

# COFARM



ÉTUDE DE CAS: Ekomeat

# Introduction

Selon l'Office statistique de la République de Slovénie, le nombre d'exploitations agricoles et les superficies consacrées à la production biologique sont en augmentation. En raison des conditions naturelles, l'élevage de bovins biologiques est l'activité agricole biologique la plus populaire. La production de viande bovine biologique est la principale activité des fermes Kosec et Zadavec, situées dans le nord-est de la Slovénie, dans la région de Prlekija. En raison des difficultés rencontrées dans la vente de bovins biologiques et de viande de bœuf biologique, la ferme Kosec a commencé à vendre directement du bœuf biologique en 2009. Dans la promotion et la commercialisation du jeune bœuf biologique, la ferme a coopéré avec une importante ferme d'élevage biologique appartenant à Zadavec.

## Renseignements de base



Mali Brebrovnik 58, 2259 Ivanjkovci, Miklavž pri Ormožu 51, 2275 Miklavž pri Ormožu

Nom Ekomeat

Année de lancement 2009

Type de coopération Groupe de producteurs

Nombre d'agriculteurs/propriétaires fonciers/entrepreneurs/entreprises concernés 2

Liens Internet <http://ekomeso.si/>





# Données relatives à l'exploitation agricole

Superficie 70 ha

## Description

Les deux exploitations sont cultivées par des agriculteurs relativement jeunes, ce qui contraste avec la situation générale en Slovénie. Cela se reflète également dans le développement des fermes qui ont subi de nombreux changements au cours de la dernière décennie. Ces dernières réorientent la production, acquièrent de certificats biologiques, investissent, modernisent. Ces fermes évoluent dans l'utilisation des technologies de traitement des sols, dans l'introduction de pâturages ainsi que d'une marque pour la viande de foin, la commercialisation conjointe et la promotion des produits. L'activité principale de ces fermes est la production et la vente de viande bovine biologique, elles exercent ou développent également d'autres activités telles que le tourisme ou la production de céréales biologiques.



# Données du processus de coopération

## Menaces/Défis

La coopération du partenariat s'articule autour de la vente et de la promotion conjointes de la viande bovine biologique. Les éleveurs ont constaté que la pratique traditionnelle de vente d'animaux vivants destinés à l'abattage n'aurait pas d'effets économiques et qu'un tel modèle commercial ne garantit pas le développement durable et continu des exploitations.

Ils ont constaté que la vente directe aux utilisateurs finaux permet d'obtenir un meilleur prix pour leurs produits de qualité. Une telle méthode de vente exige la continuité de l'approvisionnement et des soins des clients. Il est en effet il est nécessaire d'assurer un stock adéquat d'animaux et de contrôles de qualité appropriés répondant aux besoins des utilisateurs finaux. Elle exige également une communication, une coordination, une préparation et une logistique permanentes, car l'avantage de leur offre réside dans la fraîcheur et le goût des produits.

Ils ont l'intention de conserver leur avantage concurrentiel à l'avenir avec une marque de commerce forte, un emballage de qualité et innovant (par exemple, l'emballage sous vide de viande fraîche). Ils ont également entrepris des études de marché afin d'évaluer les tendances futures de la consommation.

Le chiffre d'affaires augmente d'année en année et de nouveaux défis se présentent en matière de croissance. Le contact avec les clients a lieu lors de divers événements. Ils maintiennent un site web sur lequel leurs produits peuvent être commandés. Les écoles et les autres institutions publiques sont un élément important des stratégies de marketing.

Les deux fermes ont l'intention de poursuivre leur développement au cours des dix prochaines années. Ce faisant, ils coopèrent avec toutes les parties prenantes concernées qui façonnent la politique agricole. Ils coopèrent également avec les institutions scientifiques, éducatives et professionnelles. Ils utilisent des fonds provenant de diverses mesures associées au Programme de développement rural.

La coopérative représente un échantillon de fermes qui sont passées d'une entreprise traditionnelle axée sur la production, à une ferme innovatrice et spécialisée, offrant ainsi une valeur ajoutée aux marchandises produites sur la ferme.

### Formation et compétences

Les partenaires estiment qu'ils ont acquis la plupart de leurs connaissances par expérience personnelle. Il est important de communiquer avec un vaste réseau d'experts, d'institutions agricoles et de clients. Ces agriculteurs perçoivent les initiatives éducatives telles que les conférences, les ateliers et les séminaires comme désuètes en raison des contraintes de temps qui leur sont associées. Le web semble être une source d'information plus utile en ce qui concerne les nouveaux développements dans le domaine de l'agriculture mais aussi un outil de communication approprié. Il devrait être mieux utilisé pour le transfert des connaissances. La navigation sur le web exige aussi beaucoup de temps, de sorte que les outils devraient être disponibles et adaptés aux besoins d'individus ou de petits groupes spécifiques. Ces derniers seraient intéressés par le contenu sur les tendances des ventes et de la consommation de viande bovine, le comportement des consommateurs, les changements dans les canaux de vente de la viande, les événements où ils sont en contact direct avec les consommateurs et le marketing direct.

## Avis/Recommandation

“ Vous devez vous demander ce que vous aimez faire et quels sont les avantages concurrentiels de votre ferme.

Vous devez croire ce que vous faites et travailler avec plaisir.

Il faut avoir une vision et des objectifs, mais aussi des plans opérationnels pour y parvenir.

Vous ne savez pas tout seul, vous devez donc être à l'écoute des autres et travailler avec les bons experts. ”

## Requêtes/questions

- Pensez-vous que les agriculteurs peuvent coopérer ensemble avec succès même s'ils ne se fondent pas dans des structures formelles telles que des coopératives, des sociétés, des entreprises ?
- L'éducation des agriculteurs devrait-elle être mieux adaptée aux besoins personnels des individus et des petits groupes ?
- Utiliseriez-vous des cours en ligne portant sur la vente directe de produits agricoles ?



## Mots clés

### Mots clés de coopération

Marketing/ventes  
Traitement  
Groupe de producteurs

### Ferme Mots clés

Bovins  
Céréales  
Ventes directes/circuit court  
Bétail  
Agriculture biologique/intégrée/certifiée  
Tourisme et loisir  
Jeune(s) agriculteur(s)

# 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