de marchés importants. De plus, les patates douces sur notre marché actuellement proviennent par camion du sud des États-Unis. Nous pourrions créer une agriculture locale viable, ici au Canada. » Par cette prise de position active, les membres de la CSEA font effectivement la promotion de l'agriculture viable à long terme.

Le plan d'affaires à long terme de la CSEA comprend deux phases de mise en œuvre. La première prévoit la

construction d'un digesteur anaérobie, qui produira jusqu'à 10 mégawatts d'énergie verte pour le réseau énergétique de l'Ontario; la deuxième est la construction de l'usine de production d'éthanol à partir de la patate douce. L'usine se trouvera à Tillsonburg, au centre de l'ancienne région du tabac du sud-ouest de l'Ontario.

Pendant la construction des installations, la CSEA développera le marché de la patate douce comestible et de qualité industrielle en Ontario. Grâce à deux années de recherche, un conseil consultatif de 15 membres et une étude de faisabilité à long terme, le projet reposera sur des bases solides.

La CSEA détermine actuellement la teneur de l'investissement des agriculteurs dans les installations d'éthanol. SPEC, une société d'énergie de fournisseurs de technologie, est devenue un partenaire clé dans le projet de construction de l'usine. Le scénario le plus viable semble être la propriété conjointe entre SPEC et la CSEA. Les membres de la coopérative doivent donc amasser suffisamment de capitaux pour assumer leur part des coûts de construction. La CSEA a entamé une campagne de capitalisation pour recueillir les fonds nécessaires.

Des fonds de l'IDC-Agri ont contribué à financer, pour la campagne de capitalisation, les coûts du matériel, des communications et des déplacements. Murray souligne, au sujet des avantages de ce programme d'aide : « L'attitude des gens qui travaillent au sein du programme de l'IDC-Agri est extraordinaire. Ils sont enthousiastes à l'idée d'aider les coopératives à démarrer. Nous avons besoin de cela, sinon les coopératives vont stagner et il y aura de moins en moins d'exemples de réussite. » En fournissant des fonds et des

ressources à un moment déterminant pour la coopérative, le programme de l'IDC-Agri s'est révélé très bénéfique.

L'aide de l'IDC-Agri n'est cependant qu'une étape d'un long processus. Selon Murray, les agriculteurs vont bénéficier du biocarburant seulement si le gouvernement augmente sa contribution : « Si les contribuables et le gouvernement veulent préparer le terrain pour l'engagement de la communauté dans le secteur de l'énergie verte, nous avons besoin de l'intervention du gouvernement et d'aide pour les coûts de démarrage. Si aucun changement n'est apporté à la politique et à l'aide financière en matière de biocarburants, seules les multinationales en profiteront. »

Pour favoriser l'intervention gouvernementale, la CSEA prévoit exercer des pressions et défendre les intérêts des agriculteurs. L'émergence du secteur des biocarburants arrive à point nommé pour les agriculteurs, et Murray est confiant, mais il signale l'urgence d'agir : « Il pourrait y avoir un changement de paradigme dans notre façon de considérer l'agriculture au Canada. Si nous le loupons, nous louperons l'une des meilleures occasions de renouveler l'agriculture dans l'histoire du pays. Nous avons besoin d'une politique et de soutien! »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Berry Murray, Président et agriculteur

Téléphone : (519) 446-3074

Courriel : berrymurray@explornet.com

Site web: www.cseainc.ca

Power-Up Renewable Energy Co-operative (PURE)

Partageant des objectifs communs, la Power-Up Renewable Energy Co-op (PURE), l'Everdale Organic Farm et le Learning Centre se sont regroupés. Ces partenaires entendent développer une production de biodiésel à la ferme dans leur région du sud de l'Ontario et un modèle qui pourra ensuite être reproduit dans d'autres communautés rurales.

« Non seulement nous développerons nos compétences en production de biodiésel, mais nous développerons aussi un modèle d'entreprise viable pour démontrer comment une coopérative qui adopte des pratiques exemplaires sur le

plan environnemental peut être avantageuse pour un groupe local de producteurs d'oléagineux et d'autres membres de la communauté qui se regroupent pour former, détenir et exploiter la coopérative... »



Actuellement, ils procèdent aux études de faisabilité. Plusieurs éléments sont déjà en place et deux réacteurs à biodiesel sont en opération à Everdale. Le projet suscite un vif intérêt auprès du public. Par ailleurs, le groupe collabore étroitement avec l'Université de Guelph avec laquelle il cherche des tests abordables qui assureront le contrôle de la qualité et il examine la possibilité de recycler l'huile végétale usagée comme source de combustible.

Richard Procter, le président de la PURE, considère qu'il est essentiel de poursuivre les recherches pour assurer la réussite de la coopérative. Au cours des derniers mois, les partenaires du projet ont procédé à une étude subventionnée par l'IDC-Agri sur quatre coopératives semblables aux États-Unis et au Canada. Le rapport final servira au recrutement des membres. En fait, il sera l'élément central de la campagne de recrutement de nouveaux membres.

Selon Jay Mowat, un membre du conseil d'administration de l'Everdale Farm : « Le concept des coopératives fondées sur de petits producteurs n'est pas très développé en Ontario et nous manquons d'information sur le biodiesel au Canada... Nous avons approché de dix à quinze fermes de la région qui sont intéressées à se joindre à la coopérative, mais les études en cours doivent répondre aux questions des producteurs. »

Mowat et Procter conviennent tous deux que le principal défi du développement de la coopérative est lié à ce manque général d'information. Le partenariat entre Everdale et PURE sera précieux à cet égard, car les deux organisations ont des stratégies de diffusion bien élaborées et des réseaux de membres établis. En concertant leurs efforts, les partenaires espèrent recruter un groupe de membres engagés, bien que peu nombreux.

Quand on lui a demandé ce qu'Everdale et PURE ont appris dans leur processus de développement, Procter a répondu : « Rester à une petite échelle et se développer. Aller lentement. Il faut une communauté enthousiaste et visionnaire pour adhérer à ce type de projet ... » « ... Et il faut des personnes qui ont sa réussite à cœur à long terme; surtout des personnes qui ont déjà une expérience dans des coopératives semblables. C'est très important de comprendre ce qu'un groupe central de bénévoles peut accomplir. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Richard J. Procter, Président de PURE Co-op

Téléphone: (705) 434-1175

Courriel: info@powerupenergy.ca

Jay Mowat, membre du conseil d'administration de
Everdale Farm and Learning Centre

Téléphone: (519) 833-1144

Courriel: jmowat@willowcreek.anikast.ca



River Run Milling Co-operative

Gord Meredith, agriculteur, meunier et membre fondateur de la River Run Milling Co-operative, explique les avantages de la coopérative pour les producteurs : « Notre coopérative à valeur ajoutée offrira aux agriculteurs membres l'occasion d'exercer un plus grand contrôle sur leurs cultures, sur la façon dont leurs produits sont cultivés et sur les revenus qu'ils en retireront. »

Située dans le sud de l'Ontario, près de la ville d'Uxbridge, la coopérative émergente prévoit encourager l'adhésion des agriculteurs en construisant une installation de meunerie collective pour traiter les produits agricoles locaux. Les membres fondateurs de la River Run Milling sont Gord Meredith (agriculteur et meunier), Glenn Brethet (agriculteur, Tottenham) et Greg Harriot (fondateur et propriétaire d'Hempola Valley, Barrie).

Avec leur aide et celle d'autres membres agriculteurs éventuels, la River Run Co-op prévoit construire la meunerie dans la ville de Scugog ou d'Uxbridge. L'installation offrira des services de meunerie de qualité et approvisionnera les marchés conventionnels et les marchés biologiques en farines de céréales et en farines particulières faites à partir de l'asperge et d'autres légumes et fruits. La coopérative s'assurera de garantir des marchés pour les produits finis dans l'objectif d'offrir des ristournes aux producteurs membres.

Comme l'explique Meredith, « Quand nous exportons des denrées alimentaires, nous devons offrir plus que le produit brut, nous devons offrir de la farine et un produit fini prêt à mettre sur les tablettes. De nos jours, c'est là que les agriculteurs font leur argent. » Au-delà des avantages économiques, il y a aussi les aspects environnementaux du projet qui méritent d'être considérés : « Nous voulons que l'installation ne produise aucun déchet. Nous pouvons transformer chaque partie du grain en un produit propre à la consommation humaine. » Allant de pair avec cette norme de zéro déchet, Meredith souligne que la coopérative prévoit construire un laboratoire de sciences de la nutrition sur place. Ce laboratoire servira de lieu d'essai sur les moutures de tous les types de produits agricoles.

« Notre vision à long terme est que ce type de coopérative détenue par les agriculteurs se reproduise partout au pays et que les membres possèdent non seulement les meuneries, mais aussi les boulangeries et peut-être même les points de vente au détail. » Meredith croit que ce marché à créneaux est très prometteur. C'est un objectif ambitieux, mais qui

est également porteur de plus grandes répercussions : « Une autre raison qui justifie le développement de cette coopérative, c'est la création d'emplois dans le secteur agricole qui assureront une plus grande richesse dans les communautés agricoles de sorte que les jeunes s'intéresseront à nouveau à l'agriculture et voudront s'y adonner avec fierté. »



Le processus de développement de la River Run Milling Co-op sera long et ardu et il faut s'attendre à affronter des défis particuliers, dont le scepticisme de la communauté agricole sur le fait de concurrencer les sociétés meunières. Grâce à la communication et à la diffusion d'information et avec l'aide du développeur de coopérative Russ Christiansen, dont l'embauche a été rendue possible par une subvention de l'IDC-Agri, Meredith espère que lui et les membres fondateurs pourront convaincre d'autres agriculteurs d'adhérer à la coopérative.

Quand on lui a demandé quel conseil il donnerait à ceux qui entament le développement d'une coopérative, Meredith a répondu : « N'abandonnez pas! Ne vous laissez pas décourager. Vous rencontrerez des embûches, mais parlez à quelqu'un, par exemple un bon développeur de coopératives, qui pourra vous aider à trouver des solutions. Commencez par établir une vision et examinez ensuite comment la réaliser. »

Pour plus d'information, communiquez avec :

Gord Meredith

Téléphone: (905) 862-2850

Cellulaire: (416) 805-1447

Courriel: Gordon_Meredith@hotmail.com

Quinte Organic Farmers Co-operative

« Il est très logique que les petits agriculteurs biologiques partagent leurs ressources et réalisent des économies d'échelle. Ce faisant, ils peuvent accroître leur marché tout en offrant aux consommateurs des produits biologiques locaux auxquels ils n'auraient autrement pas accès »

www.quinteorganics.ca

La Quinte Organic Farmer's Co-operative est née de réunions autour d'une table de cuisine, de contacts établis lors de foires d'aliments biologiques et d'une vision commune. Achim Mohssen-Beyk, actuel président de la Quinte Organics raconte l'histoire de la coopérative :

« La coopérative a commencé il y a trois ans et demi. Un groupe d'agriculteurs a fait connaissance par le biais de l'Ecological Farmer's Association of Ontario. Nous étions environ dix producteurs biologiques agréés vivant et travaillant dans le corridor entre Ottawa et Toronto. »

« En tant qu'agriculteurs biologiques, nous avons de la difficulté à vendre nos produits dans nos petites collectivités, parce que nous n'avons pas les mêmes volumes de vente et ne pouvons charger les mêmes prix que si nous avons vendu dans de plus grandes villes. L'emplacement géographique posait un vrai problème. »

« Nous avons constaté que nous devons former une structure pour vendre les produits; si nous pouvions nous regrouper plutôt que de nous faire concurrence les uns les autres dans des marchés locaux, nous pourrions viser le marché de Toronto. »

« Nous voulions aussi sensibiliser la population et promouvoir les produits biologiques. Nous voulions enfin donner une voix aux agriculteurs biologiques agréés. »

À partir de ces premières discussions, une dizaine de petites entreprises agricoles familiales vivant dans les comtés de Prince Edward, Hastings et Northumberland ont décidé d'unir leurs efforts. Le groupe a rencontré une agente de développement rural du ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales de l'Ontario, à Belleville. Cette agente a appuyé le projet de coopérative et nous a suggéré diverses options de financement. Grâce au programme CanADAPT et à l'aide de l'Ontario Co-op Association, la Quinte Organic Farmer's Cooperative a commencé à se structurer.

« Pourquoi avons-nous choisi le modèle coopératif? À ce moment-là, nous étions dix agriculteurs et la principale difficulté était de savoir comment travailler ensemble avec des intérêts aussi différents. Comment pouvions-nous éviter la compétition? Les principes et la structure de gouvernance des coopératives offraient la meilleure solution à nos préoccupations. »

Quand il pense aux débuts de la coopérative, Mohssen-Beyk est reconnaissant de l'aide obtenue au moment où le groupe évaluait diverses structures organisationnelles. Il remercie le promoteur de coopératives, Russ Christianse, qui a donné d'excellents conseils au cours des premiers mois.

Après la constitution de la coopérative en personne morale, l'étape suivante a porté sur des questions de logistique et de mise en œuvre. Comment, à qui et où vendre? Les agriculteurs ont décidé collectivement qu'ils préféraient l'approche « marketing direct ». Cette approche permettrait à la coopérative de connaître les préférences des clients en établissant avec eux des contacts personnels. Les marchés





agricoles locaux ont été identifiés comme étant les meilleurs endroits pour ces rencontres producteurs-consommateurs; situés à Toronto, Belleville et Campbellford, ces marchés ont été la première cible du marketing de Quinte.

Après la première saison, la coopérative a vite trouvé son rythme de croisière. Elle a décidé de faire sa propre mise en marché pour garder les profits au sein de la coopérative. Chaque marché agricole est maintenant géré par un agriculteur membre de la Quinte.

Chaque année, au début de la saison de cultures, les producteurs se rencontrent et écoutent les recommandations des gestionnaires des marchés agricoles. Ces gestionnaires font état des demandes du marché et les autres membres de la coopérative s'entendent sur les produits qu'ils fourniront tout au long de la saison. La coopérative s'engage alors à acheter une certaine quantité de produits auprès des agriculteurs et le gestionnaire/membre les vend au marché chaque semaine. C'est comme ça que fonctionne la gestion des approvisionnements à la Quinte.

Cette structure offre de nombreux avantages, de dire Mohssen-Beyk. « Nous avons dès le départ convenu d'offrir des produits de qualité supérieure et comme la coopérative est une entité démocratique, tout a été optimisé. Les marchés agricoles nous avons appris à nous concentrer sur

des produits de créneaux, ce qui nous a donné un 'statut spécialisé' dans les marchés biologiques. »

De plus, ajoute-t-il, « Au début, les agriculteurs cultivaient de trop grandes quantités d'un même produit et devaient ensuite liquider les produits invendus. Maintenant, nous partageons les coûts et les risques des marchés. Comme nous travaillons dans cinq différents marchés avec différents représentants, les produits ont plus d'espace de vente. Nos ventes ont augmenté et sont aujourd'hui de quatre à cinq fois plus élevées qu'avant notre regroupement! »

En date de septembre 2006, la coopérative comptait treize membres et reposait sur des assises solides de coopération. Toutefois, malgré la réussite de son projet de marketing direct, les membres ont réalisé qu'ils avaient besoin d'une stratégie pour promouvoir les ventes à longueur d'année. Selon Mohssen-Beyk :

« En ne fréquentant que les marchés agricoles estivaux, nous avons constaté que nous devons chaque année recréer une clientèle de base, car les clients s'approvisionnaient ailleurs en hiver. »

« De plus, seulement quelques marchés agricoles sont ouverts toute l'année et l'entreposage de produits frais entraîne des coûts. Nous avons donc dû nous demander comment allonger la saison sans entreposer de produits périssables et cultiver des produits qui ne seraient peut-être pas vendus. »



« Nous avons constaté que beaucoup de nos clients préfèrent des aliments pratiques à utiliser, comme de la soupe à la courge, des mélanges de légumes congelés et des aliments cuisinés congelés. Nous nous sommes donc demandé comment ajouter de la valeur à nos produits pour ensuite les emballer et les vendre à nos clients. »

La coopérative est en train d'établir la logistique d'une activité à valeur ajoutée. Jusqu'à maintenant, le groupe a identifié certaines variables du processus. Il a notamment déterminé les produits potentiels et les options d'emballage et il a trouvé les installations de traitement et d'entreposage nécessaires. Le groupe n'oublie pas qu'il lui faut cependant assurer un équilibre constant entre l'offre et la demande.

Mohssen-Beyk explique que le financement de l'IDC-Agri a été précieux à cette nouvelle étape du développement de la coopérative : « Nous n'aurions pas pu le faire sans l'IDC-Agri. La subvention nous a permis d'engager Russ Christiansen comme conseiller en développement de coopérative. Elle nous a aussi donné l'occasion de réseauter et de rencontrer d'autres groupes provinciaux à valeur ajoutée, comme ProOrganics et Ontario Natural Food Co-op. Ces échanges nous ont beaucoup appris et nous ont aidés à comprendre les options de co-emballage, de traitement et de marketing qui s'offraient à nous. »

De la sauce, des conserves, des soupes, des œufs et des céréales fourragères ... les options sont nombreuses, mais la planification est vitale. Mohssen-Beyk admet que le processus est plus long et plus compliqué qu'il ne l'avait d'abord prévu.

« L'IDC-Agri m'a fait réaliser que nous devons aller au-delà de l'entité coopérative individuelle et établir des contacts. Nous avons maximisé les connaissances de nos membres. À l'origine, je pensais que ce serait très simple. Produire, mettre en conserve et vendre. Mais ce nouveau projet à valeur ajoutée nous a montré que nous ne pouvions tout faire par nous-mêmes. »



Chaque nouvelle étape de développement de la coopérative s'accompagne toujours d'un processus d'apprentissage et comme l'a réalisé Mohssen-Beyk, il est vrai que les coopératives « ne peuvent tout faire par elles-mêmes. » Les producteurs de Quinte espèrent qu'ils pourront développer des partenariats avec d'autres coopératives canadiennes pour partager les expériences et les ressources et se soutenir mutuellement. Ce plan révèle le mandat élargi du groupe : « Tout en privilégiant la satisfaction des besoins de leurs membres, les coopératives travaillent pour le développement durable de leurs collectivités. » (www.quinteorganic.ca)

Pour plus d'information, communiquez avec :

Achim Mohssen-Beyk, Président

Téléphone: (613) 476-0158

Courriel: achim@quinteorganic.ca ou mobeyk@reach.net

Site web: www.quinteorganic.ca

Québec

La Coop des Bois-Francs

Les membres et administrateurs de La Coop des Bois-Francs sont fiers de leur organisation d'avant-garde. Le président de la coopérative Rémi Pelletier explique : « Dans notre coopérative et dans notre région, entre Montréal et Québec, nous sommes des chefs de file en développement durable – et c'est ce qui rend l'innovation possible. »

Martin Plante, le directeur général de la coopérative ajoute : « Notre conseil d'administration est représentatif des membres de la coopérative; il est composé de neuf membres qui sont tous des producteurs. Grâce à ce leadership et cette représentation démocratique, la coopérative peut être rentable dans un environnement économique très concurrentiel. Le fait que les producteurs prennent part aux décisions contribue à notre réussite dans un contexte économique aussi difficile. »

Située à Victoriaville, au Québec, la coopérative a vu le jour il y a 30 ans et constitue depuis une présence dynamique dans la ville. Elle compte plusieurs secteurs, dont ceux de la quincaillerie, la meunerie, la machinerie, et des services-conseils aux producteurs. La coopérative met aussi à la disposition de ses citoyens membres des stations-service et une variété de commerces. Elle compte actuellement quelque 900 membres producteurs agricoles et 4 500 membres « citoyens », et son chiffre d'affaires annuel frôle les 100 millions de dollars. La Coop des Bois-Francs incarne incontestablement la réussite.



Le succès de La Coop des Bois-Francis repose en partie sur son affiliation au grand réseau bien établi de La Coop fédérée. À titre de membre de La Coop fédérée, La Coop des Bois-Francis profite d'une gamme de services offerts aux coopératives.

Récemment, la Coop des Bois-Francis a entrepris un projet d'utilisation du méthane, auquel La Coop fédérée a grandement contribué. Le développeur de coopératives de La Coop fédérée Mario Hébert a fourni des conseils sur la façon de structurer le projet et a contribué à trouver l'expertise et d'autres ressources nécessaires à la mise sur pied du projet.

À long terme, les membres de La Coop des Bois-Francis entendent construire une usine de méthane qui utilise des résidus animaux et municipaux pour créer du méthane-carburant et du biogaz. Cette usine de méthane d'envergure pourrait être la première du genre au Canada, et avoir d'énormes retombées. Comme le mentionnent Plante et Josée Chicoine, une membre de la coopérative, la valorisation du méthane utilise ce qu'on considère normalement comme des déchets et les transforme en quelque chose de bénéfique pour l'environnement.

Les fonds de l'IDC-Agri ont contribué à la première étape du projet, soit : « la réalisation de travaux de recherche sur les technologies actuelles de valorisation du méthane, étant donné que les technologies nécessaires n'existent pas en Amérique du Nord. Nous utilisons ces fonds pour compiler des données sur les sources de fumier, les facteurs de production et la production. » Cette étape de la planification, explique Plante, aidera la coopérative à décider si le projet



est viable. Grâce à ses travaux de recherche approfondis et à ce partenariat, La Coop des Bois-Francis espère créer des retombées sociales, environnementales et économiques pour ses membres et dans l'ensemble de la région.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Martin Plante, Gestionnaire

Téléphone : (819) 357-0707

Site web: www.coopdesbois-francis.qc.ca

Île-du-Prince-Édouard

PEI Organic Farmer-Citizen Co-operative

L'Organic Farmer-Citizen Co-operative de l'Île-du-Prince-Édouard a commencé par une lettre à l'éditeur du journal hebdomadaire de Charlottetown. Dans son propos, l'agriculteur biologique Gary Clausheide suggérait que les agriculteurs et la population s'unissent pour assurer un marché fiable aux produits frais et biologiques de la province.

Clausheide avait lu que des programmes communautaires semblables existaient au Vermont et il était convaincu qu'il serait possible de les instaurer à l'Î.-P.-É. : « L'Île a de toute évidence le potentiel pour se nourrir. C'est un jardin d'un million d'acres! » Sa lettre à l'éditeur a suscité un vif intérêt auprès de la population et la première assemblée générale a eu lieu à l'automne de 2006.

Depuis lors, on a dressé un calendrier des réunions mensuelles et formé un comité directeur. Ce comité est composé d'agriculteurs et de citoyens. Il s'occupe actuellement des procédures d'incorporation et il finalise l'élaboration des objectifs de la coopérative. Les objectifs généraux de la coopérative, comme l'explique Clausheide, sont : « de connecter directement les petits producteurs locaux aux personnes qui souhaitent avoir un meilleur accès à des aliments biologiques. Nous voulons bâtir une collectivité et une économie locale autonomes. »

Pour atteindre ces objectifs, le groupe prévoit construire une installation coopérative près de Charlottetown. On y vendrait des produits frais et des produits à valeur ajoutée, offrant ainsi aux agriculteurs et aux citoyens de la province un marché de produits biologiques à longueur d'année. Clausheide espère que la coopérative intègre à long terme un restaurant et une boulangerie et qu'elle traite les produits sur place.

Il souligne que le financement du volet « partage des connaissances » de l'IDC-Agri a permis à quatre représentants de la coopérative d'assister au congrès de Guelph sur les produits biologiques. Ces représentants y ont beaucoup appris à partir d'expériences semblables menées ailleurs au Canada et ils ont établi de précieux contacts. Ils ont été particulièrement heureux de rencontrer des représentants

de la Growing Circle Food Co-op de Salt Spring Island, C.-B. « Nous espérons organiser sous peu une téléconférence avec la Growing Circle Food Co-op. En parlant davantage avec eux, nous saurons quels défis ils ont dû surmonter et nous apprendrons aussi davantage sur les processus qui ont bien fonctionné et sur leurs réussites », ajoute Clausheide.

Ce dernier demeure toutefois réaliste et reconnaît qu'il y a encore plusieurs étapes à franchir dans le développement de la PEI Organic Farmer-Citizen Co-op. Il a été difficile de parvenir à un consensus sur la vision de la coopérative parmi la trentaine de personnes qui participent régulièrement aux réunions. Il y a aussi des questions pratiques à considérer, comme trouver un site, concevoir un bâtiment écologique et financer les coûts de construction du projet. Toutefois, la population est intéressée et la nouvelle coopérative est maintenant en croissance et travaille fort pour concrétiser sa vision.

Pour plus d'information, communiquez avec :

Jane McNeil

Téléphone: (902) 569-0233

Courriel: janegarden10@hotmail.com



Terre-Neuve-et-Labrador

Blueberry Industry Co-operative

Le secteur du bleuët à Terre-Neuve fait l'objet d'une réorganisation. À son origine, les efforts de la Blueberry Industry Co-operative, une alliance multilatérale unique en son genre dans la province.

Martin Walsh, administrateur de la coopérative et producteur de bleuëts déclare : « Les producteurs vendent actuellement leurs bleuëts à des entreprises de transformation à des prix qui ne couvrent même pas les frais d'exploitation. Impossible de gagner notre vie ainsi; mais c'est possible au sein d'une coopérative. » En mettant en commun l'équipement, le savoir-faire et les coûts de marketing, la nouvelle coopérative espère se tailler une part du marché du bleuët frais.

La coopérative du secteur du bleuët a vu le jour il y a près de cinq ans sous une forme légèrement différente, celle de la Blueberry Development Corporation. Cette dernière était formée d'un consortium de zones de développement économique de toute la province. Lloyd Colbourne, qui assume de nombreuses fonctions, notamment celles de membre du conseil de la zone économique d'Emerald, d'administrateur

de la coopérative et de producteur, signale : « Nous avons besoin de débouchés. La pénurie d'emplois, à Terre-Neuve, cause un exode de la population. » Devant ce problème, la société s'est livrée à la recherche et au développement de marchés, de cultures indicatrices et d'autres moyens de favoriser l'expansion du secteur du bleuët.

Conformément à son mandat initial, la société est devenue une coopérative en mars 2006. L'actif, la recherche et l'équipement sont depuis la propriété des 10 producteurs membres, qui constituent la majorité des producteurs de bleuëts de Terre-Neuve. La coopérative cherche actuellement à élargir ses rangs et encourage de nouveaux producteurs à cultiver des bleuëts. Elle a aussi embauché un spécialiste de la mise en marché chargé d'établir le marché potentiel.

Selon Colbourne, les fonds de l'IDC-Agri ont été utiles : « pour promouvoir la coopérative, et pour renseigner les producteurs sur les avantages d'appartenir à une coop ». Ce processus de sensibilisation est essentiel du fait, comme le mentionne Walsh, que les producteurs : « sont habitués de s'occuper de leurs propres affaires ». Au cours des derniers mois, Colbourne a constaté des changements d'attitude chez les producteurs : « Grâce aux énormes efforts de sensibilisation consentis, les producteurs en sont venus à collaborer davantage. Au départ, ils ne voulaient pas partager les secrets du métier, mais maintenant ils considèrent avantageux de conjuguer leurs efforts. »

Malgré l'enthousiasme accru des producteurs et la force d'une alliance entre de nombreux partenaires, la coopérative n'est pas au bout de ses peines. Il lui faut trouver des terres agricoles pour les producteurs dans une province où



70 % des terres sont la propriété de grandes entreprises papetières. C'est un problème, explique Colbourne, car la coopérative doit compter plus de producteurs pour répondre à la demande des consommateurs.

Toutefois, ajoute Colbourne, la coopérative mettra bel et bien des bleuets en marché durant la saison de croissance 2007. Ces bleuets auront été cultivés grâce à un équipement commun et mis en marché par un conseil unifié; ils témoigneront aussi d'idéaux partagés.

Pour plus d'information, contactez :

Lloyd Colbourne

Téléphone : (709) 652-3431

Courriel : lcolbourne@nf.sympatico.ca

Autres ressources disponibles de L'Initiative de développement coopératif – Agriculture (IDC-Agri)

- Vidéo des faits saillants du congrès de l'IDC-Agri en mars 2007 – un survol inspirant de la nature du développement coopératif en cours dans l'agriculture canadienne, d'une durée de 30 minutes
- Présentations des conférenciers et résumé des actes du congrès
- Guide sur le démarrage d'une coopérative de producteurs de biocarburant
- Études de cas de coopératives de producteurs de bio-carburant
- Occasions d'affaires en agriculture à valeur ajoutée – une collection de ressources Internet
- Outils pour le développement de coopératives de production de valeur ajoutée – une collection de ressources web

Disponible en coffret DVD-CD – Pour commander une copie gratuite du DVD-CD, veuillez communiquer avec la Canadian Co-operative Association, par téléphone au 613-238-6711 ou sans frais au 1-866-266-7677, ou encore par courriel à info@coopscanada.coop

Ou visitez le site Internet de l'IDC-Agri – toutes les ressources ci-dessus (sauf le vidéo) sont disponibles à www.coopzone.coop/fr/idc-agri

