



ÉTUDE DE CAS: Groupe de producteurs d'œufs en Bohême centrale

Introduction

Cette étude de cas décrit un exemple de coopération entre cinq agriculteurs de la région de Bohême centrale spécialisés dans la production d'œufs. L'objectif de la coopération est de maintenir la demande dans toutes les exploitations agricoles pendant les périodes de production naturellement réduite.

Renseignements de base



Région de Bohême centrale

Nom

Groupe de producteurs d'œufs en Bohême centrale

Année de lancement

2007

Type de coopération

Groupe de producteurs

Nombre d'agriculteurs/propriétaires fonciers/entrepreneurs/entreprises concernés

5 fermes indépendantes





Données relatives à l'exploitation agricole

Superficie

1.650 ha

Description

Toutes les exploitations participant à ce type de coopération ont des superficies allant de 0 ha à 1 050 ha et chacune est spécialisée dans la production d'œufs et le travail du sol (à l'exception d'une exploitation sans terre) pour l'alimentation de la volaille. Deux fermes comptent environ 2 500 poules, tandis que les autres comptent 6 000 poules. Tous les agriculteurs vendent leurs produits directement aux clients (restaurants, écoles, vente directe à la ferme). Aucune des fermes ne pratique la production biologique.



Données du processus de coopération

Quatre des agriculteurs ont commencé des activités de coopération en 2007 afin d'offrir un service plus orienté vers le client. A l'époque, les producteurs disposaient déjà d'une large clientèle stable - non seulement des particuliers qui achetaient leurs œufs directement à la ferme, mais aussi des restaurants et des écoles qui avaient besoin d'un nombre important d'œufs par jour. Il peut être difficile de créer une relation client-fournisseur efficace, de sorte que les éleveurs ont dû s'assurer qu'ils pouvaient s'approvisionner régulièrement tout au long de l'année, même pendant la période où les poules pondent leurs œufs en plus petites quantités. En 2016, le cinquième agriculteur s'est engagé dans l'activité de coopération.

Pour ce type de coopération, les agriculteurs n'ont pas reçu d'éducation ou de formation spéciale. Le principal facteur de succès a été la capacité de parvenir à un accord entre tous les agriculteurs et d'assurer des similitudes dans la taille des œufs et des poules ainsi que dans les méthodes et la qualité de la production. Le niveau de communication est très bon entre les agriculteurs. Le succès de la coopération est également dû en partie au fait que les agriculteurs ont des besoins et des attentes similaires. La coopération présente les mêmes avantages non financiers pour tous.

Il n'y a pas eu besoin de formation ou d'investissements spéciaux, car aucun changement n'a été nécessaire dans les exploitations ni dans les activités de commercialisation. La seule chose difficile au début était la gestion du temps.

Ce type de coopération est assez facile à reproduire dans d'autres régions ou pays, mais il se limite à un type de production très spécifique.

Le principal défi était la capacité de coopérer avec des exploitations agricoles qui sont en concurrence pour la même clientèle. Un autre défi très important a été la gestion du temps et la coordination des dates de renouvellement des troupeaux dans les fermes coopérantes - assurant ainsi une couverture suffisante pour répondre à la demande d'œufs dans toutes les fermes « membres ».



Avis/Recommandation

"L'un des facteurs les plus importants à prendre en compte lors de la mise en place de ce type d'activité de coopération est le choix des partenaires. Ils doivent être très fiables et vous avez besoin de bien les connaître pour anticiper leur comportement face à une situation et ce, tout en résolvant les défis complexes qui peuvent survenir.

Dans notre cas, il était également important de rechercher des fermes partenaires ayant des caractéristiques similaires - le nombre de poules, la taille et la qualité de la production ainsi que les caractéristiques de la clientèle.**

Requêtes/questions

- L'élément important dans ce cas a été la possibilité de trouver des partenaires similaires pour établir ce type d'activité de coopération.
- Existe-t-il dans votre région des possibilités d'identifier des agriculteurs/acteurs qui pourraient avoir des défis/occasions similaires où la coopération pourrait être une solution ?
- Quels sont les défis à relever pour envisager l'option d'une coopération avec des agriculteurs/acteurs similaires plutôt que de les considérer comme des concurrents ?



Mots clés •

Mots clés de coopération

Aucun/petit investissement Groupe de producteurs Production

Ferme Mots clés

Ventes directes/circuit court Oeufs

Petite exploitation agricole/Exploitation agricole familiale

Partenaires



Limerick Institute of Technology: (Irlande) www.lit.ie/rdi



On Projects Advising SL (Espagne) www.onprojects.es

HOF UND

Hof und Leben GmbH (Allemagne) www.hofundleben.de



Union de Agricultores y Ganaderos-Jovenes Agricultores de Jaén (Espagne) www.coagjaen.es



Asociace Soukromeho Zemedelstvi Ceske Republiky (République Tchèque) www.asz.cz



Biotehniški Center Naklo (La Slovénie) www.bc-naklo.si



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana (Italie)

www.ciatoscana.eu



European Landowners' Organisation (Belgique) www.europeanlandowners.org

Média sociaux:

CoFarm

www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330

Site web du projet:

www.cofarm-erasmus.eu



/COFARM_ERASMUS www.twitter.com/COFARM_ERASMUS





Ce projet a été financé avec le soutien de la Commission européenne. Cette publication n'engage que son auteur et la Commission n'est pas responsable de l'usage qui pourrait être fait des informations qui y sont contenues.

CO-FARM: Enhancing COoperation amongst FARMing entrepreneurs Numéro du projet: 2016-1-IE01-KA202-016870