

# Le modèle de gestion Val-Éo

*La création et l'optimisation d'une coopérative  
de mise en valeur du potentiel éolien  
sur des terres privées*

*Réalise par*



*En collaboration avec*



**Avril 2007**

*Pour toute reproduction, contacter Val-Éo au 418 343-3636, poste 2251*

**Grâce à la contribution financière du :**



Secrétariat aux coopératives  
Programme d'Initiatives de développement coopératif



Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec  
Programme Défi-Solution, un programme d'Agriculture et  
Agroalimentaire Canada



Agriculture et  
Agroalimentaire Canada

Agriculture and  
Agri-Food Canada

## Remerciements :

Le développement de l'approche Val-Éo est le fruit de la généreuse collaboration de plusieurs organisations qui ont apporté leur expertise, leur ressource et leur support à différentes étapes du dossier. Val-Éo tient à les remercier de leur contribution et souhaite souligner ici ceux sans qui notre initiative n'aurait pu connaître le succès.

Val-Éo souhaite souligner d'une façon particulière la contribution inestimable des spécialistes en droits des affaires de la société Cain Lamarre Casgrain Wells, Avocats S.E.N.C., bureau de Chicoutimi, qui ont coordonné de main de maître l'élaboration de la structure légale.



CAIN LAMARRE CASGRAIN WELLS  
AVOCATS





Créée en 2005, face aux sollicitations intensives des développeurs éoliens, Val-Éo coopérative de solidarité regroupe aujourd'hui 58 fermes et propriétaires fonciers. Val-Éo a créé un modèle innovateur de mise en valeur et de gestion collective de l'énergie éolienne par les propriétaires fonciers et par la communauté.

La mission première de Val-Éo est de **mettre le développement de l'énergie éolienne au service de la collectivité locale**. Pour ce faire, ses objectifs spécifiques sont les suivants :

- 1) Mettre en valeur le potentiel éolien des propriétés foncières de ses membres.
- 2) Donner du contrôle aux propriétaires fonciers sur le développement éolien réalisé chez eux :
  - a) élaborer une formule équitable de partage des retombées;
  - b) permettre une intégration harmonieuse aux fonctions agricoles.
- 3) Permettre un maximum de retombées locales et le développement d'une expertise régionale (principe de subsidiarité) :
  - a) capitaliser avec des fonds régionaux;
  - b) utiliser et développer l'expertise locale.

#### Ce que l'on dit de Val-Éo

---

*« Ce projet permettra d'exploiter des options énergétiques durables pour l'avenir et, grâce à la coopérative, les retombées tant au plan de l'emploi que du rendement financier demeureront dans la collectivité. »*

Source : Jacques Gourde, secrétaire parlementaire pour l'Agriculture, gouvernement du Canada.

*« Nous considérons que les modes de gestion de la ressource éolienne envisagés par Val-Éo s'inscrivent en ligne droite avec les principes de développement durable et devraient augmenter la part de retombées économiques pour notre région... »*

Source : Coopérative de développement régional Saguenay-Lac-Saint-Jean, mars 2006.



Agrinova est un centre de transfert technologique québécois, constitué en corporation sans but lucratif, dont le siège social est situé à Alma. Sa mission est d'assumer le leadership de l'innovation appliquée dans le domaine de l'agriculture et de l'agroalimentaire, par la gestion de nombreux projets de recherche appliquée en agriculture et la validation de nouvelles technologies. Nous formons une équipe multidisciplinaire pouvant intervenir dans plusieurs secteurs liés à l'agriculture et à l'agroalimentaire, dont le secteur de l'énergie.

Val-Éo coopérative de solidarité a obtenu une contribution financière de la part du Secrétariat aux coopératives, pour le développement de son modèle organisationnel, ainsi qu'une contribution financière de la part du Conseil pour le développement de l'agriculture du Québec (CDAQ), pour l'expérimentation et la diffusion du modèle auprès de la clientèle agricole du Québec. Ces projets, développés en étroite collaboration avec Agrinova, prévoient, en plus du développement du modèle organisationnel, un volet de diffusion et de transfert de celui-ci auprès de trois groupes ailleurs au Québec et au Canada.

Agrinova a le mandat d'accompagner ces groupes, soit de leur partager les outils développés par Val-Éo grâce au support du Secrétariat aux coopératives, de les guider dans l'adaptation du modèle et des outils à leurs besoins et circonstances particuliers et d'évaluer le gain réalisé par rapport à la situation de départ. Finalement, un cahier des charges sera créé et diffusé afin de guider d'autres groupes canadiens. Ce cahier des charges inclura le processus d'organisation développé par Val-Éo et optimisé par les trois groupes, ainsi que les études de cas de ces trois groupes.

Pour son travail réalisé au Québec, Agrinova est supporté en grande partie par la subvention du CDAQ.

## TABLE DES MATIÈRES

<b>Table des matières</b> .....	<b>5</b>
<b>Liste des tableaux</b> .....	<b>5</b>
<b>Liste des figures</b> .....	<b>5</b>
<b>1 Introduction</b> .....	<b>6</b>
1.1 Quatre préoccupations : les semences de la démarche de Val-Éo	6
1.2 Principes de base	8
<b>2 Fondements du modèle</b> .....	<b>8</b>
2.1 La mise en valeur du gisement éolien	8
2.2 Le principe de subsidiarité	10
2.3 Le concept de surface exploitable : une clé importante pour rallier les propriétaires fonciers	11
<b>3 La structure juridique de Val-Éo</b> .....	<b>12</b>
3.1 La coopérative de solidarité (coop)	12
3.2 La société en commandite (SEC)	14
<b>4 Le mécanisme de partage des revenus</b> .....	<b>21</b>
4.1 Distribution des parts de la SEC	21
4.2 Distribution des revenus de l'exploitation d'un parc éolien	24
<b>5 Comment déterminer la rentabilité des investissements requis pour les études     techniques de caractérisation du potentiel éolien</b> .....	<b>25</b>
<b>6 Conclusion</b> .....	<b>26</b>

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.	Fonctions et avantages des deux structures juridiques	17
Tableau 2.	Description des parts d'une société en commandite	19
Tableau 3.	Attribution théorique de parts dans la SEC à chacun des contribuables	24
Tableau 4.	Comparaison entre une approche standard et l'approche Val-Éo	26

## LISTE DES FIGURES

Figure 1.	Schéma de la mission de Val-Éo : la mise en valeur du gisement éolien .....	9
Figure 2.	Organigramme de la coopérative de solidarité de Val-Éo .....	13
Figure 3.	Organigramme de la société en commandite de Val-Éo .....	15
Figure 4.	Sommaire du modèle organisationnel de Val-Éo .....	20
Figure 5.	Lots, surfaces exploitables et zones de proximité d'une éolienne .....	21
Figure 6.	Illustration de la surface donnant lieu aux parts de catégorie E .....	22
Figure 7.	Calculs de proximité pour chaque éolienne dans un parc éolien .....	23



## 1 INTRODUCTION

Ce document décrit le contexte, la structure et le fonctionnement du modèle de gestion développé par Val-Éo. Notamment, il explique notamment pourquoi une coopérative a décidé de créer et devenir gestionnaire d'une société en commandite et comment ce jumelage innovateur s'avère optimal pour le développement de projets éoliens collectifs sur des terres privées.

Ce modèle organisationnel a été élaboré pour un projet éolien qui s'étale sur des terres privées détenues par plusieurs propriétaires. Il n'est pas nécessairement adapté aux projets sur terres publiques ni aux projets dont un nombre restreint de propriétaires possède l'ensemble des terres exploitables.

Par ailleurs, ce document n'a pas pour objectif de donner une information générale sur l'énergie éolienne. Par conséquent, nous supposons que le lecteur a préalablement acquis certaines connaissances sur l'énergie éolienne et son contexte de développement au Canada.

### 1.1 Quatre préoccupations : les semences de la démarche de Val-Éo

Le modèle de gestion de Val-Éo a germé de quatre questions que les propriétaires fonciers se sont posés collectivement. Ces préoccupations sont pertinentes pour tout projet éolien collectif et durable et influencent inévitablement la structure organisationnelle qui doit l'encadrer. Chaque préoccupation est décrite dans les sections qui suivent.

#### 1.1.1 *Les propriétaires fonciers et le développement éolien : pourquoi s'impliquer davantage?*

Face aux propositions des développeurs éoliens, le constat de départ, devant lequel les propriétaires fonciers maintenant membres de Val-Éo étaient confrontés, était le suivant :

- a) des retombées relativement faibles comparées aux revenus bruts que dégagent les éoliennes;
- b) très peu de contrôle, sinon aucun, sur les décisions relatives à l'implantation du projet une fois leur contrat d'option signé;
- c) les retombées régionales seraient très faibles : on installait, une fois de plus, un système permettant de pomper les revenus et la gestion des ressources naturelles hors de la région.

Toutefois, les agriculteurs, rassemblés au sein de leurs organisations, leur fédération de l'UPA et leurs coopératives, ont rapidement compris que sans leur signature au bas du contrat d'option, aucun projet ne pouvait naître sur leur territoire et que, par conséquent, ils avaient en main un outil permettant de faire les choses autrement.

### **1.1.2 La valeur des droits éoliens : en obtenir plus**

Il est toujours risqué de comparer des pommes avec des oranges... Les montants offerts aux agriculteurs pour accueillir des éoliennes sur leurs terres ont souvent été comparés avec les revenus d'agriculture tirés de l'emplacement qu'utilise une éolienne; cela constitue une grave erreur, car les revenus éoliens n'ont rien de comparable avec l'agriculture. Plutôt que de chercher à calculer les pertes de cultures engendrées par l'implantation de l'éolienne, il faut chercher à comprendre l'impact que peut avoir notre site sur la rentabilité du parc éolien appréhendé. Est-ce que le terrain que l'on détient possède des atouts pour abaisser les coûts d'implantation du projet? Est-ce que ce terrain présente des vents de qualité permettant des revenus compétitifs? Avec une bonne compréhension du développement d'un projet éolien, on constate rapidement que le choix du site peut avoir un impact important sur la rentabilité du parc éolien. Se satisfaire d'une offre sans connaître la compétitivité du site semble inacceptable dans ce contexte. Les analyses internes de Val-Éo permettent de déduire que le choix du site peut avoir une influence appréciable sur la rentabilité du parc éolien et les propriétaires fonciers doivent en tirer avantage. Mais encore, il leur reste à se donner les moyens d'obtenir les informations sur la valeur de leur gisement éolien.

### **1.1.3 L'implantation du parc éolien : participer aux décisions afin de d'assurer une intégration harmonieuse aux activités agricoles et à l'environnement.**

Devant la perspective de l'implantation d'un projet éolien sur leurs terres, les agriculteurs se sont montrés inquiets concernant plusieurs aspects de cohabitation avec les éoliennes. Bien qu'un cadre de référence publié par Hydro-Québec suggère l'approche à suivre, une fois son contrat d'option signé, le propriétaire se retrouve avec bien peu de moyens pour s'assurer de l'implantation respectueuse des éoliennes. Cela s'avère encore plus vrai si l'on tient compte que son contrat peut être revendu plusieurs fois et qu'il n'a, par conséquent, aucune idée de la société avec laquelle il aura réellement à cohabiter pour les 20 prochaines années. Les agriculteurs et autres propriétaires fonciers membres de Val-Éo ont souhaité garantir leur participation aux décisions relatives à la gestion de leur ressource éolienne afin de s'assurer du respect de l'environnement, de leur qualité de vie et d'une exploitation soutenable de la ressource éolienne. Confier entièrement cette gestion à des ingénieurs situés dans une tour à bureaux d'un siège social d'une ville lointaine leur semblait hasardeux.

### **1.1.4 Les retombées locales**

*« Se servir de son influence pour le bénéfice de l'ensemble de la communauté »*

Le contrôle foncier est, avec les mesures de vent, la clef maîtresse pour la faisabilité d'un projet éolien en terre privée. Réussir à faire signer une proportion significative de propriétaires fonciers est un élément essentiel à la base de tout projet. Les membres de Val-Éo l'ont bien compris et ont vite découvert qu'ils pouvaient réaliser le contrôle foncier mieux et plus rapidement que quiconque. Avec ce contrôle foncier en main, il est désormais possible pour la communauté d'analyser l'ensemble des opportunités de développement économique et de création d'expertise locale. Également, il est possible de mettre en place des solutions pour garantir un





maximum d'investissements locaux dans le projet. En consolidant les droits éoliens au sein d'une organisation à propriété locale et collective, en l'occurrence une coopérative, les agriculteurs offrent à leur communauté un outil de choix pour maximiser les retombées économiques locales.

## 1.2 Principes de base

La mission et les objectifs officiels de Val-Éo découlent directement de ces préoccupations et définissent les principes fondamentaux de l'organisation. Ses principes sont les suivantes :

- ***Le vent, comme toutes les ressources naturelles, ne peut être dissocié du territoire, appartient à la communauté et doit être géré par des intervenants locaux;***
- ***Les communautés ne devraient pas compter sur les développeurs privés pour maximiser les retombées économiques locales. Le rôle des entreprises privées est de maximiser le revenu des actionnaires et non les retombées locales;***
- ***Pour obtenir une négociation équitable, les promoteurs locaux doivent s'organiser afin d'établir un rapport de force entre le développeur et la communauté;***
- ***Le principe de subsidiarité<sup>1</sup> doit être appliqué dans le développement des ressources naturelles;***
- ***Les communautés doivent utiliser des ressources professionnelles hautement qualifiées ainsi que les meilleures pratiques d'affaires, comme celles énumérées à l'annexe 1.***

## 2 FONDEMENTS DU MODÈLE

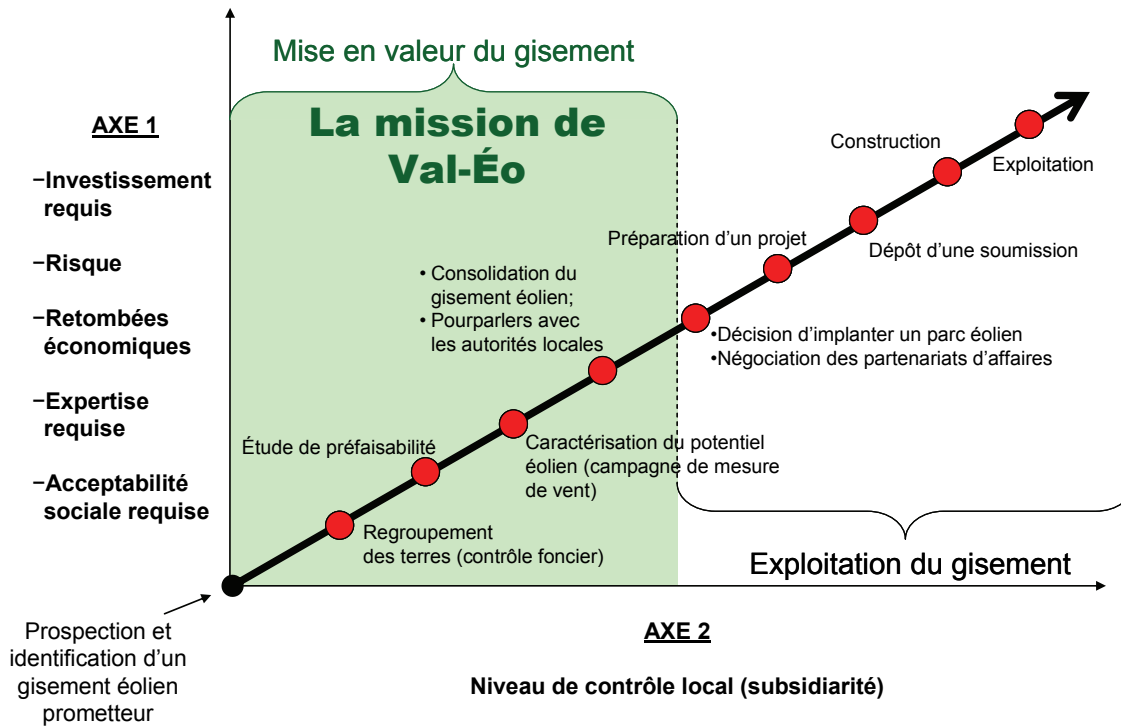
Le modèle organisationnel de Val-Éo repose solidement sur une mission, une stratégie de développement et un concept définissant clairement la participation de chacun. Les détails de chaque aspect du modèle sont décrits dans les sections suivantes.

### 2.1 La mise en valeur du gisement éolien

Avant de pouvoir recruter qui que ce soit dans un projet de développement éolien, il faut connaître la portée du projet et être en mesure de défendre ses limites. Pour Val-Éo, le plan d'affaires inclut un objectif primordial nommé la « mise en valeur du gisement éolien ». Ce seuil est bien illustré dans la figure 1.

---

<sup>1</sup> Principe suivant lequel, dans une hiérarchie, chacun ne traite que ce que son inférieur dans la hiérarchie ne peut pas traiter lui-même.



**Figure 1. Schéma de la mission de Val-Éo : la mise en valeur du gisement éolien**

Le terme « mise en valeur du gisement éolien » réfère à l'ensemble des étapes regroupant le contrôle foncier (des droits éoliens) ainsi que les études de vent et de faisabilité. Cette appellation vient du fait que ces actions contribuent directement à ajouter de la valeur à la ressource éolienne. Concrètement, le fait d'avoir un monopole sur les droits éoliens et de pouvoir démontrer la rentabilité d'un projet éolien par des mesures reconnues donne de la valeur à la ressource éolienne. Il semble essentiel que les communautés s'approprient la caractérisation du potentiel éolien et confient les contrats d'option sur la ressource éolienne à une organisation qui leur appartient collectivement. Ceci constitue les deux piliers qui peuvent permettre aux communautés de négocier, en position de force, des conditions avantageuses pour l'exploitation du vent, ou encore de faire le choix d'exploiter directement eux-mêmes la ressource, si les analyses démontraient l'opportunité de le faire. Ceci ne veut pas dire que les communautés devraient s'en tenir strictement aux opérations de mise en valeur sans s'impliquer dans l'exploitation, mais plutôt que la mise en valeur est le seuil minimal que les communautés doivent franchir par elle-même.

*Il semble essentiel que les communautés s'approprient la caractérisation du potentiel éolien et confient les contrats d'option sur la ressource éolienne à une organisation qui leur appartient collectivement.*

Par opposition, négocier avec un développeur éolien alors que ce dernier détient déjà les contrats d'option et les mesures des vents, c'est chercher à récupérer quelques miettes d'un trésor que l'on a déjà donné et dont on ne connaît pas très bien les bijoux, ne les ayant jamais mesurés. En fait, c'est s'en remettre entièrement à la charité d'une entreprise privée dont la mission n'est pas de créer le maximum de retombées économiques locales, mais bien de maximiser le rendement aux actionnaires.

## **2.2 Le principe de subsidiarité**

L'un des piliers importants de la stratégie adoptée par Val-Éo repose sur le principe de subsidiarité :

*La subsidiarité est l'idée selon laquelle une autorité centrale devrait avoir une fonction subsidiaire seulement, soit réaliser uniquement les tâches qui ne peuvent être effectuées efficacement à un niveau local.*

Pour le développement éolien, cela signifie que les communautés doivent d'abord faire ce dont elles sont capables avant de faire appel à l'implication de sociétés, d'expertises ou de capitaux étrangers. Ceci n'implique pas nécessairement que la communauté doit envisager de développer son projet éolien entièrement par elle-même, mais ce principe impose, de façon relativement autonome, d'aller aussi loin que possible dans les étapes de développement du projet. Chaque communauté ayant des ressources différentes, le nombre d'étapes qu'une coopérative pourra franchir par elle-même dans le développement éolien varie. Certaines communautés pourront aller jusqu'à agir comme développeur éolien à part entière. Une chose est certaine, plus une communauté franchit d'étapes dans le développement de son gisement éolien, plus elle acquiert de pouvoir et d'autodétermination dans la gestion de sa ressource éolienne. Ainsi, les communautés qui choisissent de signer immédiatement un contrat d'option en faveur d'un développeur privé doivent par conséquent accepter qu'elles aient peu à dire dans les décisions qui seront prises relativement à l'implantation du projet éolien. Se poser la question suivante, à savoir « quel niveau de contrôle sur le projet notre communauté désire-t-elle? », revient à obtenir une partie de la réponse relative aux étapes de développement éolien qui devront être accomplies avant de faire appel à un développeur privé.

En plus du niveau de contrôle, il faut également se demander quel niveau de retombées économiques, d'expertise, d'acceptabilité sociale, de risque financier et d'investissement on



souhaite ou que l'on est prêt à engager dans le projet. Toutes ces questions sont posées en même temps, car elles apparaissent intrinsèquement liées. En effet, il est illusoire de croire que l'on obtiendra des retombées économiques considérables ou une forte acceptabilité sociale, sans devoir investir financièrement et développer de l'expertise. C'est pourquoi ces éléments sont placés sur le même axe dans la figure 1.

C'est à partir d'une telle réflexion que Val-Éo a établi son objectif stratégique principal. Ses membres ont établi que la coopérative devrait être la seule détentrice des droits éoliens (contrats d'option) et des mesures et analyses des vents sur son territoire. Ceci lui donnerait un niveau de contrôle et une connaissance de la ressource éolienne suffisamment élevés pour être en mesure de négocier une position permettant des retombées intéressantes pour la communauté et un niveau de participation aux décisions permettant de favoriser l'acceptabilité sociale. Bien entendu, cela ne s'est pas fait sans que les membres aient à investir des sommes appréciables et que le conseil d'administration y consacre de nombreuses heures dans le développement d'expertise pointue liée à l'éolien.

### **2.3 Le concept de surface exploitable : une clé importante pour rallier les propriétaires fonciers**

La première orientation des fondateurs de Val-Éo était de partager les revenus et le pouvoir décisionnel parmi la plus large base possible. Cependant, cette idée s'est vite rivée aux réalités concrètes du terrain. Alors qu'un petit groupe d'initiés acceptaient avec enthousiasme un projet présentant les plus grandes vertus d'inclusion et de distribution des redevances du projet éolien, la réaction d'une majorité d'agriculteurs et, surtout, les plus importants stratégiquement parlant pour le projet, a été de refuser une formule qui diluerait leurs revenus et leur influence.

Alors, c'est donc à partir du refus des fermes possédant les terres les plus importantes pour le projet de joindre Val-Éo que le principe de surface exploitable a été élaboré. Par ce principe, l'accent est mis sur la surface pouvant accueillir des éoliennes que détient un propriétaire, tant pour la qualification à titre de membre utilisateur que pour le partage des revenus.

Val-Éo a d'abord déterminé que des vents d'au moins 6,5 mètres par seconde (moyenne annuelle) doivent souffler au-dessus de la propriété en question. Cependant, une ferme possédant 250 hectares et ayant des vents suffisants pourrait se voir reconnaître seulement 100 hectares de surface exploitable pour l'éolien une fois que l'on aura retranché les coulées, les portions exclues par un règlement municipal, les terres trop humides ou simplement incapables de porter le poids d'une éolienne, etc.

Ce concept de surface exploitable a permis à Val-Éo de rallier la majorité des agriculteurs, car il reconnaît de façon explicite la contribution de chacun au projet. Toutefois, ceci implique que les fermes n'ayant aucune surface exploitable ne peuvent obtenir le statut de membre utilisateur, ni participer au partage des droits éoliens.



### 3 LA STRUCTURE JURIDIQUE DE VAL-ÉO

« Un véhicule d'affaires approprié pour la mise en valeur de la ressource éolienne »

Afin de réaliser avec succès les opérations de mise en valeur de la ressource éolienne, le choix d'un véhicule d'affaires est déterminant. La structure choisie devra permettre d'apporter des solutions pour plusieurs éléments, notamment le pouvoir décisionnel, l'implication d'une large base, le partage des revenus, la fiscalité, etc.

Le cœur de la structure d'affaires de Val-Éo est une coopérative de solidarité au sens de la *Loi sur les coopératives* du Québec. La coopérative répond, entre autres, au deuxième objectif de Val-Éo, à savoir l'octroi du contrôle du développement de projets éoliens aux propriétaires fonciers.

Les membres de la coopérative de solidarité ont convenu de créer une société en commandite dont la coopérative est le commandité. Cette structure répond tout particulièrement au troisième objectif de Val-Éo, soit de permettre le maximum de retombées locales et un partage juste et équitable des revenus.

Ces entités sont décrites dans les sections suivantes.

#### **La stratégie d'affaires de Val-Éo**

*Obtenir plus de revenus et de contrôle sur la gestion de la ressource éolienne.*

#### **3.1 La coopérative de solidarité (coop)**

Une coopérative comporte des avantages intrinsèques et apporte des solutions d'une grande pertinence pour la gestion de la ressource éolienne.

La ressource éolienne, comme toute ressource naturelle, appartient à la communauté et ce lien de propriété doit être conservé à long terme lorsqu'il est confié à une organisation. Selon les règlements internes, les contrats d'option que Val-Éo détient ne peuvent pas être vendus. Encore faut-il s'assurer que Val-Éo elle-même ne puisse pas être vendue... Une coopérative est une structure d'affaires qui offre une très grande pérennité. Tout d'abord, une coopérative ne peut pas être vendue et sa dissolution demande une décision réfléchie des membres par un vote de plus des deux tiers des voix exprimées.

Le deuxième avantage de la coopérative est son caractère démocratique. En terre privée, certains propriétaires fonciers détiennent de grandes superficies. La disproportion entre le plus petit et le plus grand propriétaire s'accroît au fur et à mesure que les fermes se consolident et

que les uns achètent les terres des autres. Or, dans une structure où le droit de vote est proportionnel à l'apport (une compagnie par exemple), il faut s'attendre à ce qu'un petit nombre d'individus apporte une grande proportion des ressources (financières, foncières ou autres) et que ce petit groupe puisse exercer une influence dominante sur l'entreprise en contrôlant le conseil d'administration. La coopérative permet d'éviter cela en assurant que chaque membre aura le même pouvoir décisionnel, c'est-à-dire un membre, un vote.

De plus, la coopérative de solidarité permet d'inclure et de rallier plusieurs intérêts de la communauté, car elle comporte plusieurs catégories de membres : le membre utilisateur, le membre auxiliaire, le membre travailleur et le membre de soutien. Cela correspond aux différents groupes et individus qui gravitent autour d'un projet éolien communautaire. Les propriétaires fonciers seront éventuellement les membres utilisateurs; les « riverains » du projet seront des membres auxiliaires; les municipalités, entreprises et organisations souhaitant s'impliquer dans le projet pourront devenir des membres de soutien; et les employés immédiats de la coop seront ses membres travailleurs. Bref, la coopérative permet de « ratisser large » pour bâtir une mobilisation dynamique dans la communauté. La figure 2 présente la structure de la coop Val-Éo.

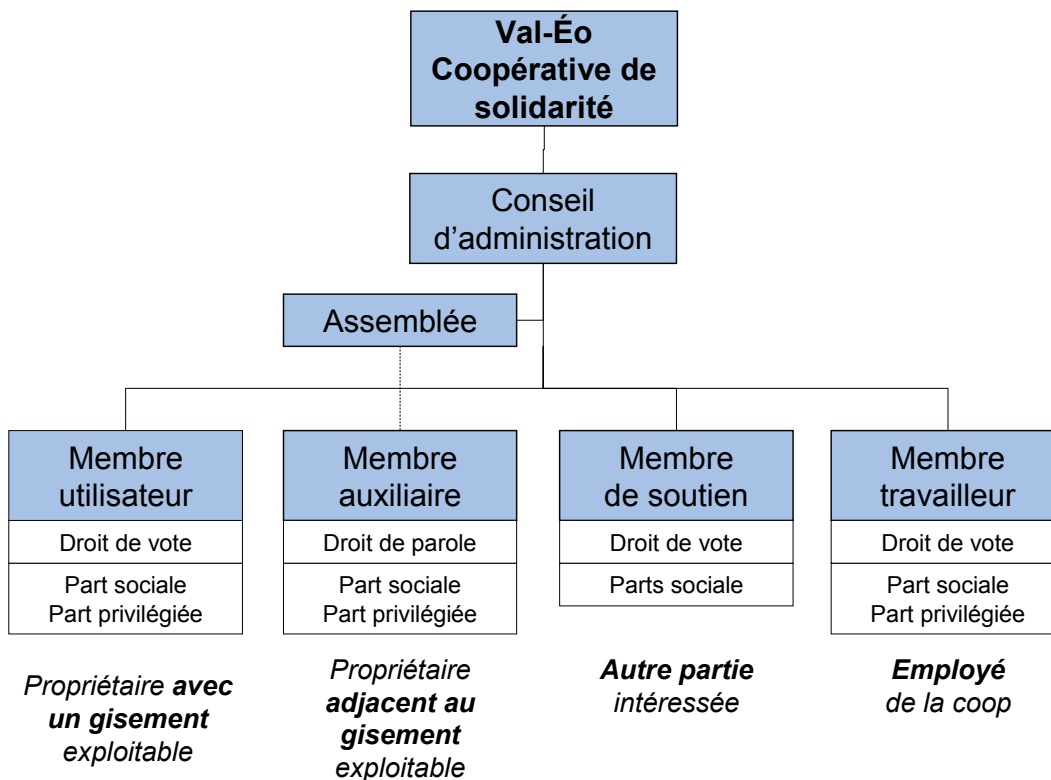


Figure 2. Organigramme de la coopérative de solidarité de Val-Éo

### **3.2 La société en commandite (SEC)**

Malgré les atouts de la coopérative en regard du développement d'un projet éolien, il y a certaines fonctions pour lesquelles la coopérative présente des limites. C'est pourquoi Val-Éo a opté pour la création d'une société en commandite.

#### **3.2.1 Principaux motifs de la création de la société en commandite**

##### **a) Mode de redistribution des revenus sous forme de parts**

Plutôt que de promettre des montants fixes relativement au partage des revenus, Val-Éo a opté pour une formule d'émission de parts en fonction de l'apport de chacun. Des parts de catégories différentes seront émises pour reconnaître, respectivement, l'apport en argent, l'apport en surface exploitable pour l'énergie éolienne (étant entendu que l'on recherche un équilibre entre ces deux premiers types d'apports), la présence d'une éolienne sur la terre d'un membre-commanditaire, l'apport en ressources techniques ou humaines, etc. Cela permet à Val-Éo d'offrir des parts en retour de la signature des contrats d'option ou de d'autres ressources, allégeant par le fait même le montant des fonds requis pour le développement.

Cela pourrait permettre à la société exploitante d'offrir un pourcentage plus élevé des profits en contrepartie des droits éoliens (et donc aux propriétaires fonciers d'obtenir plus), car elle n'aura à le verser seulement si les revenus sont au rendez-vous. Nous croyons également qu'un tel mode de distribution des revenus entraîne une plus grande flexibilité afin de permettre à Val-Éo de devenir partenaire dans l'exploitation. Cependant, ce mode d'émission de parts en fonction des hectares, par exemple, est difficilement conciliable avec la *Loi sur les coopératives*, qui exige que les parts privilégiées soient émises en retour d'un taux de rendement fixe et non en fonction du rendement ou du revenu net disponible, et ceci est une des raisons ayant motivé la formation d'une société en commandite.

##### **b) Des contrats d'option qui ne pourront pas être cédés**

Le modèle Val-Éo comporte un aspect intéressant par rapport au fait que ceux impliquant leurs terres sont également, pour une majorité, ceux qui investissent les fonds requis. La valeur de l'investissement de tout un chacun est largement tributaire du monopole sur la ressource éolienne. Cependant, une fois que les études des vents seront réalisées, les membres auront accès à l'information permettant d'identifier les meilleurs secteurs et la tentation pourrait être forte pour les propriétaires de ces secteurs de chercher à faire cavalier seul pour ramasser le magot. Les membres de Val-Éo se sont ainsi demandés quelles ressources la coopérative pourrait utiliser pour faire respecter ses contrats d'option. Si elle n'a encore aucun revenu, elle n'aura pas accès au crédit. Il faudrait probablement un vote majoritaire de l'assemblée générale pour entreprendre une action d'envergure, quelle qu'elle soit. La SEC apporte des solutions concrètes à ce problème, notamment sous la forme d'un engagement exécutoire permettant à chaque commanditaire de prendre des mesures à l'encontre d'un autre ne respectant pas ses engagements.

### c) Considérations fiscales

Le développement d'un projet éolien comporte des risques financiers considérables. Ces risques sont les plus élevés, précisément au stade précoce dans lequel Val-Éo investit. Pour cette raison, il est essentiel de s'assurer de minimiser les éventuelles pertes financières des membres commanditaires; l'argent et l'enthousiasme des membres de la communauté sont trop importants pour négliger cet aspect. Selon notre analyse, La SEC semble le meilleur véhicule pour faire face à cette préoccupation.

### d) Partage du pouvoir décisionnel au sein du modèle Val-Éo

Le pouvoir décisionnel au sein de Val-Éo société en commandite est structuré comme schématisé à la figure 3 et décrit dans les prochains paragraphes.

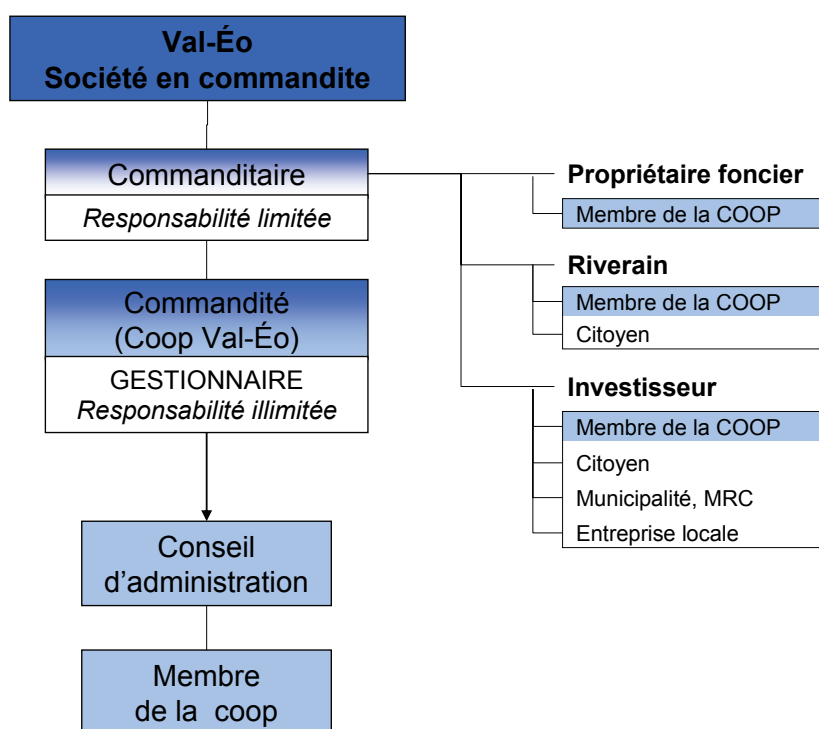


Figure 3. Organigramme de la société en commandite de Val-Éo

### e) Coopérative

- L'assemblée générale choisie le conseil d'administration (C. A.). C'est ce C. A. qui dirige les destinées à la fois de la coop et de la SEC, puisqu'une SEC n'a pas de C. A., mais plutôt un commandité qui est, dans ce cas, la coopérative.
- Le C. A. est tenu de consulter les membres lors d'une assemblée spéciale ou générale pour certaines décisions importantes, dont notamment les suivantes :
  - modifications aux règlements;
  - acceptation d'un projet éolien.





#### **f) Société en commandite (SEC)**

La SEC est dirigée par son commandité et les commanditaires ne doivent pas s'immiscer dans la gestion quotidienne, sous peine de perdre leur « responsabilité limitée ». Toutefois, les commanditaires qui détiennent des parts A (pour leurs investissements financiers) ou des parts C (émises lors de la signature du contrat d'option au prorata du nombre d'hectares de surface exploitable) doivent être consultés pour les éléments suivants :

- Choix du commandité

La coopérative est très bien protégée dans son rôle de commandité. Cependant, il n'était pas pertinent, voire impossible, de ne permettre aucune possibilité de remplacer la coopérative. Dans le cas où la coopérative démissionnerait, ou ne serait plus en mesure d'assumer son rôle de commandité, les commanditaires devront être consultés pour le choix d'un nouveau commandité.

- Modifications à la convention de la société en commandite.

Dans le cas où des modifications sont requises à la convention de la SEC, les commanditaires devront être consultés.

- Acceptation d'un projet

Lorsque l'assemblée des membres de la coopérative a accepté un projet éolien, celui-ci doit alors être soumis à l'approbation des commanditaires; la double majorité est requise pour les détenteurs de parts A et C votant séparément. De cette façon, on répond à une préoccupation importante de certains grands propriétaires fonciers ou de certains investisseurs majeurs qui sont réticents face au modèle coopératif, car ce modèle ne leur permet pas d'obtenir un pouvoir proportionnel à leur apport. Par le biais de la société en commandite, on permet un droit de vote proportionnel pour certaines décisions cruciales. Dans les faits un projet voté par la coop pourrait tout de même être refusé par la SEC s'il ne tient pas compte de l'intérêt des investisseurs ou des propriétaires fonciers suite au vote proportionnel. Nous sommes persuadés que cette séquence décisionnelle permet de garantir que lorsque qu'un projet éolien est accepté, il a passé la barre d'une évaluation rigoureuse. Ainsi, ce projet aura :

- > d'abord été élaboré par un conseil d'administration élu par l'assemblée démocratique des membres de la coopérative;
- > ensuite été soumis au vote et recommandé par l'assemblée générale des membres de la coopérative qui est, autant que possible, représentative de la communauté d'intérêt du projet;
- > finalement, été jugé acceptable par ceux qui ont le plus contribué en terme de ressources foncières et financières.

Tableau 1. Fonctions et avantages des deux structures juridiques

Structure juridique	Fonctions	Avantages
<b>Coopérative de solidarité</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recrutement des membres</li> <li>• Gestion de la ressource éolienne et de la société en commandite</li> <li>• Promotion du projet et arrimage avec la communauté et les partenaires</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Gestion démocratique</li> <li>• Démarrage facile et accompagné par les CDR</li> <li>• Contrôle local assuré (ne se vend pas)</li> <li>• Inclusif, car permet différentes catégories de membres pour impliquer toutes les parties prenantes de la collectivité</li> </ul>
<b>Société en commandite</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Véhicule d'investissement principal pour la campagne d'évaluation du potentiel éolien</li> <li>• Outils de redistribution des revenus et redevances avec les actions foncières et financières</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Performance financière et fiscale</li> <li>• Flexibilité pour le partage des revenus</li> <li>• Engagement plus « solide » des propriétaires fonciers</li> </ul>

### 3.2.2 Partage des revenus

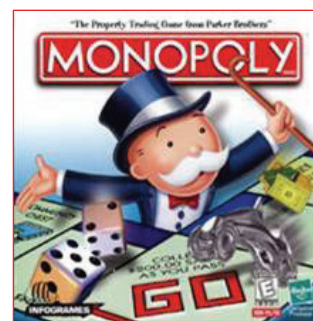
La stratégie retenue pour le partage des revenus s'appuie sur deux concepts de base. D'abord, faire en sorte de créer un motif concret incitant les individus à se regrouper et à créer le monopole. Ensuite, s'assurer de prendre en considération les impacts réels de l'éolienne dans la répartition des revenus afin de compenser adéquatement les riverains. Sans oublier qu'il faut aussi rémunérer convenablement les capitaux permettant d'atteindre les objectifs et sans lesquels tout demeure lettre morte. Les paragraphes qui suivent décrivent ces principes en détails.

#### a) Avoir l'argent de nos ambitions

Peu importe les grands principes et les belles ambitions, il faut de l'argent pour aller de l'avant. Il faut donc offrir aux investisseurs des conditions qui feront en sorte que le placement soit compétitif en termes de risque et rendement. Chez Val-Éo, l'apport financier est dissocié de l'apport foncier, ce qui permet à un grand propriétaire foncier d'investir peu ou à un petit propriétaire d'investir beaucoup et vice et versa. Il faut donc que le placement soit intéressant en soi, et que l'on alloue une part suffisamment grande du revenu net disponible pour faire les versements requis aux porteurs de parts financières.

**b) Construire un monopole au profit de la communauté**

Avec l'argent, l'apport de surface exploitable pour l'énergie éolienne est le second élément indispensable pour réaliser un projet éolien collectif. Il faut donc allouer une proportion suffisamment grande du revenu net disponible aux propriétaires fonciers qui concèdent leurs droits éoliens au projet. Globalement, l'objectif de Val-Éo est qu'au moins les deux tiers des revenus des droits éoliens soient alloués en fonction de l'apport en surface exploitable, indifféremment si le propriétaire reçoit une éolienne ou non.

**c) Les revenus en fonction des impacts : comme un caillou qui tombe à l'eau**

De façon générale, les développeurs éoliens compensent le propriétaire foncier qui accueille l'éolienne. Pour Val-Éo, il est apparu évident qu'il était nécessaire de faire les choses autrement. Il faut compenser en fonction des impacts, et ces impacts sont perçus dans l'environnement en cercles concentriques décroissants, à la manière d'un caillou qui tombe dans l'eau. Val-Éo a choisi les valeurs suivantes pour compenser les propriétaires en fonction des impacts :



- tout d'abord rémunérer les propriétaires qui détiennent des surfaces à l'intérieur d'un rayon de 500 mètres du pied de l'éolienne, au prorata de leur proportion du cercle ainsi formé;
- ensuite, compenser les résidences et autres immeubles protégés (selon la définition de la Commission de protection du territoire agricole du Québec) dans un rayon de 700 mètres de l'éolienne.

La distance de 500 mètres correspond au rayon à l'intérieur duquel il peut y avoir des restrictions à l'usage du territoire (servitude du vent) et le 700 mètres correspond à une distance approximative au-delà de laquelle les impacts sonores et de cohabitation générale ne seront que très faiblement perçus, sinon inexistants.

Le tableau 2 décrit chaque catégorie de parts d'une SEC et la figure 4 présente un sommaire graphique du modèle organisationnel de Val-Éo.

Tableau 2. Description des parts de la société en commandite Val-Éo.

Type de part	Catégorie	Description	Prix de souscription (par part)	Vote
<b>Parts financières</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Investissement requis pour réaliser la caractérisation du potentiel éolien;</li> <li>Investissement variable d'un propriétaire foncier à l'autre, car tous n'ont pas la même capacité d'investir;</li> <li>Taux de rendement qui reflète les taux du marché pour le capital de risque et permettre un investissement compétitif compte tenu du risque, autrement les investisseurs ne seront pas au rendez-vous.</li> </ul>	A	Part privilégiée rachetable cinq ans après la mise en exploitation	1 \$	OUI
	B	Part non rachetable émise en contrepartie de l'achat des parts A (participe au résiduel et donc à la plus-value à long terme)	Une part B émise à l'achat de chaque part A	non
<b>Parts foncières</b>				
<i>Parts de surfaces exploitables</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Parts émises à tous les propriétaires fonciers qui signent un contrat d'option, au prorata de leur surface exploitable pour l'énergie éolienne.</li> <li>Les parts D sont émises aux propriétaires qui ne désirent pas accueillir d'éolienne, mais promettent à Val-Éo de ne signer avec aucun autre développeur éolien et acceptent le voisinage du projet.</li> </ul>	C	Part de surface exploitable (partie des terres pouvant potentiellement accueillir des éoliennes)	½ ha	OUI
	D	Non-concurrence de surface exploitable	½ ha	non
<i>Parts de proximité</i>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Visent à rémunérer ceux qui font l'effort supplémentaire de cohabiter avec les éoliennes dans leur environnement immédiat</li> </ul>	E	Proximité foncière (partage entre les propriétaires fonciers situés dans un rayon de 500 m de l'éolienne)	½ ha	non
	F	Proximité résidentielle (émises aux propriétaires d'immeuble protégés dans un rayon de 700 m de l'éolienne)	Nombre de parts fixé en fonction de la catégorie d'immeuble	non

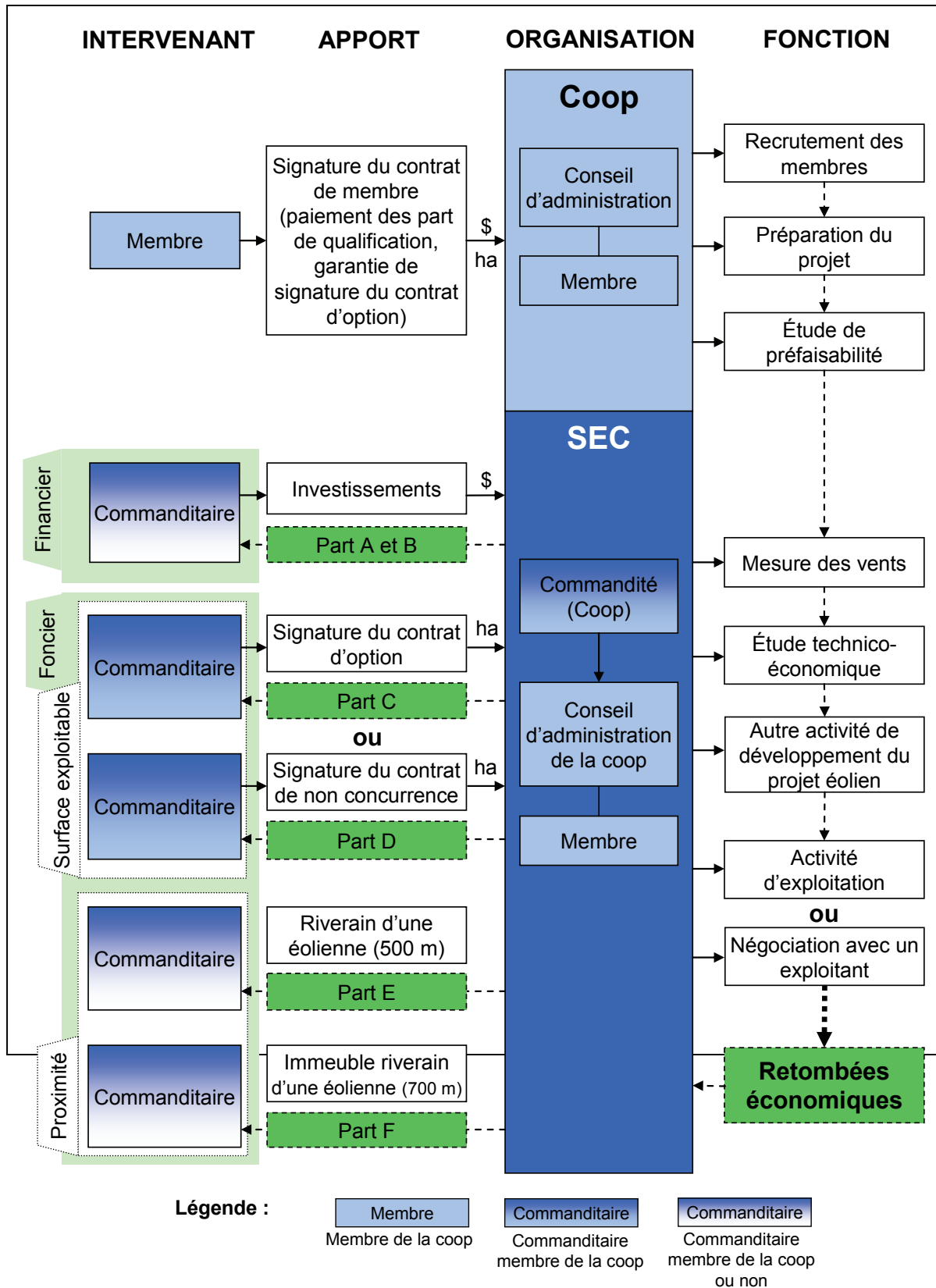


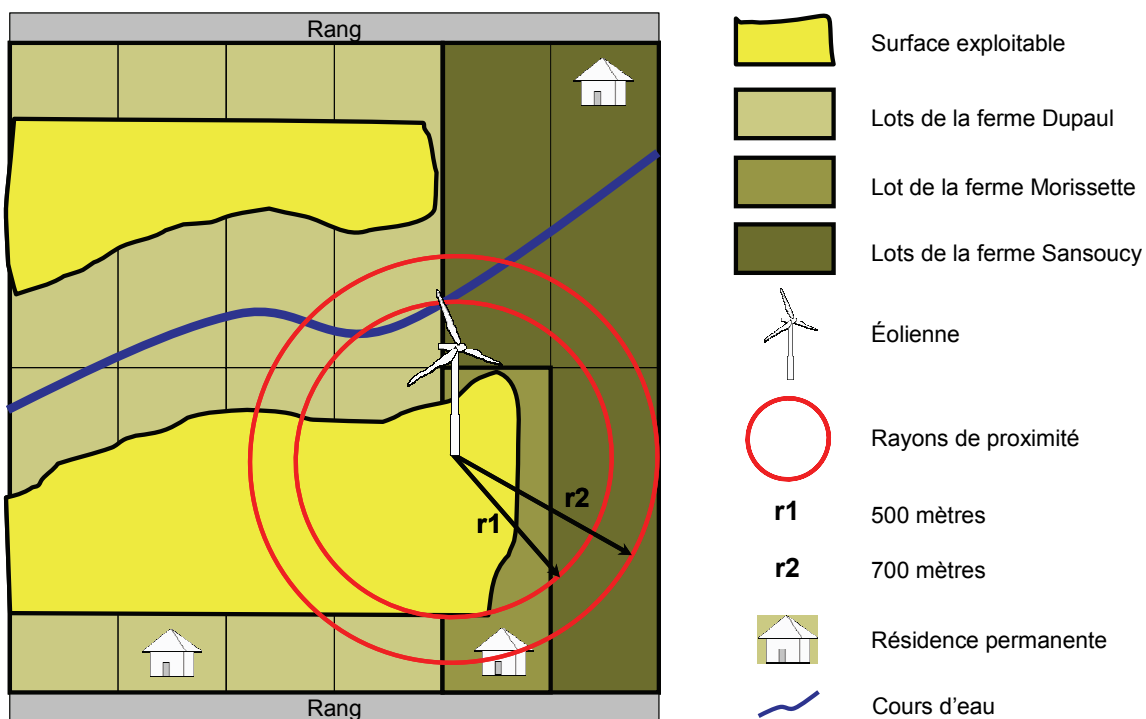
Figure 4. Sommaire du modèle organisationnel de Val-Éo

## 4 LE MÉCANISME DE PARTAGE DES REVENUS

Les sections suivantes décrivent concrètement le processus de distribution des parts et celui de distribution des revenus en fonction des parts émises.

### 4.1 Distribution des parts de la SEC

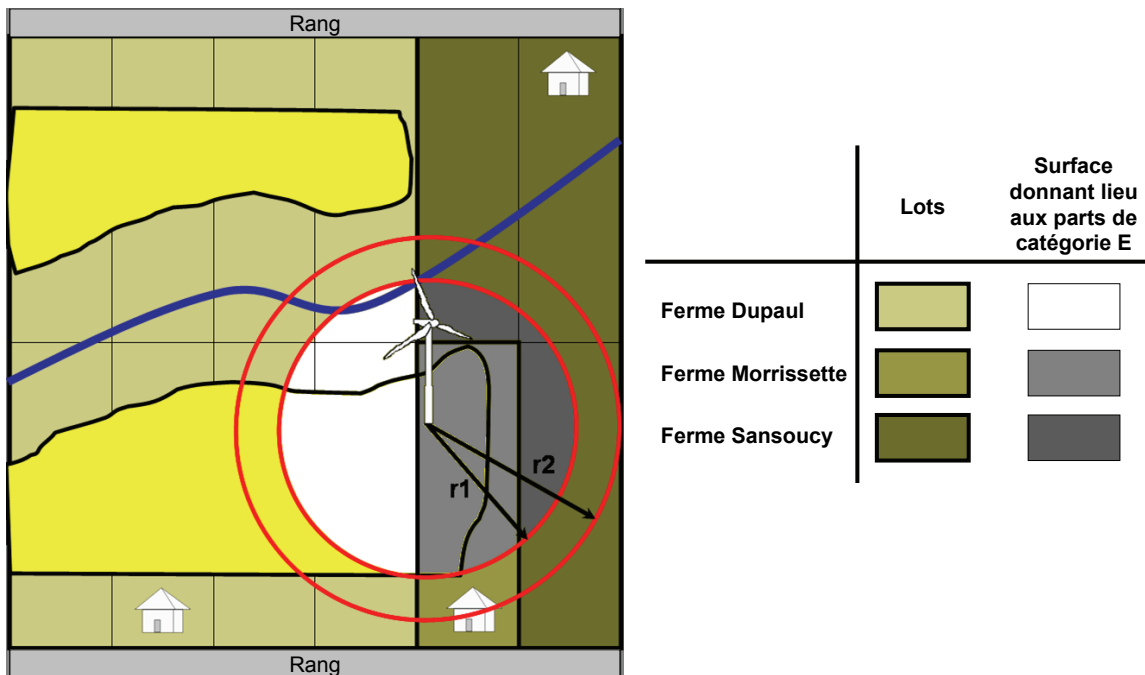
Afin d'aiguiller la compréhension du modèle Val-Éo, cette section présente quelques exemples réalistes de distribution des parts. Pour commencer, la figure 5 illustre une situation théorique concernant l'emplacement d'une éolienne dans un gisement exploitable qui affecte trois propriétaires voisins, soit la ferme Dupaul, la ferme Morisette et la ferme Sansoucy.



**Figure 5. Lots, surfaces exploitables et zones de proximité d'une éolienne**

La surface exploitable, superposée sur les lots, est coupée en deux parties à cause de la présence d'un cours d'eau et sa zone d'exclusion. Aussi, il y a une zone d'exclusion le long des rangs qui réduit la taille de la surface exploitable. Des endroits où le type de sol ne peut pas supporter le poids d'une emprise éolienne, par exemple, peut aussi réduire la surface exploitable. L'emplacement de l'éolienne a été choisi pour l'excellence du potentiel éolien calculé dans l'étude technique. À partir de l'emplacement de l'éolienne, deux cercles ont été dessinés avec des rayons de 500 et 700 m respectivement. La superficie des propriétés se trouvant à l'intérieur du plus petit cercle, comme illustré à la figure 6, donne lieu à l'émission de parts de proximité de catégorie E. Finalement, tout immeuble protégé (maison, établissement

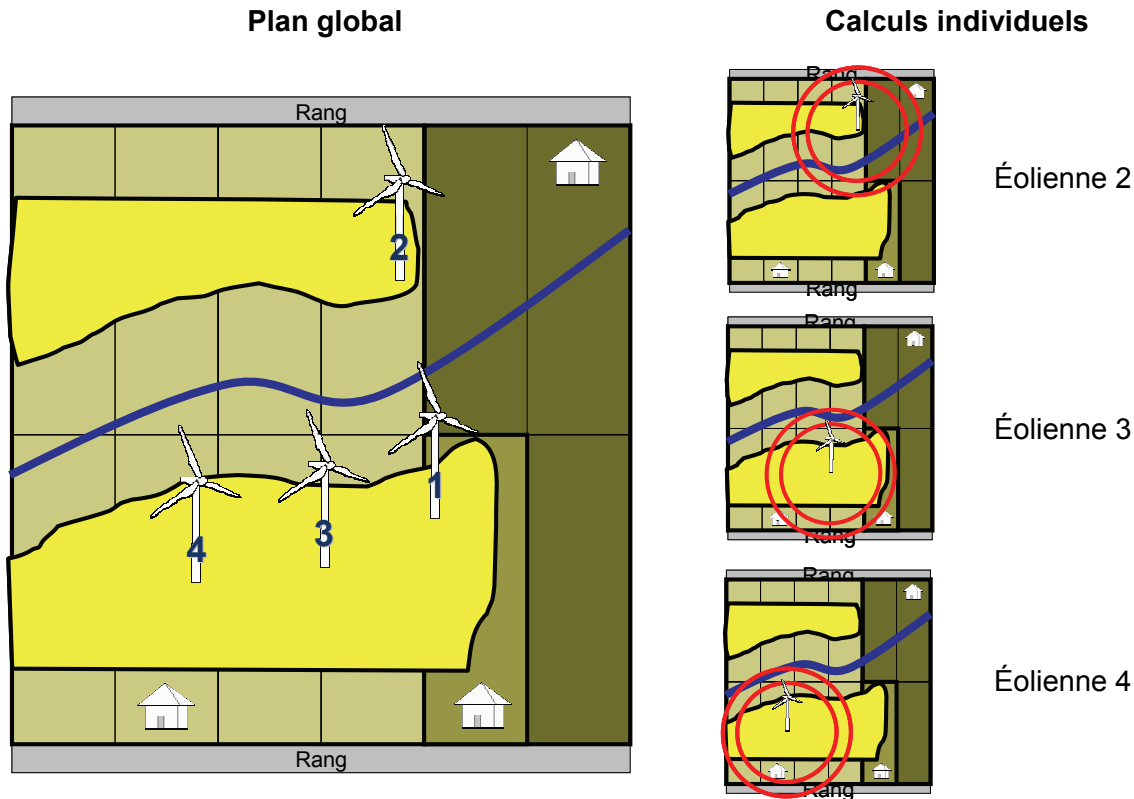
touristique et autre tel que définit au contrat de la SEC) à l'intérieur du plus grand cercle se voit attribuer un nombre de parts de catégorie F, selon le type d'immeuble en question.



**Figure 6. Illustration de la surface donnant lieu aux parts de catégorie E**

Au niveau des parts foncières, l'émission de parts relatives à la surface exploitable se fait en premier lieu. Le nombre de demi-hectares de surface exploitable, détenus par chaque propriétaire, donne droit à des parts de catégorie C ou D, en fonction du type de contrat signé avec la SEC, soit un contrat d'option ou un contrat de non-concurrence. Le nombre de parts de ces catégories est alors établi lors de la signature du contrat, mais il peut être ajusté lors de l'évaluation foncière précédant la construction du parc éolien. En deuxième lieu, une fois que l'emplacement final des éoliennes est connu et accepté par la coop et la SEC (détenteurs de parts de catégories A et C), les parts foncières de proximité sont émises (parts E et F). Ces parts sont calculées indépendamment pour chaque emplacement projeté d'éolienne, comme illustré à la figure 7. Cette figure exclu le calcul pour l'éolienne numéro 1 qui est déjà illustré dans les deux figures précédentes. Finalement, suite à la signature du contrat de droit superficiaire avec la SEC, un dédommagement annuel est payé par cette dernière pour la perte temporaire de superficie de terre agricole due à l'infrastructure du parc éolien (emprise de l'éolienne, chemins d'accès, etc.). On dit « perte temporaire », puisque le contrat de droit superficiaire prévoit la remise en état des terres à la fin de la vie du parc éolien, et ce, pour atteindre une performance agricole semblable aux terres adjacentes. Le dédommagement

équivalent au prix moyen du rendement moyen de la culture plantée une année donnée et il est recalculé pour chaque propriétaire à chaque année pendant l'opération du parc éolien.



**Figure 7. Calculs de proximité pour chaque éolienne dans un parc éolien**

Utilisant le plan global présenté à la figure 7 comme base de calcul, on peut analyser les parts et les dédommagements qui reviennent à chacun de propriétaires des trois fermes. De plus, on peut imaginer que la MRC ou une entreprise intéressée décide d'investir dans le projet et calculer ce qui lui revient.

La ferme Dupaul possède, dans le bloc illustré, à peu près 75 ha, dont 35 en surface exploitable pour un projet éolien. En signant le contrat d'option, elle obtient alors 70 parts de catégorie C (une part par demi-hectare). En plus de cela, elle décide d'investir dans le projet en achetant 10 000 parts de catégorie A (totalisant 10 000 \$) et recevra, en contrepartie, 10 000 parts de catégorie B. Selon l'emplacement des quatre éoliennes, elle possède aussi 57 ha à l'intérieur d'un rayon de 500 m des éoliennes, la superficie ayant été calculée pour chaque éolienne individuellement. Cette superficie lui donne droit à 114 parts de catégorie E (une part par demi-hectare). Étant donné que sa maison se trouve à 700 m ou moins de deux éoliennes, elle se voit attribuer 200 parts de catégorie F, puisqu'une maison vaut 100 parts dans cet exemple.



Si cette analyse est répétée pour chaque propriétaire et un investisseur de la communauté (une MRC par exemple), un tableau des parts de chacun pourrait ressembler au tableau 3.

Tableau 3. Attribution théorique de parts dans la SEC à chacun des contribuables

Contribuable		Catégorie de part					
		A	B	C	D	E	F
Dupaul	Apport	10 000 \$	-	35 ha	-	57 ha	maison (2 éoliennes)
	Part	10 000	10 000	70		114	200
Morissette	Apport	-	-	-	3 ha	9 ha	maison (2 éoliennes)
	Part				6	18	200
Sansoucy	Apport	3 500 \$	35 \$	-	-	11 ha	maison (1 éolienne)
	Part	3 500	3 500			22	100
Investisseur de la communauté	Apport	50 000 \$	-	-	-	-	-
	Part	50 000	50 000				

Dans cet exemple, la ferme Morissette appartient à un professeur ayant sa résidence principale à Montréal et que son demi-lot lui fournit un endroit de ressourcement après de longues semaines urbaines; il n'a que peu d'intérêt dans le projet et n'y a pas investi. Cependant, vu qu'une partie de la surface exploitable se trouve sur ses terres, il a tout de même accepté de signer un contrat de non-concurrence et a reçu des parts de catégorie D en échange. Par ailleurs, la ferme Sansoucy ne possède aucune surface exploitable et n'est alors pas admissible aux parts de catégorie C ou D; cependant, elle voulait investir dans le projet et a obtenu des parts de catégories A et B. Finalement, une autre partie locale intéressée mais non voisine du projet a décidé d'investir dans le projet et a reçu des parts de catégories A et B en échange.

#### 4.2 Distribution des revenus de l'exploitation d'un parc éolien

En fonction des catégories de parts que le commandité aura créé au sein de la société en commandite, il y aura lieu d'établir la mécanique de distribution du « revenu net disponible » pour chaque catégorie de part, notamment la proportion du revenu net disponible par catégorie de part. Val-Éo a établi son propre mécanisme à cette fin<sup>2</sup>.

<sup>2</sup> C'est avec plaisir que Val-Éo partagera ce mécanisme avec les groupes formés et les appuiera afin qu'ils établissent eux-mêmes leur propre mécanisme. Pour tout renseignement supplémentaire, veuillez communiquer avec Agrinova ou Val-Éo directement.

## 5 COMMENT DÉTERMINER LA RENTABILITÉ DES INVESTISSEMENTS REQUIS POUR LES ÉTUDES TECHNIQUES DE CARACTÉRISATION DU POTENTIEL ÉOLIEN

Au-delà des avantages indéniables au plan social (gestion de la ressource, autodétermination, partage équitable des revenus), il est sage de chercher à estimer la rentabilité des investissements qui seront requis pour obtenir ces bénéfices, car bien peu sont prêts à perdre financièrement au seul profit du bien collectif... Il faut donc s'assurer que la stratégie tient la route financièrement parlant. Bien que nous n'ayons pas l'intention de fournir de calculs financiers à proprement parler, il nous apparaît utile de proposer une méthode afin d'estimer le rendement financier des investissements qui seront réalisés par la coop et la SEC.

Pour calculer ce rendement, il faut connaître le gain de revenu qui sera réalisé après avoir effectué la campagne de mesure des vents, les études de faisabilité et le contrôle des droits éoliens. Il s'agit donc d'abord d'établir une comparaison entre les revenus que l'on obtient à l'intérieur des offres faites par les développeurs avant quelques initiatives de regroupement que ce soit, et celles que l'on obtiendra une fois la mise en valeur du gisement éolien complétée. Cela est évidemment très difficile, car s'il est assez aisé de connaître la valeur des offres de départ, il est presque impossible de déterminer cette valeur au terme du processus. D'autant plus que ce processus pourrait nous permettre d'occuper un rôle de promoteur, ajoutant, par le fait même, de nouvelles opportunités d'investissement.

Jusqu'à présent, l'expérience de Val-Éo indique qu'il est réaliste de prétendre qu'une démarche complète de mise en valeur du gisement éolien (contrôle des droits éoliens et études des vents) peut permettre d'obtenir un gain de 1 % par rapport aux revenus bruts du projet. Autrement dit, si une offre de redevance de 1 % des revenus bruts est offerte au départ, il peut être réaliste d'espérer obtenir une redevance de 2 % suite aux opérations de mise en valeur du gisement.

En prenant pour hypothèse un gain de 1 % des revenus bruts, il est alors possible de calculer le revenu que dégage cette augmentation de 1 %, ou, en d'autres termes, les flux monétaires associés à ce 1 % pour chaque année, durant 20 ans. Il faut pour cela faire plusieurs hypothèses permettant d'établir un état financier d'un éventuel projet, prenant en compte le facteur d'utilisation, le nombre de MW installé, le prix du kilowattheure, l'indexation, etc. Quelques modèles de scénarios financiers sont disponibles sur Internet pour aider à bâtir un scénario financier hypothétique afin d'estimer les revenus bruts d'un parc éolien.

Une fois que nous connaissons la somme des investissements requis pour les opérations de mise en valeur de même que les flux monétaires équivalent à 1% des revenus brut, il est alors possible d'effectuer un calcul de taux de rendement interne ou de valeur actuelle nette afin de déterminer si, au delà des motifs sociaux, il semble économiquement rentable d'investir dans la mise en valeur du gisement éolien.

Cependant, il ne faut jamais perdre de vue le risque d'affaires associé à cet investissement. Si les études de vent démontrent qu'ils sont trop faibles, l'argent sera perdu. Également, d'autres

embûches se dressent tout au long du projet et les investisseurs doivent être bien informés du risque de leur placement.

## 6 CONCLUSION

Le développement de parc éolien peut représenter une source de revenu importante pour les communautés, en plus de contribuer à la création d'emplois.

Cependant, l'histoire récente nous le démontre, les communautés qui ne s'impliquent pas activement dans le développement de leur ressource éolienne risquent de n'en tirer que bien peu d'avantages.

Pour prendre en main la gestion et la mise en valeur de leur ressource vent, les communautés doivent s'appuyer sur des pratiques d'affaires éprouvées, car le nombre d'acteurs de même que l'importance des fonds à investir rendent le défi complexe. Val-Éo espère que l'approche mise en place dans le cadre de son projet éolien sera transférée à d'autres communautés afin de leur permettre de prendre les commandes de leur projet éolien. Le tableau suivant offre, en guise de conclusion, un résumé des avantages de « l'approche Val-Éo ».

**Tableau 4. Comparaison entre une approche standard et l'approche Val-Éo**

Aspect du projet	Projet standard (mené par un développeur privé)	Projet de Val-Éo
Droit éolien (claims)	Propriété d'entreprises étrangères	Propriété et contrôle local via une coopérative
Étude du potentiel éolien	Payée, réalisée et possédée par des entreprises étrangères (résultats secrets)	Val-Éo est maître-d'œuvre et propriétaire des études de potentiel éolien (accessible à la communauté)
Décisions d'implantation d'un parc éolien	Décision prise par un promoteur extérieur à la communauté	Décision prise par la coopérative, formée de citoyens de la communauté
Investissement	Peu ou aucun investissement local	Développement de projet payé par Val-Éo, possibilité pour les citoyens d'investir dans le projet
Partage des redevances	Redevances minimales, mais entre les mains de quelques propriétaires fonciers	Plus de redevances globalement, partage équitable entre propriétaires fonciers.
Connaissance technique	Peu ou pas d'expertise locale impliquée	Implication de PME locales au maximum.

## Annexe 1

### Meilleures pratiques d'affaires pour le développement de projets éoliens collectifs<sup>3</sup>

Le Wind energy local financing (WELFI), groupe de travail pour le financement local de l'énergie éolienne, propose des recommandations très pertinentes suite à une étude de plusieurs projets réalisés en Europe. Les conclusions suivantes sont parmi les meilleures pratiques d'affaires pour le développement de projets éoliens collectifs :

- 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.
- L'existence d'investisseurs locaux dans un projet contribue notablement à augmenter ses chances d'acceptation de la part de la population locale;
  - Recommandation : autoriser les autorités locales à requérir un pourcentage minimum d'investissement local dans les projets éoliens comme critère d'approbation de ces projets;
- Tout individu vivant au voisinage d'un projet éolien doit être invité à participer à son financement.
- Une approche sensée et cohérente d'investissement local devrait être gérée et négociée avec des banques et les établissements financiers locaux.
- Une distribution équitable des revenus fonciers parmi l'ensemble des propriétaires concernés par l'impact visuel du projet éolien, non seulement parmi les propriétaires de parcelles sur lesquelles sont érigées les éoliennes, permettra d'éviter les problèmes de jalousie entre agriculteurs.
- Les projets éoliens nécessitent des investissements plus importants que la plupart des autres activités locales et requièrent donc davantage de préparation, d'information et de communication que beaucoup d'autres investissements.

---

<sup>3</sup> Source : <http://www.welfi.info/cdwelfi/index2.htm>