

Val-Éo coop de solidarité

Rimouski, 8 décembre 2005

L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005

Objectif de la présentation

- Exposer les faits saillants de l'expérience de Val-Éo pour en faire bénéficier d'autres groupes qui souhaiteraient prendre la même voie:
 - La démarche et les étapes franchies;
 - La compréhension acquise et les orientations stratégiques;
 - Notre vision des prochains défis à relever.



Merci à windustry.org

L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005

Historique du lancement de Val-Éo

- Campagnes de sollicitation des producteurs agricoles pour la signature de contrat d'option (claims);
- Mobilisation des agriculteurs et de la communauté locale pour une réflexion en profondeur à propos du potentiel éolien:
 - Implication de: MRC, CLD, Coop fédérée, de l'UPA, des syndicats de base, etc.
 - Voyages d'étude, analyse de rentabilité, document d'information, etc.
- **Conclusion:**
 - L'éolien peut être payant;
 - Les producteurs ont en main l'opportunité d'être maître d'œuvre de la mise en valeur du potentiel éolien et de s'approprier les retombées. Par le fait même, ils pourront faire rayonner les retombées sur l'ensemble de la communauté.

Historique (suite)

- Un groupe de producteurs forment une coopérative de solidarité pour regrouper les agriculteurs et élaborer la meilleure solution en terme de retombées pour le monde agricole et la collectivité jeannoise.
 - Soutient actif des organisations locales (MRC, CLD, UPA, CDR, etc.)
 - Mouvement à l'échelle provinciale et implication active de la Fédérée et de l'UPA

- Tenue d'une première rencontre d'information à l'intention des producteurs agricoles du secteur le 15 septembre dernier;

Historique (suite)

- Plus de 20 producteurs signent une formule d'engagement préconstitutif pour la formation de la coop;
- Commande d'une étude de pré faisabilité auprès de Génivar au début de novembre 2005. Cette étude vise à mieux décrire le potentiel du site et sera livrée le 14 décembre prochain.
- Aujourd'hui **45 fermes membres** de la coopérative Val-Éo.

Les Facteurs de succès selon le groupe de travail pour le financement local de l'énergie éolienne en Europe (source: www.welfi.info)

1. Plus le **processus de concertation commence tôt** dans un projet, plus importantes sont les chances de réussite et d'acceptation de ce projet au niveau local
2. **Autoriser les autorités locales à requérir un pourcentage minimum d'investissement local dans les projets éoliens** comme critère d'approbation de ces projets
3. **L'existence d'investisseurs locaux** dans un projet contribue notablement à augmenter ses chances d'acceptation de la part de la population locale
4. **Tout individu vivant au voisinage d'un projet éolien doit être invité à participer à son financement**
5. **Une approche sensée et cohérente d'investissement local devrait être gérée et négociée avec des banques et/ou établissements financiers locaux**
6. **Une distribution équitable des revenus fonciers parmi l'ensemble des propriétaires concernés par l'impact visuel du projet éolien,** et non seulement parmi les propriétaires de parcelles sur lesquelles sont érigées les éoliennes, permettra d'éviter les problèmes de jalousie entre propriétaire foncier

Une distribution équitable des revenus fonciers parmi l'ensemble des propriétaires concernés par l'impact du projet éolien

Wind Theft

- Definition of wind theft/wind take/turbine envy
 - Where one party with rights in one parcel of land erects a structure/structures limiting the wind resource on an adjacent parcel of land without compensation
- Definition of turbine envy:
 - Because landowner agreements commonly provide compensation to landowners when turbines are sited on their land, landowners may become envious of neighbours hosting turbine sites, but both live with the sight and sound of the turbines

STIKEMAN ELLIOTT

STIKEMAN ELLIOTT LLP

Définition du vol de vent:

□ Lorsque l'érection d'éoliennes sur une parcelle limite la possibilité d'exploiter le potentiel éolien d'une parcelle adjacente.

Définition de la jalousie éolienne...

□ Parce que les ententes de compensation pour les propriétaires fonciers paient normalement seulement le propriétaire chez qui l'éolienne est installée, il peut y avoir de la jalousie chez des propriétaires adjacents qui n'ont pas de potentiel éolien mais qui vivent avec l'impact des éoliennes

Objectifs corporatifs de Val-Éo

1. Mettre en valeur le potentiel éolien des propriétés foncières de ses membres afin de leur permettre de tirer les revenus les plus élevés possibles.
2. Donner du contrôle aux propriétaires fonciers sur le développement éolien réalisé chez eux.
3. *Sans faire de compromis sur les deux premiers objectifs, favoriser autant que possible les retombés locales et le développement d'une expertise régionale.*

=

*Capitaliser avec des fonds régionaux
Développer à partir d'expertise locale*

Deux stratégies concrètes pour donner de la valeur au potentiel éolien de vos terres.

- ❑ Consolider le potentiel éolien: établir les contrats d'option à l'intérieur d'une organisation vous appartenant. Les producteurs agricoles sont ceux qui peuvent faire signer « les claims » le plus efficacement et au plus bas coût.
- ❑ Réaliser soi-même (en collaboration avec MRC/municipalités) la campagne de mesure de vent et les travaux de caractérisation du potentiel éolien du site. Avoir en main les informations stratégiques par rapport au site pour négocier en position de force.

Comprendre l'énergie éolienne et ses enjeux... une condition essentielle pour défendre ses intérêts

- ❑ Vous devez vous engager à développer votre compréhension de l'énergie éolienne dans tous ses aspects, surtout par rapport aux aspects de « développement de projet »
- ❑ Il faut pouvoir attacher à votre groupe au moins une personne ressource qui développera une expertise de pointe en éolien et dont vos intérêts seront sa seule préoccupation lors d'éventuelles négociations
- ❑ Cette personne peut être partagée entre plusieurs groupes, mais à certaines conditions seulement.

Coopérative ou compagnie???

- ❑ La coop offre un cadre adéquat pour répondre aux enjeux sociaux, collectifs et territoriaux du développement éolien;
- ❑ La coop permet un démarrage rapide et souple;
- ❑ La formule coop est moins coûteuse et moins complexe à démarrer, surtout pour un groupe de plus de 50 membres.
- ❑ **Cependant!** Une coop éolienne ne peut se payer le luxe de faire des compromis pour correspondre au modèle coop:
 - Adapter la loi sur les coops pour répondre aux besoins et enjeux des coops de mise en valeur du potentiel éolien (et non le contraire) = concertation avec les paliers gouvernementaux.

Les étapes critiques de lancement d'une coopérative de mise en valeur du potentiel éolien.

1. Prise de conscience au niveau des propriétaires fonciers et des organisations locales: formation d'un comité de travail.
2. Recherche préliminaire du comité de travail afin de déterminer s'il y a opportunité à aller de l'avant.
3. Si opportunité il y a: demande de formation d'une coop auprès de votre CDR locale. Le comité de travail devient le comité provisoire.
4. Préparation d'une rencontre d'information visant à rallier un nombre critique de propriétaires fonciers (production d'un document d'information à l'intention des propriétaires fonciers). **Signature d'un engagement préconstitutif.**

Les étapes critiques.

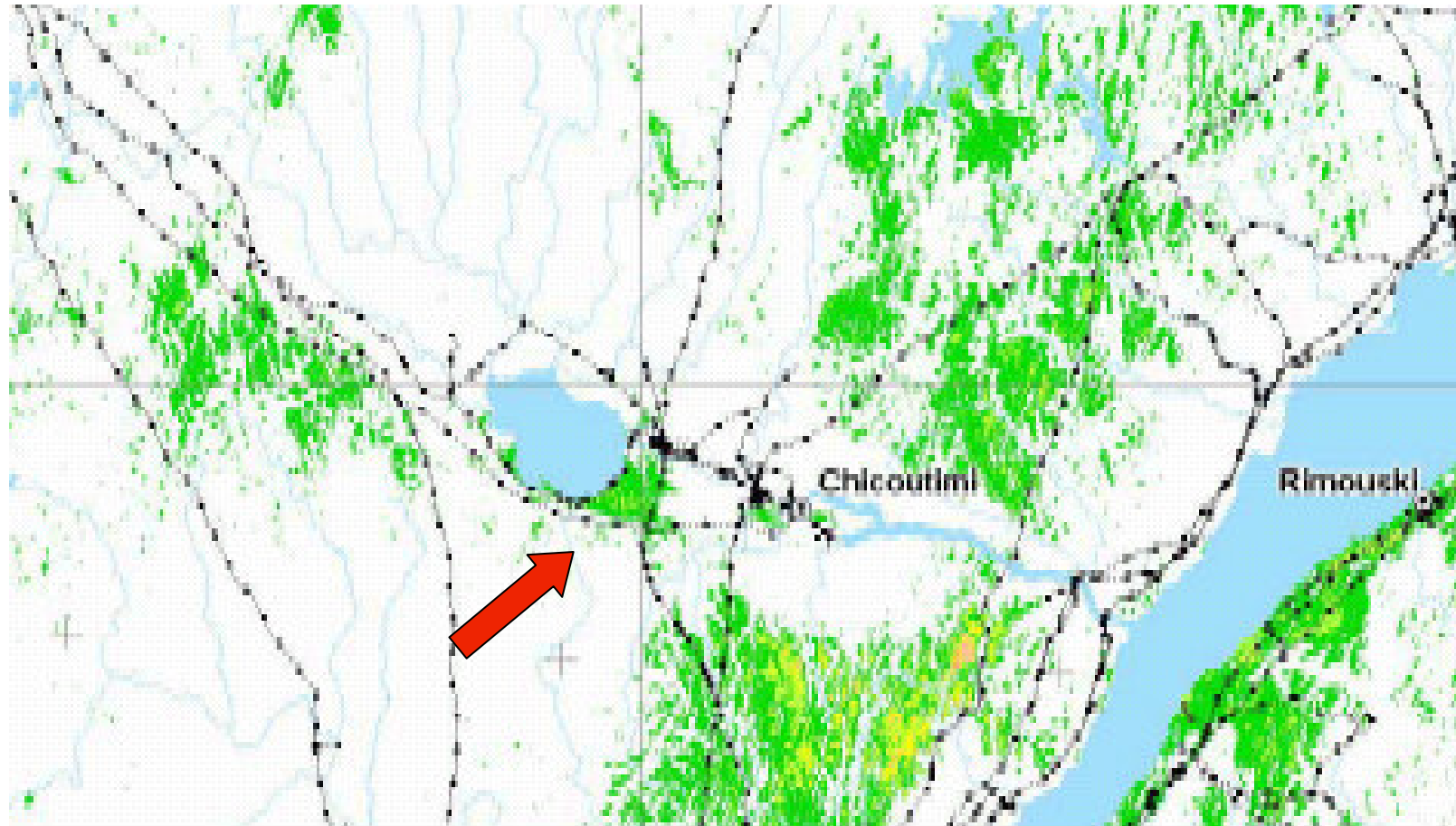
5. Si un nombre suffisant d'engagements préconstitutifs sont signés, on poursuit les démarches de lancement de la coop: Demande de financement, commande d'une étude de pré faisabilité, préparation pour la fondation officielle de la coop (préparation des règlements de régie interne et du contrat de membre, etc.)
6. Fondation officielle de la coop; obtention de l'étude de pré faisabilité, prise des décisions stratégiques, démarrage d'une campagne de mesure de vent, Préparation et signature des contrats d'option, etc.

Qui devez-vous recruter dans votre coopérative de vent?

Sans les propriétés directement à l'intérieur des gisements éoliens exploitables, rien n'est possible.

Vitesse moyenne du vent à 80m. du sol

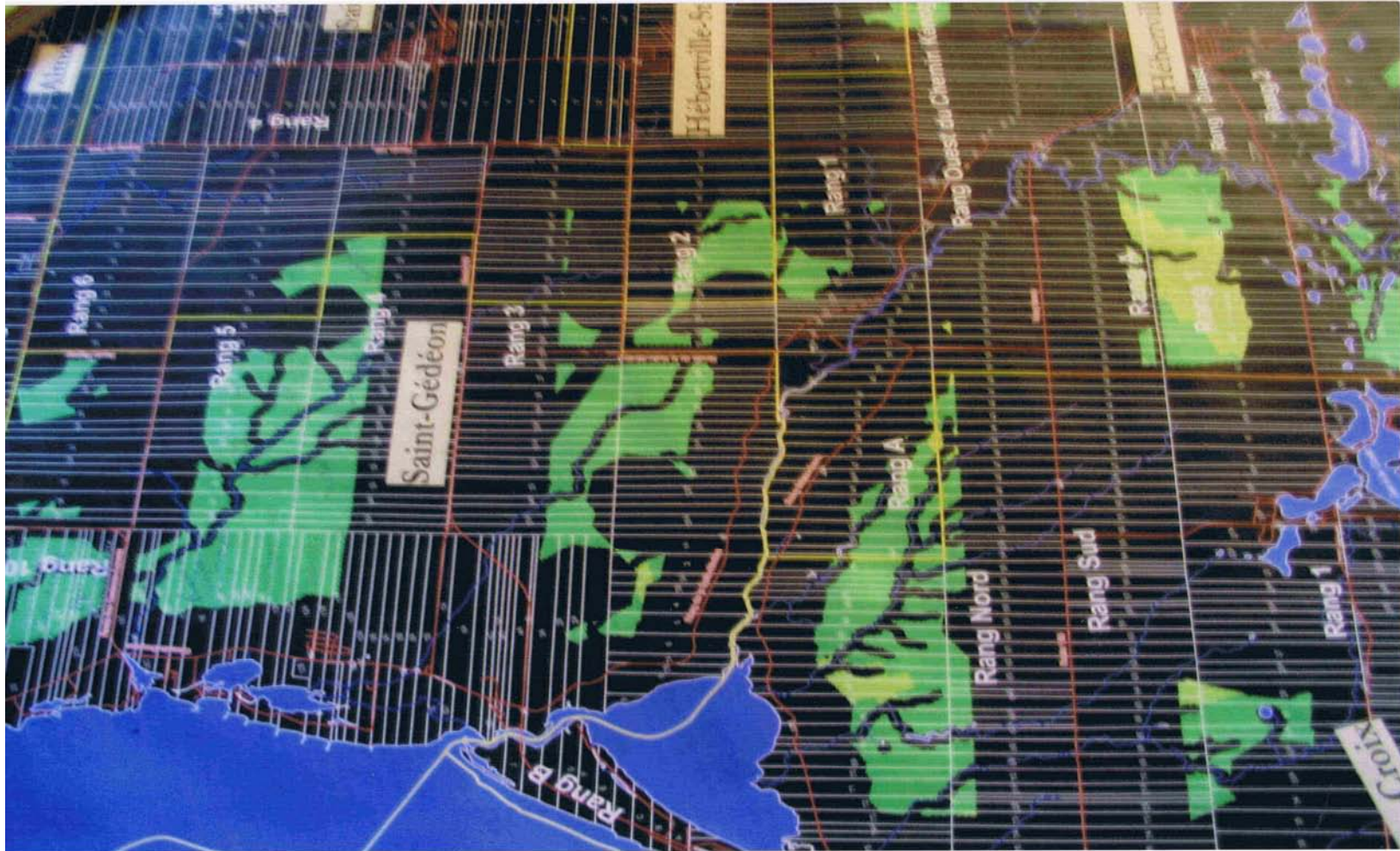
Les agriculteurs maîtres de la ressource



Source: HéliMAX pour le compte du MRNF

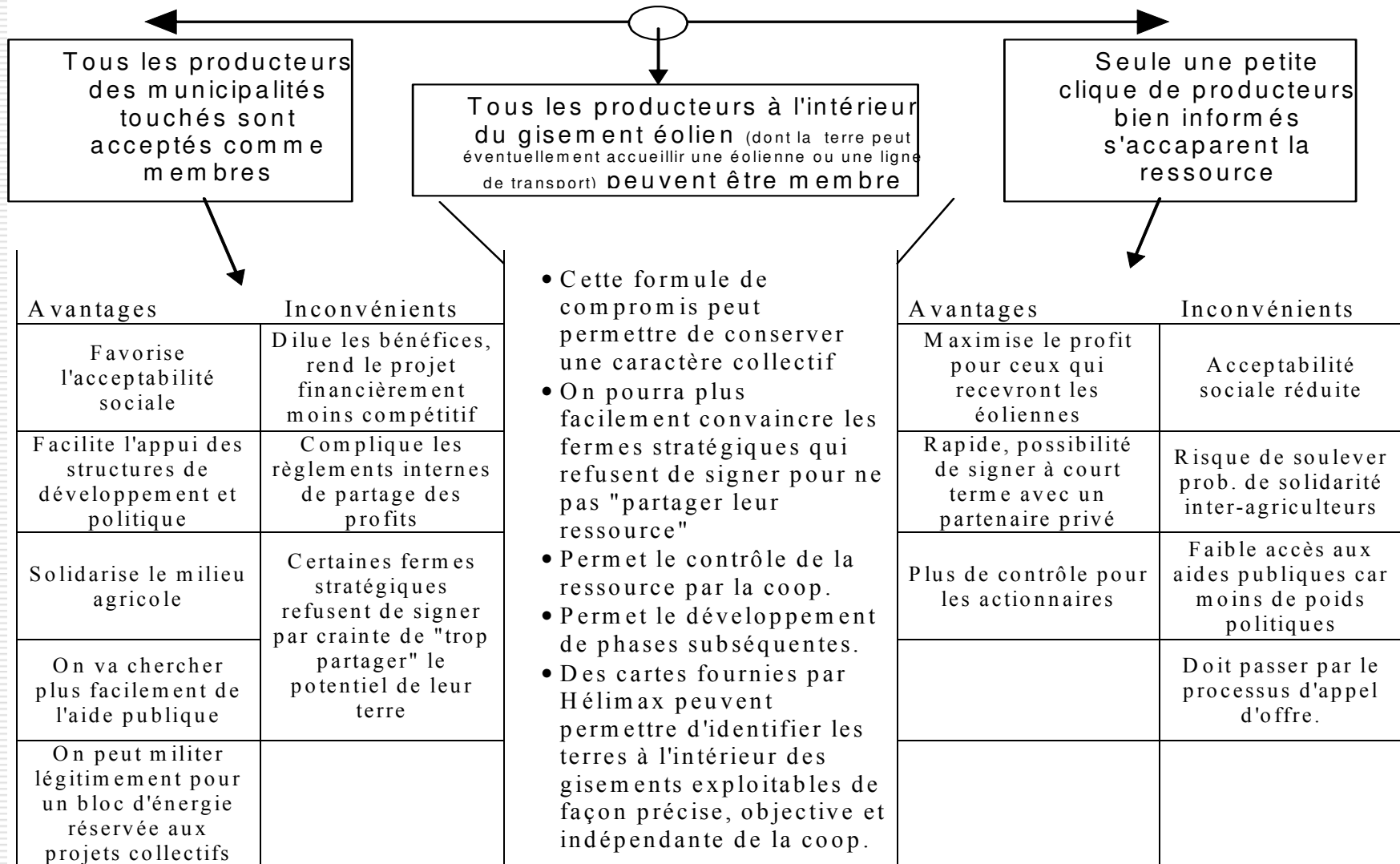
L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005

Un aperçu des gisements éoliens exploitables



L'expérience de Val-Éc, Rimouski,
8 décembre 2005

Continuum des stratégies de membership



L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005

Règlements internes de la coopérative quelques faits saillants

Deux catégories de membres parmi les propriétaires fonciers

- **Le membre utilisateur:** Une personne, une société ou une entreprise propriétaire foncier, dont la propriété **possède un potentiel éolien exploitable** et qui utilise les services offerts par la coopérative.

- **Le membre associé:** Une personne, une société ou une entreprise propriétaire foncier, dont la propriété **ne possède pas de potentiel éolien exploitable mais qui se situe dans la périphérie immédiate d'une éolienne** et qui utilise les services offerts par la coopérative.

Règlements internes de la coopérative.

Quelques faits saillants

□ **Pour devenir membre utilisateur de la coopérative, une personne doit :**

- d) Accepter de signer un contrat de membre de la coopérative.
- e) Accepter de signer le contrat d'option et ses annexes.

□ **Transfert des parts**

- Les parts sociales ne sont transférables qu'avec l'approbation du conseil sur demande écrite du cédant.
- Les parts sociales ne sont transférables qu'à des membres de la coopérative.
- Lors de la cession de la propriété foncière d'un membre utilisateur, les parts sociales sont transférées à l'acquéreur, sauf avis contraire du conseil.

Contrat de membre

Quelques faits saillants

Obligations et devoirs du membre

- Le membre utilisateur s'engage à confier à la coopérative l'exclusivité du développement du potentiel éolien de ses propriétés foncières.
- Le membre est loyal envers sa coopérative et est solidaire aux autres membres et s'engage de ce fait à ne signer aucun contrat en regard du potentiel éolien de ses propriétés foncières avec une entreprise ou un individu autre que la coopérative.

Durée du contrat

- Le contrat est d'une durée initiale de cinq ans. Il sera renouvelable par période additionnelle de cinq ans sauf avis contraire par écrit de la part du membre ou de la coopérative un mois avant l'échéance.

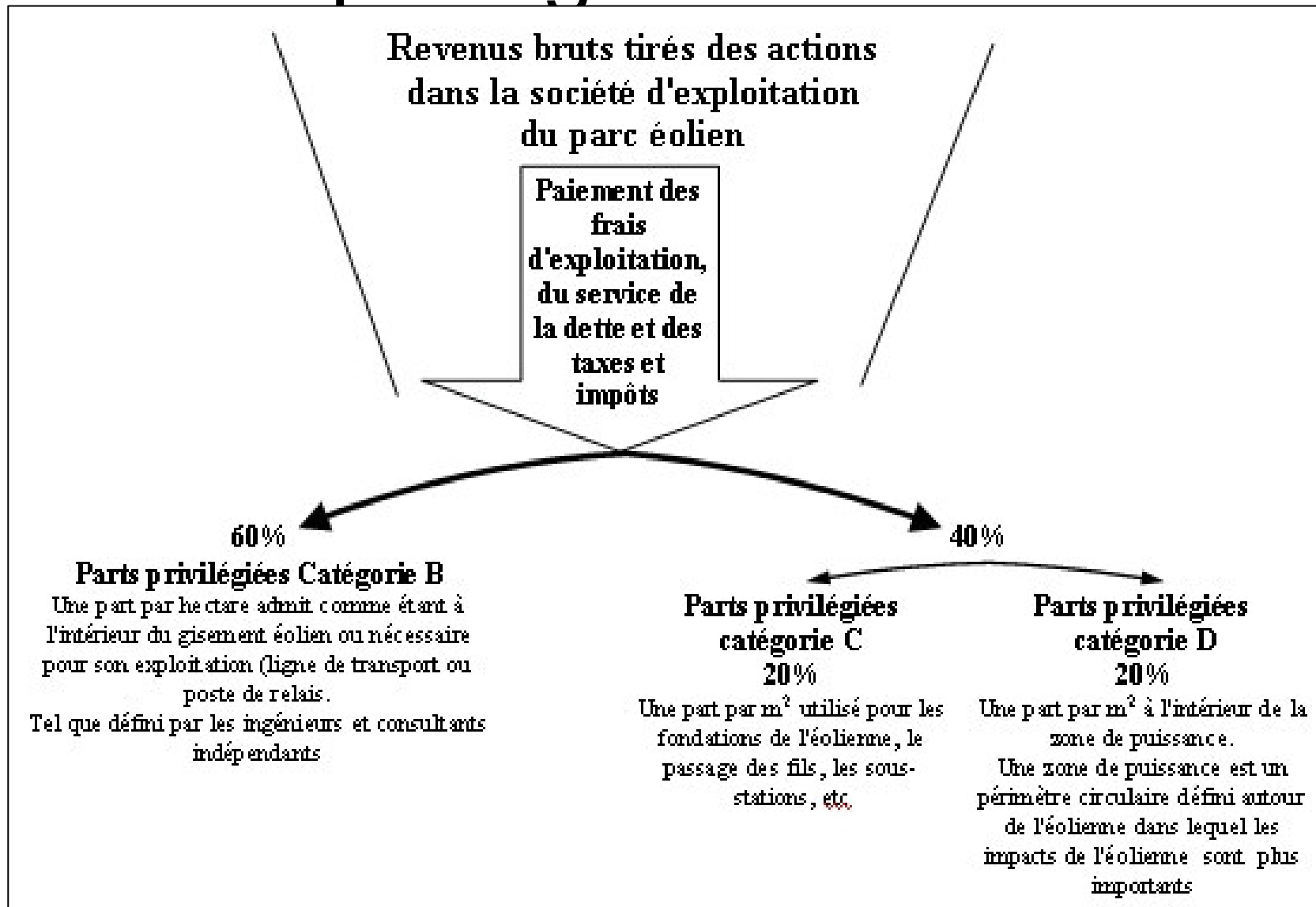
Les prochaines étapes

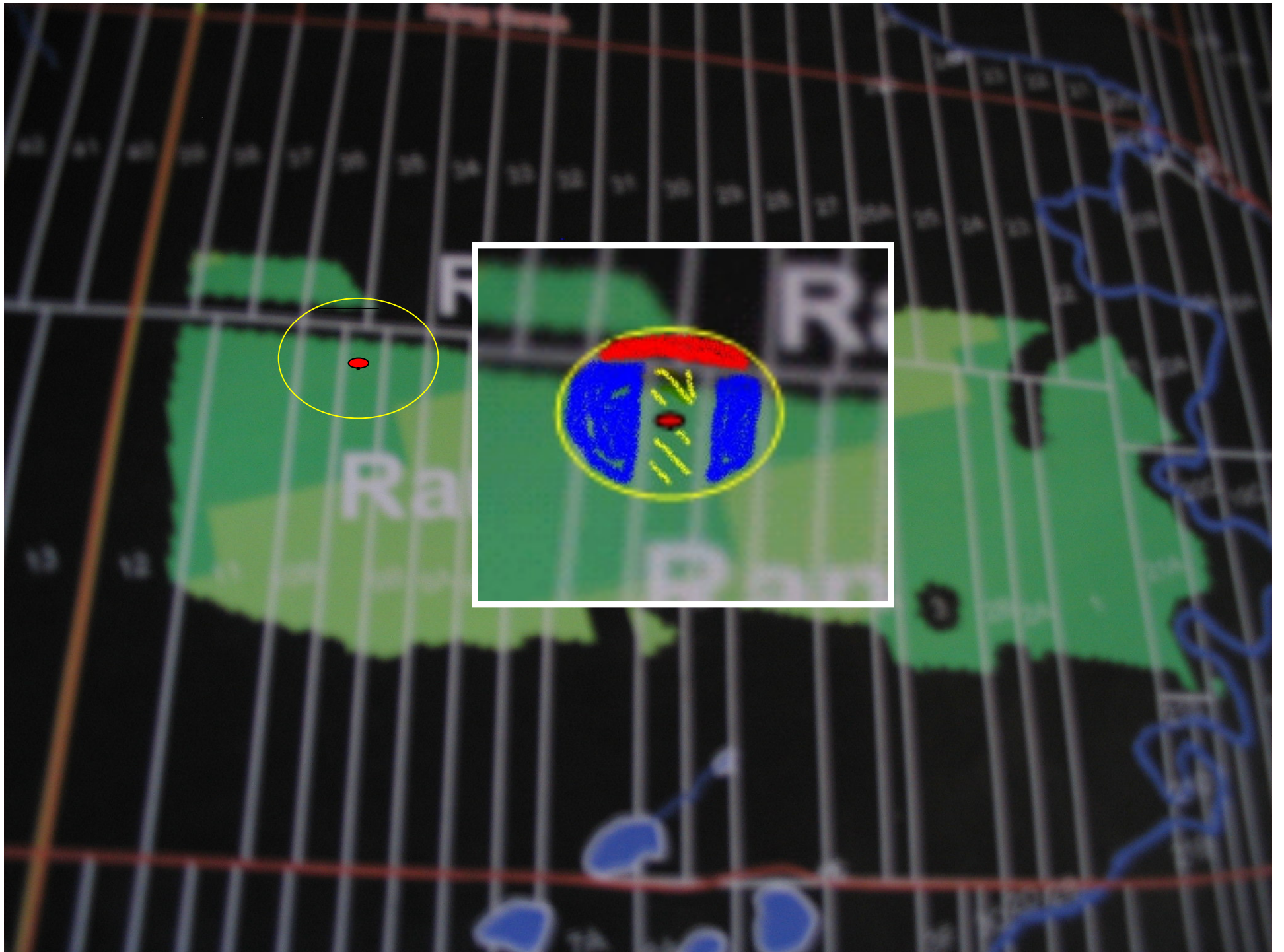
1. La préparation du contrat d'option.
2. Les choix stratégiques pour le développement du gisement éolien.

Le contrat d'option

- ❑ Le partage des revenus;
- ❑ Les clauses exactes d'engagement long terme; on souhaite un outil légal offrant le meilleur rapport efficacité/coût. C'est-à-dire un contrat liant solidement les membres au moindre coût possible.
- ❑ Des réponses claires concernant l'harmonisation des éoliennes au territoire agricole. (positionnement, mitigation des impacts, etc)

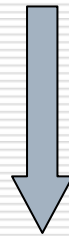
Le partage des revenus





Déterminer la valeur du gisement éolien afin de négocier en position de force

Combien vaut le potentiel éolien de ma terre?



Quel impact le choix du site peut-il avoir sur la rentabilité du projet?

Quel impact le site peut-il avoir sur la rentabilité d'un parc?

- L'exemple de certains projets récemment acceptés en Gaspésie indique un minimum de 10% des coûts d'implantation imputé au foncier;
- Le choix du site aura de l'influence sur environ 50% des coûts d'implantation du projet;

Impact du choix du site sur différents éléments du coût d'implantation

Types de coûts	Degré d'influence du choix du site sur les coûts d'implantation
Ingénierie, gestion et frais non tangibles(légaux, financement, montage du projet)	Faible. Facile d'accès, les terres agricoles pourraient faciliter l'accès aux tâches de prise de données.
Achats de turbines, câblage, contrôles, etc.	Nul sur l'achat des composantes
Érection et transport	Impact importants à cause de la facilité d'accès des terres agricoles qui sont dans un rayon de 10 KM des zones urbaines et ceinturés de routes.
Travaux civils	
Raccord au réseau	
Imprévus	Faibles ou nuls
Entretien	Moyen. L'achat des pièces ne sera pas affecté par l'emplacement du site. Le transport des ressources sera affecté par la facilité d'accès au site. La surveillance serait largement facilité par la présence constante des producteurs-promoteurs.

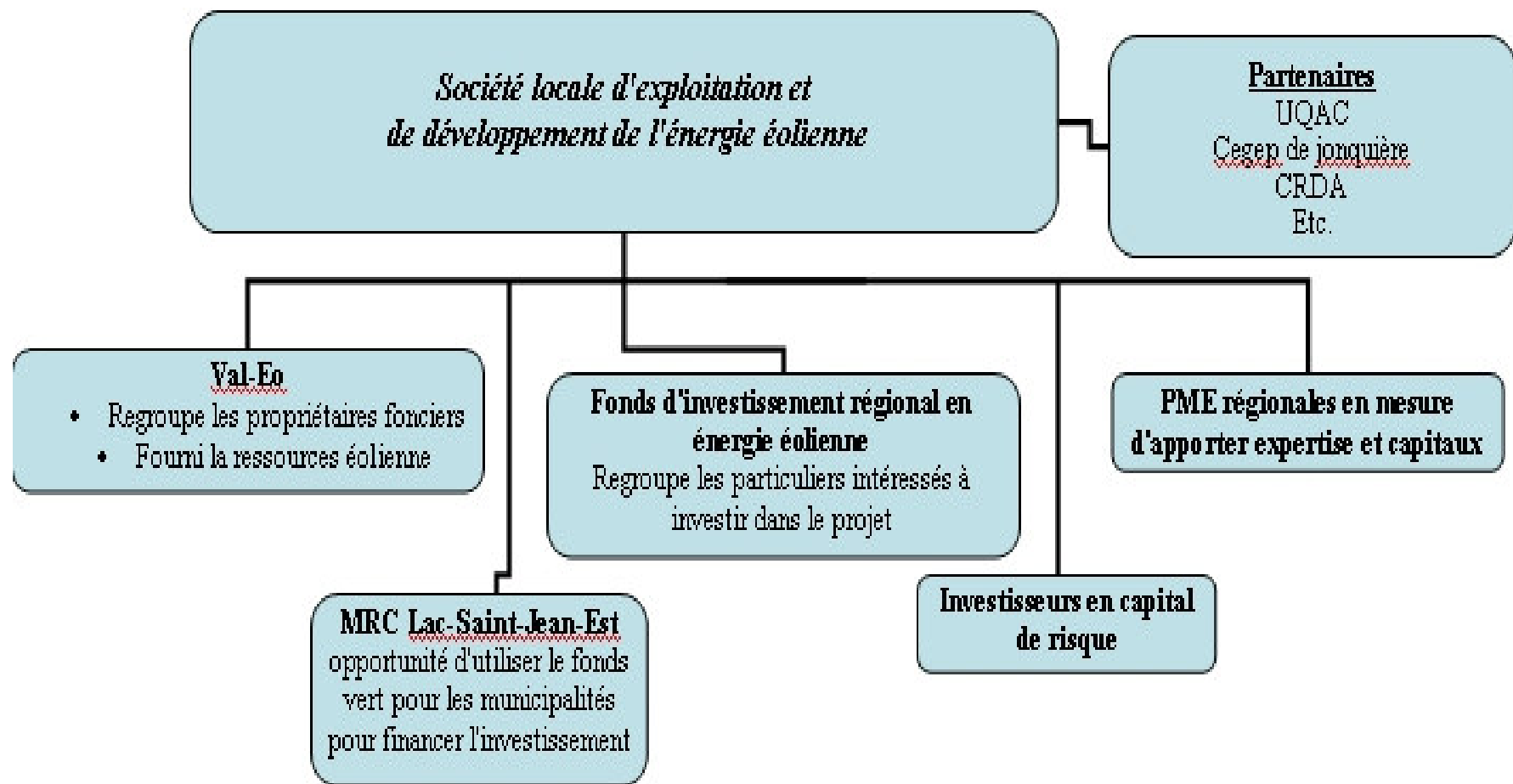
L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005

Les choix stratégiques qui s'offrent aux coopératives pour le développement du gisement éolien.

Les options:

- Monnayer le gisement auprès d'un développeur;
- La coop comme développeur;
- Regroupement de coopératives éoliennes afin d'unir nos forces
- La coop comme vecteur de prise en main du développement éolien par le milieu local?

Vers une société régionale de développement de l'énergie éolienne



L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005

En conclusion:

Les Facteurs de succès pour le financement local de l'énergie éolienne

1. Plus le **processus de concertation commence tôt** dans un projet, plus importantes sont les chances de réussite et d'acceptation de ce projet au niveau local
2. **Autoriser les autorités locales à requérir un pourcentage minimum d'investissement local dans les projets éoliens** comme critère d'approbation de ces projets
3. **L'existence d'investisseurs locaux** dans un projet contribue notablement à augmenter ses chances d'acceptation de la part de la population locale
4. **Tout individu vivant au voisinage d'un projet éolien doit être invité à participer à son financement**
5. **Une approche sensée et cohérente d'investissement local devrait être gérée et négociée avec des banques et/ou établissements financiers locaux**
6. **Une distribution équitable des revenus fonciers parmi l'ensemble des propriétaires concernés par l'impact visuel du projet éolien,** et non seulement parmi les propriétaires de parcelles sur lesquelles sont érigées les éoliennes, permettra d'éviter les problèmes de jalousie entre propriétaire foncier

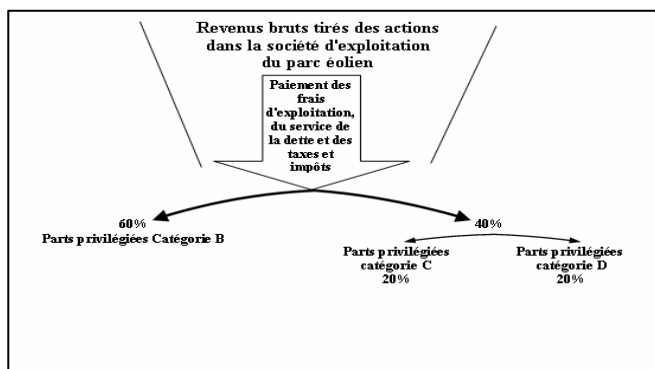
Merci!

Patrick Côté, Val-Éo

418-343-3756

patrick.cote@hec.ca

8 décembre 2005



Scénario des revenus à 10% des actions

	<u>Année 2</u>		<u>Année 20</u>	
	Version Val-Éo	Contrat d'option développeur privé	Version Val-Éo	Contrat d'option développeur privé
Revenus totaux propriétaire d'une éolienne	7 319 \$	7 643 \$	34 298 \$	9 679 \$
Revenus totaux membre fournisseur 187,5 acres	3 954 \$	1 592 \$	9 177 \$	2 016 \$
revenus membres associés possédant 1/3 d'une zone de proximité	703 \$	0 \$	3 294 \$	0 \$

L'expérience de Val-Éo, Rimouski,
8 décembre 2005