

Production
de
boeuf

AVANTAGE DES PRODUITS
BIOLOGIQUES

.....
Transition animée par la croissance de la demande



Avantage des produits biologiques

Transition animée par la croissance de la demande

Êtes-vous un producteur de bovins de boucherie qui songe à passer à la production biologique? Le moment est bien choisi pour faire concorder vos activités avec la demande forte et en pleine croissance de viande biologique. Il est facile d'opérer la transition avec l'aide de spécialistes en produits biologiques.



Avantage pour les consommateurs – La demande de produits de viande biologique est forte et ne cesse de croître.

Avantage de la transition – Il existe une base de connaissances solide ainsi que de bons programmes qui favoriseront le passage de la production classique à la production biologique.

Avantage de la commercialisation – Les possibilités de commercialisation du bœuf biologique sont diversifiées.

Possibilités au sein de l'industrie canadienne des produits biologiques

L'industrie canadienne des produits biologiques a connu une croissance rapide au cours de la dernière décennie et elle est bien placée pour poursuivre son expansion. Dans le cas du bœuf biologique, en particulier, le marché dans son ensemble connaît une croissance au Canada et en Amérique du Nord.

Cependant, pour répondre à la demande croissante des consommateurs sur le plan de l'approvisionnement, l'industrie a besoin qu'un nombre beaucoup plus important d'éleveurs-naisseur se tournent vers la production biologique. Le passage d'un nombre important d'élevages de bœuf classique à l'élevage biologique s'impose pour qu'il soit possible de fournir la quantité et la variété de produits demandés par les consommateurs. La bonne nouvelle est que les producteurs canadiens sont bien placés pour servir le marché nord-américain.

Cette brochure présente les points saillants de l'analyse de rentabilisation sur la production de bœuf biologique. Elle permettra aux producteurs classiques de mieux comprendre la demande des consommateurs, les exigences liées à la transition, les possibilités de commercialisation ainsi que les ressources et l'expertise à leur disposition pour favoriser la réussite de leur passage à l'industrie des produits biologiques.

Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits biologiques

La Table ronde sur la chaîne de valeur de l'industrie des produits biologiques (TRCVIPB) est un partenariat dirigé par l'industrie qui travaille avec le gouvernement à mettre en place des stratégies visant la réglementation, à renforcer la capacité de production biologique du Canada, à favoriser le développement des marchés et à orienter la recherche et l'innovation pour l'industrie canadienne des produits biologiques. La hausse de 1,7 % à 5 % d'ici 2018 de la part du total des ventes au détail que représentent les produits biologiques au Canada constitue une priorité stratégique de premier plan pour la TRCVIPB. Il sera possible d'atteindre cet objectif en accroissant la production, en rendant celle-ci plus efficace et en réalisant de plus grandes économies d'échelle.

Avantage des produits **BIOLOGIQUES**

Transition animée par
la croissance de la demande

Les agriculteurs biologiques ont à peu près la moitié des coûts de production de leurs homologues traditionnels.



L'Amérique du Nord représente 50 % de la demande mondiale de produits biologiques, mais seulement 7,5 % de la production biologique mondiale.

50 % de la demande

7,5 % de l'offre



Les exportations de produits biologiques canadiens sont évaluées à 458 millions de dollars.

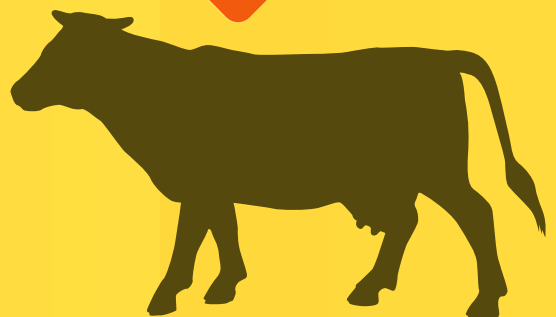


Plus de 20 millions (60 %) de Canadiens achètent des produits biologiques chaque semaine.



Pour chaque tranche de **100 \$** gagnés par acre, l'agriculteur biologique touche **58 \$**, alors que l'agriculteur traditionnel touche **31 \$**.

L'industrie du bœuf biologique peut amplement se développer – seul 0,4 % du cheptel bovin américain est certifié biologique.



Consommateurs de produits biologiques en 2002



Consommateurs de produits biologiques en 2013



Le Canada compte environ 5 000 exploitations, transformateurs et ma-nutentionnaires certifiés biologiques.

Au Canada, la demande de produits biologiques a augmenté de 170 % depuis 2002.

Les ventes d'aliments biologiques canadiens se chiffrent à 2,8 milliards de dollars.

Avantage pour les consommateurs

Forte demande de produits biologiques

Les ventes de produits et de boissons biologiques au Canada sont passées de deux milliards de dollars en 2008 à trois milliards de dollars en 2012. Depuis 2006, la valeur du marché des aliments biologiques au Canada a triplé. Cette progression est nettement supérieure à celle enregistrée dans les autres segments du secteur agroalimentaire. + Cette augmentation notable de la valeur de l'industrie s'explique par l'intérêt des consommateurs. En fait, plus de 58 % des Canadiens achètent chaque semaine des produits biologiques.

Industrie en voie de tripler sa part du marché

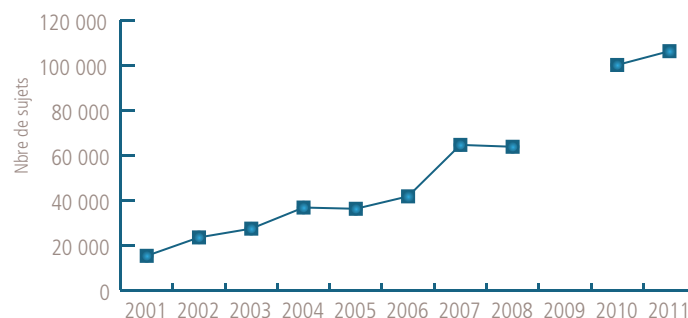
Bien que les ventes canadiennes de produits biologiques augmentent beaucoup plus rapidement que les ventes de produits alimentaires en général, elles ne représentent que 1,7 % des ventes totales de produits alimentaires. À titre comparatif, la part du marché des produits biologiques aux États-Unis est de 5 %, tandis qu'elle est de 8 % en Allemagne. L'objectif de la TRCVIPB est d'entraîner d'ici 2018 une hausse de 5 % de la part du total des ventes au détail représentée par les produits biologiques au Canada, ce qui triplerait la part du marché de l'industrie.

Harmonisation avec le marché en plein essor du bœuf

Les producteurs de bovins de boucherie qui manifestent un intérêt à l'égard de la production biologique souhaiteront s'harmoniser avec l'industrie en pleine croissance de la viande biologique, qui est là pour rester. Selon une étude sur le marché du commerce au détail réalisée en 2012 auprès des consommateurs canadiens pour l'Alberta Livestock and Meat Agency, le marché du bœuf biologique est solide et en plein essor :

- 21 % des répondants ont acheté de la viande ou du poulet frais biologique.
- 12 % ont signalé qu'ils avaient acheté du bœuf biologique au moins à quelques reprises.
- 15 % ont accordé une note de 9 ou de 10 sur 10 à l'énoncé « offre un large éventail de viandes biologiques » au sujet des caractéristiques d'un comptoir des viandes « idéal ».
- 14 % ont été attirés par des caractéristiques à valeur ajoutée précises au-delà du prix et du pays d'origine.
- La préférence pour des produits biologiques est plus forte chez les jeunes consommateurs (âgés de 18 à 34 ans).

Graphique 1 : Cheptel de vaches de boucherie certifiées biologiques aux États-Unis
Source : Département de l'Agriculture des États-Unis (USDA), Economic Research Service, d'après des renseignements provenant d'organismes de certification gouvernementaux et privés agréés par l'USDA.



Le graphique 1 illustre la croissance des troupeaux de vaches de boucherie biologiques au cours de la dernière décennie.

Accès au plus grand marché mondial des produits biologiques

La demande d'aliments biologiques est également à la hausse à l'échelle mondiale. La demande en Amérique du Nord représente presque la moitié (48 %) de la demande mondiale. Les producteurs canadiens de bovins de boucherie biologiques ont le même accès au marché nord-américain que les producteurs de bovins de boucherie classiques en raison d'un accord d'équivalence conclu avec les États-Unis. En fait, les veaux, les bovins de long engraissement et les bovins de court engraissement biologiques canadiens traversent déjà la frontière.

La réduction des entraves commerciales fait en sorte que l'industrie canadienne des produits biologiques est dans une position idéale pour prendre de l'expansion. Le Canada a conclu trois autres accords d'équivalence (avec l'Europe, le Costa Rica et la Suisse), et d'autres accords sont en cours d'élaboration. Ces accords reconnaissent la norme biologique du Canada et facilitent le commerce. Ils font en sorte que le Canada a accès à 96 % du marché mondial des produits biologiques, dont la valeur annuelle est de 63 milliards de dollars américains (\$ US).

Avantage de la transition

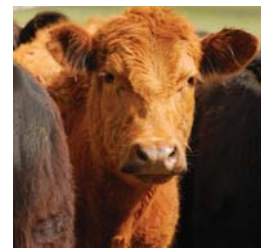
La transition est plus facile que vous le pensez

Les producteurs qui envisagent de se tourner vers la production de bœuf biologique pourraient être surpris d'apprendre que la transition est plus facile qu'ils le pensent. L'exploitation de la base de connaissances actuelle et l'aide de programmes gouvernementaux contribuent à assurer une transition en douceur. De plus, le gouvernement et l'industrie investissent considérablement et régulièrement dans la recherche dans ce secteur.

.....

Il existe une base de connaissances importante ainsi que des programmes qui vous aideront à passer de la production classique à la production biologique.

.....



La production de veaux de l'année prochaine pourrait être biologique

La certification biologique est peut-être plus à la portée des producteurs de bovins de boucherie actuels qu'ils le pensent. Pour qu'un veau soit certifié biologique, sa mère doit être traitée en vertu du Règlement sur les produits biologiques pendant le dernier tiers de sa période de gestation : elle doit recevoir uniquement des aliments biologiques, et aucun antibiotique ou aucune autre substance interdite ne peut lui être donné. Si les pâturages et les prairies de fauche d'un producteur n'ont pas été traités avec des substances interdites (p. ex. des engrais synthétiques ou des pesticides), ils pourraient être certifiés biologiques en moins de temps que la période habituelle de 36 mois. Dans leur dernière année de transition, les pâturages et les prairies de fauche sont considérés comme étant biologiques s'ils servent à nourrir les animaux en transition d'une même exploitation agricole. Autrement dit, vous ne pouvez vendre la nourriture en tant que produit biologique, mais vous pouvez la donner à votre bétail.

Alimentation des bovins certifiés biologiques

Il existe des exigences précises en matière d'alimentation pour les bovins de boucherie certifiés biologiques. Dans le cas des ruminants, au moins 60 % de la matière sèche des rations quotidiennes doit être composée de foin, de fourrage frais ou séché ou d'ensilage. Lorsque de l'ensilage est donné au bétail, au moins 15 % de la matière sèche totale des rations alimentaires quotidiennes doit renfermer du fourrage à longues fibres (la longueur de la tige doit être supérieure à 10 cm).

Calculée à l'état sec, la consommation de fourrage pâturée au cours de la saison de pâturage de la région doit représenter au minimum 30 % de l'ingestion totale de fourrage de cette période pour les ruminants qui ont atteint l'âge de maturité sexuelle. Dans toutes les exploitations agricoles, au moins un tiers d'acre par unité animale doit être consacré au pâturage.

La santé du cheptel est axée sur la prise de mesures de prévention. Cependant, la vaccination d'animaux certifiés biologiques est autorisée, pour autant qu'il soit établi que les maladies visées sont contagieuses pour les animaux d'élevage et qu'elles ne peuvent être combattues par d'autres moyens.

Vous pouvez obtenir une liste de produits de marque acceptables en consultant le site www.organicinputs.ca ou en communiquant avec un organisme de certification.

Ressources pour la transition

Diverses ressources peuvent vous aider à passer de la production de bœuf classique à la production de bœuf biologique.

- Organic Livestock Handbook 2^e édition : www.COG.ca
- Finishing Organic Beef Guide – Producers Guide : www.OrganicAlberta.org
- Western Canadian Organic Business Directory : www.organicalberta.org/business-to-business
- Organic and Grass-finished Beef Cattle Production : attra.ncat.org

Soutien gouvernemental

De nombreux programmes gouvernementaux offerts aux producteurs qui élèvent des bovins de boucherie selon la méthode classique sont également offerts aux producteurs de bovins de boucherie biologiques. Pour de plus amples renseignements à leur sujet et au sujet d'autres programmes, allez à www.agriquichet.ca.

Province	Programme	Description	Pour en savoir davantage
Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan et Manitoba	Cattlemens Financial Corporation (CFC)	Ce programme vise à financer le cycle entier de production du bétail dans votre exploitation agricole (veaux d'engraissement, génisses de relève, génisses pleines et vaches pleines).	www.cattlefinance.com
Colombie-Britannique, Alberta, Saskatchewan et Manitoba	Programme d'assurance des prix du bétail dans l'Ouest (PAPBO)	Cet outil de gestion des risques permet aux producteurs de se procurer une protection du prix pour leurs bovins, sous la forme d'une police d'assurance. Le programme assure aux producteurs une protection contre une baisse imprévue des prix pendant une période définie.	www.wlpi.ca
Ontario	Programme de garantie d'emprunt sur les bovins d'engraissement de l'Ontario	Ce programme appuie l'exploitation de 18 coopératives de producteurs de bovins d'engraissement de la province. Chaque coopérative est exploitée par un conseil d'administration qui négocie une limite de crédit avec un prêteur afin d'aider les membres à faire l'achat de bovins d'engraissement. En outre, une partie du prêt consenti à un membre peut être exempte d'intérêts.	www.ontariobeef.com
Ontario	Programme coopératif ontarien de prêts aux producteurs-naisseur de bovins de boucherie	Ce programme regroupe huit coopératives de différentes régions de la province et accorde des prêts aux membres pour leur permettre d'acheter des femelles reproductrices.	www.ontariobeef.com
Ontario	Programme de gestion des risques (PGR)	Ce programme aide les producteurs à gérer les risques indépendants de leur volonté, notamment la fluctuation des coûts et l'instabilité des prix sur les marchés. Il fonctionne comme une assurance en vue d'aider les producteurs de l'Ontario à compenser les pertes causées par la faiblesse des prix des produits agricoles et la hausse des coûts de production.	http://www.agricorp.com/fr-ca/programs/rmp/cattle/Pages/Overview.aspx
Québec	Programme d'assurance stabilisation des revenus agricoles (ASRA)	Le programme ASRA verse une compensation aux entreprises agricoles lorsque le prix moyen de vente d'un produit est inférieur au revenu stabilisé. Les productions vache-veau et les productions de bovins d'engraissement sont admissibles au programme ASRA.	http://www.fadq.qc.ca/fr/assurances_et_protection_du_revenu/assurance_stabilisation_programme.html
Nouveau-Brunswick et Nouvelle-Écosse	Programme de paiements anticipés (PPA)	Ce programme fédéral de garanties d'emprunt est offert par Agriculture et Agroalimentaire Canada (administrateur de l'Agri-Commodity Management Association). Il permet aux producteurs bovins de recevoir 50 % de la valeur commerciale du cheptel de bovins à commercialiser pendant la période du 1er avril au 30 septembre de l'année suivante, avant la vente.	www.agricommodity.ca

Accroissement de la recherche sur le bétail biologique

Un investissement appréciable dans le domaine de la recherche sur les produits biologiques aura des répercussions sur la rentabilité, la viabilité et la compétitivité de l'industrie. La mise en place de la grappe scientifique biologique (GSB) II a été annoncée en 2014. La GSB II a droit à une aide pouvant aller jusqu'à huit millions de dollars d'Agriculture et Agroalimentaire Canada dans le cadre du programme Agri-innovation de Cultivons l'avenir 2, à une aide de 2,4 millions de dollars de l'industrie ainsi qu'à des contributions en nature de 346 000 \$. Cette initiative fait suite à la GSB I, qui était dotée d'une enveloppe de huit millions de dollars et qui a permis le financement de 28 activités de recherche sur les produits biologiques, ainsi que d'une activité de communication.

La GSB II, qui est gérée par la Fédération biologique du Canada et administrée par le Centre d'agriculture biologique du Canada, est soutenue par plus de 75 partenaires qui contribuent à 37 activités de recherche. La GSB II rassemble près de 200 établissements et chercheurs participants du Canada.

La GSB II mène des travaux de recherche et de développement sous la direction de l'industrie, et ses résultats sont axés sur la compétitivité, la progression du marché, l'adaptabilité et la viabilité. Elle atteindra les résultats souhaités en tirant parti de l'innovation en vue de stimuler l'« intensification écologique » au moyen des mécanismes suivants :

- A. Grandes cultures : optimiser la productivité et la compétitivité par des systèmes adaptables aux grandes cultures;
- B. Cultures horticoles : faire progresser les sciences en ce qui touche les cultures légumières, fruitières et horticoles nouvelles;
- C. Ennemis des cultures : innover dans les stratégies de lutte antiparasitaires durables;
- D. Bétail : optimiser la santé et le bien-être des animaux aux fins de la productivité et de la qualité de l'élevage;
- E. Valeur ajoutée : ajouter une valeur pour conquérir des marchés par l'adoption de solutions innovatrices de transformation.

La GSB II a adopté plusieurs exemples de mesures innovatrices qui aideront l'industrie de la culture biologique à croître et à prospérer. Ces mesures comprennent la sélection à des fins d'amélioration des cultivars; le recours à des systèmes de culture sans travail du sol pour la production biologique; l'utilisation d'amendements biologiques des sols pour améliorer la santé des végétaux; la mise au point de nouveaux produits et de nouvelles pratiques de gestion pour les ennemis des cultures (insectes, maladies et mauvaises herbes) dans les champs et en entrepôt; la réalisation de progrès technologiques sur le plan de la serriculture; la gestion axée sur l'optimisation de la valeur nutritive des cultures; le recours à des techniques de transformation avancées en vue de l'élaboration de produits à valeur ajoutée.

La GSB II, qui se poursuivra jusqu'en mars 2018, permettra aux producteurs de saisir des possibilités en favorisant la mise en place au Canada d'une nouvelle production biologique qui répondra à la demande du marché.

Les données de la GSB II d'un coup d'œil

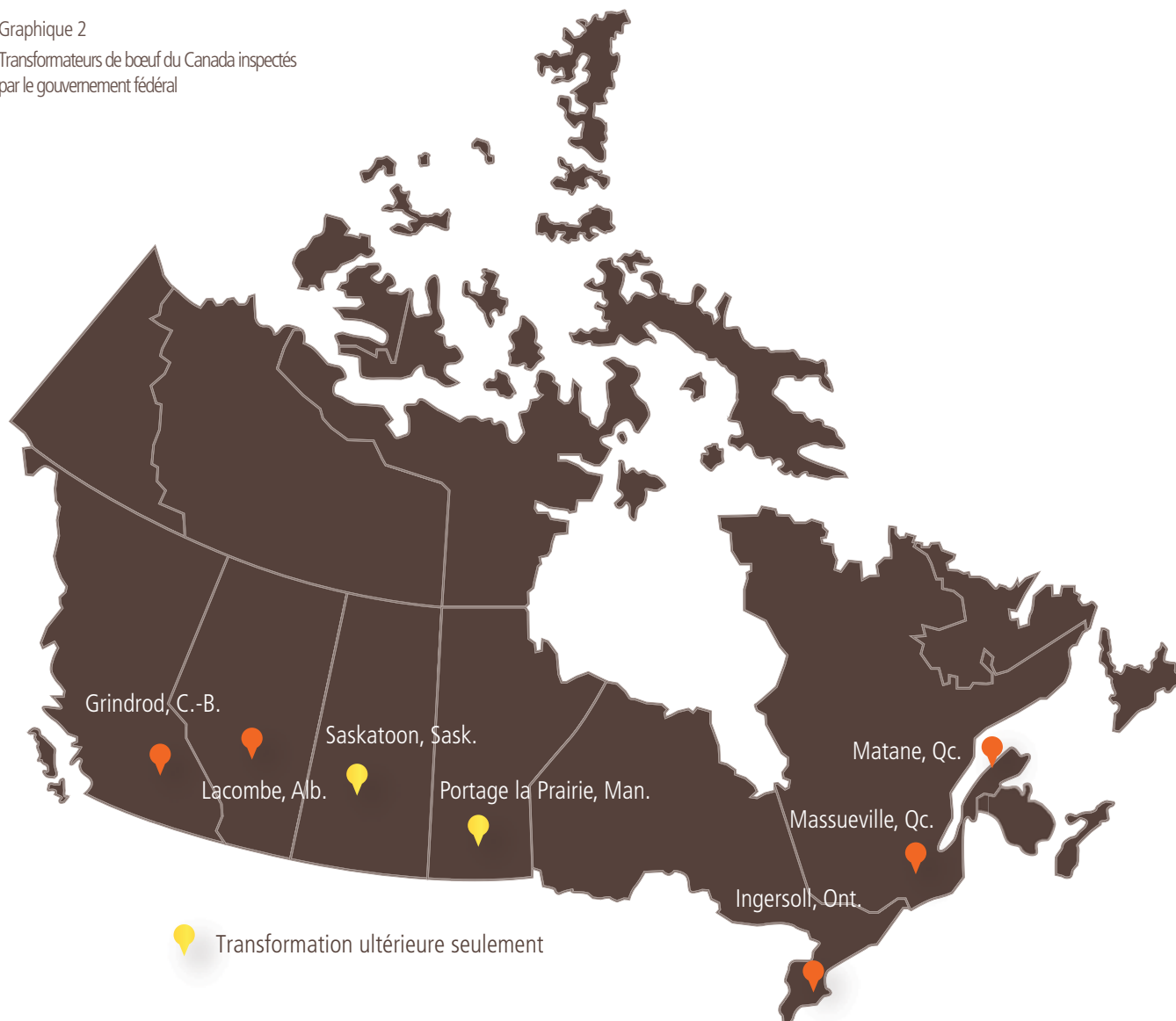
- Financement total de 10 705 908 \$
- Plus de 200 scientifiques participants, notamment des étudiants diplômés
- Trente-six (36) établissements et installations de recherche
 - Quinze centres de recherche d'AAC
 - Quinze universités et établissements d'enseignement
 - Six autres intervenants
- Plus de 70 partenaires de l'industrie qui se sont engagés à verser des contributions en espèces ou en nature

Avantage de la commercialisation

Demande de veaux, de bovins de long engraissement et de bovins de court engraissement

La structure de l'industrie du bœuf biologique reflète celle de l'industrie du bœuf classique. Il y a une demande bien établie au Canada pour les veaux, les bovins de long engraissement et les bovins de court engraissement. Dans le cas des producteurs de volumes élevés, il existe au Canada plusieurs installations de transformation du bœuf certifié biologique qui sont inspectées par le gouvernement fédéral (voir le graphique 2) et qui servent les marchés nationaux et internationaux. Par contre, l'un des principaux facteurs de réussite au sein de l'industrie du bœuf biologique consiste à travailler à l'intérieur de la chaîne de valeur, soit des éleveurs-naisseur aux transformateurs.

Graphique 2
Transformateurs de bœuf du Canada inspectés par le gouvernement fédéral



Possibilités diversifiées de commercialisation

Dans le cas des producteurs qui souhaitent vendre leurs produits directement aux clients locaux (c'est-à-dire dans leur province), ils peuvent collaborer avec les exploitants de l'abattoir local s'ils maintiennent le contrôle des produits de bœuf avant, pendant et après la transformation. Les transformateurs ne sont pas tenus d'avoir une certification biologique. Les producteurs peuvent intégrer la transformation dans leur propre plan biologique. Sinon, l'abattoir peut obtenir une attestation de conformité de la part d'un organisme de certification biologique. Dans les deux cas, les transformateurs de viande doivent assurer l'intégrité biologique des produits de viande à toutes les étapes de la transformation et de l'entreposage.

Bien que les possibilités de commercialisation du bœuf biologique soient diversifiées, la plupart des marchés nécessitent une planification plus poussée et une plus grande communication que celles qui prévalent généralement au sein des systèmes classiques de production de bœuf.



.....
 Les possibilités de commercialisation du bœuf biologique sont diversifiées.

Histoire de réussite

Diamond Willow Organics 2012 Ltd. Pincher Creek (Alberta)

À l'automne 2011, Kevin Wilkie et Scott Palmer ont fait l'achat de la marque Diamond Willow Organics (DWOL) auprès d'un groupe de grands éleveurs du sud de l'Alberta qui avaient une certification biologique. Kevin Wilkie et Scott Palmer ont combiné leurs parcours uniques – la production et la vente de viande dans le cas de Kevin Wilkie, et les finances et la production bovine dans celui de Scott Palmer – pour former une équipe solide.

Grâce à la sélection de partenaires stratégiques dans les domaines du détail, de la restauration et de la distribution, DWOL a connu une croissance constante et une hausse du nombre de bovins biologiques, ce qui s'explique notamment par l'arrivée de nouveaux clients. En fait, au cours des deux dernières années, les affaires de l'entreprise ont triplé, le nombre de sujets passant de 80 à plus de 250 par mois.

DWOL achète constamment du bétail pour répondre à la demande. Les producteurs de l'entreprise, qui sont répartis dans tout l'ouest du Canada, assurent un excellent aménagement du territoire agricole en plus de voir à ce que les terres et les cours d'eau restent naturels et durables. DWOL préconise un cheptel bovin nourri à l'herbe et au fourrage.

L'industrie du bœuf biologique répond à la demande des consommateurs pour le bœuf élevé sans antibiotiques ni ajout d'hormones, mais elle va plus loin encore en offrant du bœuf dont la nourriture est exempte d'herbicides ou de pesticides.

DWOL vend du bœuf de marque Diamond Willow Organic ainsi que des produits de marque Chinook Organics par l'entremise de nombreux supermarchés.

Il est le temps de passer au mode biologique

Envisagez la possibilité de vous tourner vers la production de bœuf biologique et, par le fait même, de bénéficier de plusieurs avantages :

Avantage pour les consommateurs – harmonisez-vous avec la demande solide et croissante de bœuf biologique;

Avantage de la transition – la base de connaissances actuelle et les programmes offerts vous aideront à procéder à la transition;

Avantage de la commercialisation – profitez des possibilités de commercialisation diversifiées.

Pour entamer votre transition à des profits plus élevées,

veuillez communiquer avec l'une ou l'autre des organisations ci-dessous, qui vous donneront de plus amples renseignements au sujet de la production de bœuf biologique.

À l'échelle nationale

*Agriculture et Agroalimentaire Canada
(AAC)*
1-855-773-0241
info@agr.gc.ca
www.agr.gc.ca/biologique

Cultivons biologique Canada
1-888-375-7383
office@cog.ca
www.cog.ca

*Association pour le commerce des
produits biologiques du Canada
(ACPB)*
Est : 613-482-1717
Ouest : 250-335-3423
otacanada@ota.com
www.ota.com

*Centre d'agriculture biologique du Canada
(CABC)*
902-893-7256
oacc@dal.ca
www.oacc.info

Colombie-Britannique

*Certified Organic Associations of B.C.
(COABC)*
250-260-4429
office@certifiedorganic.bc.ca
www.certifiedorganic.bc.ca

*Ministère de l'Agriculture de la Colombie-Britannique
(BCMAGRI)*
250-387-5121
www.agf.gov.bc.ca/organics

Alberta

Organic Alberta
1-855-521-2400
info@organicalberta.org
www.organicalberta.org

Ministère de l'Agriculture et du Développement rural de l'Alberta
Keri Sharpe, spécialiste du développement des entreprises de produits biologiques
403-556-4218
keri.sharpe@gov.ab.ca

Saskatchewan

Saskatchewan Organic Directorate
Heather Adie,
Administratrice

Organic Connections
Marion McBride,
Coordonnatrice
306-543-8732
b.mcbride@sasktel.net

Agriculture Saskatchewan
Chantal Jacobs,
Spécialiste provinciale,
Cultures de remplacement
306-798-0945
chantal.jacobs@gov.sk.ca

Manitoba

*Manitoba Organic Alliance
(MOA)*
204-546-2099
info@manitobaorganicalliance.com
www.manitobaorganicalliance.com

*Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Initiatives rurales
(MAAIR)*
Laura Telford, spécialiste du développement des entreprises,
Commercialisation des produits biologiques
204-871-6600
Laura.Telford@gov.mb.ca

Ontario

Conseil biologique de l'Ontario (OCO)
519-827-1221
info@organiccouncil.ca
www.organiccouncil.ca

Ecological Farmers of Ontario (EFAO)
1-877-822-8606
info@efao.ca
www.efao.ca

Ministère de l'Agriculture et de l'Alimentation de l'Ontario (MAAO)
Direction générale du développement agricole
519-826-4587
www.omafra.gov.on.ca/french/crops/organic/organic.html

Québec

L'Union des producteurs agricoles (UPA)
450-679-0530
upa@upa.qc.ca
www.upa.qc.ca

La Filière biologique du Québec
418-838-4747
info@filierebio.qc.ca
www.filierebio.qc.ca

Le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation du Québec (MAPAQ)
Nicolas Turgeon, Organic Consultant
418-380-2100, poste 3801
nicolas.turgeon@mapaq.gouv.qc.ca

Nouveau-Brunswick

Réseau régional de l'industrie biologique du Canada atlantique (ACORN)
1-866-32-ACORN
admin@acornorganic.org
www.acornorganic.org

Ministère de l'Agriculture, de l'Aquaculture et des Pêches du Nouveau-Brunswick
Claude Berthéléme, spécialiste de la production biologique
506-453-3046
claud.bertheleme@gnb.ca

Île-du-Prince-Édouard

Réseau régional de l'industrie biologique du Canada atlantique (ACORN)
1-866-32-ACORN
admin@acornorganic.org
www.acornorganic.org

PEI Certified Organic Producers Co-Operative (PEI COPC)
902-894-9999
www.organicpei.com

Ministère de l'Agriculture et des Forêts de l'Î.-P.-É.
Susan MacKinnon, agente de développement des produits biologiques
902-314-0825
sdmackinnon@gov.pe.ca

Nouvelle-Écosse

Réseau régional de l'industrie biologique du Canada atlantique (ACORN)
1-866-32-ACORN
admin@acornorganic.org
www.acornorganic.org

Perennia Food & Agriculture Inc.
Av Singh, Spécialiste de l'agriculture biologique et des infrastructures rurales
902-896-0277, poste 228
asingh@perennia.ca
www.perennia.ca

Terre-Neuve-et-Labrador

Réseau régional de l'industrie biologique du Canada atlantique (ACORN)
1-866-32-ACORN
admin@acornorganic.org
www.acornorganic.org

Ministère des Ressources naturelles de Terre-Neuve-et-Labrador, direction du développement agroalimentaire
Jane White, agente de développement industriel (cultures)
709-729-6867
janewhite@gov.nl.ca

