

# COFARM



ÉTUDE DE CAS:

La spesa in campagna  
Siena

# Introduction

Cette étude de cas présente la gestion associée d'un magasin de vente directe, par un groupe d'agriculteurs, à Sienna. Cette association a été créée à partir de l'association nationale promue par l'association paysanne (CIA), appelée "La Spesa in Campagna". Un groupe d'agriculteurs de la province de Sienna, a créé l'association locale "La Spesa in Campagna Sienna" avec l'objectif spécifique de coopérer pour une activité commerciale commune. Un premier groupe de 16 agriculteurs a créé un magasin dans la ville de Sienna, géré par leur association "La Spesa in campagna". Le succès de cette expérience de coopération a incité d'autres agriculteurs à y participer ; en effet, 43 agriculteurs sont impliqués dans la gestion de ce magasin.

## Renseignements de base



Sienna (I)

Nom La spesa in campagna Sienna

Année de lancement 2012

Type de coopération Groupe de producteurs

Nombre d'agriculteurs/propriétaires fonciers/entrepreneurs/entreprises concernés 43

Liens Internet <https://www.facebook.com/Bottega.Spesa.Campagna.Sienna/>



# Données relatives à l'exploitation agricole

## Description

Le réseau comprend 43 agriculteurs. De nombreux agriculteurs sont impliqués dans des processus de certification de la production de qualité et/ou ont adopté un système d'agriculture biologique. La boutique gérée par 4 employés à temps partiel vend une large gamme de produits. Il s'agit notamment de vin, d'huile, de légumes, de viande, de fromage, de pâtes, de pain, de farine, de légumineuses, de confitures, de sauces, de jus et d'autres produits agricoles.

La particularité de la gestion du magasin est le système de vente directe : chaque agriculteur vend ses propres produits, les factures sont directement envoyées à chaque agriculteur. Ce système présente un double avantage : pour les agriculteurs qui obtiennent une plus grande valeur ajoutée en vendant directement leurs produits ; pour les consommateurs qui ont la garantie d'origine et la traçabilité des produits.



## Données du processus de coopération

Dans un contexte d'agriculture à petite échelle, les agriculteurs n'ont pas la possibilité de négocier individuellement avec les fournisseurs de la chaîne commerciale et ont également des difficultés à vendre leurs produits directement aux consommateurs. Le défi de cette coopération est de permettre la vente directe, en identifiant une liste de clients intéressés par l'achat de produits locaux directement aux agriculteurs. Concrètement, l'innovation de ce système repose sur un logiciel spécial de comptabilité. Lorsque le client achète un produit, il reçoit une facture des producteurs/agriculteurs d'aliments. Grâce à ce système, les consommateurs disposent d'une information claire sur les produits fabriqués à la ferme, avec une garantie sur leur traçabilité, et chaque agriculteur est identifiable sur l'étiquette du produit. Le magasin est géré directement par l'Association "La Spesa in Campagna Siena". Les frais de gestion (personnel employé dans le magasin, loyers et frais de consommation) sont pris en charge par les agriculteurs, 24 % en moyenne du prix de vente étant affectés à ces frais. Toutefois, le taux n'est pas fixe mais dépend du chiffre d'affaires mensuel. Cela peut varier (22-30%) d'un mois à l'autre. Le soutien logistique est également assuré par les agriculteurs. Ils apportent leurs produits directement au magasin. Le chiffre d'affaires de l'atelier augmente

au fil du temps. Le magasin a eu un chiffre d'affaires de € 480.000,00 en 2017, qui a été une augmentation de plus de, 10% à partir de 2016. Les produits sont d'origine locale, à l'exception des oranges et des citrons. Ils proviennent directement d'agriculteurs d'autres régions d'Italie. Le magasin s'est établi sans aucune aide financière extérieure privée ou publique. La boutique a connu un grand succès et a acquis une clientèle fidèle. Depuis sa création, le nombre d'agriculteurs impliqués dans le magasin a considérablement augmenté, passant de 16 à 43 agriculteurs. Au cours de la même période, la boutique avait acquis 2200 clients, tandis que sa page Facebook avait atteint 1400 adeptes.

Les principales connaissances requises pour ce type d'activité sont les suivantes :

- Système de coopération dans le domaine de l'agriculture
- Administration juridique et financière
- Principes de la vente directe et de la chaîne d'approvisionnement à court terme

Suite à cette première initiative réussie, l'association "La Spesa in Campagna Siena", a récemment mis en place un réseau d'entrepreneurs juridiques, avec l'ambition de réaliser, dans une autre zone de la province de Sienne, un nouveau magasin pour les produits agricoles. Le réseau, en tant que partenaire principal, a participé à un appel de PRD (Projet de Recherches et de Développement) (2017) pour des projets de chaînes intégrées. Le réseau comprend 20 membres associés, dont 13 membres participant au projet de la chaîne en tant que bénéficiaires. Le projet prévoit un investissement de près de 2 millions d'euros.

Le principal avantage pour les agriculteurs participant à cette expérience de coopération est la possibilité d'utiliser une plate-forme de vente commune, réduisant ainsi les étapes du producteur au consommateur dans la chaîne d'approvisionnement alimentaire et éliminant ainsi les coûts intermédiaires.

Le point critique est que le magasin, en termes de gestion d'actifs, ne peut pas absorber et vendre de grandes quantités de produits en raison de facteurs logistiques et des besoins en espace de stockage. Le réseau est l'un des premiers exemples de coopération en matière de vente directe dans la région, sa fonction principale étant de valoriser les produits locaux et de soutenir le développement de l'économie du circuit court.

Les avantages et les inconvénients associés à cette initiative comprennent :

#### Avantages:

- Faibles coûts de gestion pour les agriculteurs
- Bonne qualité et Garantie de traçabilité des produits, renforçant la confiance des consommateurs et les encourageant à privilégier la qualité plutôt que la quantité dans leurs achats.
- Soutenir la croissance des entreprises et la durabilité des petits agriculteurs.

#### Inconvénients:

- Le coût unitaire du produit est plus élevé dû à la gestion du magasin (petite échelle) par rapport aux produits se trouvant sur le marché ordinaire. Ce coût est répercuté sur le prix du produit final payé par les consommateurs.
- La gestion est dirigée par l'association, donc un bon niveau de cohésion est crucial.

## Avis/Recommandation

According to Anna Stopponi, coordinator of the Association La Spesa in Campagna Siena, the main recommendations / advice for establishing a similar initiative include:

“ La filière courte n'est pas la solution aux problèmes de commercialisation des agriculteurs, mais une aide pertinente pour promouvoir les produits locaux des petites exploitations. Dans le contexte d'un secteur agricole basé sur des petites exploitations et une production diversifiée, la coopération partageant différentes approches commerciales est l'un des principaux facteurs pour améliorer leur compétitivité. ”

“ La relation entre agriculteurs et consommateurs est essentielle dans un système agroalimentaire basé sur la qualité, la sécurité alimentaire et la valorisation du territoire ”

## Requêtes/questions

- Pensez-vous qu'une expérience similaire pourrait être reproduite dans votre localité ?



## Mots clés

### Mots clés de coopération

Ventes directes/circuit court  
Marketing/ventes  
Groupe de producteurs

### Ferme Mots clés

Agriculture biologique/intégrée/certifiée  
Petite exploitation agricole/Exploitation agricole familiale  
Produits traditionnels/pratiques agricoles

# 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](https://www.facebook.com/CoFarm-1793897127551330)



/COFARM\_ERASMUS  
[www.twitter.com/COFARM\\_ERASMUS](https://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