

COFARM



ÉTUDE DE CAS: Dapont

Introduction

M. Dapont a lancé son entreprise agricole en 2009 et s'est concentré sur la préservation des traditions anciennes tout en s'engageant dans de nouvelles initiatives novatrices, en particulier en agriculture biologique, et en créant des réseaux régionaux fructueux.

La base du succès de l'entreprise est l'adoption d'une éthique de travail coopératif tout en favorisant une approche entrepreneuriale.

Renseignements de base



Hausberghof; Haag 10; 84385 Eglham.

Nom Dapont

Année de lancement Expérience des activités de coopération depuis : 2009

Type de coopération Groupe de producteurs

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

2 En production 1 En cours de traitement Variable En marketing

Liens Internet <http://www.biohof-hausberg.de>



Données relatives à l'exploitation agricole

Superficie

à peu près 20ha

Description

L'agriculteur a commencé la production en 2009 avec 20 ha (2,5 ha de sa propre terre) et s'est spécialisé dans l'élevage avec des races animales traditionnelles (bovins, porcs, moutons, oies, poulets). Il offre à ses clients la "location d'animaux", en plus de l'exploitation d'une pension de famille et d'une station de restauration rapide. Ces dernières initiatives utilisent des produits cultivés et élevés dans l'exploitation.

L'agriculteur a acheté une ferme avec un vieux bâtiment traditionnel en 2004. Il a préservé le patrimoine culturel en restaurant ce bâtiment classé monument historique.

L'histoire de cette ferme remonte à plus de 1000 ans. Le bâtiment principal a 300-400 ans d'âge. L'agriculteur a terminé les travaux sur les bâtiments en 2006 et les travaux restants ont été achevés progressivement.

Depuis 2012, il vit entièrement des revenus générés par la ferme.



Données du processus de coopération

En tant que nouveau venu dans la production agricole, l'entrepreneur était ouvert aux idées nouvelles et novatrices sur la façon de générer un revenu à partir d'une exploitation agricole relativement petite. Il s'est concentré sur l'accès direct au marché et le marketing direct, maintenant ainsi une production de niche de haute qualité afin de conserver la plus grande partie de la valeur ajoutée de ses produits dans l'entreprise.

1. Coopération en matière de production :

L'agriculteur travaille en collaboration avec d'autres agriculteurs dans le domaine de l'élevage. Il conseille ses par-

tenaires en matière de logistique / procédures et d'accès au marché.

2. Coopération en matière de traitement

La coopération avec le boucher implique la sélection des animaux à abattre et l'élaboration d'un plan de découpe individuel pour la viande.

3. Coopération en matière de commercialisation

En ce qui concerne la commercialisation, l'agriculteur coopère avec d'autres magasins et producteurs agricoles en ce qui concerne la gamme de produits. En plus de ses propres produits de la ferme, il offre aussi des produits d'autres producteurs régionaux de la ferme, par exemple de la bière et du vin biologiques. Il n'existe pas de réglementation contractuelle pour cette activité et chaque individu est libre de prendre ses propres décisions.

La proximité avec le client et son implication active dans la location de l'animal est particulièrement importante et renforcée par des campagnes de marketing. La commercialisation doit également faire référence au processus d'abattage et aux procédures de découpe de la viande à la demande du client. La coopération avec le boucher offre une valeur ajoutée supplémentaire.

L'agrotourisme à la ferme est basé sur "Mistgabel gegen Burnout". Dans ce contexte, l'agriculture biologique est de mieux en mieux connue.

M. Dapont a une approche très ouverte et assure une transparence maximale dans sa collaboration avec les agriculteurs, les bouchers et les producteurs régionaux.

En plus de l'engraissement des porcs, M. Dapont construit un plus grand réseau de location d'animaux. Il a acquis suffisamment de connaissances et de compétences pour bâtir une entreprise dans un marché de niche, pour produire de la viande de haute qualité et pour communiquer et réseauter efficacement avec les clients et les partenaires commerciaux.

Aujourd'hui, l'entreprise est financièrement stable et elle est viable dans l'avenir.

M. Dapont est conscient que la coopération implique aussi une responsabilité mutuelle. Il prend cette responsabilité au sérieux.

L'objectif global est de renforcer la confiance des clients et de les rapprocher de l'agriculture biologique. Cela va de pair avec une culture et une communication ouvertes (imprimées et numériques). L'entrepreneur souhaite renforcer la compréhension de l'élevage humain et de la valeur ajoutée que peut apporter l'agriculture biologique. Il voit un grand défi à relever pour rapprocher à nouveau l'agriculture et la société.

En ce qui concerne les compétences nécessaires à une coopération réussie, M. Dapont souligne les points suivants :

- Planificateur stratégique
- Détermination

- Penser à l'avenir
- Excellent communicateur (entre partenaires et vers les clients)
- Les exigences individuelles élevées et l'ambition de chaque partenaire de coopération

M. Dapont considère que sa coopération est très fructueuse. Il reste ouvert à toute coopération future. Il est très instruit et a développé ses connaissances agricoles en suivant des cours d'éducation et de formation. De plus, son apprentissage a été amélioré par l'exécution de tâches quotidiennes à la ferme (apprentissage par l'expérience) et, surtout, par l'observation des animaux et de la nature à la ferme.

En raison de son ancienne profession, il avait de très bonnes connaissances en commerce et en administration. Ces tâches deviennent de plus en plus importantes pour la réussite de l'exploitation d'une entreprise agricole.



Avis/Recommandation

“ Pensez à travailler avec les autres avant de vous investir sans limites ! Mais bien sûr, la coopération n'est pas une affaire à sens unique. Il a besoin du bon partenaire pour réussir. ”

“ Pensez à l'indépendance par rapport au marché et au commerce, et à la question de savoir si vous avez la possibilité, au sein du réseau ou en coopération, de vous dissocier de manière rentable du marché mondial et de trouver des accès directs au marché, qui sont lucratifs ! ”

Requêtes/questions

- L'agriculteur réussit très bien dans toutes ses activités de coopération et se concentre sur la qualité plutôt que sur la quantité. Comment les exploitations agricoles peuvent-elles devenir plus durables sur les plans environnemental et économique ?
- L'agriculteur est engagé dans des activités de coopération tout au long du cycle de production : élevage, transformation, vente. Comment les agriculteurs peuvent-ils s'impliquer plus activement tout au long du cycle de production ?



Mots clés

Mots clés de coopération

Marketing/ventes
Traitement
Groupe de producteurs
Production

Ferme Mots clés

Ventes directes/circuit court
Bétail
Agriculture biologique/intégrée/certifiée
Tourisme et loisir

Partenaires



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



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



Asociace
soukromého
zemědělství ČR

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



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



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



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



/COFARM_ERASMUS
www.twitter.com/COFARM_ERASMUS

Site web du projet:

www.cofarm-erasmus.eu



Cofinancé par le
programme Erasmus+
de l'Union européenne

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