

La course aux profits n'épargne pas les coopératives : chronique de la disparition de la plus grande coopérative agroalimentaire au Canada

par [Assoumou-Ndong, Franklin](#)

Entreprise coopérative d'envergure mondiale et très diversifiée, la *Saskatchewan Wheat Pool* (SWP), désormais connue sous le nom de Viterra, s'est classée pendant de nombreuses années parmi les 50 plus grandes entreprises au Canada; soit la première dans la manutention et la distribution des céréales et aussi la plus grande coopérative agroalimentaire du pays. Elle faisait la fierté de toute une province et des tenants de la formule coopérative comme modèle alternatif par excellence dans le milieu des affaires, avec une vision humaine de l'entreprise axée sur la prise en charge de la communauté et la démocratie.

Rappelons que vers la fin des années 1800, après des années de batailles et de frustrations contre les politiques gouvernementales de libre marché capitaliste en matière agricole, les agriculteurs de l'Ouest canadien avaient compris la nécessité de se regrouper, notamment en coopératives, afin de contrer les effets néfastes du libre marché et des fluctuations trop spéculatives du prix du grain. La coopération apparaissait alors comme une solution alternative à l'exploitation économique et sociale du peuple, notamment dans les communautés rurales. Les coopératives devenaient des outils de changement social permettant la prise en charge des membres (ou de la communauté) et la redistribution du pouvoir économique.

En juin 1924, près de 46 000 agriculteurs, producteurs de blé essentiellement, signent officiellement un nouveau contrat qui les unissait sous la bannière de la *Saskatchewan Cooperative Wheat Producers Ltd* (incorporée en 1923); coopérative qui a été renommée par la suite (en 1953) la *Saskatchewan Wheat Pool*. La coopérative a traversé bien des moments difficiles comme durant la grande dépression des années 1930, mais aussi des années fastes avec des records de trop-perçus (profits) et des adhésions de membres agriculteurs (Assoumou-Ndong, 2001a; Lang, 2007).

Près de 88 ans après le regroupement des producteurs de blé qui ont créé une entreprise coopérative de grande envergure et enviée de plusieurs, l'ex-SWP est vendue à une société multinationale suisse, *Glencore International*, pour environ 6.1 milliards de dollars. L'annonce de l'offre d'acquisition a été faite le 20 mars 2012.

Comment cette coopérative a-t-elle pu en arriver là? Était-ce vraiment la seule voie pour l'avenir de cette coopérative? ¹ C'est une histoire teintée de fierté et de tristesse; et, comme diraient certains, une sorte de dérive morale (au sens des valeurs et principes coopératifs) qui a transformé une entreprise basée sur la prise en charge des membres, l'initiative locale, le contrôle par la communauté, la démocratie et la coopération, en une

¹ D'autres grandes coopératives agroalimentaires comme la Coopérative fédérée et Agropur au Québec n'ont pas encore montré des signes permettant de croire qu'elles se dirigeraient aussi vers le modèle d'affaires choisi par la SWP en 1994, mais on peut se demander si elles sont exposées aux mêmes risques.

entreprise purement capitaliste pour laquelle la course aux profits (ou *corporate greed* selon une expression anglaise consacrée) est désormais la principale règle de gouvernance. Certains pourraient même se demander si les coopératives ne peuvent rester compétitives que lorsqu'elles demeurent modestes, sans entrer en concurrence directe avec les meilleures entreprises de la planète.

Qu'à cela ne tienne, la première observation après l'annonce de cette transaction fut de constater qu'il n'y a eu pratiquement aucune analyse critique des médias sur cette transaction, particulièrement du point de vue de la transformation d'une entreprise coopérative qui appartenait aux agriculteurs locaux, en une entreprise qui sera maintenant sous l'emprise d'intérêts étrangers. Faut-il rappeler que l'année 2012 a été proclamée par l'Organisation des Nations Unies (ONU) comme « Année internationale des coopératives »? Ainsi, la disparition fracassante de celle qui a été la plus grande coopérative agroalimentaire au Canada aurait pu amener plus de questionnements de la part du mouvement coopératif et des médias qui s'y intéressent.

Sans aller dans les détails de la longue et complexe histoire de la SWP², l'objectif de ce papier est simplement de rappeler quelques moments importants de l'histoire récente de la SWP, soit de la conversion de sa structure de capitalisation en 1994 (pour devenir une entreprise publique cotée en bourse) à son rachat par Glencore sous la forme de l'entreprise Viterra.

Brève revue contextuelle de la SWP avant son entrée en bourse

En 1994, année du début des changements majeurs qui précédaient la création de Viterra, la SWP célébrait ses 70 ans d'existence. La coopérative comptait plus de 84 000 membres, contrôlait 58 % des mouvements céréaliers et 40 % du bétail de la Saskatchewan, ainsi que 31 % de toutes les céréales manipulées dans l'Ouest canadien avec une production dépassant les 10 millions de tonnes de grains. Son chiffre d'affaires annuel dépassait les 2 milliards de dollars (Assoumou Ndong, 2001a).

Au début des années 1990, les cadres dirigeants de la Saskatchewan Wheat Pool annonçaient déjà que l'entreprise ferait face à une crise si des changements ne sont pas entrepris. Les raisons étaient diverses. Le membership vieillissant allait atteindre en bloc l'âge de la retraite, ce qui nécessite (selon les pratiques de la coopérative) le remboursement du capital social et des ristournes retenues accumulées aux membres âgés de 70 ans et plus. Ainsi, la forme de capitalisation de la coopérative consistant à retenir les ristournes, notamment en les transformant en parts sociales remboursables, était considérée comme un endettement pour l'entreprise. Ainsi, à moyen et long termes, la coopérative pouvait devenir vulnérable aux pressions financières si elle désirait investir pour son expansion ou dans de nouveaux projets.

Selon les données de la Saskatchewan Wheat Pool de 1994 (Assoumou Ndong, 2001a et 2001b), 46 % des membres étaient âgés de 55 ans ou plus et détenaient plus de 100

² Pour une lecture plus approfondie sur l'historique de la SWP, nous référons les lecteurs à différents ouvrages cités en référence.

millions de dollars en parts sociales remboursables à l'orée de 2009 (sur 15 ans). Les montants à payer aux membres devaient augmenter considérablement à long terme selon les cadres de la SWP. Avec une telle augmentation des sommes à payer aux membres, en plus de l'endettement bancaire, la coopérative craignait ne pas être en mesure de remplir ses engagements, tout en maintenant son pouvoir d'emprunt et sa politique d'expansion et de modernisation. Bien plus, parce que les membres qui partent abandonnent la production, sans une relève assurée, la production de la coopérative pouvait elle aussi baissée considérablement; ce qui pouvait représenter un goulot d'étranglement dans l'approvisionnement en matières agricoles pour la coopérative. La montée de la concurrence des grandes entreprises multinationales en agroalimentaire, qui disposent de suffisamment plus d'argent, inquiétait tout aussi sérieusement les dirigeants de la coopérative. Selon les cadres de la SWP de l'époque, la situation était devenue alarmante; le statu quo ne représentait tout simplement plus une option valable (Assoumou-Ndong, 2001a). Dès mars 1991, une revue de la situation financière de la coopérative est amorcée afin d'examiner les conditions requises et les alternatives pour une révision de la structure organisationnelle et financière de la coopérative.

1994 – 1996 : la SWP devient une entreprise publique cotée à la Bourse de Toronto³

Le 14 juillet 1994, 137 délégués (sur 84 000 membres) représentant les membres des différents districts qui composaient la structure de la gouvernance de la coopérative des producteurs de blé de la Saskatchewan votent à 80 % en faveur de la modification de la « Loi sur la Saskatchewan Wheat Pool » afin de permettre à l'organisation de transformer le capital social des membres en actions de classes « A » et B ».

Durant l'assemblée générale annuelle de novembre 1994, les délégués de la SWP confirment les décisions prises en juillet, relativement à la nouvelle structure de capitalisation. Une résolution prônant le vote de tous les membres de la coopérative (plus 84 000) sur la nouvelle orientation et l'arrêt des procédures de restructuration financière ayant été rejetée par les délégués.

La nouvelle formule de capitalisation de la désormais « compagnie agroalimentaire à actions publiques vendues en bourse » permettait l'émission de deux types d'actions (A et B) dont une catégorie d'actions de type « B », sans droit de vote, qui ont été mises en vente sur le parquet de la Bourse de Toronto (TSE 300) pour la première fois le 2 avril 1996, au prix unitaire de 12 dollars.

Lors de la conversion, les parts sociales détenues par les membres de l'ancienne coopérative ont été divisées en deux catégories d'actions. Pour chacun de leurs blocs d'actions, chaque membre détenait 25 actions de type « A », d'une valeur fixe de 25 dollars chacune, qui donnaient le droit de vote⁴. Le reste des parts sociales détenues par

³ Pour plus de détails sur la conversion du capital social de la SWP, lire Fulton & Larson (2012) et Assoumou-Ndong (2001a et 2001 b).

⁴ Les actions de type « A » étaient censées maintenir le lien « coopératif » que les producteurs avaient avec la nouvelle compagnie. Ce qui s'avérait critiquable à l'époque compte tenu du déséquilibre flagrant entre le nombre et la valeur des actions cotées « B » en bourse et celles, « A », détenues seulement par les membres

chaque membre étaient alors négociées à la bourse. Chaque membre pouvait vendre ses actions avant tout le monde à 25 dollars chacune ou alors les conserver et suivre leurs valeurs en bourse comme les autres investisseurs.

Par cette transformation des parts sociales coopératives en actions cotées en bourse, il devenait très clair que la SWP venait d'institutionnaliser la domination de ce que les anglophones appellent le « corporate greed » (soif du profit ou course aux profits) au détriment des valeurs et principes coopératifs.

1996 – 2012 : De la SWP à Viterra ou la disparition d'un symbole géant pour le mouvement coopératif

Une année après la première vente des actions de la SWP en bourse, on observait une bonne tenue de l'action de la compagnie. Plus de 18 millions d'actions avaient été échangées entre le 2 avril 1996 et le 2 avril 1997. Leur valeur avait augmenté, passant de 13 dollars à près de 21 dollars. Environ 80 % des actions de type B étaient détenues par des Canadiens, dont 67 % par les résidents de la Saskatchewan. De plus, on estimait que 66 % des membres-agriculteurs détenaient toujours des actions de type B cotées en bourse, soit 47 % des actions de ce type en 1998 (Assoumou-Ndong, 2001b).

À partir de 1999, les choses ont commencé à se détériorer sur le plan financier pour la SWP. Le prix de l'action B en a subi les conséquences avec une baisse de son cours en bourse. En effet, on notait durant cette période plusieurs phénomènes qui avaient des conséquences néfastes au niveau de la performance de l'entreprise : baisse des ventes; augmentation de l'endettement; surproduction sur le marché international; baisse des prix; baisse de la demande mondiale; etc. Le prix de l'action était tombé à environ 3 \$ à la fin de l'année 2000 (Fulton & Larson, 2012; Assoumou-Ndong, 2001b).

Tous ces bouleversements économiques et financiers arrivaient alors que la SWP s'était lancée dans de grands projets coûteux de modernisation et de diversification. En effet, dans les années 1990, la SWP avait multiplié les alliances stratégiques, les acquisitions, les prises de participations et la création d'entreprises sous son contrôle⁵. Les activités étaient aussi variées que la transformation et la mise en marché du grain; la production de semences spécialisées, des aliments pour animaux ou volailles de fermes, d'huiles diverses, de poissons, d'emballages, de beignes; l'imprimerie; la manutention du grain et la transformation de produits agroalimentaires à l'étranger (notamment au Mexique, en Pologne et en Angleterre), etc.

Au début de l'année 2000, un nouveau président-directeur général a été embauché, Mayo Schmidt⁶, et celui-ci a entrepris des changements majeurs afin de redresser une situation financière devenue critique et de recentrer les activités de la compagnie vers son

agriculteurs. De plus, qui pouvait bien sincèrement croire que les actionnaires (détenant les actions B) allaient complètement laisser les agriculteurs décider seuls de l'avenir de la compagnie?

⁵ À la fin de l'exercice 1999, la SWP était liée à environ 34 entreprises qui étaient soit sous contrôle, soit affilié, soit exploitées en coentreprises (Assoumou Ndong, 2001a).

⁶ Mayo Schmidt arrivait de la compagnie ConAgra Canada.

expertise de base, soit la manutention et la distribution du grain et quelques activités connexes qui ont bien fonctionné dans le passé. Résultats : éliminations d'environ un millier de postes; réduction du nombre d'élevateurs ou silos à grains; ventes ou liquidation d'actifs, dont des participations dans les entreprises ou coentreprises; suspension du versement des dividendes; réduction et réingénierie des activités de l'entreprise; etc. (Assoumou Ndong, 2001b; Johnstone, 2012b; Gruending, 2012).

En 2003, la position financière de la SWP était toujours chancelante, ayant frôlé la faillite lorsque les actionnaires commençaient à menacer de vendre leurs actions pour se retirer de la capitalisation d'une organisation qui battait de l'aile. Mais Schmidt a réussi à faire tourner le navire de bord avec toutes ces mesures prises dès son arrivée à la barre de la compagnie. Il a pu imposer un régime minceur à la SWP; ce qui lui a permis de retrouver une situation financière plus saine. Ainsi, la compagnie est redevenue profitable au point où elle était capable de prendre le contrôle des entreprises de deux fois sa taille.

C'est exactement ce que la SWP a fait en 2006 quand elle a lancé une offre publique d'achat (OPA) hostile d'*Agricore United*, qui a été formée auparavant (en 2000) par la fusion des deux Manitoba et Alberta Wheat Pools, ainsi que de la *United Grain Growers*. La SWP redevenait alors dominante dans l'industrie de la manutention et de la distribution du grain au Canada (Johnstone, 2012b; Gruending, 2012).

Il va sans dire que dans toute cette tourmente marquée par des hauts et des bas, ces dernières années, la notion de coopérative est passée aux oubliettes dans le cas de la SWP. C'est désormais la course au profit et le dictat des actionnaires qui font l'entreprise.

En mai 2007, afin de consacrer la fin de la Saskatchewan Wheat Pool (qui n'était plus véritablement une coopérative depuis la conversion de son capital social), après avoir acquis *Agricore United* pour 1.8 milliard de dollars, l'entreprise change de nom pour devenir *Viterra Inc.* Le reste n'est plus qu'histoire. C'est véritablement la fin de la plus grande coopérative agroalimentaire au Canada, fierté des communautés saskatchewanaises et du mouvement coopératif depuis des décennies. Une telle fin mérite des débats sérieux et des études, notamment dans les institutions de recherche et d'enseignement sur les coopératives, pour bien comprendre comme se fait-il, qu'un géant du mouvement coopératif ait pu disparaître de la sorte.

Une entente d'achat de *Viterra* par *Glencore International* pour la bagatelle de 6.1 milliards de dollars a été annoncée le 20 mars 2012, pour une valeur de 16.25 \$ par action ordinaire; ce qui représentait une prime de 48 % comparé à la valeur de l'action avant l'annonce de la transaction, soit 10.98 \$, le 8 mars 2012 à la bourse de Toronto. Cette annonce intervient dans la foulée d'une autre annonce, celle de la disparition de la Commission canadienne du blé (*Canadian Wheat Board*), une institution que les agriculteurs avaient longtemps appuyée, notamment lors de sa création. La fin du monopole de la Commission canadienne du blé est vue par certains comme une occasion pour les entreprises comme *Viterra* de profiter de l'augmentation de la demande (donc théoriquement des prix) pour le grain. Certaines craignent par contre que la disparition du *Wheat Board* nous ramène à des situations connues dans le passé alors que les

agriculteurs canadiens (et les consommateurs canadiens par ricochet) étaient à la merci des fortes spéculations, notamment étrangères, sur les prix du grain (CBC News, 2012b).

Le 29 mars 2012, les actionnaires de Viterra ont approuvé à 99.8 % la résolution consacrant l'entente d'achat annoncée le 20 mars. Un minimum des 2/3 des voix des actionnaires était nécessaire pour que la transaction soit approuvée. De plus, pour conclure la transaction, il était nécessaire de passer par certaines procédures légales, notamment l'approbation de la transaction par la Cour Supérieure de Justice de l'Ontario; approbation obtenue deux jours plus tard, le 31 mai 2012. La compagnie Viterra prévoit que la transaction sera conclue à la fin du mois de juillet 2012, mais elle indiquait que quelques délais peuvent survenir et rallonger cette échéance (Viterra, 2012a, b; The Canadian Press, 2012a).

Une commission gouvernementale de la Saskatchewan a aussi passé en revue la transaction et l'a jugée positive pour les agriculteurs de la province, même si elle a soulevé quelques inquiétudes sur le fait que la compagnie albertaine *Agrium* deviendra un joueur dominant sur le marché local du commerce de détail. En effet, dans le cadre de la transaction d'achat de Viterra par Glencore, Agrium se porte acquéreur d'une grande partie des magasins du détail que détenait Viterra. Ainsi, la part de marché d'Agrium passera de 37 % présentement à 42 % du marché du commerce de détail de la Saskatchewan une fois la transaction complétée (Waldie, 2012a,b). Agrium contrôle aussi la majorité du marché de la commercialisation en gros de fertilisants en nitrogène (très utilisés par les agriculteurs); ce qui procure donc à la compagnie un rôle de dominant autant dans le commerce de détail que le commerce de gros, notamment pour les intrants agricoles. Il demeure que selon cette commission du gouvernement de la Saskatchewan, Agrium opère de façon totalement séparée dans ceux deux marchés; il ne faudrait donc pas sans inquiéter (Waldie, 2012a,b). Le bureau de la concurrence du Canada aura aussi à analyser les effets de la transaction sur la concurrence, notamment cet aspect du contrôle accru du marché par Agrium.

Somme toute, le gouvernement de la Saskatchewan estime que la vente de Viterra ne cadre pas dans sa définition de « ressource stratégique » pour la province (CBC News, 2012b), contrairement à ce qui fut le cas de la tentative d'achat d'une autre géante de la province, PotashCorp, par une compagnie étrangère; transaction que la province et le gouvernement fédéral avaient bloquée.

Il apparaît que pour calmer les inquiétudes des autorités canadiennes sur la vente de Viterra à des intérêts étrangers, une partie de la compagnie a été vendue à des entreprises canadiennes, dont Agrium (basée à Calgary) et l'entreprise *Richardson International* de Winnipeg. Cette dernière qui opère aussi dans le secteur de la manutention du grain, va acquérir 19 des 92 élevateurs à grain appartenant à Viterra, pour une somme d'environ \$800 millions de dollars. Ce qui fera baisser la part de marché de Viterra dans le secteur de la manutention du grain, de 45 % à environ 35 % lorsque la transaction sera conclue (Waldie, 2012a, b). Richardson International achètera au total 23 % des actifs de manutention du grain (exemple, les élevateurs) et d'autres types d'actifs de Viterra en Amérique du Nord (The Canadian Press, 2012b).

Pour l'exercice financier 2011 se terminant en octobre, Viterra présentait un chiffre d'affaires de près de 12 milliards de dollars (une hausse spectaculaire de plus de 3.5 milliards comparé à 2010), des profits de 265 millions de dollars (en hausse de \$ 145 millions, comparé à 2010) et environ 5 800 employés à travers le monde. La compagnie détient présentement environ 45 % du marché de la manutention du grain dans l'Ouest canadien (Johnstone, 2012c; Viterra.com).

Voici un rappel de quelques dates importantes de l'évolution de la SWP et Viterra depuis novembre 2006, jusqu'à la vente annoncée de Viterra à Glencore International, le 20 mars 2012 (CBC NEWS, 2012a, b; Gruending, 2012; Johnstone, 2012 b; Koven, 2012; The Star Phoenix, 2007; The Canadian Press, 2012a,b; Viterra, 2012a,b; Waldie, 2012a, b) :

- Novembre 2006 : la Saskatchewan Wheat Pool, alors deuxième plus grande entreprise de manutention du grain au Canada, lance une offre publique d'achat hostile pour la plus grande entreprise dans le domaine, Agricore United.
- Mai 2007 : la Saskatchewan Wheat Pool acquiert Agricore United pour environ 1,8 milliard de dollars et devient Viterra Inc, la plus grande entreprise de manutention du grain au Canada.
- Avril 2009 : Viterra confirme les informations dans les médias selon lesquelles la compagnie était en discussions concernant l'acquisition éventuelle d'ABB Grain Ltd d'Adélaïde, en Australie.
- 19 mai 2009 : Viterra annonce les détails de son offre de 1,4 milliard de dollars pour acquérir ABB Grain. Si la transaction est approuvée, l'acquisition devrait créer une société avec un chiffre d'affaires de 10 milliards de dollars, avec environ 5,000 employés à travers le monde.
- Septembre 2009 : l'acquisition ABB Grain est complétée, faisant de Viterra un acteur mondial majeur, avec des actifs dans la manutention du grain et les produits agroalimentaires au Canada, aux États-Unis et en Australie, et l'accès au marché asiatique en pleine croissance.
- 9 Mars 2012 : Viterra confirme qu'elle a reçu « des expressions d'intérêt » d'une « compagnie tierce » inconnue, intéressé par l'acquisition de la société.
- 20 Mars 2012 : Viterra annonce qu'elle a conclu une entente avec la multinationale suisse *Glencore International*; entente de 6,1 milliards de dollars pour acquérir l'entreprise (Viterra). Les sociétés *Agrium* et *Richardson International* font aussi partie de la transaction, acceptant de prendre en charge la majorité des opérations canadiennes de Viterra pour 2,6 milliards de dollars en numéraire.

- 29 Mars 2012 : Les actionnaires de Viterra approuvent à 99.8 % des votes, la transaction d'achat de la compagnie par Glencore International.
- Le 31 mars 2012 : La Cour Supérieure de Justice de l'Ontario approuve la transaction selon les dispositions de la Loi canadienne sur les sociétés par actions. Viterra estime que la transaction sera conclue vers la fin du mois de juillet 2012, rappelant toutefois qu'il pourrait avoir un rallongement de ce délai.

./.

Références bibliographiques

Assoumou-Ndong, Franklin. (2001a). *Capitalisation des coopératives. La Saskatchewan Wheat Pool : de 1924 à aujourd'hui ou de l'émergence à la capitalisation de la coopérative sur le marché boursier*, Sherbrooke, Collection Cahiers de recherche, IREC 01-01, Université de Sherbrooke, 72 p.

Assoumou-Ndong, Franklin. (2001b). « Le marché boursier comme outil de capitalisation des coopératives : Le cas de la Saskatchewan Wheat Pool », in, Gagnon, Alain-G. & Girard, Jean-Pierre, *Le Mouvement coopératif au cœur du XXIe siècle*, Sainte-Foy, PUQ, 261-282 pp.

CBC NEWS (2012a). « Viterra confirms 'exclusive' Takeover talks. Shares fall after halt lifted », March 19 : www.cbc.ca (Consulté le 21 Avril 2012).

CBC NEWS (2012b). *Viterra not a strategic resource, Wall says. Grain company a possible target of multiple takeover offers*, March 12 : www.cbc.ca/news/business/story/2012/03/12/viterra-glencore.html (Consulté le 4 Juin 2012).

Fulton, Murray & Larson, Kathy (2012). «Failing Members and Investors: Saskatchewan Wheat Pool», in, Acton, Heather, *A Co-operative Dilemma. Converting Organizational Form*, Saskatoon, Centre for the study of cooperatives, University of Saskatchewan.

Graham, Jennifer (2012). «Saskatchewan reviews proposed Viterra deal to assess impact on province», in, *The Canadian Press Online Edition (Winnipeg Free Press)* : www.winnipegfreepress.com/canada/saskatchewan-review-proposed-viterra-deal-to-assess-impact-on-province-144907495.html (Consulté le 21 avril 2012).

Gruending, Dennis (2012). « Viterra kills Sask Wheat Pool legacy », in blog : www.dennisgruending.ca (Consulté le 21 Avril 2012).

Johnstone, Bruce (2012a). « Farm groups split on Viterra deal », in, *Leader-Post*, Regina, March 22.

Johnstone, Bruce (2012b). «From Pool to Viterra to Glencore in 88 years», in *Leader-Post*, Regina, March 21.

Johnstone, Bruce (2012c). «Glencore seals \$6.1B agreement for viterra», in *Leader-Post*, Regina, March 21.

Koven, Peter (2012). «Glencore seals Viterra deal after makeover», in, *Financial Post*, Toronto, March 20.

Lang, Cathy (2007). *Saskatchewan Wheat Pool*, University of Saskatchewan Centre for cooperatives : <http://esask.uregina.ca> (Consulté le 21 avril 2012).

The Canadian Press (2012a). *Ontario court backs takeover: Viterra*, in, *Winnipeg Free Press*, June 1.

The Canadian Press (2012b). *Court approves Glencore's \$6.1 billion takeover of Viterra*, in, *Canadian Business*, May 31.

The Star Phoenix (2007). «Wheat Pool renamed Viterra», August 31 : www.canada.com (Consulté le 21 avril 2012).

Viterra Inc. : www.viterra.com (Consulté le 21 avril 2012).

Viterra Inc., (2012a). *Court Approval Granted for Acquisition of Viterra by Glencore*, Press release, Calgary, May 31. 2p.

Viterra Inc., (2012b). *Viterra Shareholders Approve Glencore Acquisition*, Press release, Calgary, May 31. 2p.

Waldie, Paul (2012a). «Glencore's multi-grain companies deal all but sealed», in, *The Globe and Mail*, May 27.

Waldie, Paul (2012b). «Viterra takeover raises question of competition in Saskatchewan», in, *The Globe and Mail*, May 11.

Waldie, Paul (2012c). «Viterra shares surge on takeover buzz», in, *The Globe and Mail*, March 9.

Waldie, Paul and Silcoff, Sean (2012). «Questions raised over Viterra bidding war», in, *The Globe and Mail*, March 11.

./.

Mise à jour du 21 Juin 2012