

2. Se regrouper en filière

Se regrouper avec ses concurrents peut sembler étonnant... car oui, cela permet souvent de développer ses affaires : économie sur l'approvisionnement en matières premières, sur les emballages, sur l'élaboration de recettes, etc. De plus, ces regroupements permettent un véritable échange entre acteurs. Une filière ou un groupement de producteurs peut bénéficier d'accès facilités au financement ou réaliser de substantielles économies et ainsi dégager des liquidités pour d'autres activités à plus-value.

Les avantages du regroupement en filière

- Être associé à d'autres producteurs et former un réseau ;
- Pouvoir agréger les quantités de produits ;
- Pouvoir réaliser des économies d'échelle en gérant les achats de fournitures, de matières premières, d'équipements et de certification ;
- Mutualiser les actions de promotions afin d'améliorer la communication du produit auprès du consommateur ;
- Réaliser un packaging commun : un produit réalisé par plusieurs producteurs ;
- Développer ensemble de nouveaux produits (pour pallier la fin du cycle de vie des premiers).

Exemple de filières dans le Jura et le Jura bernois

- **Jus de pomme.** Association de producteurs et autres acteurs tels que des sociétés d'arboricultures pour la création de cette filière, qui est commercialisée par la vente directe, mais également en circuit long à travers Fromajoie SA.
- **Délices de blondes.** Cette filière regroupe des producteurs de viande fraîche de bœuf « Blonde d'Aquitaine ». Ce produit est en vente directe centralisée à la Boucherie St-Hubert au Noirmont.
- **L'Originale Viande chevaline suisse.** Les bouchers régionaux, de toute la Suisse, se sont associés afin de promouvoir la viande chevaline. Des recettes modernes pour de nouveaux produits et des emballages communs ont ainsi été élaborés. La promotion a également pu être modernisée.