



Agricultural Co-operative Development Initiative
Agri-solutions created by farmers and rural communities

L'Initiative de développement coopératif - Agriculture
Des solutions agricoles créées par des agriculteurs et des collectivités rurales



Ted Zettel

OntarBio / Organic Meadow Co-operative

OntarBio Organic Farmers Cooperative

Les débuts

- Débuté sous le nom Organic Grain Coop en 1989
- 30 agriculteurs – frais d'adhésion de 2 000 \$
- Principaux défis
 - S'organiser
 - Trouver des dirigeants
 - Rédiger l'énoncé de mission
 - Persuader les gens de croire au rêve
 - Démêler l'écheveau légal / administratif



OntarBio Organic Farmers Cooperative

- Achetons et vendons maintenant des céréales et des oeufs, et offrons une gamme de produits laitiers, tels que lait de consommation, yogourt, fromage, crème glacée, beurre
- Le nom commercial Organic Meadow est bien connu.
- Produits vendus partout au Canada chez tous les grands détaillants
- Chef de file sur le marché des produits laitiers biologiques.



Défis pour la croissance

- Établir un processus de prise de décision
 - Consensus ? Vote ? Discussion interminable ?
 - Définir les rôles (postes bénévoles vs payés)
 - Rôle du Conseil – gouvernance vs exploitation
 - Compétences externes essentielles

OntarBio Organic Farmers Cooperative Processus de croissance

- Le développement de la marque et du marché a été un défi.
- Besoin de compétences au Conseil, en gestion et en mise en marché
- La croissance exigeait des fonds.
- Constitué une filiale – Organic Meadow – , invité un actionnaire minoritaire de l'extérieur
- Avons au Conseil des membres de l'extérieur pour guider l'entreprise.



OntarBio Organic Farmers Cooperative

Faits saillants de la croissance

- Avons commencé avec 30 membres. En comptons maintenant plus de 100.
- Travaillons activement à unir les producteurs de tout le Canada.
- Les recettes ont augmenté de 25 % en moyenne ces quatre dernières années.
- La rentabilité s'est accrue avec la croissance et la reconnaissance de la marque.
- Le message que la marque appartient à des agriculteurs est très puissant.



OntarBio Organic Farmers Cooperative Sociétariat

- Le producteur devient membre de la coopérative au moyen d'un investissement.
- L'adhésion crée un sentiment d'appartenance et d'engagement.
- Une équipe de relations avec les membres a aidé à traverser la période de transition de quatre ans.
- Un appui des pairs était disponible pendant toute cette période.
- Les membres reçoivent un retour sur l'investissement, une ristourne et une participation aux résultats.



OntarBio Organic Farmers Cooperative

Pourquoi une coopérative

- Sert les producteurs et les branche sur le marché.
- Processus démocratique donne du pouvoir aux membres.
- Lie la marque à la ferme.
- Ensemble, les producteurs sont plus forts.
- Défense contre le rachat.



OntarBio Organic Farmers Cooperative

Appuis requis pour les coopératives (suggestions)

- Que le besoin d'un prospectus d'émission plutôt que d'une notice d'offre soit basé sur le volume des ventes.
- Formation à la gouvernance pour les membres de la coopérative
- La possibilité de voter par vidéo-conférence, téléphone, etc., augmenterait la participation aux réunions.
- Il pourrait être utile de financer la mise en marché des produits pendant les premières années.



Aller de l'avant – les défis qu'Organic Meadow doit relever

- Demeurer fidèle à la vision et à la mission
- Maintenir la participation des membres
- Maintenir un sens d'appartenance
- Traiter avec les gros joueurs
- Risques et compromis
- Succession des dirigeants