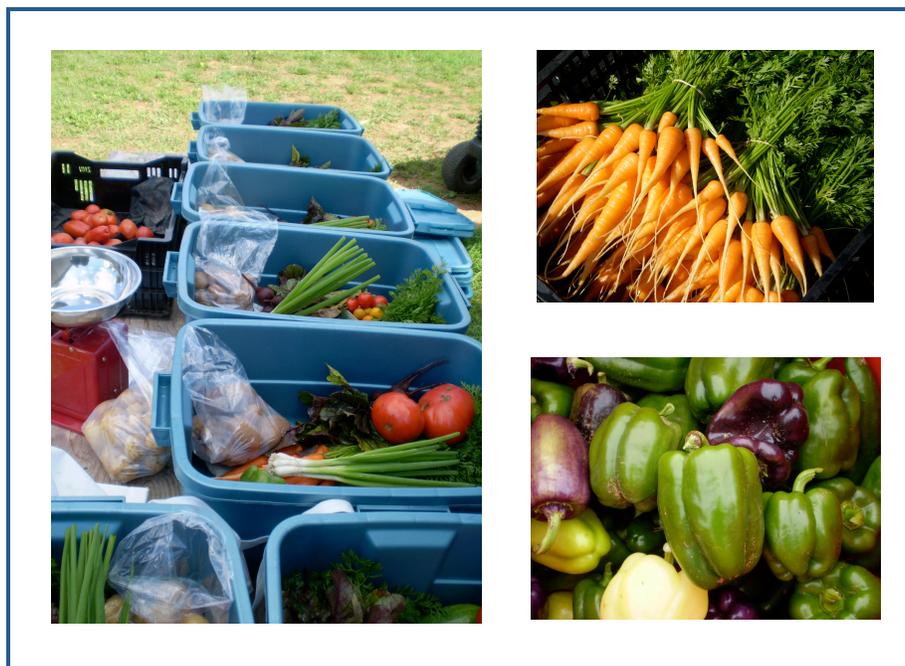


# L'AGRICULTURE À SOUTIEN COMMUNAUTAIRE



L'ASC POUR LA REGION DE  
L'ATLANTIQUE

**ACORN**  
Atlantic Canadian Organic Regional Network

# **L'Agriculture à soutien communautaire**

**Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter :**

**ACORN**  
**C.P. 6343 Sackville, NB E4L 1G6**  
**Tél : 506.536.2867**  
**Sans frais d'interurbain : 866.32.ACORN**  
**admin@acornorganic.org**  
**www.acornorganic.org**



**(Réseau régional biologique de l'Atlantique)**  
Ce projet a été possible grâce à l'appui financier d'ACORN

Recherche et rédaction par Jennifer Melanson  
Remerciements particuliers à Ruth Lapp, Derek Eagles, Steve Law, Evelyn Jones, Gary Clausheide, Judy Lien, Mike Rabinowitz, David Greenberg, Rowena Hopkins, Dave Méthot, Kent Coates, Ruth Coates, Becky Townshend

© Atlantic Canadian Organic Regional Network Co-op Ltd., 2001  
Deuxième édition 2008, Atlantic Canadian Organic Regional Network Co-op Ltd.

# **Pourquoi un manuel sur l'Agriculture à soutien communautaire (ASC) pour la région de l'Atlantique ?**

Plusieurs ressources existent déjà en matière d'ASC—livres, sites Web, organisations ou fermiers chevronnés—mais on retrouve peu de fermes ASC dans la région de l'Atlantique, compte tenu des autres régions du pays et du continent. Dans cette optique, nous avons décidé que la région présente un caractère unique !

En tant que jeune et nouvelle fermière en ASC, j'ai à cœur le modèle ASC de culture et de distribution des aliments. Mes partenaires en agriculture et moi-même considérons notre programme d'ASC bien plus gratifiant que de cultiver les aliments et de les vendre aux marchés fermiers locaux. En plus de recevoir l'argent à l'avance et l'engagement préalable de nos membres, avant même de commencer les semences—ce qui facilite la planification du type et de la quantité des cultures—ceux-ci assument aussi une part du risque. Il en résulte moins de gaspillage lors des récoltes et nos adhérents apprennent à utiliser des aliments de proximité disponibles sur une base saisonnière.

Établie depuis peu dans cette région du pays, notre ASC nous a permis de tisser de précieux liens communautaires. Le programme d'ASC a également servi à canaliser des projets de développement communautaire locaux. Grâce à l'appui du ministère des Services communautaires, notre ferme est devenue un carrefour d'activités et de projets communautaires.

Le modèle ASC, aux aspects divers, fonctionne avec succès sur plus de 1000 fermes en Amérique du Nord. L'ASC offre aux fermiers biologiques une perspective très intéressante que l'on doit partager et développer en se basant sur les exemples de réussite, dans notre région comme dans les autres.

Nous remercions tous les fermiers qui ont participé à nos recherches, ainsi que les nombreux fermiers qui nous ont précédé et qui nous ont transmis leur savoir.

## **Le contenu du manuel**

DÉFINITION DE L'ASC... p. 4

PROFILS DE FERMES...p. 9

ÉCHANTILLON DE DOCUMENTATION SUR L'ASC...p. 22

LISTE DE RESSOURCES SUR L'ASC...p. 29

CONSEILS PRATIQUES D'EXPERTS EN ASC...p.32

## **Définition de l'ASC**

**« Producteurs d'aliments + consommateurs d'aliments + engagement annuel les uns envers les autres = ASC & possibilités incommensurables »  
(Robyn Van En, dans Henderson, 1999)**

Qu'est-ce que l'ASC ?

L'agriculture à soutien communautaire (ou « agriculture communautaire » ou ASC) fait partie d'un mouvement social croissant qui encourage les citoyens urbains et ruraux à se partager la responsabilité des terres où se cultivent leurs aliments ainsi que des méthodes de production de leurs aliments. Il s'agit d'un engagement mutuel entre agriculteur et consommateur.

L'ASC consiste en un partenariat entre producteurs agricoles et consommateurs. Les « membres », « adhérents » ou « actionnaires » paient une cotisation au début de la saison de croissance qui couvre une partie ou la totalité des frais d'exploitation de la ferme pour la saison. Les membres reçoivent en retour chaque semaine une partie des denrées agricoles tout au long de la saison de croissance. Une telle coopération permet aux fermiers et aux consommateurs de se répartir les risques et les bénéfices de l'agriculture.

Contrairement à la commercialisation conventionnelle où seul les fermiers

assument les risques liés à la température, aux parasites et au marché, l'agriculture à soutien communautaire permet aux fermiers et aux membres d'assumer ensemble l'abondance aussi bien que la rareté. Quoique les ententes entre fermiers et membres varient d'une ferme ASC à l'autre, on partage généralement, en tout ou en partie, le risque d'une mauvaise récolte (voir p. 27 un exemple de politique sur les récoltes déficitaires). Ce genre de coopération assure aux agriculteurs des revenus plus équitables pour leur travail et leur investissement tout en les soulageant en partie du fardeau que représente l'incertitude des marchés conventionnels.

L'Agriculture à soutien communautaire encourage également les pratiques agricoles écologiques. Même si la structure de l'ASC n'exige aucunement une culture biologique des aliments, la plupart des adhérents à l'ASC présentent les denrées fraîches, locales, produites sans apport de produits chimiques de synthèse, ni de semences modifiées génétiquement. De plus, ce type d'agriculture entraîne un minimum de gaspillage alimentaire puisqu'il ne produit que la quantité d'aliments nécessaires aux membres, laissant peu de nourriture non utilisée.

L'ASC encourage la création de liens entre les résidents urbains et la terre, en plus de stimuler la coopération chez les collectivités urbaines et rurales. Les gens connaissent de moins en moins la source et le mode de production de leurs aliments. L'ASC offre aux adhérents l'occasion de participer à la planification et à la culture des aliments qu'ils consommeront. Ils peuvent visiter leurs fermes ASC et aider à la planification et à la récolte. Bien des fermes tiennent des journées champêtres, produisent des bulletins d'information et organisent des ateliers pour instruire leurs membres au sujet de l'agriculture durable et de choix alimentaires sains. Ces activités, ainsi que les rencontres et les repas-partages, rassemblent les gens socialement tout au long de la saison. Ce faisant, les consommateurs acquièrent un nouveau moyen d'exprimer leurs intentions vis-à-vis des modes de culture, de production et de distribution de leur nourriture, ainsi que de la façon de disposer de leur budget alimentaire.

Cette relation d'entraide entre cultivateurs et membres de la communauté favorise la création d'une opération agricole stable sur le plan économique et qui assure pour ses adhérents des denrées de première qualité et, souvent, à des prix en deçà de la valeur au détail. En retour, agriculteurs et cultivateurs sont assurés d'un marché fiable pour une variété de cultures.

En ASC, l'entreprise est toujours structurée de sorte à répondre aux besoins

des participants. Les modèles d'ASC varient, que ce soit au niveau de l'engagement financier et de la participation active des actionnaires ou au niveau du financement, des aliments cultivés ou encore des détails sur les modalités de paiement et des systèmes de distribution. Il y a, à une extrémité du spectre, les fermes ASC qui exigent que leurs membres s'acquittent d'une partie de leur engagement sous forme de travail. À l'autre extrémité se situe ce qu'il est convenu d'appeler l'ASC « par souscription » où le fermier effectue le travail et où les adhérents reçoivent tout simplement leur part chaque semaine.

Même si les ententes varient en ASC, elles visent toutes essentiellement la création d'un système agricole local et équitable.

## L'ASC—Une courte historique

L'agriculture à soutien communautaire a vu le jour au début des années 60 en Allemagne, en Suisse et au Japon suite aux inquiétudes au sujet de la salubrité des aliments et de l'urbanisation des terres agricoles. En Europe, des groupes de consommateurs et d'agriculteurs formèrent des associations coopératives dans le but de financer l'agriculture et de payer le plein prix d'une agriculture écologique et socialement équitable. En 1965, au Japon, des mères préoccupées par l'augmentation des importations de denrées et par la perte de terres arables créèrent les premiers projets d'ASC, qu'elles dotèrent du nom japonais de *teikei*, qui se traduit littéralement par « partenariat » mais dont le sens philosophique est rendu par « le visage du fermier est sur le produit ».

- Le Japon compte au-delà de 600 groupes producteurs-consommateurs qui fournissent des denrées à plus de 11 millions de personnes.
- Le Seikatsu Club est le plus important réseau coopératif du Japon. Les sections locales de ce club impliquent parfois des milliers de personnes et supportent jusqu'à 15 fermes.
- L'agriculture à soutien communautaire a fait ses débuts aux États-Unis en 1986 sur deux fermes de la côte Est. Elle est apparue au Canada en tant que stratégie de commercialisation en 1989. On a depuis organisé des fermes soutenues par la communauté en Amérique du Nord, surtout dans les régions du Nord-Est, de la Côte du Pacifique, du Haut-Midwest, ainsi qu'au Canada. Au Canada, l'ASC est mieux connue en tant qu'Agriculture soutenue par la communauté.
- Dans son article « *CSA's World of Possibilities* » (L'ASC, un monde de possibilités) Steven McFadden, coauteur de *Farms of Tomorrow* (Les fermes de demain) et de *Farms of Tomorrow Revisited* (Retour aux Fermes de demain) estimait qu'il existait au-delà de 1700 ASC en Amérique du Nord en 2004.

## Types d'ASC

Les objectifs et la forme qu'assume l'Agriculture à soutien communautaire varient selon le type d'exploitation agricole. À titre d'exemple de cette diversité, voici les quatre principaux types d'ASC :

- 1.** Par souscription ou pilotée par l'agriculteur. Le fermier organise l'ASC et prend la majorité des décisions gestionnaires. L'actionnaire ou souscripteur s'implique peu dans les activités agricoles. Ce type d'ASC gagne rapidement en importance.
- 2.** Menée par l'actionnaire ou consommateur. Le consommateur organise l'ASC puis embauche l'agriculteur qui cultivera ce qu'on demande. Le consommateur prend la plupart des décisions.
- 3.** Coopérative agricole. Genre d'ASC pilotée par les fermiers ; deux fermes ou plus mettent leurs ressources en commun pour approvisionner les clients. L'ASC sera ainsi en mesure d'offrir une plus grande variété de produits (p.ex. fruits, œufs, viande et lait). Cette structure pourrait éviter au petit exploitant agricole les cultures de peu de valeur et qui exigent de grandes étendues de terrain (citrouille, maïs sucré) et le plus grand exploitant n'aurait pas à investir de temps aux cultures à forte main-d'œuvre (carottes, herbes).
- 4.** Coopérative agriculteurs-consommateurs. Le fermier et le consommateur sont copropriétaires des terres et autres ressources, et travaillent de pair à la production des aliments.

***La plupart de l'ASC des provinces de l'Atlantique est du type par souscription (mené par l'agriculteur), où le niveau de participation de l'adhérent varie.***

## Comment fonctionne l'ASC

En début d'année, les membres de fermes ASC versent une cotisation devant couvrir les dépenses anticipées de la prochaine saison, dont la main-d'œuvre, la semence et les fournitures. Les frais d'adhésion varient d'habitude entre 350 \$ et 500 \$ par saison pour une maisonnée. Les membres reçoivent en retour une partie de la récolte, chaque semaine, tout au long de la saison de croissance. En général, chacune des parts répondra aux besoins en légumes d'une famille de quatre personnes. Certaines fermes ASC offrent également des demi-parts pour familles moins nombreuses ou pour personnes seules.

Le mode de distribution diffère aussi d'une ferme ASC à l'autre. Chaque jour, les denrées sont récoltées et pesées ; on détermine ensuite le nombre de livres ou d'articles (p. ex. pommes de laitue, épis de maïs) attribuable à chacune des parts. Certaines entreprises ASC demandent aux membres de se rendre à la ferme pour peser/compter eux-mêmes leur part. Sur d'autres fermes ASC, une équipe de distribution répartit les articles et emballe les parts que les adhérents cueilleront sur les sites de distribution centralisés (la maison de l'un des membres, un magasin d'aliments naturels ou un marché fermier).

Au Canada atlantique, la superficie cultivée des fermes ASC varie entre un acre et dix acres ; le nombre de ménages auxquels elles fournissent des denrées varie entre 10 et 100. La plupart de ces fermes produisent en moyenne 20 parts à l'acre. Les exploitations agricoles en ASC sont très diversifiées ; elles cultivent en général plus de 30 variétés de légumes, d'herbes et de fruits. Certaines fermes fournissent aussi de la viande, des œufs et autres produits à valeur ajoutée. L'une des exploitations ASC—dont ce manuel dresse le profil—prévoit de fournir des aliments durant huit mois de l'année grâce à des plantations successives et en se servant de serres et de caves à légumes pour prolonger les saisons.

Les systèmes de production ASC, s'ils veulent répondre aux besoins alimentaires hebdomadaires d'une famille, se doivent d'être extrêmement diversifiés. Les agriculteurs doivent donc être en mesure de produire une quantité et une variété de fruits et de légumes de façon consistante tout au long de la saison ; les fermiers ont donc plus de pain sur la planche lors des phases de la planification et de la plantation. Les fermiers doivent également posséder de plus amples connaissances au sujet des méthodes de culture de base pur chacune des cultures.

Les projets ASC dependent à divers degrés du bénévolat de leurs membres afin d'accomplir diverses tâches sur la ferme. La survie de bien des fermes ASC dépend d'un « groupe cadre » de bénévoles dévoués qui aide à gérer les sites de distribution, à planifier la récolte et à recruter de nouveaux membres. En assumant ces responsabilités, les groupes cadres permettent aux fermiers de concentrer leurs efforts sur la production d'aliments et l'entretien du sol. Pour répondre à leurs besoins en main-d'œuvre, les ASC des provinces de l'Atlantique comptent en général sur des employés, des apprentis et des bénévoles plutôt que sur le travail de leurs adhérents.

## Pourquoi l'agriculture à soutien communautaire est-elle importante ?

### *Agriculture à soutien communautaire - AVANTAGES*

#### *Avantages pour le fermier*

- Sécurité financière accrue—argent en début de saison, alors qu'on achète les intrants agricoles
- Des marchés assurés permettent aux agriculteurs de concentrer sur la culture d'aliments de qualité
  - Les membres constituent l'assurance-récolte (au moins en partie)
    - Les agriculteurs peuvent diversifier leurs cultures
    - Réduction du gaspillage en planifiant avec plus grand soin
- Retour d'expérience (feedback) immédiat au sujet de la qualité des produits
  - Excellent moyen de s'intégrer à une collectivité

#### *Avantages pour les membres*

- Participent à la production de leurs propres aliments
- Occasions d'accroître leurs connaissances sur la culture des aliments
- Savourent des aliments biologiques frais, en saison et à prix raisonnables
- Connaissent le lieu et les moyens de culture de leurs aliments, ainsi que leur cultivateur
  - Temps et lieu pratiques où recueillir les denrées
- Soutiennent une agriculture locale viable et une économie locale saine
  - Perdent moins de temps dans les supermarchés
- Sont encouragés à essayer de nouveaux aliments et à manger santé

#### *Avantages pour la collectivité*

- Les dollars consacrés à la nourriture demeurent dans la communauté locale et contribuent à maintenir une production régionale des aliments
- La biodiversité d'une région donnée et la diversité agricole sont favorisées par la conservation de petites fermes qui produisent une grande variété de récoltes
  - Occasion d'échange d'idées entre agriculteurs et consommateurs
  - Mieux comprendre comment, où et par qui les aliments sont cultivés

### *Agriculture à soutien communautaire - DÉSAVANTAGES*

#### *Fermiers*

- Mis au défi de cultiver une variété de denrées
- En ASC, l'organisation exige beaucoup de temps

#### *Membres*

- S'engagent à payer d'avance les denrées et à les ramasser au jour fixé
  - Acceptent en tout ou en partie le risque d'une récolte déficitaire
- On ne peut d'habitude personnaliser les parts ; on doit être prêt à essayer du nouveau
  - Doivent parfois participer aux réunions ou travailler sur la ferme
    - Ne savent pas ce qu'ils recevront d'une semaine à l'autre



## Vous pensez lancer une ASC ?

La conversion vers l'ASC peut sembler plus facile pour les cultivateurs qui possèdent déjà des terres, de l'équipement, quelques années d'expérience à cultiver des légumes pour le marché et une clientèle établie. Toutefois, ne vous découragez pas si ces facteurs ne sont pas tous en place.

### **Considérations :**

- Cultiver pour un groupe de consommateurs ayant payé à l'avance constituera-t-il un avantage plutôt qu'une lourde obligation ?
- Ma ferme est-elle située dans une région apte à me fournir des adhérents ASC ?
- Quels sont mes coûts de production ?
- Combien de parts suis-je en mesure d'assurer ?
- Est-ce que j'aimerais combiner des éléments de l'ASC à un autre commerce ?
- Est-ce que j'aimerais partager les tâches avec une autre ferme ?
- Est-ce que j'aimerais que les membres participent, et à quel degré ?
- Comment vais-je combler les besoins en main-d'œuvre de la ferme ?
- Tout cela correspond-t-il à mes objectifs—agricoles et personnels—à long terme ? Et à ceux de ma famille ?

### **Trouver des membres :**

On dit souvent que la meilleure publicité se fait de bouche à oreille ; c'est particulièrement vrai lorsqu'il s'agit de trouver des adhérents à l'ASC. Les gens qui connaissent déjà le cultivateur et lui font confiance seront vraisemblablement les premiers à participer. Au fur et à mesure que l'opération ASC croît et réussit, les membres verront eux-mêmes à recruter. Vous pourrez aussi vous annoncer lors de foires, de rencontres de groupes environnementalistes ou de justice sociale, dans les magasins d'aliments naturels (ceux-ci vendent souvent peu de produits frais) et dans les églises. Il est important d'effectuer le plus de recrutement et de commercialisation possible au cours de l'hiver.

## Références

- Bauermeister, Jim. 1997. « ASC—A first year's experience » (L'expérience d'une première année) *Washington Tilth*. Automne p. 3, 12-15.
- Cicero, Karen. 1993. « These farmers have customers who care » (Ces fermiers ont des clients qui se soucient d'eux) *The New Farm*. Juillet-août. p. 18-22.

Henderson, Elizabeth, et la regrettée Robyn Van En, « Sharing the Harvest: A Guide to Community-Supported Agriculture » (Partager la récolte : Guide sur l'Agriculture soutenue par la communauté), 1999, Éditions Chelsea Green.

Leap, Jim. 1996. « A farmer's perspective on the ASC movement » (Point de vue d'un fermier sur l'ASC) *The Cultivar*. Hiver. p. 7-8.

sites Web :

[www.csacenter.org](http://www.csacenter.org)

[http://www.umassvegetable.org/food\\_farming\\_systems/csa/index.html](http://www.umassvegetable.org/food_farming_systems/csa/index.html)

<http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/csa/csa.shtml>

## Profils de fermes ASC

Cette section présente des fermes ASC des provinces de l'Atlantique de dimensions et de types variés. La diversité des fermes ASC se reflète dans les termes dont se servent les fermiers pour décrire leurs clients—leur emploi synonymique, par exemple, des mots *membre*, *détenteur* et *souscripteur*. Chacun des profils comporte les termes qu'utilisent les fermiers pour décrire leurs projets ASC.

La structure de l'ASC laisse beaucoup d'espace à l'innovation et à la diversité, ce qui explique en partie que le modèle s'en soit répandu si vite en Amérique du Nord. Les profils qui suivent mettent l'accent sur les aspects uniques de chacun des programmes d'ASC. On a également inclus le profil d'une exploitation ASC qui ne fonctionne plus, question de démontrer que le modèle ASC n'est pas viable sur toutes les fermes.

### *Partenariats innovateurs*

Plusieurs exploitations ASC du Canada atlantique doivent leur réussite en partie aux partenariats qu'elles ont établis avec les églises, les organismes gouvernementaux, ainsi qu'avec d'autres fermes. De tels partenariats font de l'ASC un modèle plus favorable aux agriculteurs puisque le recrutement et le travail éducatif relèvent, du moins en partie, des organismes plutôt que des fermiers.

- Par le passé, SunRoot Farm a formé un partenariat avec le ministère des Services communautaires dans le but de fournir des denrées biologiques locales aux individus et aux familles à revenu fixe. SunRoot Farm poursuit aujourd'hui son engagement communautaire

par le biais de la « SunRoot Eco-Solidarity Association » (association éco-solidaire), un organisme sans but lucratif qui aide à sensibiliser les gens au sujet de la gérance de l'environnement, de la justice sociale et du développement communautaire.

- Organic Farm et Lien Family Farm ont déjà été partenaires dans une même exploitation ASC afin d'offrir une plus grande variété de denrées et de partager les tâches associées au recrutement et à la logistique. Chacune des fermes pouvait alors se concentrer sur ce qu'elle fait le mieux, tout en offrant un meilleur service aux adhérents. **Note : Depuis la création de ce manuel, ces deux fermes ASC ont décidé d'opérer séparément puisque la demande avait fortement augmenté.**

## Veggie Co-op : Ferme biologique

Dimension de la ferme - 21 acres
Types de parts - petite/grande
Nombre de parts - 80
Coût d'une part - 345 \$/petit sac, 480 \$/grand sac (15 semaines)
Type d'ASC - souscription
Nombre d'années en ASC - 12
Main-d'oeuvre - deux fermiers, employés
WWOOF'ers (ferme biologique accueillant des travailleurs et apprentis bénévoles)
Agréée par l'OCCP (organisme de certification bio)

Mike Rabinowitz, de la ferme Organic Farm, et Judy Lien, de la ferme Lien Family Farm, opéraient depuis plusieurs années un programme d'ASC coopératif près de St. John's, à Terre-Neuve, lorsqu'ils se scindèrent en deux programmes d'ASC indépendants. Ils fournissaient un mélange de légumes

pendant 18 semaines, du printemps à l'automne. Chacune des fermes cultivait certains légumes et fruits et assumait une partie des tâches administratives. Les agriculteurs recevaient chacun le pourcentage du profit qui correspondait au travail accompli au cours de la saison. Judy et Mike déclarent tous deux que leur exploitation a réussi parce qu'ils « se soucient des préoccupations des clients et fournissent une grande variété d'excellents légumes à un prix très raisonnable ».

Mike a eu l'idée d'un programme ASC après avoir donné plusieurs causeries sur les enjeux environnementaux aux étudiants de l'Université Memorial, qui ont fini par lui demander de mettre sur pied un programme d'ASC. Les étudiants s'occupèrent des tâches organisationnelles de l'ASC pendant la première année. Aujourd'hui, la clientèle a changé : les souscripteurs sont plus âgés, sont résolus à bien manger, achètent bio par principe ou bien, sont malades et convaincus que les aliments bio sont bénéfiques.

Présentement, la « Veggie Co-op » d'Organic Farm suit les mêmes principes. Mike et Melba Rabinowitz envoient chaque printemps une lettre d'introduction aux membres actuels et potentiels détaillant le prix des parts et la logistique de distribution. On demande aux adhérents de payer à l'avance, par chèque et selon un échéancier de paiement souple.

De nos jours, environ 80 familles ou groupes souscrivent à la Veggie Co-op. Le nombre d'adhérents à l'ASC a augmenté annuellement sans publicité et seulement le tiers des membres, environ, ne renouvelle pas d'une année à l'autre.

On exige des nouveaux membres qu'ils achètent deux sacs de nylon qui serviront au transport des légumes. Les sacs sont fabriqués par une petite entreprise de Terre-Neuve et coûtent 20,00 \$ chacun. Les adhérents reçoivent chaque semaine un sac de légumes et on leur demande de ramener le sac.

Mike cultive les herbes, la laitue, les carottes, les légumes de serre et des plantes de grande culture. (Vous pouvez constater la variété impressionnante de denrées qu'ils offrent au [www.theorganicfarm.net](http://www.theorganicfarm.net).) Les adhérents qui optent pour le petit sac reçoivent leurs légumes le lundi à 18 h 00 à l'édifice des Sciences de l'Université Memorial alors que ceux qui reçoivent le grand sac le ramassent au même endroit et à la même heure le mercredi. Chaque semaine, un bordereau accompagne la livraison détaillant les types de légumes, le coût de chacun des articles, les avis, l'estimé du contenu du

prochain sac et des recettes. Les membres font la queue dans le stationnement pour prendre leur sac. On téléphone les gens qui ont oublié de se présenter ; ou bien on laisse leurs sacs à l'université, ou bien on les ramène à la ferme. Les membres reçoivent également par courriel un « Avis de la ferme » hebdomadaire indiquant les légumes de la semaine, les recettes et des renseignements sur la ferme.

Mike dit que leurs adhérents « acceptent généreusement nos décisions sur le contenu du sac hebdomadaire ». Selon Mike, l'ASC présente les avantages suivants : le mode de financement assure à la ferme les argents nécessaires pour toute la saison de croissance, ce qui permet de payer plus facilement les employés ; ils peuvent faire l'essai de nouvelles variétés ; il y a peu de surplus et de gaspillage. De plus, ils obtiennent un meilleur prix pour leurs denrées à travers l'ASC qu'en les vendant aux magasins d'aliments naturels ou autres marchés.

Pour Mike, le temps qu'il faut pour déterminer quels légumes inclure dans la livraison hebdomadaire représente le plus grand défi de l'ASC. De plus, il est assez long et difficile d'emballer les denrées pour 80 groupes. Enfin, les souscripteurs oublieux occasionnent toujours des pertes de temps et parfois des frustrations.

Mike and Melba comptent 12 ans d'expérience avec la Veggie Co-op. Depuis peu, ils ne travaillent plus à plein temps et ont commencé à offrir des ateliers. Leur premier atelier portait sur la culture de l'agropyre, qui fait partie du régime de rétablissement des survivants du cancer. Le lien entre Mike, Melba et leurs clients leur permet d'enseigner l'autosuffisance et de faire découvrir aux clients la grande diversité de légumes qu'on peut cultiver localement.

### **Organic Farm**

Mike & Melba Rabinowitz  
42 Churchill Rd., Town of Portugal Cove,  
St. Phillips, NL A1M 2P6  
709-895-2884  
[organicfarm@nl.rogers.com](mailto:organicfarm@nl.rogers.com)

## La ferme familiale Greenberg

Dimension de la ferme - 10 acres  
Superficie cultivée - 3 acres  
Type de part - entière  
Nombre de parts - 30 entières  
Coût des parts – 100 \$/mois  
Type d'ASC - souscription  
Nombre d'années en ASC - 1  
Besoin en main-d'oeuvre - fermiers,  
2 employés  
Certifiée par NSOGA

**Mise à jour : Bien des choses ont changé depuis la rédaction du présent manuel et l'ASC Greenberg ne fonctionne plus (bien qu'elle fut une très grande réussite). David fait encore de l'agriculture à petite échelle et il vend directement à ses clients, mais pas par l'entremise d'une ASC.**

David et Stephanie Greenberg, avec leurs trois enfants, font de l'agriculture à Port Williams, dans la Vallée d'Annapolis, en Nouvelle-Écosse, depuis deux ans. Il s'agit de la première année du programme d'ASC de la « Greenberg Family Farm ».

Ceux qui ont des parts payent 25 \$ par semaine sur une base mensuelle, s'engageant au mois suivant dès le milieu du mois courant. Certains membres ont remis des chèques postdatés pour la saison. Cette saison, les Greenberg ont 30 parts et ils visent à accroître le nombre de parts au cours des prochaines années.

Les participants/preneurs viennent à la ferme, à seulement 15 minutes de Wolfville, les jeudis, entre 14h00 et 21h00 pour ramasser leurs paniers de denrées biologiques. Durant la toute la journée du mercredi et le jeudi avant-midi, les Greenberg, avec l'aide de leurs salariés, ramassent, lavent et étendent les denrées sur des tables dans une installation de congélation sur la ferme. Une liste des denrées disponibles pour la semaine en question guide les preneurs à mesure qu'ils remplissent eux-mêmes leurs paniers. Chaque participant peut se remplir un panier par semaine. Certaines denrées sont limitées, telles que l'ail et les salades, alors que les denrées telles que la laitue peuvent être prises en quantités illimitées. Les Greenberg produisent toute une variété de denrées, y compris : légumes à salades, laitue, carottes, poireaux, pommes, pêches, prunes, ail, oignons, betteraves, concombres, herbes, tomates, fèves, pois, courges et épinards.

David et Stephanie décidèrent d'amorcer un programme d'ASC : « Afin de fermer le circuit de l'agriculture, soit de la production jusqu'à la vente, sans avoir à se fier sur une tierce partie », déclarait David. Ils doivent également élargir leur clientèle au delà du marché fermier hebdomadaire du samedi. Plusieurs de leurs clients au marché leur ont demandé d'amorcer un programme d'ASC. Les Greenbergs ont d'abord hésité, parce qu'ils pensaient que de gérer une ASC allait représenter beaucoup plus de travail. Pourtant, bien qu'ils aient constaté que la récolte représente beaucoup de travail, l'ASC est une manière efficace de livrer des denrées aux gens, parce qu'ils n'ont pas besoin de quitter la ferme. Ils sont convenablement situés près de Wolfville, ce qui rend le déplacement plus facile pour les membres afin de se rendre à leur ferme à chaque semaine.

Les Greenbergs ont deux employés à temps plein. Ils n'utilisent pas de « WWOOF'ers » (apprentis fermiers bénévoles) étant donné leurs allées et venues irrégulières. Leurs employés sont bien rémunérés et, en retour, on s'attend à un bon travail. Ils croient qu'il s'agit bien : « ...d'une manière plus rentable de gérer leur exploitation. Ils sont capables d'en faire plus avec une main-d'œuvre assurée, même si c'est plus difficile de laisser partir cet argent à la fin de la semaine ».

David dit que l'avantage de l'ASC pour leur ferme, c'est un marché assuré, la connexion directe entre les gens et la terre, et de savoir que leurs membres sont en meilleure santé parce qu'ils mangent plus de légumes. En général, le désavantage d'une ASC, c'est que l'emballage et la distribution prennent du temps. Leur système fonctionne bien, parce que les participants font l'emballage et viennent à la ferme ramasser leurs denrées. David pense que l'ASC, en tant que modèle, pourrait fonctionner pour une grande variété de fermes puisqu'il y a beaucoup d'espace dans la structure d'une ASC pour faire en sorte que chaque programme soit unique selon les besoins des fermiers et des membres.

Après une année d'opération d'une ASC, David et Stephanie ont déjà une liste d'attente de quinze et qui continue à augmenter. Tous leurs preneurs/participants sont venus à eux grâce au bouche-à-oreille ; David attribue cela à la qualité de leurs denrées et à leur présence régulière au marché fermier.

Afin de vraiment faire compétition avec un marché fermier, l'ASC doit être bien planifiée, de sorte à donner aux membres les denrées dont ils ont besoin

d'une semaine à l'autre. L'an passé, ils ont produit pour le marché et créé des liens dans la communauté.

Les Greenbergs vont augmenter le coût et le nombre de leurs parts pour l'an prochain. Ils avaient sous-estimé le montant de denrées dont les gens auraient besoin à chaque semaine et ils devaient recevoir un revenu adéquat pour leur travail. Ils veulent également réduire la sélection de légumes disponibles afin de faciliter la planification et la récolte. Cette année, l'ASC opère de juillet à décembre. David a expliqué qu'ils aimeraient éventuellement produire pour une ASC à l'année longue en utilisant des serres et un entreposage frigorifique afin de prolonger leur saison.

Pour une mise à jour, visitez [www.greenbergfarm.com](http://www.greenbergfarm.com) et allez à « Food Guild ».

## SunRoot Farm

Dimension de la ferme - 140 acres
Superficie cultivée - 2+ acres
Type de parts – entière et demie
Nombre de parts - 15 entières / 21 demi-parts
Coût des parts – 600 \$/entièrre, 350 \$/demie
Type d'ASC – souscription/menée par le fermier
Nombre d'années en ASC - 9
Besoin en main-d'oeuvre - trois partenaires sur la ferme, un stagiaire, des apprentis bénévoles, des amis, des bénévoles

SunRoot Farm est une propriété de 140 acres qui longe la rivière Kennetcook dans la région de East Hants, en Nouvelle-Écosse. La ferme appartient et est exploitée collectivement par Evelyn Jones, Steve Law et Jennifer Melanson. Il y a également deux partenaires silencieux qui vivent à l'extérieur de la province. Les fermiers ont été les intendants de cette terre, auparavant une exploitation bovine conventionnelle, pendant 9 ans. Ils produisent des légumes et quelques fruits pour le marché fermier de Dartmouth et pour un projet d'ASC, tout en travaillant à temps-partiel à

l'extérieur de la ferme.

SunRoot Farm offre une grande variété de légumes biologiques, y compris des légumes à salades, des cultures racines, des tomates, des poivrons et quelques fruits (surtout des pommes) pendant quatre mois, de la mi-juin à la mi-octobre. (Consultez le diagramme sur la récolte à la page 27 pour une liste complète des denrées). Les parts coûtent 350 \$ pour une demi-part et 600 \$ pour une part entière. Evelyn décrit le raisonnement relié aux différentes parts : « Nous avons décidé d'avoir deux niveaux de parts afin de répondre aux besoins des petites et des grandes familles. Quelques-uns de nos membres se regroupent pour partager une part entière comme moyen d'épargner de l'argent tout en recevant la grande quantité de denrées. Les deux niveaux fonctionnent bien pour nous et nos membres ».

Pendant trois ans, une portion de l'ASC de SunRoot incluait un partenariat avec le ministère des Services communautaires. Les fermiers recevaient du financement des Services communautaires afin de mettre en œuvre un programme éducatif qui comprenait une série d'activités pour enfants, un bulletin communautaire, ainsi que des ateliers sur l'utilisation et la conservation des aliments et sur la gestion de l'environnement. Les familles inscrites auprès du ministère des Services communautaires recevaient leur sac hebdomadaire de légumes de la ferme et, en retour, les bénéficiaires reprenaient un sentiment d'appartenir à la communauté et développaient des aptitudes importantes pour la vie quotidienne et l'obtention d'emploi à mesure qu'ils participaient aux activités de la ferme en contribuant leur main-d'œuvre, à la livraison des parts, ainsi qu'aux événements éducatifs et sociaux.

Bien que ce partenariat soit terminé, SunRoot maintient un niveau très élevé de participation à la collectivité. En 2005, SunRoot fondait la « SunRoot Eco-Solidarity Association », un organisme sans but lucratif mis sur pied afin de sensibiliser les gens à la gestion de l'environnement, à la justice sociale et au développement communautaire. Par l'entremise de cette association « Eco-Solidarity », SunRoot a soutenu les familles à faible revenu et les mères chef de famille dans East Hants afin qu'elles puissent recevoir des légumes biologiques locaux dans le cadre de leur programme ASC. SunRoot organise également des ateliers à chaque année. En 2005 et 2006, ils ont organisé un Festival de l'Ail sur la ferme et qui a attiré environ 400 personnes.

Dix (10) parts font partie du programme Eco-Solidarity et sont soutenues par

« Kids Action », par la « East Hants Community Health Board » et par « Kairos ». Le fermier livre des parts à Halifax les mardis, de 16h00 à 18h00 ; les parts du programme Eco-Solidarity sont ramassées à la ferme les mardis. Tous les fermiers s'entendaient que s'était bien d'avoir un contact direct avec les gens pour qui ils produisaient ces aliments. « C'est beaucoup de travail que de faire de l'agriculture biologique à l'échelle commerciale ; donc, recevoir du feedback positif de nos membres quand ils ramassent leurs légumes confirme notre engagement de continuer à faire le travail qu'on fait, » ajoutait Evelyn.

Evelyn explique que les fermiers chez SunRoot aimeraient se concentrer sur le programme d'ASC, au lieu du marché fermier, puisqu'il s'agit d'une expérience plus enrichissante. « Le résultat de tout ça, c'est que nous essayons de faire plaisir à nos membres – s'ils veulent faire produire quelque chose, nous le faisons ; s'ils veulent avoir un choix dans ce qu'ils reçoivent, nous offrons une boîte pour les échanges ; et, nous leur demandons, de manière formelle et informelle, pour du feedback. Nous offrons également un bulletin avec chaque livraison et qui comprend le contenu des parts, des mises à jour concernant la ferme, ainsi que des recettes, comme méthode de communication avec nos membres. »

Le plus gros défi auxquels ces fermiers doivent faire face, c'est d'avoir assez de denrées au printemps. Ils supplémentent les parts hebdomadaires tôt durant la saison avec du granola, des légumes germés, des tisanes, des vinaigres d'herbes et des produits de boulangerie. Quand on leur a demandé pourquoi ils ont choisi l'ASC comme moyen de mise en marché, Steve a déclaré : « Cela semblait l'approche la plus saine et la plus altruiste (axée sur la communauté) de produits des aliments pour les autres. Du point de vue financier, cela semble plus sécuritaire que de produire pour un marché et nous voulions réellement nous concentrer sur la production pour la consommation locale, ainsi que de bâtir des relations communautaires ici-même, au lieu d'avoir à vendre tout en ville ». Les fermiers de SunRoot planifient d'élargir leur organisme sans but lucratif (SunRoot Eco-Solidarity Association) et de continuer à promouvoir la sensibilisation, la justice sociale et le développement communautaire.

**SunRoot Farm**

3101 Hwy 236, RR#1 Kennetcook, NS,  
B0N 1P0  
(902) 632-2497

## Amarosia Organic Gardens

Dimension de la ferme - 4 acres
Types de parts - large et petite
Nombre de parts – 70 : 1/3 larges, 2/3 petites
Coût des parts - 22 sem. - 550 \$/large, 330 \$/petite
18 sem. - 450 \$/large, 270 \$/petite
Type d'ASC - souscriptions/menée par le fermier
Nombre d'années en ASC - 1

L'ASC « Amarosia Organic Gardens », mieux connue de ses membres comme étant le « Farm Share Program », est une nouvelle initiative pour les fermiers Rowena Hopkins et Dave Méthot, lancée en 2008. Rowena, ancienne enseignante en chimie et inspectrice accréditée en production biologique, et Dave qui a des antécédents en ingénierie, opèrent des programmes de 22 et de 18 semaines qui, selon leur site Web qui est super informatif et à jour (<http://www.amarosia.com>), : « ...sont bénéfiques pour leurs membres en s'assurant qu'ils aient accès à une grande variété de denrées certifiées biologiques, cueillies lorsqu'elles sont vraiment à maturité pour une saveur et une nutrition maximale ». En tant que fermiers, le « Farm Share Program » permet à Rowena et Dave de concentrer leurs capacités et leurs énergies sur la production des meilleures cultures possibles, qui sont payées au début de la croissance. Selon Rowena : « Avoir une ASC, cela représente un cheminement accru de l'information dans les deux sens et de bâtir un lien plus stable. Je n'aurais jamais un système de « payer au fur et à mesure » tout simplement parce que certaines personnes oublient continuellement de ramasser leurs boîtes et qu'il me faut les téléphoner pour leur rappeler. Puisqu'ils ont payé à l'avance, s'ils oublient nous ne sommes pas perdants ». Rowena compare le système de l'ASC pré-payé à l'adhésion à un gymnase où les clients sont plus aptes à profiter pleinement de leurs investissements et de ramasser leurs parts ; donc, les fermiers ne sont pas pris avec un surplus de légumes et ils sont payés pour leurs efforts.

Les membres du « Farm Share Program » de 22 semaines peuvent recevoir, soit de larges boîtes hebdomadaires pour 550 \$ au début de la saison (25 \$ par semaine) ou bien de petites boîtes pour 330 \$ (15 \$ par semaine). Les membres de 18 semaines reçoivent les mêmes options pour le même coût

hebdomadaire, ce qui représente 450 \$ pour les gros paniers et 270 \$ pour les petits paniers. Présentement, il y a 30 membres dans le mois de juin et 70 membres de juillet jusqu'au début de novembre ; il y a une liste d'attente de 150. Les gros paniers sont typiquement suffisants pour une famille ou deux végétariens, alors que les petits paniers sont suffisants pour deux personnes ou un amateur de légumes. Les membres ont également accès à une « boîte d'échanges » au point de collecte où ils peuvent échanger des légumes avec d'autres membres. Présentement, 2/3 des membres du « Farm Share » d'Amarosia Organic Gardens optent pour la petite boîte, alors que 1/3 reçoivent de grandes boîtes. Rowena est optimiste à l'effet qu'à mesure que leurs nouveaux membres apprennent à connaître les fermiers et leurs produits, ils vont préférer la grande boîte. Les fermiers s'attendent même d'offrir des boîtes extra grandes à 40 \$ par semaine à l'avenir pour les gros consommateurs de légumes. Les membres peuvent choisir de ramasser leurs boîtes au magasin d'aliments naturels Sequoia à Moncton, les mercredis de 16h00 à 19h00 ; au marché de Shédiac, les dimanches de 08h00 à 10h00 ; ou bien, à la ferme (Grande-Digue), les dimanches de 10h00 à midi.

Les membres reçoivent des bienfaits qui vont bien au delà des denrées biologiques fraîches. Les membres reçoivent également un bulletin qui contient des recettes, des trucs de préparation, de cuisson et de conservation de leurs légumes, de l'information nutritionnelle, des mises à jour concernant la ferme, de l'information sur comment la nourriture est produite, ainsi que l'opportunité de communiquer avec les gens qui produisent leur nourriture. De plus, Rowena et Dave offrent une « Journée porte ouverte » annuelle chez Farm Share, où les membres sont invités à visiter la ferme et rencontrer d'autres membres et les fermiers. Par ailleurs, Rowena et Dave souhaitent la bienvenue aux volontaires sur la ferme pour une journée complète ou une demie-journée ; donc, les gens sont capables d'observer et de faire l'expérience directe du soin que Rowena et Dave accordent à la production des aliments et ils apprécient la chose d'autant plus. À l'avenir, Rowena et Dave aimeraient inviter les gens à la ferme plus souvent.

Selon Rowena, les fermiers : « Aimeraient bien élargir leur ASC, surtout dans la région de Grande-Digue et de Shédiac afin qu'ils puissent réduire la 'distance alimentaire' autant que possible ». En ce qui concerne l'avenir de la ferme, Rowena dit que le marché de Dieppe va demeurer un point de vente essentiel ; cependant : « À plus long terme, ils aimeraient se diriger de plus en plus vers un système basé sur l'ASC, pas seulement à cause de la sécurité qu'elle nous assure, mais aussi à cause des liens plus solides qu'ils bâtissent avec leurs membres ».

Amarosia Organic Gardens a également un mandat éducatif : « D'aider les gens à consommer un régime alimentaire sain et équilibré en leur fournissant de la nourriture qui est délicieuse et facile à préparer ». Rowena fait également remarquer que, en tant que fermiers, elle et David souhaitent introduire leurs membres à des aliments qu'ils n'achèteraient pas normalement, ou auxquels ils n'auraient pas normalement accès, ainsi que de leurs fournir des recettes et des instructions pour la préparation. Avec une telle variété accrue de denrées, les fermiers peuvent également produire une sélection plus variée durant toute la saison.

Selon Rowena, l'un des plus grands défis, c'est d'éduquer les gens sur la saisonnalité. Dans une ASC, les clients doivent accepter que leurs denrées dépendent de la saison et que leurs habitudes alimentaires doivent changer selon les denrées disponibles sur une base saisonnière. Rowena mentionne aussi d'autres causes d'insatisfaction des clients : plus de légumes que le client peut manger, moins de légumes auxquels le client s'attendait, dédain de certains légumes, l'incapacité de ramasser leurs boîtes dans un endroit et à un temps fixes, et le désir pour des denrées hors-saison. De concert avec ces défis potentiels, Rowena craint que les boîtes de leurs membres ne soient pas toujours pleines. Une telle crainte pousse les fermiers à travailler extrêmement fort pour produire assez de denrées salubres et de haute qualité pour satisfaire leurs membres. Rowena déclare : « Avoir une ASC ne signifie aucunement moins d'efforts requis. Personne ne veut avoir à écrire la note disant : 'On s'excuse qu'il n'y avait pas grand chose dans les boîtes cette semaine, on espère qu'il y en aura plus la semaine prochaine'. On veut garder ses membres heureux et cela veut dire que vous devez encore travailler fort pour faire cela ».

Rowena conseille aux nouveaux fermiers de passer une année à vendre au marché fermier avant de se lancer dans une ASC. Elle suggère que le groupe de clients loyaux que vous bâtissez aux marchés fermiers, c'est de ce groupe que viendront les adhérents à votre ASC. Elle suggère également de tenir de bons registres de ce qui est disponible et en quelle quantité. Avec cette information, un nouveau fermier aura une bonne idée de combien de membres il ou elle peut soutenir et la sorte de diversité qu'il ou elle peut soutenir durant la saison de croissance ; en outre, cela aide à préparer des recettes qui utilisent les récoltes disponibles durant chaque mois de récolte. Rowena reconnaît qu'une publicité bien placée est un élément clé du succès du programme « Farm Share » d'Amarosia Organic Gardens. Selon elle : « Un article bien écrit dans un journal local populaire vaut se pesant d'or. Tout

ce que ça prend, c'est un communiqué de presse rédigé soigneusement. Notre ASC était la première à être « basée sur les membres » dans la région de Moncton, ce qui méritait d'être signalé dans les nouvelles. Même s'il y a déjà une ASC dans votre région, choisissez-en un aspect qui vous rend unique ».

Sur leur site Web, les fermiers résument ainsi les avantages de l'ASC pour les fermiers et les consommateurs :

- Nous croyons que les cultivateurs qui travaillent fort pour produire de la nourriture d'une manière respectueuse de l'environnement devraient recevoir un revenu stable. En achetant une partie de la récolte avant la saison de croissance, vous nous permettez de planifier quoi planter et récolter. Ceci veut dire que nous pouvons investir notre temps et nos efforts dans la production d'aliments de qualité pour vous, au lieu de se préoccuper à savoir si nous serons capables de les vendre.

- Nous croyons également que les consommateurs respectueux de l'environnement qui, eux aussi travaillent fort, devraient avoir accès à de la nourriture fraîche, non contaminée et nutritionnellement riche, et qu'ils ne devraient pas être limités à la sélection disponible dans les supermarchés.

- En achetant une part de la récolte, vous pouvez consacrer votre temps à essayer nos recettes saisonnières simples et délicieuses, et les consommer avec vos amis et votre famille, au lieu de vous préoccuper de quoi acheter et où le trouver.

### **Amarosia Organic Gardens**

Rowena Hopkins et Dave Méthot  
469 Route 530, Grande-Digue, NB  
E4R 5E1 Canada  
info@amarosia.com  
tel/fax : 1 506 533 1087

## **Fortune Organics**

Dimension de la ferme - 40 acres
Superficie cultivée - 2 1/2
Type de part - Une seule
Nombre de parts - 40
Coût des parts - 25 \$ par semaine
Type d'ASC - souscription/menée par le fermier
Nombre d'années en ASC - 3

Depuis trois ans, Becky Townshend explore un type hybride d'ASC/marché découlant du programme unique d'ASC de Fortune Organics. Parce que l'agriculture à soutien communautaire est une idée relativement nouvelle à Souris, Î.-P.É., Becky croit qu'un paiement à chaque semaine est plus convenable pour ses clients. À chaque mercredi, les clients payent 25 dollars pour son panier « unitaille ».

Bien que les clients oublient parfois de ramasser leurs paniers, Becky ne s'en inquiète pas trop. Chaque panier non ramassé est donné à la banque d'alimentation au nom du client. Ce geste est hautement apprécié par les membres de Becky et lui permet de redonner à sa communauté. À mesure que l'idée de l'agriculture à soutien communautaire se répand à Souris et qu'évolue le programme de Fortune Organics, Becky espère développer un model de distribution qui protège le fermier.

Le programme ASC de Fortune Organics a déjà été reconnu à l'échelle nationale dans un article du Globe and Mail rédigé par le chef Michael Smith. Dans son article, Smith fait état des bienfaits de l'agriculture à soutien communautaire et exprime sa joie de recevoir une boîte de denrée saisonnière fraîche, y compris de délicieuses surprises de la ferme de Becky. Elle est également en partenariat avec d'autres fermes biologiques locales et elle offre des produits tels que des fraises et des champignons shiitake dans sa boîte hebdomadaire bien remplie. Becky fait remarquer que, dans la petite communauté de Souris, il y a un intérêt marquant pour le biologique et que cet intérêt ne peut que continuer à augmenter avec le développement de programmes comme celui de l'ASC de Fortune Organics.

### **Fortune Organics**

Becky Townshend  
Highway 308, #74

Souris, PE  
COA 2B0  
beckytown@gmail.com

## Nature's Route Farm / ASC de Sackville

Dimension de la ferme - 15 acres
Superficie cultivée - 2
Type de part – entière / demie
Nombre of shares - 60
Coût des parts -
Type d'ASC - souscription/menée par le fermier
Nombre d'années en ASC - 2

Après avoir quitté leurs carrières respectives dans la Marine canadienne, Kent et Ruth Coates se sont installés sur une belle ferme à Point de Bute, au Nouveau-Brunswick. Après plusieurs années de rêver à créer ce que Kent appelle un système agricole « basé sur les souscriptions », Kent et Ruth furent approchés par un groupe de membres de la communauté de la région avoisinante de Sackville, au Nouveau-Brunswick, qui recherchait les services que Kent et Ruth voulaient offrir. Bien que la terre de Nature's Route n'était pas encore préparée, Kent et Ruth étaient heureux d'accueillir 20 membres dans ce qui s'appellerait l'ASC de Sackville et ils ont cultivé une parcelle de terre empruntée d'une propriété adjacente appartenant aux parents de Kent.

Durant sa deuxième année, l'ASC de Sackville s'est fortement épanouie. Les terres agricoles de Kent et Ruth produisent maintenant une bien plus grande variété et en de plus grandes quantités ; ils desservent 60 membres durant la haute saison. Au lieu de seulement fournir des légumes locaux durant l'été, Kent et Ruth offrent également un forfait hiver qui comprend une variété de légumes entreposés. Les paniers sont ramassés les mardis et jeudis, de 16h00 à 18h00, au Cackling Goose, un magasin d'aliments naturels de Sackville. Kent fait remarquer que même si les 20 membres de l'ASC de Sackville de la première année était déjà un groupe très uni, le bien plus grand groupe de

cette année a déjà profité de l'expérience sociale de se rassembler pour ramasser leurs légumes ; Kent souligne que ces légumes sont normalement cueillis la journée même qu'ils seront reçus par les membres afin d'en assurer la fraîcheur maximale. Les membres considèrent que ce ramassage des légumes est comme une séance d'accueil où ils peuvent à la fois s'amuser avec les autres et mieux connaître les gens qui produisent leur nourriture.

Les légumes non ramassés sont donnés à la banque d'alimentation locale ; Kent et Ruth retourne à la ferme sans aucun déchet. Kent apprécie cette connexion avec le fermier que ses membres ressentent et il fait remarquer que cette connexion avec la ferme est quelque chose de perdue pour la plupart des gens. Selon Kent, cette relation qu'ont ses membres avec Nature's Route Farm lui rappelle le temps où tout le monde connaissait ou était parent avec un fermier, et quand ils comprenaient le travail nécessaire pour la production d'aliments de qualité. Kent invite également les membres à venir à la ferme pour prêter main forte avec différentes besognes, telles que le sarclage et enlever les mauvais insectes sur les pommes de terre ; il clôt habituellement ces journées avec un repas-partage.

Selon Kent, le système ASC fait beaucoup de sens pour Nature's Route farm. Kent suggère que la vente par une ASC au lieu qu'aux marchés fermiers permet au fermier d'éviter la déception de retourner à la ferme avec un camion plein de légumes invendus qui seront probablement jetés. Avec l'ASC de Sackville, les produits de Nature's Route sont vendus en début de saison ; en outre, Kent et Ruth sont capables de seulement cueillir ce qu'ils doivent récolter.

L'ASC de Sackville a présentement une liste d'attente et on prévoit un avenir brillant pour son programme d'ASC. Kent et Ruth sont ouverts à inviter de nouveaux producteurs dans le programme, ce qui permettrait de vraiment l'élargir et d'accepter de nouveaux membres. Kent espère que l'intérêt actuel pour l'agriculture à soutien communautaire et l'appui des fermiers locaux vont continuer et permettre une croissance encore plus grande pour l'ASC de Sackville.

### **Nature's Route Farm**

Kent et Ruth Coates  
785 Route 16  
Point De Bute, NB E4L 2P1  
[naturerf@nb.sympatico.ca](mailto:naturerf@nb.sympatico.ca)

# Échantillon de documentation sur l'ASC

## Brochures

Il est important d'offrir une brochure qui explique ce qu'est l'ASC et qui crée des attentes réalistes pour les membres. La brochure devrait être aussi spécifique que possible, énumérant les légumes (et autres produits) qui seront offerts et les périodes de récoltes prévues afin que les consommateurs ne s'attendent pas à recevoir du maïs sucré au mois de mai ou des fraises au mois d'août. Le coût des parts, le type de parts (entières, demies et saisonnières), ainsi que le temps et les endroits des livraisons sont toutes des informations très importantes.

## Bulletins d'information

Certaines fermes ASC ajoutent un bulletin hebdomadaire ou bimensuel avec une liste des denrées, des mises à jour sur la ferme, des recettes et des trucs pour utiliser et entreposer les denrées. « Watershed Organic Farm » de Princeton, au New Jersey, offre un manuel que les membres reçoivent quand ils s'inscrivent. Le manuel aborde plusieurs questions communes et aide les membres à avoir des attentes réalistes. Les sujets couverts dans le manuel comprennent :

1. Que faire quand vous arrivez à la ferme (stationnement, contenants, peser les denrées, table des échanges, information sur l'auto-cueillette, etc.).
2. Partager une part.
3. Enfants sur la ferme – les surveiller en tout temps.
4. Sécurité sur la ferme – clôtures électriques, trous de rongeurs, tracteurs et équipement.
5. Pesticides biologiques et comment ils fonctionnent.
6. Volontariat.
7. Information sur la « Veggie Hot Line ».
8. Comment prendre soin des aliments (pour chaque légume).
9. Échantillons de recettes.

*Exemple d'un bulletin tiré de la première année de livraison de l'année de l'ASC de SunRoot Farm :*

**Bienvenue au programme d'Agriculture à soutien communautaire de  
Sunroot Farm - 2001 !**

**Numéro #1, 27 juin 2001**

**SunRoot Farm – 3101 Hwy 236, RR#1 Kennetcook, B0N 1P0  
902-632-2497 sunroot@ns.sympatico.ca**

Cette semaine, nous sommes heureux d'inclure dans votre panier de légumes :

- Épinards (dans un sac)
- Laitue (en pommes)
- Mélange à salade (y compris : laitues oakleaf, simpson et romaine, en plus de la roquette et des *fleurs comestibles* – souci offinal et pétales de rose)
- Germes de luzerne (niveau élevé de protéines, acides aminées essentielles, vitamines et minéraux, en plus du fait qu'ils ont bon goût dans les salades !)
- Petits légumes verts (bette à cardes et chou fourrager – nous préférons les cuire à la vapeur ou les sauter)
- Fûts (hampes) d'ail (découper en dés et ajouter à la nourriture pour un goût d'ail)
- Herbes fraîches : origan original ; thym aromatique ; et, basilic savoureux
- Tisane (mélange biologique d'ortie, de menthe et de comptonie-voyageuse (bois de savane) – seulement ajouter 1 cuillère à soupe d'herbes séchées à une tasse d'eau bouillante, infuser 10 minutes et filtrer)

De plus, pour les parts entières : Granola (les ingrédients biologiques incluent : avoine, graines de sésame, graines de tournesols, graines de lin, huile, miel et raisins. Ingrédients non biologiques : cannelle and fenouil)

Échantillon de lettre d'introduction à une ASC :

AUX : MEMBRES DE LA « ORGANIC CO-OP » ET AUX MEMBRES  
POTENTIELS

DE: MIKE RABINOWITZ ET JUDY LIEN

Salut,

Comme d'habitude, nous pensons à nos jardins et à la Veggie-Coop. Nos pensées semblaient plutôt à des fantômes jusqu'à récemment. Cependant, les choses commencent s'éveiller dans le jardin. L'ail commence à émerger de la terre, trois mois plus tard que l'an passé, mais il s'en vient. La rhubarbe devrait s'éveiller d'ici peu. Une fois de plus, Anita Best a accepté d'être la Coordinatrice de la Veggie Coop. Envoyez vos questions sur l'adhésion, vos chèques, etc. à Anita. Les questions reliées aux affaires de jardin et non reliées à l'adhésion peuvent être envoyées à Anita, Judy ou Mike.

Notre but est d'atteindre le seuil de rentabilité et de payer un salaire raisonnable à nos employés ! Nous avons tous deux perdus de l'argent l'an passé et ni l'un ni l'autre tire un salaire de la coop. À notre plus haut niveau, nous avons fournis des légumes à 80 familles en 2000 et nous aimerions augmenter un peu en 2001. Nous serions reconnaissants si vous pouviez passer cette lettre à des amis !

Nous espérons fournir un service comparable à l'an dernier. Nous augmentons les cotisations de 10 pourcent afin de couvrir le coût de la Coordinatrice et l'augmentation du prix du carburant. Nous avons oublié ces deux choses-là l'an dernier.

Sauf pour un groupe membre qui payait en devise, nous serions très reconnaissants si vous pouviez payer votre cotisation dès le 8 juin en utilisant un ou des chèques postdatés. Ce n'est pas important si vous utilisez jusqu'à huit chèques postdatés. Nous tentons tout simplement de minimiser les tracas administratifs et la possibilité de pertes imprévues.

Merci pour votre soutien loyal et votre coopération par le passé ! Nous espérons vous voir d'ici peu.

## **PRIX DE SOUSCRIPTION POUR 16 SEMAINES**

Ancien membre : 330 \$ OU 82,50 \$ par mois

Nouveau membre : 370 \$\* OU 92,50 \$ par mois

\*Cette différence de 40 \$ va payer le coût de 2 gros grands sacs en toile de nylon (fabriqué à T.-N.) dans lesquels vos légumes seront livrés.

## **NOTES SPÉCIALES**

Le temps de la collecte est 21h30 dans le terrain de stationnement de l'Édifice des Sciences de MUN ou bien à la ferme Lien, soit les mardis soirs ou les mercredis (les Lien ont maintenant un entrepôt de réfrigération). Veuillez nous indiquer votre préférence.

À cause du retard de la saison, le 26 juin est notre date cible. Cependant, si la température reste chaude, il se peut que nous puissions commencer une semaine plus tôt. Dans le même ordre d'idées, si la température retourne au froid, il se peut que l'on doive commencer une semaine plus tard. Nous vous donnerons au moins une semaine d'avis avant de commencer.

Si vous désirez partager le sac de légumes (et les dépenses) et que vous n'avez pas quelqu'un en tête, nous essayerons de vous aider à trouver un partenaire dans la coop. Anita apprécierait bien recevoir des chèques de vous et de votre partenaire en même temps. L'un des partenaires sera la personne-contact désignée. Les partenaires seront responsables eux-mêmes pour la division du sac de légumes.

## **VACANCIERS**

Si vous êtes au loin un de ces mardis, veuillez nous en avvertir à l'avance et nous ajouterons votre nom pour une semaine additionnelle (ou deux) à la fin de la période de 16 semaines OU BIEN vous permettre de réduire votre souscription de 15 \$ pour chacune des semaines que vous êtes à l'extérieur. Puisque certains de nos participants nous ont averti un peu tard l'an dernier, cette année nous allons insister de nous aviser au moins une semaine à l'avance concernant le nombre de semaines que vous serez partis.

## **NOS DENRÉES ET NOS PRIX**

« Organic Farm » (Mike et Melba Rabinowitz) et « Lien Family Farm » (Judy et Jon Lien) sont certifiées biologiques par l'OCPP. Au cours des 20 dernières années, ces deux fermes ont bâti leur sol et ont appris des techniques qui leur ont permis de produire une variété très unique de légumes pour Terre-Neuve.

Nos nouveaux membres devraient noter que nos prix sont considérablement en dessous de ceux offerts par des exploitations biologiques similaires

situées dans d'autres provinces. Selon le légume, nos frais sont de 10 à 75 pourcent moins dispendieux. Les supermarchés, les épiceries et les boutiques spécialisées ajoutent maintenant des légumes biologiques à leurs comptoirs de légumes, mais ils visent une marge de profit de 50 à 100 % au dessus des prix du fermier. L'an passé, la ferme Lien fournissait des tomates à « Food for Thought », alors que « Organic Farm » fournissait des tomates à l'épicerie Belbin's Grocery, au Cabot Square Dominion et à la Coop. Ceux d'entres-vous pour qui il est plus convenable de faire leurs emplettes dans un magasin de vente au détail, au lieu d'être membre de notre Veggie Coop, et qui préfèrent une moins grande variété de denrées biologiques, pourraient considérer d'utiliser l'un ou plusieurs de ces magasins de détail. Veuillez noter qu'à ces magasins, nous ne pouvons pas garantir de quantités, de variétés, de prix ou même à savoir s'ils vont continuer à vendre nos produits. Cependant, nous avons une très bonne relation avec ces détaillants l'an passé et nous espérons qu'ils vont continuer à vendre nos produits.

Comme d'habitude, nous faisons des expériences avec de nouveaux légumes cette année ; ceci va inclure 5 nouvelles variétés d'ail et une nouvelle variété de roquette. Parmi les légumes que nous avons introduits au cours des dernières années, nous prévoyons fournir des artichauts, des légumes à feuilles alimentaires, des échalotes et des tomatillos.

## **PRODUITS AGRICOLES DISPONIBLES ET LISTE DES PRIX POUR 2001**

### **Veggie Co-op**

Roquette \$2.20/sac

Artichauts \$1.90 petits, \$2.45 gros

Fèves \$3.50/lb

Betteraves \$0.75/lb

Groseilles noires \$3.30/tasse

Pak-choï \$1.55/lb

Broccoli \$2.40/botte

Choux de Bruxelles \$4.80/tige

Choux \$0.65/lb

Carottes \$1.75/botte

Mini-carottes \$1.20/sac

Chou-fleur \$1.30/lb

Céleriak \$1.65/racine

Céleri \$1.80/tige

Bette à cardes \$2.40/sac

Chou chinois \$1.65/lb  
Daikon \$1.30/lb  
Ciboulette \$1.20/botte  
Mâche \$1.20/sac  
Cresson de jardin \$1.20/sac/botte  
Concombres \$0.80/concombre  
Aneth \$1.20/botte  
Ail géant \$7.25/lb  
Racines de fenouil \$2.20  
Ail (régulier) \$0.80/bulbe ou \$3.30/lb  
Groseille à maquereau \$6.00/pinte  
Oignons verts \$0.45 chaque  
Herbes (assorties) \$1.20/botte  
Chou-rave \$1.55 chaque  
Poireaux \$1.30 chaque  
Laitue \$1.55/pomme  
Mesclun \$2.40/sac  
Mélange de légumes à feuilles alimentaires \$2.40/sac  
Feuilles de moutarde \$1.40/petit sac, \$2.40/gros sac  
Oignons \$0.90/lb  
Légumes orientaux à feuilles alimentaires \$2.75/sac  
Persil \$1.40/botte  
Panais \$1.80/lb  
Pois (cosses) \$6.60/lb  
Poivrons \$0.80 chaque  
Pommes de terre \$0.75/lb  
Citrouille \$0.55/lb  
Radicchio \$1.20/small sac,  
Radis (réguliers) \$0.80/botte  
Rhubarbe \$0.90/lb  
Échalotes \$5.50/lb  
Épinards \$2.75/sac  
Germe \$2.25/plateau  
Courgettes \$1.10/lb  
Tatsoi \$1.20 chaque  
Tomates (rouges) \$2.50/lb  
Tomates (vertes) \$1.80/lb  
Tomatillos \$2.50/lb  
Navets \$0.70/lb  
Potirons \$1.00/lb  
Zucchini \$1.10/lb

DISPONIBILITÉ DES DENRÉES – SunRoot Farm 2001

JUIN	JUILLET	AOÛT	
SEPTEMBRE	OCTOBRE		
Chou fourrager	Laitue	Ail	Fèves
Pommes de terre			
Mélange à salade	Navet	Pois	Courgettes
Carottes			
Feuilles de betteraves	Persil	Mélange à salade	Bettes à cardes
Bettes à cardes			
Fûts d'ail	Pois	Courgettes	Pommes
terre Chou-fourrager			
Radis	Courgettes	Fèves	Carottes
Pois			
Germes	Broccoli	Broccoli	Poivrons
verts Tomates			
Épinards	Chou	Carottes	Concombres
Broccoli			
Feuilles alimentaires	Poivrons verts	Pommes	Tomates
Pommes			
	Radis	Pommes terre	Pois
	Mélange à salade		
	Épinards	Concombres	Céleri
	Oignons		
	Chou fourrager	Tomates	Broccoli
	Poireaux		
	Fûts d'ail	Céleri	Persil
	Bettes		
	Bettes à cardes	Persil	Coriandre
	Potirons		
	Feuilles betteraves	Coriandre	Pommes
	Citrouilles		
	Chou-fleur	Basilic	Basilic
	Épinards		
	Mélange à salade	Chou	Mélange à
	salade	Légumes à feuilles alimentaires	
		Chou fourrager	Rutabaga
		Bettes à cardes	Oignons

Bettes	Radis
Laitue	Bettes
Chou-fleur	Potirons
Poivrons verts	

### ***Exemple d'une Politique en cas de mauvaise récolte***

SunRoot Farm utilise des méthodes biologiques pour promouvoir la croissance des plantes et améliorer la fertilité du sol.

Indépendamment de nos meilleurs efforts, en bout de ligne, la nature joue le rôle le plus important dans notre jardin. Nous nous engageons à vous fournir les légumes les plus frais et les plus savoureux du mieux de nos capacités. Si une culture est affectée par la maladie ou les espèces nuisibles, nous allons la compléter avec une autre culture. Nous reconnaissons également qu'il pourrait y avoir des circonstances extrêmes au delà de notre contrôle, telles que des catastrophes naturelles (par ex., une grande sécheresse) qui pourraient causer une mauvaise récolte. Dans le cas d'une mauvaise récolte généralisée, nous proposons l'approche suivante :

- échec à 25 % = aucun rabais
- échec à 50% = un rabais volontaire de 25 % de la part qui reste à payer (par ex., si 3 mois ont passé, nous aurions un rabais de 25 \$ du 100 \$ qui reste pour une part entière)
- échec à 75% = un rabais volontaire égal à 35 % de la part qui reste
- mauvaise récolte généralisée affectant 100 % de nos légumes = un rabais volontaire de 50 % de la part qui reste

Ceci est notre politique de remboursement proposée dans le cas d'une mauvaise récolte. Nous pensons qu'il est important d'aborder cette possibilité. Cependant, nous sommes ouverts à discuter ceci en plus grands détails afin de voir comment le mieux aborder cette question.

### ***Exemple d'une évaluation***

Les évaluations sont une importante méthode d'obtenir du feedback des adhérents de l'ASC. Elles fournissent de l'information utile pour la

planification de l'année suivante.

### ***Qualité/montant/prix***

- 1) Quels furent vos 3 légumes préférés ?
- 2) Quels furent vos 3 légumes les moins préférés ?
- 3) Quels légumes aimeriez-vous recevoir en plus grande quantité ?
- 4) Quels légumes aimeriez-vous recevoir en moins grande quantité ?
- 5) Avez-vous jeté de ces légumes ? Si oui, quoi ? Souvent ?
- 6) Y a-t-il quelque chose que vous auriez aimé recevoir et que vous n'avez pas reçu ?
- 7) Pensez-vous que le montant que vous avez reçu durant la saison est une bonne valeur pour le prix ?
- 8) Pour la qualité ?
- 9) Est-ce qu'il y avait des légumes dans la part avec lesquels vous n'étiez pas familier ?

### ***Livraison/collecte***

- 1) Est-ce que l'endroit de la collecte était convenable pour vous ?
- 2) Est-ce que le temps de la collecte était convenable pour vous ?

### ***Bulletin***

- 1) Est-ce que vous avez trouvé que le bulletin était utile ?
- 2) Avez-vous utilisé les recettes fournies dans le bulletin ?

### ***Généralités***

- 1) Qu'est-ce que vous avez le mieux aimé de votre participation à l'ASC ?
- 2) Qu'est-ce que vous avez le moins aimé de votre participation à l'ASC ?
- 3) Faire partie d'un programme d'ASC signifie quoi pour vous ?

### ***L'an prochain***

- 1) Êtes-vous intéressé à recevoir une part l'an prochain ?
- 2) Si oui, aimeriez-vous être plus impliqués ou moins dans :
  - La planification des activités agricoles ( plus / moins ) ;
  - La planification pour la saison de croissance ( plus / moins ) ;
  - La participation aux activités de la ferme ( plus / moins ) ;N'hésitez pas à ajouter des commentaires additionnels.

*Merci de votre feedback !!*

## **RESSOURCES EN ASC**

(Veuillez noter : À moins d'indication contraire, les documents et ressources ici-bas, dont plusieurs des États-Unis, sont en anglais seulement. ACORN et Canadian Organic Growers ont également des ressources en français.)

### **PUBLICATIONS**

CSA Farm Network, 1996. Steve Gilman. Materials gathered during the formation of a Northeast network to link all CSA farms in the region, including resources, general information and survey results. \$6.

CSA FarmNetwork Vol. II, 1997. Includes additional research results and new information. \$8. Available from CSA Farm Network, 130 Ruckytucks Rd., Stillwater, NY 12170. (518) 583-4613 or NOFA-NY.

Community Related Agriculture, Brochure outlining the organization and planning of community farms, CSA and subscription Farms. 10 pages. \$1.00 + SASE. Available from the BioDynamic Association, PO Box 550, Kimberton, PA 19422. (800) 516-7797.

Community Supported Agriculture (CSA): An Annotated Bibliography and Resource Guide, Suzanne DeMuth. 1993, updated per request. Free. Available from the Alternative Farming Systems Information Center (AFSIC). National Agricultural Library, Beltsville, MD 20705-2351, [afsic@nal.usda.gov](mailto:afsic@nal.usda.gov)

Community Supported Agriculture, Making the Connection, UC Cooperative Extension. Guidebook covers CSA design, recruiting members, creating production and harvest plans, setting share prices and legal issues; incorporates ideas and strategies of successful CSA farms. \$25 + \$5 S/H. Available from UC Cooperative Extension, attn: CSA Handbook, 11477 E. Ave., Auburn, CA 95603.

CSA FoodBook, David Stern and Elizabeth Henderson. 1994. A guide to eating, cooking and storing 70 small fruits and vegetables typical of CSA farms. \$9.00 + \$2.25 S/H. Rose Valley Farm, PO Box 149, Rose, NY 14542.

Farms of Tomorrow—Community Supported Farms, Farm Supported Communities, Trauger Groh and Steven McFadden. 1990. Farms of Tomorrow-Revisited, 1997, Basic text and updated version on CSA in general and on several BioDynamic farms in particular. Available from the BioDynamic Assoc.

Our Field: A Manual for Community Shared Agriculture, Tamsyn Rowley and Chris Beeman. 1994. How farmers can better connect with community members and how community members can have more influence over how food is produced. Beginning and marketing CSA projects; best agricultural practices suited to CSA; includes appendix of CSA farms in Canada. 89 pages. \$15 Canadian. Tamsyn Rowley, University of Guelph, Guelph, Ontario, Canada N1G2W1. (519) 824-4120 ext. 8480, fax (519) 763-4686.

Rebirth of the Small Family Farm: A Handbook for Starting a Successful Organic Farm Based on the Community Supported Agriculture Concept, Bob and Bonnie Gregson. 1996. Tells one family's story of beginning and operating a small, organic vegetable farm run on CSA model; managing small scale farms; start up requirements, crop selection, marketing strategies, and related topics. Includes resource list. \$9.95. Available from IMG Associates, PO Box 2542, Vashon Island, WA 98070. (206) 463-9065

Sharing the Harvest: A Guide to Community-Supported Agriculture, 1999, by Elizabeth Henderson with the late Robyn Van En. Available from Chelsea Green publishing— [www.chelseagreen.com](http://www.chelseagreen.com). This book is a followup to the first how to manual by Robyn Van En and much expanded. Many examples of how different CSA farms succeed plus great historical background and context.

What's Your Share Worth? Some Comparisons of CSA Share Cost vs. Retail Produce Value, J.P. Cooley and D.A. Lass. 1996. An extract of Cooley's Master's thesis covering three CSA farms in Massachusetts over one season. Available from CSA Farm Network, 130 Ruckytucks Rd., Stillwater, NY 12170. (518) 583-4613.

## PÉRIODIQUES

Biodynamics: A Bimonthly Magazine Centered on Health and Wholeness, Classifieds offer lists of positions for CSA growers, etc. 6 issues \$35. BioDynamic Assoc., PO Box 550, Kimberton, PA 19442. (800) 516-7797.

Canadian Organic Growers Magazine, The quarterly journal of the Canadian Organic Growers Association includes sustainable agriculture projects, ideas and growing tips from across Canada. See COG in organization section.

The Ram's Horn, (11 x year) Provides information and analysis of the whole food system, Ram's Horn, S6, C27, RR#1 Sorrento, BC, V0E 2W0, [brewster\(a\)ramshorn.ca](mailto:brewster(a)ramshorn.ca) [www.ramshorn.ca](http://www.ramshorn.ca)

Growing for Market: News and Ideas for Market Gardeners, Features regular stories on CSA issues. Annual subscription \$27. Available from Fairplain Publications, PO Box 3747, Lawrence, KS 66046. (913) 841-2259.

The Community Farm: A Voice for Community Supported Agriculture, 3480 Potter Road, Bear Lake, MI 49614., [fsfarm@mufn.org](mailto:fsfarm@mufn.org) Jim Sluyter and Jo Meller editors, Cdn \$26/year subscription. Practical information on CSA.

## GROUPE DE DISCUSSION SUR INTERNET

Groupe de discussion via l'Internet sur tous les aspect de l'ASC pour les membres et les fermiers. Pour une souscription gratuite, envoyé un courriel à : [listproc@prairienet.org](mailto:listproc@prairienet.org) et indiquant « subscribe csa-L (votre adresse courriel) ». N'utilisez-pas de guillemets ou de parenthèses. Une fois inscrit, vous pouvez envoyer un message à toute la liste en l'adressant à : [csa-L@prairienet.org](mailto:csa-L@prairienet.org).

## SITES WEB

- [www.csacenter.org](http://www.csacenter.org)– site Web du « Robyn Van En Center » – aperçu complet sur l'ASC  
[http://www.umassvegetable.org/food\\_farming\\_systems/csa/index.html](http://www.umassvegetable.org/food_farming_systems/csa/index.html)  
<http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/csa/csa.shtml>

## ORGANISATIONS

### *Nationales*

- **Canadian Organic Growers**– Canada's national membership-based education and networking organization representing farmers, gardeners and consumers in all provinces. Extensive lending library – 323 Chapel St., Ottawa, ON, K1N 7Z2, 1 (888) 375-7383 [www.cog.ca](http://www.cog.ca)
- **Ecological Agriculture Projects**– Great online resource! McGill

University, Ste-Anne-de-Bellevue, QC, H9X 3V9, 514-398-7771,  
[info@eap.mcgill.ca](mailto:info@eap.mcgill.ca), <http://eap.mcgill.ca>

- **Ecological Farmer's Association of Ontario**– Information source for CSA projects and ecological agriculture – Box 127, Wroxeter, ON, N0G 2X0, [www.efao.ca](http://www.efao.ca)
- **Équiterre** – organisme à but non lucratif voué à des choix écologiques et socialement équitables par l'entremise de l'action, de l'éducation et de la recherche. Équiterre fait la promotion de l'ASC auprès des consommateurs et en éduquant les fermiers. 2177, rue Mason, bureau 317, Montreal, H2H 1B1, [sara@equiterre.qc.ca](mailto:sara@equiterre.qc.ca), [www.equiterre.qc.ca](http://www.equiterre.qc.ca)
- **Farmfolk/Cityfolk**– Organization promotes local, fresh, seasonal foods, grown using farming practices that contribute to the health of the planet– Farmfolk/ Cityfolk 106 , 131 Water St., Vancouver, BC, V6B 4M3, [www.ffcf.bc.ca](http://www.ffcf.bc.ca)
- **Food share**–A food security organization that works on food issues from 'field to table'– it focuses on the entire system that puts food on our table: from the growing, processing, and distribution of food to its purchasing, cooking and consumption– [www.foodshare.net](http://www.foodshare.net)
- **SOIL**–A farm apprenticeship placement program with national listings, matching any farms with sustainable/organic practices with apprentices for 8 weeks or more. [www.soilapprenticeships.org](http://www.soilapprenticeships.org)
- **Toronto Food Policy Council**– A sub-committee of the Toronto Board of Health that develops policies at municipal and provincial levels to support farmers– [www.city.toronto.on.ca/health/tfpc\\_index.htm](http://www.city.toronto.on.ca/health/tfpc_index.htm)
- **WWOOF**– A farm and volunteer program with national listings, matching many CSA farms with willing volunteers for short term work in exchange for room and board. WWOOF Canada, RR#2, S.18, C.9, Nelson, BC, V1L 5P5, [wwoofcan@shaw.ca](mailto:wwoofcan@shaw.ca), 250-354-4417, [www.woof.ca](http://www.woof.ca)

### *Régionales*

- **ACORN**– A regional network for farmers, gardeners, consumers, and industry professionals, 1-866-32-ACORN, [admin@acornorganic.org](mailto:admin@acornorganic.org)  
[www.acornorganic.org](http://www.acornorganic.org)
- **Weston A. Price Foundation**– Toronto and Nova Scotia chapters provide information on sources of organic and whole foods– [www.westonaprice.org](http://www.westonaprice.org)  
[silvanacastillo@auracom.com](mailto:silvanacastillo@auracom.com), (902) 257-2428

### *États-Unis*

- BioDynamic Association, PO Box 550 Kimberton, PA 19442. (800) 516-7797, internet  
www.his.com/-claymont/bd/assoc.html A major promoter of CSA in North America, publishing a bi-monthly newsletter, sponsoring CSA conferences, providing catalog of related resources and maintaining a large CSA database.
- CSA Works, 115 Bay Road, Hadley, MA 01035. (413)586-5133. Provides assistance to the farmers of tomorrow in locating the tools and techniques needed to run efficient CSA enterprises. Coordinated by Michael Docter, Linda Hildebrand and Dan Kaplan.
- Equity Trust Inc., 539 Beach Pond Road, Voluntown, CT 06384. (860) 376-6174. A community development organization that has created a revolving-loan fund for CSA farms to acquire and develop agricultural land with appropriate conservation easements and/or other tenure arrangements that serve both farmers and communities; provides technical assistance and advice to CSA farms on land tenure issues.

## **Huit conseils pratiques des experts afin d'assurer le succès de votre projet d'ASC**

par Amunda Salm

Pour moi, l'agriculture écologique est un moyen d'avoir plus de contrôle sur la source de mes aliments parce que je sais que les méthodes de production reflètent une plus grande responsabilité envers l'environnement. En tant qu'étudiante de troisième cycle en Agriculture écologique, j'ai choisi comme sujet de thèse d'étudier l'agriculture à soutien communautaire (ASC), le lien le plus fort entre les Canadiens et leur nourriture, à moins de la produire soi-même. Je voulais déterminer, en bout de ligne, si l'ASC offre aux consommateurs le plus grand accès à l'information sur la provenance de leurs aliments, sur les méthodes de production, ainsi de suite. Pour faire cela, en octobre et novembre l'an passé, j'ai fait circuler un sondage socio-économique à tous les producteurs en ASC, qui étaient sur la liste du « CSA Resource Centre » à Wroxeter, en Ontario, leur demandant pour leurs points de vue sur cette forme de marketing. J'ai également interviewé autant de ces producteurs que possible dans la région d'Ottawa et dans le sud de l'Ontario. Le questionnaire tentait de dresser un

tableau de quoi ressemble l'ASC au Canada pour ensuite examiner les différents moyens par lesquels les membres s'impliquent dans la ferme au delà de simplement acheter de la nourriture. Quarante exploitants actuels et six anciens exploitants d'ASC ont répondu au sondage. Tous, sauf deux d'entre-eux, utilisent des méthodes biologiques et plus de la moitié sont certifiés. Un quart des cultivateurs répondants ont choisi l'ASC comme principale stratégie de marketing et trois en dépendent pour le revenu total de leur ménage. La membriété moyenne de cet échantillon était de 42 et la plus grande ASC comptait 112 membres. Plusieurs enjeux intéressants sont ressortis de cet échantillon selon les expériences des cultivateurs et j'ai résumé les constatations les plus pertinentes sous forme de conseils pratiques aux nouveaux producteurs. Puisque cette étude concentrait sur les perspectives des cultivateurs, il serait intéressant que de la recherche effectuée parmi les membres consommateurs d'ASC afin d'obtenir leur point de vue sur ce système de marketing. Voici ce que les exploitants expérimentés en ASC suggèrent à ceux qui considèrent ce type de marketing (citations prises directement des sondages) :

### **1. Parler avec d'autres fermiers en ASC**

La source d'information la plus utile pour la mise sur pied d'une ASC vient des autres exploitants d'ASC. De plus, c'est mieux de faire l'expérience de l'agriculture (par ex., comme apprenti sur une ASC ou par la production maraîchère) tout d'abord afin de voir si cela correspond à vos besoins et capacités. De plus, si vous avez peu d'expérience en agriculture, ne commencez pas directement avec une ASC.

### **2. Commencer petit**

Plusieurs ont insisté que la meilleure manière de s'embarquer dans une ASC est de commencer avec un petit groupe et de faire des expériences durant la première année afin de déterminer un plan d'assolement maniable. « Comprenez la différence entre l'agriculture et le jardinage ; assurez-vous de pouvoir faire une polyculture de 30 à 40 différentes espèces avant de vendre une centaine de parts. » Aussi très important ( « Vous ne pouvez pas vous attendre à faire de l'argent dès le départ » ), avoir une autre source de revenus et un accès à long terme à de la terre.

### **3. Être prêts à travailler très fort**

La première année est la plus difficile, mais cela devient plus facile d'une année à l'autre ; à titre d'exemple, au fil du temps, les membres vont répandre la bonne nouvelle à d'autres clients potentiels à propos de l'ASC et

ils vont donc faire du recrutement pour vous. Dans cet échantillon, nous avons constaté que la plupart de la charge de travail dans une ASC est assumée par les fermiers et leurs familles. La moitié des ASC reçoivent de l'aide de leurs membres, assumant en moyenne 7 % de la charge de travail (variant de 0,5 % à 40 % du total de la charge de travail). Deux tiers des ASC dépendent également d'employés salariés et de la contribution volontaire du travail de non membres, moyennant 23 % de la charge de travail. Quand les membres contribuent, ils aident avec la distribution, la récolte et la diffusion.

Bien que d'offrir une expérience directe de la ferme fait partie de l'idée sous-jacente d'une ASC, plusieurs des fermiers constatent que cela exige beaucoup de leur énergie pour l'organiser. Quelques idées furent suggérées sur comment faire participer les membres encore plus : instaurer un certain travail obligatoire dans chaque part (p. ex., 2,5 jours par saison ; une journée de travail ou payer 25 \$ pour qu'une autre personne le fasse pour eux) ; organiser des « parts travaillantes » pour un taux réduit (un quart d'entre-eux rapportaient au moins un membre qui se joignait à ce niveau) ; relier la participation à l'apprentissage d'une capacité (ateliers sur le biologique ou sur la conservation des aliments) ; ou bien, relier le travail à des activités sociales (p. ex., sarclage et fertilisation »).

#### **4. Tenter d'organiser un groupe de base**

La moitié des ASC avait réussi à mettre sur pied un groupe de base de membres qu'ils peuvent consulter régulièrement, surtout pour de l'aide durant les périodes des gros travaux et pour faire de la diffusion auprès des membres. À titre d'exemple, deux membres dans une ASC ont accepté toutes les tâches de fournir un bulletin aux membres ; un autre avait organisé un comité pour gérer le système d'irrigation du jardin. Un aspect varié d'un groupe de base : une autre ASC (qui fonctionne selon le principe de payer au fur et à mesure) a organisé un comité de membres en rotation qui coordonne les commandes et les points de collectes : « indépendamment, par eux-mêmes, ils doivent organiser les détails des commandes et faire le marketing pour la ferme ».

#### **5. Faire de la recherche sur la clientèle possible dans la région**

L'un des plus gros problèmes constatés, c'était la distance pour les membres. Il est difficile de bâtir une membriété solide dans les communautés locales. « Faites de la recherche préliminaire de marketing afin de s'assurer qu'il y a réellement un marché. Nous avons fait beaucoup de publicité, et pourtant nous avons seulement DEUX membres-actionnaires locaux parmi plus de

100. Il se peut que ce ne soit pas faisable dans les régions vraiment rurales, à moins qu'il y ait une ville proche pour y puiser des membres » (une ASC de 3 ans). De plus, « ... dans certaines régions rurales, si les gens s'intéressent au biologique, ils vont produire leurs aliments eux-mêmes ». Un exploitant d'ASC depuis 7 ans a même fait l'expérience de réactions négatives à l'ASC et au biologique dans sa communauté agricole locale : « Si vous vivez dans une zone d'agriculture conventionnelle, vous confrontez de l'hostilité ». Quand les membres sont éparpillés dans différents endroits, alors beaucoup de temps et de finances sont consacrés aux transports. Et si les membres sont au loin, c'est encore plus difficile de les impliquer dans la ferme. Un exploitant d'une ASC depuis 5 ans déclarait qu'il constate que les communautés ayant une proportion élevée de gens âgés de 25 à 35 ans, avec des enfants, étaient la meilleure cible.

## **6. Dépendre de plusieurs points de vente**

Tel que mentionné, la plupart des exploitants d'ASC dépendent sur plusieurs stratégies pour vendre leur denrées. Une ASC de 6 ans recommande : « Toujours produire un TAMPON excédant de légumes, avec une forme quelconque de marketing pour cet excédant ».

## **7. Tenter de continuer durant l'hiver**

Au Canada, la saison d'ASC est très courte – 4 mois en moyenne dans cet échantillon. Très peu (7 ASC) offrent des denrées dans le cadre de 'l'entente ASC' durant l'hiver, et 6 autres continuent à vendre aux membres sur une base séparée de payer au fur et à mesure. La plupart des ASC concentrent sur les herbes et les légumes frais ; moins de la moitié offrent des fruits/baies et des cultures de conservation. Très peu offrent d'autres produits tels que des fleurs (8), des aliments à valeur ajoutée (8 – par ex., pesto, confiture, sirop d'érable, etc.), du poulet et des œufs (3) dans leur ASC. Comme le disait un exploitant d'ASC depuis 5 ans : « N'arrêtez pas durant l'hiver – les membres vous oublient – vous devriez essayer de continuer l'ASC une fois par mois durant l'hiver. Il y a suffisamment de produits biologiques, frais ou pour la mise en conserve... ».

## **8. Coopérer avec d'autres fermiers**

Plusieurs ont mentionné la difficulté de fournir une grande diversité de produits en une période de temps si courte. Partager le risque avec des consommateurs-membres inclut le risque de mauvaises récoltes. La moitié des ASC répondantes s'en tiennent à ce principe, communiquant les difficultés à leurs membres. Cependant, plusieurs ne sont pas confortables avec ce concept et ils achètent ou font des échanges avec d'autres fermiers

pour supplémenter les pertes. Trois des ASC répondantes incluent plus d'un fermier/ferme travaillant avec une membriété commune, ce qui réduit le stress d'un vaste plan d'assolement/récoltes et leur permet plus de flexibilité durant les mauvaises récoltes. Les aspects négatifs de cela seraient moins de connexion personnelle entre les membres et la ferme, ainsi qu'un système agricole moins diversifié (et peut-être moins durable).

### **Qu'en est-il des membres ?**

Tous les exploitants d'ASC, sauf un, ont répondu que leurs membres étaient devenus plus sensibilisés vis à vis l'agriculture et les aliments. De plus, la plupart (37) pensent que les membres sont au moins intéressés un tant soit peu à être impliqués dans les décisions conjointes dans la distribution des aliments, dans les activités de diffusion/rayonnement et dans la résolution de problèmes. Aucun des fermiers répondants ont constaté qu'ils avaient moins de contrôle sur leur travail comparé à d'autres stratégies de marketing. De fait, ils ont donné plusieurs exemples de solutions positives découlant des discussions avec leurs membres (p. ex., : emprunts, suggestions sur comment améliorer l'efficacité du système de distribution, membres qui assument des tâches, accepter que l'apparence récolte puisse être affectée par la météo ou les espèces nuisibles, etc.). « Bien plus de choses deviennent possibles quand un groupe de gens est enthousiaste à cause des succès antérieurs (ex., une année de bonnes récoltes) et ils commencent à acquérir un sentiment d'appartenance ou de responsabilité pour la réussite future d'un projet comme ça. En d'autres mots, ils semblent s'améliorer à mesure qu'ils mûrissent. » (ASC de 7 ans)

L'une des conclusions de cette étude fut qu'il était nécessaire d'établir un réseau solide d'ASC au Canada afin de mieux partager l'information et les expériences. Le « CSA Resource Centre » a déménagé récemment aux « Ecological Agriculture Projects » (EAP), juste à l'extérieur de Montréal. Si vous aimeriez obtenir plus de renseignements sur l'ASC ou une version plus longue de cette étude, veuillez contacter : Ecological Agriculture Projects (consultez la liste de ressources pour leurs coordonnées).

Droit d'auteur © 1997. Amunda Salm.

Reproduit dans ce manuel avec la permission de l'auteure.

