

# COFARM



ÉTUDE DE CAS: Kratzer

# Introduction

La ferme Kratzer comptait au départ sept hectares de terres arables et sept vaches, l'agriculteur actuel succédant à son père et à son grand-père. Au cours des dernières années, il y a eu des changements importants. Tous les fruits cultivés à la ferme ainsi que les œufs de 3000 poulets sont affinés et vendus dans le magasin de la ferme. Sur les terres arables, l'agriculteur, avec l'aide de sa famille et des travailleurs étrangers, cultive presque exclusivement de la nourriture pour les poulets. L'herbe des prairies est séchée pour la production de foin et donnée aux 16 chevaux de pension.

## Renseignements de base



Hofladen Kratzer GbR; Hauptstr. 19; 86456 Gablingen.

Nom Kratzer

Année de lancement Expérience des activités de coopération depuis : 1965

Type de coopération Groupe de producteurs

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

2 En production Variable En marketing

Liens Internet

www:  
<https://hofladen-kratzer.de>  
Facebook:  
<https://hofladen-kratzer.de>

# Données relatives à l'exploitation agricole

## Superficie

à peu près 15ha

## Description

Le père de l'actuel gérant a repris la direction de la ferme de son grand-père en 1968. A cette époque, la ferme se composait de sept hectares de terre et de sept vaches. Le père cultivait la betterave sucrière, l'orge de brasserie, le blé et les pommes de terre féculières. Plus tard, il a acheté ses premiers poulets. Dans le passé, l'engraissement des porcs était le principal type de production agricole. Après le transfert de la ferme, l'accent a été mis davantage sur le raffinage, la transformation et la commercialisation. Le prédécesseur dirigeait également une porcherie avec six autres entreprises. En 1970, une étable (bâtiment agricole) a été construite, avec suffisamment d'espace pour 1600 porcs. C'était très novateur à l'époque et cela a permis à l'entreprise de devenir financièrement viable. L'écurie a été vendue en 1988 à l'un des partenaires et elle est toujours en activité aujourd'hui. En 1996, le gestionnaire actuel de la ferme a repris la ferme et la gère maintenant à temps plein avec deux travailleurs familiaux à temps partiel, un travailleur à temps plein et neuf autres employés à temps partiel.

La ferme s'engage dans une variété d'activités différentes. Il y a 15 hectares de terres arables sur lesquelles on cultive du blé, du maïs et du soja. Le semis, la pulvérisation et la récolte des cultures sont des activités externalisées. En outre, le successeur est membre du conseil d'administration d'un cercle de machines qu'il a cofondé en 1993 avec six autres agriculteurs. Sur la ferme, 16 chevaux sont élevés dans une écurie moderne selon le concept HIT. La conception de cette écurie permet aux chevaux de vivre selon leur comportement naturel. De plus, ils font partie d'un groupe, peuvent se déplacer librement, sont approvisionnés de manière optimale en nourriture et sont très résistants aux maladies et aux "comportements de boxe". La ferme se consacre également à la production avicole (poulets) et à la commercialisation directe. Au total, 3000 poulets sont élevés sur l'exploitation. Les œufs sont vendus principalement par l'intermédiaire du commerce de gros. Chaque année, l'entreprise produit 30 à 40 tonnes de nouilles et une certaine quantité de lait de poule. Celles-ci sont distribuées principalement par l'intermédiaire de la boutique de la ferme.



# Données du processus de coopération

L'entreprise a acquis une expérience précieuse en coopérant avec des collègues et des entreprises agricoles, en particulier dans les domaines de la production, de la transformation et de la commercialisation.

## 1. Cooperation in production:

L'éleveur travaille en collaboration avec deux autres éleveurs en ce qui concerne les poules pondeuses. Les fermiers gèrent leurs propres écuries avec M. Kratzer et un autre fermier élevant chacun 3 000 poules pondeuses tandis que l'autre fermier a 2000 poules pondeuses.

M. Kratzer achète la majorité des œufs aux deux agriculteurs. Les œufs excédentaires sont vendus séparément par les éleveurs.

De plus, un anneau de machines est en service depuis 1993 sous la direction de M. Kratzer.

## 2. Cooperation in processing

M. Kratzer offre un service de fabrication de pâtes alimentaires aux autres agriculteurs. En exerçant cette activité, il utilise ses équipements techniques sur mesure pour permettre à ses clients de générer une valeur ajoutée à partir de leurs produits, notamment la production de pâtes alimentaires.

## 3. Cooperation in marketing

En 2000, M. Kratzer a eu l'idée de vendre des œufs produits dans la région sous une marque commune. Bien que le projet ait atteint un stade avancé, il n'a jamais été mis en œuvre.

Dans le cadre de la campagne de marketing en cours, il coopère avec d'autres magasins et producteurs agricoles en ce qui concerne la gamme de produits. En plus de ses propres produits agricoles, il vend également des saucisses, de la viande et des pommes de terre produites par d'autres agriculteurs. Dans de nombreux cas, cela est fondé sur la réciprocité. D'autres magasins de la ferme vendent ses nouilles et ses œufs dans leur offre. Il n'existe pas de réglementation contractuelle pour cette activité et chaque producteur est libre de prendre ses propres décisions.

M. Kratzer a fait preuve d'innovation dans tous les domaines de coopération et recherchait des partenaires ayant des compétences particulières en marketing.

Il est conscient que la coopération et la responsabilité mutuelle vont de pair. A cet égard, il est heureux que les deux agriculteurs avec lesquels il coopère aient construit leurs propres écuries. Toutefois, il comprend que les deux agriculteurs comptent également sur son succès commercial et sur la valeur ajoutée qu'apporte la production locale. Dans l'ensemble, un niveau de confiance important a été établi et développé parmi les agriculteurs.

M. Kratzer considère l'entrepreneur leader comme un acteur clé dans une activité de coopération. Cependant, ces personnes peuvent aussi atteindre leurs limites.

Il voit un grand défi dans l'harmonisation de l'offre et de la demande en tandem avec les processus et procédures

associés à la production, à la transformation et à la commercialisation, afin d'utiliser les ressources de manière optimale.

En ce qui concerne les compétences nécessaires pour une coopération réussie, M. Kratzer souligne ce qui suit :

- Planificateur stratégique
- Penser à l'avenir
- Communicateur efficace

M. Kratzer considère que ses activités de coopération sont très fructueuses et que, rétrospectivement, il ne changerait pas grand-chose à la façon dont il a géré l'exploitation agricole. L'ouverture à la coopération est importante pour lui.

Cependant, les temps ont également changé avec l'augmentation constante de la compétitivité du secteur agricole. Croissance ou sortie du marché : c'est une tendance perceptible depuis le boom du biogaz en Allemagne avec lequel la concurrence pour les terres agricoles s'est fortement accrue.

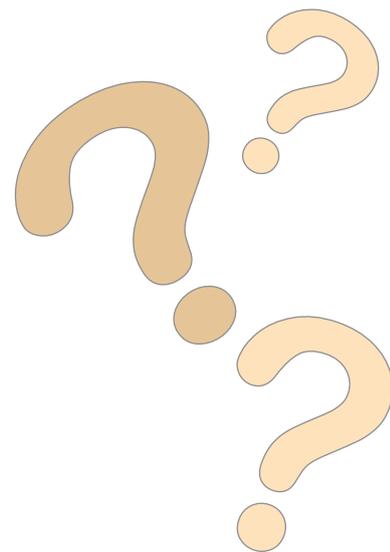
Aujourd'hui, il réagirait et agirait plus tôt lorsqu'un partenaire ne fait pas seulement ce qu'il promet ou ne respecte tout simplement pas les accords ou les pratiques.

## Avis/Recommandation

“ Commencez par de petites étapes, par exemple avec un anneau de machines pour la gestion des terres arables. C'est quelque chose, que l'on peut commencer immédiatement, sans lequel les personnes concernées n'ont pas à assumer d'énormes pertes financières. Bien sûr, Win-Win est attrayant mais gardez à l'esprit que les dépendances mutuelles augmentent également. Vous devez vous développer personnellement et en tant qu'entrepreneur dans cette situation. Faire un gros investissement ensemble et au tout début, c'est dangereux ! ”

## Requêtes/questions

- Même si l'agriculteur a beaucoup de succès dans toutes ses activités de coopération, il recommande de commencer étape par étape. Tu le vois comme lui ?
- L'agriculteur est engagé dans des coopérations dans tous les domaines du cycle des produits : production, transformation, vente. Etant seul, cela pourrait être difficile à gérer. Le fait d'être une équipe et de travailler en coopération fait que tout fonctionne. Qu'est-ce que tu en penses ?



# Mots clés

---

## Mots clés de coopération

Marketing/ventes  
Traitement  
Groupe de producteurs  
Production

## Ferme Mots clés

Céréales  
Ventes directes/circuit court  
Oeufs  
Chevaux  
Vergers  
Pâturages  
Volaille

# Partenaires



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



Hof und Leben GmbH  
(Allemagne)  
[www.hofundleben.de](http://www.hofundleben.de)



Asociace  
soukromého  
zemědělství ČR

Asociace Soukromeho Zemedelstvi  
Ceske Republiky (République Tchèque)  
[www.asz.cz](http://www.asz.cz)



On Projects Advising SL  
(Espagne)  
[www.onprojects.es](http://www.onprojects.es)



Union de Agricultores y Ganaderos-  
Jovenes Agricultores de Jaén (Espagne)  
[www.coagjaen.es](http://www.coagjaen.es)



Biotehniški Center Naklo  
(La Slovénie)  
[www.bc-naklo.si](http://www.bc-naklo.si)



Confederazione Italiana Agricoltori Toscana  
(Italie)  
[www.ciatoscana.eu](http://www.ciatoscana.eu)



European Landowners' Organisation  
(Belgique)  
[www.europeanlandowners.org](http://www.europeanlandowners.org)

## Média sociaux:



/CoFarm  
[www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330](http://www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330)



/COFARM\_ERASMUS  
[www.twitter.com/COFARM\\_ERASMUS](http://www.twitter.com/COFARM_ERASMUS)

## Site web du projet:

[www.cofarm-erasmus.eu](http://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