



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Vitamine per l'agricoltura e il turismo.
Vitamines pour l'agriculture et le tourisme.

PROGETTO MARE DI AGRUMI

Marchio turistico e biotecnologie verdi per lo sviluppo di Imprese su una risorsa comune: gli agrumi

Componente T1 “Sviluppo delle imprese tramite biotecnologie verdi, scambi e reti”

Prodotto T.1.1.4 “INTERVISTE ALLE IMPRESE”

Fornitura prodotto: 14 febbraio 2018



T1.1.4

INTERVISTA ALLE IMPRESE

- IMPOSTAZIONE GENERALE -

Le interviste alle imprese, alcune delle quali hanno contribuito all'analisi SWOT di cui al T1.1.1, hanno lo scopo di completare il quadro relativo alla considerazione che hanno gli operatori del settore – agricoli, artigiani, commerciali – dell'agrumicoltura del proprio territorio.

Dette interviste appaiono importanti, in quanto colgono gli aspetti critici e gli aspetti innovativi della produzione agrumicola nell'area di progetto. I questionari contengono aspetti trasversali tra agricoltura – ambiente – agroturismo.

I questionari, presentati in forma anonima e realizzati in modo da permetterne una analisi e produrre dei risultati quantificabili, sono stati redatti in relazione alle caratteristiche medie della produzione agrumicola e specifiche per ciascun territorio. Pertanto, ciascun territorio ha personalizzato il proprio questionario, partendo da un modello di base comune a tutti, riportante le richieste minime di informazioni. Ciascun partner ha provveduto, se necessario, ad implementare le informazioni richieste, in particolare per quanto riguarda la "domanda di innovazione".

Il questionario si compone dei seguenti campi:

1. Informazioni sull'intervistato.

In questo campo, sono richieste informazioni circa l'attività svolta dal soggetto (imprenditore o società) a cui è stato somministrato il questionario.

2. Punti di forza/debolezza; Opportunità/rischi

Prendendo spunto dall'analisi SWOT eseguita nell'ambito del progetto, sono state riprese alcune domande già rivolte ad altri agricoltori, al fine sia di confermare la posizione precedentemente espressa, sia di stimolare ulteriori riflessioni utili al progetto.

3. Domanda di innovazione

Le domande poste in questa sezione sono state rivolte al fine di riuscire a capire se, secondo l'imprenditore stesso, sia possibile intravedere una crescita/miglioramento della produzione dell'agrumicoltura del territorio interessato e attraverso quali strumenti e con quali risultati attesi.

In particolare, si è insistito su quali investimenti tecnici e tecnologici è orientata l'impresa, ovvero su quali siano quegli strumenti più adatti allo sviluppo del prodotto. I temi affrontati sono stati:



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



- L'aumento della quantità della produzione;
- L'aumento della qualità della produzione;
- Quali innovazioni di prodotto e/o di processo possano essere necessarie;
- Quali strumenti possano essere utili per innovare/rinnovare l'offerta del prodotto agricolo e dei suoi trasformati.

Si riportano in questa sede i risultati finali delle interviste, organizzati in forma tabellare e arricchiti da una serie di commenti dedicati. I risultati analitici di ciascuna intervista, compilati su un foglio di calcolo organizzato per fornire i risultati complessivi delle interviste stesse, sono disponibili agli atti presso il partner.

A titolo di esempio, si riporta qui di seguito il questionario non compilato predisposto per il Chinotto di Savona. Ciascun territorio ha provveduto a personalizzare la griglia delle domande.

INTERVISTA ALLE IMPRESE		Produzione oggetto		CHINOTTO DI SAVONA	
Informazioni sull'intervistato					
agricoltore					
artigiano					
altro (specificare)					
Quali sono i punti di forza del	CHINOTTO DI SAVONA			Quali sono le opportunità del	CHINOTTO DI SAVONA
		<i>si</i>	<i>no</i>		<i>si</i> <i>no</i>
	Valore aggiunto			Integrazione al reddito	
	Novità per il mercato			valorizzazione del territorio	
	Identità territoriale			riconoscibilità del prodotto	
	Gusto			valorizzazione attraverso una I.G.	
	Interesse verso il prodotto			buone caratt. organolettiche	
	Multifunzionalità			...	
	...			...	
	...			...	
Quali sono le debolezze del	CHINOTTO DI SAVONA			Quali sono i rischi del	CHINOTTO DI SAVONA
		<i>si</i>	<i>no</i>		<i>si</i> <i>no</i>
	filiera poco strutturata			concorrenza prodotti comuni	
	costi di produzione			imitazione	
	anzianità dei produttori			mancanza di coesione	
	qualità incostante			rischi fitosanitari	
	...			...	
	...			...	
	...			...	
	...			...	



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



DOMANDA DI INNOVAZIONE						
Esistono margini di miglioramento nella produzione del CHINOTTI DI SAVONA?						
E' possibile migliorare la quantità di produzione?					si	no
Come migliorare la quantità?						
incremento delle superfici coltivate						
miglioramento dello stato di salute delle piante						
inserire nuovi portainnesti						
...						
...						
E' possibile migliorare la qualità della produzione?					si	no
Come migliorare la qualità?						
migliorare la nutrizione						
migliorare la potatura						
migliorare la difesa fitosanitaria						
...						
...						
Cosa sarebbe utile dal punto di vista dell'innovazione per il prodotto e il processo produttivo					si	no
ricerca e sperimentazione sulla trasformazione alimentare						
ricerca e sperimentazione sulla cosmesi/profumeria						
...						
...						
Cosa può essere utile per innovare / rinnovare l'offerta del Chinotto di Savona e dei suoi trasformati?					si	no
Mettere in rete gli agricoltori con i trasformatori						
Mettere in rete i precedenti con gli operatori turistici						
Fare formazione e aggiornamento						
...						
...						



T1.1.4

INTERVISTA ALLE IMPRESE

- SAVONA -

RISULTATI PER L'AREA DEL SAVONESE

Le interviste sono state realizzate intervistando, in diverse occasioni (incontro B2B, seminari, altri momenti di incontro) soggetti diversi, a vario titolo interessati agli agrumi e alle opportunità di business ad essi collegate.

Il Focus, per l'area ligure, è stato concentrato sul Chinotto di Savona, quale agrume – chiave del territorio.

Gli intervistati

Sono stati intervistate 25 persone in totale:

- 7 proprietari di aziende agricole;
- 4 vivaisti;
- 4 artigiani trasformatori di prodotti alimentari/cosmetici;
- 4 tecnici agronomi;
- 3 imprenditori di altri settori connessi con l'alimentare;
- 1 produttore di estratti alimentari;
- 2 operatori turistici.

Verifica dei risultati dell'analisi SWOT e approfondimenti tematici

L'intervista è partita da alcuni pilastri di valutazione già presi in esame con l'analisi SWOT, realizzata dal progetto (vedi T1.1.1), ed è stata arricchita con osservazioni e integrazioni introdotte dagli stessi intervistati.

- I punti di forza del chinotto di Savona
Si confermano i punti di forza del Chinotto di Savona, ovvero il suo valore aggiunto, il richiamo territoriale, il gusto e l'interesse generale verso il prodotto. A questi aspetti, si aggiungono anche altri introdotti dagli intervistati:
 - o L'immagine per il savonese;
 - o L'elevata qualità percepita;
 - o La carica di innovazione dietro i vari prodotti;
 - o L'interesse quale potenziale strumento turistico;
 - o La crescente disponibilità di giovani piante in vivaio.



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



- Le opportunità offerte dal chinotto di savona
Allo stesso modo, tra le opportunità offerte dal chinotto di Savona, oltre all'integrazione al reddito e all'opportunità di giungere alla definizione di una Indicazione Geografica Protetta, vengono intraviste altre opportunità:
 - o L'inserimento di offerte legate al turismo;
 - o La possibilità di introdurre innovazioni di processo produttivo;
 - o La possibilità di incrementare significativamente le produzioni.
- Le debolezze del prodotto/comparto
Tuttavia, le debolezze del comparto produttivo esistono e, oltre a quelle già individuate dall'analisi SWOT, vanno citate:
 - o La frammentazione delle produzioni;
 - o Le limitate quantità di prodotto disponibili;
 - o La scarsa comunicazione e promozione dei prodotti a base di chinotto;
 - o La scarsa consapevolezza del valore del prodotto;
 - o Le produzioni incostanti negli anni.
- I rischi del prodotto/comparto
Infine, tra i rischi maggiormente sentiti dagli intervistati, oltre alla concorrenza dei prodotti a base di chinotto non di Savona, e ai conseguenti rischi di imitazione del prodotto, e ai rischi di carattere fitosanitario, vengono citati:
 - o Rischi legati all'alea meteorologica (il chinotto è suscettibile alle basse temperature);
 - o Rischi legati all'insoddisfazione del turista, in assenza di una attenta strategia promozionale;
 - o Rischi di perdita di interesse del consumatore, in assenza di produzioni costanti quantitativamente e qualitativamente;

La domanda di innovazione

La domanda di innovazione che proviene dagli operatori del settore appare piuttosto chiara, anche se è presente qualche sfumatura interpretativa, o qualche richiesta ulteriore.

- Il miglioramento della quantità di produzione
È unanime la consapevolezza che occorre incrementare le superfici coltivate, assieme al miglioramento dello stato di salute delle colture, anche attraverso l'introduzione di nuovi portainnesti, o attraverso la messa a punto di migliori tecniche di nutrizione.
- Il miglioramento della qualità
Il miglioramento della qualità viene visto come il risultato del perfezionamento e della messa a punto di tecniche di nutrizione, potatura, difesa fitosanitaria e del perfezionamento delle tecniche di post-raccolta (conservazione, condizionamento, preparazione alla trasformazione)



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Vitamine per l'agricoltura e il turismo.
Vitamines pour l'agriculture et le tourisme.

- L'innovazione per il prodotto e il processo produttivo.
Rilievo viene dato alla spinta verso attività di ricerca e di sperimentazione sia nel campo alimentare che in quello cosmetico e della profumeria. Allo stesso modo, si suggerisce la sperimentazione di nuovi prodotti alimentari e no alimentari, per tenere vivo l'interesse del mercato. Interessante appare la proposta di introdurre dei "Living labs" aperti al pubblico turistico.
- Cosa proporre per innovare/rinnovare l'offerta del "Chinotto di Savona" e dei suoi trasformati
Si sottolinea l'importanza di mettere in rete gli agricoltori e i trasformatori e, questi, con gli operatori turistici. Infine, grande rilievo viene dato alla formazione e all'aggiornamento continuo, nonché alla possibilità di aggiornare o realizzare ex-novo i laboratori di trasformazione. In molti casi, da ultimo, si ricerca l'importanza di fare una maggiore attività di promozione del prodotto, al fine di accrescerne la penetrazione sul mercato.

Quadro di sintesi delle interviste alle imprese

RISULTATO INTERVISTA ALLE IMPRESE					Produzione oggetto dell'intervista:		CHINOTTO DI SAVONA			
Informazioni sull'intervistato										
agricoltore	11									
artigiano	4									
altro (specificare)	10									
Quali sono i punti di forza del	CHINOTTO DI SAVONA				Quali sono le opportunità del	CHINOTTO DI SAVONA				
		<i>si</i>	<i>no</i>				<i>si</i>	<i>no</i>		
	Valore aggiunto	24	1			Integrazione al reddito	25	0		
	Novità per il mercato	20	5			valorizzazione del territorio	25	0		
	Identità territoriale	25	0			riconoscibilità del prodotto	25	0		
	Gusto	25	0			valorizzazione attraverso una I.G.	24	1		
	Interesse verso il prodotto	25	0			buone caratt. organolettiche	25	0		
	Multifunzionalità	24	1			...	14	0		
	...	18	0			...	0	0		
	...	0	0			...	0	0		
	...	0	0			...	0	0		
Quali sono le debolezze del	CHINOTTO DI SAVONA				Quali sono i rischi del	CHINOTTO DI SAVONA				
		<i>si</i>	<i>no</i>				<i>si</i>	<i>no</i>		
	filiera poco strutturata	24	1			concorrenza prodotti comuni	25	0		
	costi di produzione	19	1			imitazione	25	0		
	anzianità dei produttori	24	1			mancaanza di coesione	25	0		
	qualità incostante	18	2			rischi fitosanitari	19	1		
	...	23	0			...	21	0		
	...	4	0			...	0	0		
	...	0	0			...	0	0		
	...	0	0			...	0	0		
	...	0	0			...	0	0		



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



DOMANDA DI INNOVAZIONE						
Esistono margini di miglioramento nella produzione del CHINOTTI DI SAVONA?						
	E' possibile migliorare la quantità di produzione?				si	no
	Come migliorare la quantità?			incremento delle superfici coltivate	25	0
				miglioramento dello stato di salute delle piante	18	0
				inserire nuovi portainnesti	15	0
				...	13	0
				...	1	0
	E' possibile migliorare la qualità della produzione?				si	no
	Come migliorare la qualità?			migliorare la nutrizione	18	0
				migliorare la potatura	16	0
				migliorare la difesa fitosanitaria	17	0
				...	17	0
				...	1	0
	Cosa sarebbe utile dal punto di vista dell'innovazione per il prodotto e il processo produttivo				si	no
				ricerca e sperimentazione sulla trasformazione alimentare	25	0
				ricerca e sperimentazione sulla cosmesi/profumeria	25	0
				...	12	0
				...	0	0
	Cosa può essere utile per innovare / rinnovare l'offerta del Chinotto di Savona e dei suoi trasformati?				si	no
				Mettere in rete gli agricoltori con i trasformatori	25	0
				Mettere in rete i precedenti con gli operatori turistici	25	0
				Fare formazione e aggiornamento	25	0
				...	12	0
				...	0	0



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Vitamine per l'agricoltura e il turismo.
Vitamines pour l'agriculture et le tourisme.

T1.1.4

INTERVISTA ALLE IMPRESE

- SINISCOLA -

Le interviste alle imprese che lavorano sulla Pompa di Siniscola hanno avuto inizio già dalla scorsa primavera, con la predisposizione e distribuzione alle aziende, alla cittadinanza e agli alunni degli istituti tecnici di agricoltura un questionario conoscitivo volto alla determinazione dello stato di consistenza della coltivazione e della attività aziendale di trasformazione e all'individuazione delle problematiche del comparto.

Le prime indicazioni ricevute hanno consentito di predisporre un'analisi swot, che evidenzia limiti e opportunità del comparto.

L'operazione di confronto con gli operatori, è proseguita nei successivi mesi, in occasione di incontri singoli e/o campionamenti sul territorio e le interviste sono state integrate con ulteriori domande volte a conoscere le azioni richieste da parte delle PMI per lo sviluppo del settore, in termini di innovazione e trasferimento tecnologico, sulla base di quanto concordato con gli altri partner del progetto.

I questionari e le informazioni ottenute sono riportati in forma anonima e realizzati in modo da permetterne una analisi e produrre dei risultati quantificabili.



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



RISULTATI PER LA POMPIA DI SINISCOLA

Le interviste sono state realizzate intervistando, in diverse occasioni (soggetti diversi, a vario titolo interessati agli agrumi e alle opportunità di business ad essi collegate che operano nel comune di Siniscola ed in quelli limitrofi.

Gli intervistati

Sono stati intervistati 22 persone in totale:

- 7 proprietari di aziende agricole o di appezzamenti in cui si coltiva e si raccoglie la pompia;
- 4 hobbysti proprietari di piccoli appezzamenti in cui coltivano/conservano piante di pompia
- 1 vivaista
- 3 artigiani trasformatori di prodotti alimentari/cosmetici;
- 4 tecnici tra cui in agronomo, un esperto, un insegnante di agricoltura, un tecnico;
- 3 imprenditori (2 operatori agrituristici e 1 ristorante) connessi con l'alimentare;

Verifica dei risultati dell'analisi SWOT e approfondimenti tematici

L'intervista è partita dalla proposta di analisi SWOT, realizzata dal progetto ed è stata arricchita con osservazioni e integrazioni introdotte dagli stessi intervistati.

- Queste indicazioni confermano i principali punti di forza della pompia :

Valore aggiunto

Aggregazione

Novità

Identità

Storia

Visibilità

Interesse

Gusto

- Le opportunità offerte

Reddito

Valorizzazione territorio

Denominazione geografica

Disciplinare di produzione

Reddito



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



- Le debolezze del prodotto/comparto

Filiera non strutturata
Frammentazione offerta
Costi di produzione
Visibilità scarsa
Produttori vecchi

- I rischi del prodotto/comparto

Imitazione – frode
Perdita identità
Scarso appeal
Conflittualità produttori
Definizione qualità non condivisa

La domanda di innovazione

La domanda di innovazione che proviene dagli operatori del settore appare piuttosto chiara, anche se è presente qualche sfumatura interpretativa, o qualche richiesta ulteriore.

- Il miglioramento della quantità di produzione

Da tutte le risposte è emersa la consapevolezza che occorre incrementare le superfici coltivate, assieme al miglioramento dello stato di salute delle colture, anche attraverso l'introduzione di nuovi portainnesti e/o selezioni, o attraverso la messa a punto di migliori tecniche di nutrizione e di irrigazione. Alcuni produttori sottolineano l'importanza di una supporto da parte dell'assistenza tecnica.

- Il miglioramento della qualità

Il miglioramento della qualità viene visto come il risultato del perfezionamento e della messa a punto di tecniche di gestione dell'agrumeto, con attenzione allo stress idrico e alla potatura e alla conservazione e condizionamento post raccolta).

- L'innovazione per il prodotto e il processo produttivo.

L'evidenza, riportata anche recentemente a Siniscola in occasione di un incontro pubblico realizzato a luglio nell'ambito del progetto, che dalla scorza del frutto è possibile estrarre un olio essenziale ricco di principi attivi con importante valenza farmacologica antinfiammatoria, antibatterica, antivirale e antimicotica e la successiva applicazione industriale e commerciale innovativa di tale sottoprodotto prima considerato di scarto, ha favorito la richiesta di intervento pubblico/privato per la creazione di ulteriori prodotti innovativi, da comunicare insieme alla coltivazione di questa specificità in ogni occasione di promozione turistica e alimentare del territorio.



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Quadro di sintesi delle interviste alle imprese

Pompia di Siniscola

RISULTATO INTERVISTA ALLE IMPRESE		Pompia di Siniscola					
Informazioni sull'intervistato							
Agricoltori, agrumicoltori,						7	
artigiani (trasformatori, pasticceri						3	
altro (vivaisti , esperti, ristoratori, insegnanti, hobbysti...)						12	
Punti di forza del comparto	Pompia			Opportunità del comparto	Pompia		
		si	no			si	no
	Filiera strutturata	0			Segmentazione mercato	19	
	Valore aggiunto	22			Reddito	22	
	Aggregazione	0			Accesso contributi	20	
	Novità	22			Valorizzazione territorio	22	
	Identità	22			Codificazione ricette	18	
	Storia	22			Riconoscibilità	20	
	Visibilità	22			Processabilità	17	
	Interesse	22			Produzione biologica	18	
	Produttori giovani	0			Denominazione geografica	22	
	Gusto	22			Profilo chimico/nutrizio nale	21	
	Marchio	18			Disciplinare di produzione	22	
	Germoplasma	12			Zonazione agrumicola	18	
					Nuove selezioni	19	
					Uso consociato di laboratori	6	
					Ricambio generazionale	20	
					Coinvolgimento studenti	19	



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Debolezze del comparto	Pompia			Rischi del comparto			
		<i>si</i>	<i>no</i>			<i>si</i>	<i>no</i>
	Filiera non strutturata	22			Concorrenza prodotto comune	17	
	Frammentazione e offerta	21			Imitazione – frode	20	
	Costi di produzione	21			Domanda erratica	15	
	Visibilità scarsa	21			Scarsa percezione qualità	10	
	Inconsapevolezza	18			Perdita identità	18	
	Volontariato	4			Scarso appeal	18	
	Identità scarsa	0			Conflittualità produttori	18	
	Produttori vecchi	22			Effetto mungitura reputazione	17	
	Individualismo	22			Disciplinare limitante	12	
	Standard qualitativi	8			Rischio (fito)sanitario	8	
					Regole GDO limitanti	9	
					Definizione qualità non condivisa	20	



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



DOMANDA DI INNOVAZIONE							
						<i>si</i>	<i>no</i>
	Come migliorare la quantità?			incremento delle superfici coltivate		22	
				miglioramento dello stato di salute delle piante		16	
				inserire nuovi portainnesti		20	
				inserire nuove selezioni		5	
				migliorare tecniche		12	
					<i>si</i>		<i>no</i>
	Come migliorare la qualità?			migliorare la nutrizione		20	
				migliorare la potatura		20	
				migliorare la difesa fitosanitaria		16	
				migliorare irrigazione		9	
				...			
ricerca e sperimentazione sulla trasformazione alimentare						22	
ricerca e sperimentazione sulla cosmesi/profumeria						22	
altri prodotti						4	
Mettere in rete gli agricoltori con i trasformatori						22	
Mettere in rete i precedenti con gli operatori turistici						22	
Fare formazione e aggiornamento						22	



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



PROJET MER D'AGRUMES

Produit t. 1.1.4 « INTERVIEWS aux entreprises »

Approvisionnement du produit: 14 février 2018



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



T1.1.4

INTERVIEW AUX ENTREPRISES

- APPROCHE GÉNÉRAL -

Les interview aux entreprises, dont certaines ont contribué à l'analyse SWOT réfèrent à T1.1.1, visent à compléter le tableau sur la considération que les opérateurs – artisans, agriculteurs, commerçantes, – à propos de l'agrumiculture de son propre territoire.

Ces interviews apparaissent importantes car elles captent des aspects critiques et les aspects innovants de la production d'agrumes dans la zone du projet. Les questionnaires contiennent des aspects transversaux entre l'agriculture – environnement - agritourisme.

Les questionnaires, présentées de façon anonyme et construit de manière à permettre une analyse et produire des résultats quantifiables, ont été établis en fonction des caractéristiques moyennes de la production d'agrumes et spécifiques pour chaque territoire. Par conséquent, chaque territoire a personnalisé son questionnaire, à partir d'un modèle de base qui est commun à tous, montrant soit les exigences minimales de la recherche, soit d'informations adjonctives. Chaque partenaire a travaillé, si nécessaire, pour mettre en œuvre les informations demandées, en particulier en ce qui concerne la « demande d'innovation ».

Le questionnaire se compose des champs suivants :

1. Informations sur l'entreprise.

Dans ce domaine, les informations sont requises sur l'activité de l'entreprise (agriculteur ou société) qui a été administré le questionnaire.

2. Points forts/points faibles ; Opportunités et risques

S'inspirant de l'analyse SWOT on a été répété quelque question déjà posée à d'autres agriculteurs, dans l'ordre de les confirmer par rapport aux positions exprimées précédemment et pour stimuler de raisonnement utiles au projet.

3. Demande de l'innovation

Les questions dans cette section sont adressées à comprendre s'il est possible d'entrevoir une croissance/amélioration de la production d'agrumes dans le territoire concerné, à travers quels instruments et avec quels résultats attendus.

En particulier, l'accent a été mis sur quels investissements techniques et technologiques est orienté l'entreprise, et sur ce que sont les instruments de développement plus convenable pour le produit. Les sujets abordés ont été :

- a. L'augmentation de la quantité de la production ;



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



- b. L'augmentation de la qualité de la production ;
- c. Quelles innovations de processus et/ou produit conviendrait ;
- d. Quels outils pourraient être utilisées pour innover ou renouveler l'offre de produits agricoles et sa transformation.

Voici les résultats finaux des entretiens, organisés sous forme de tableau et renforcée par une série de commentaires. Les résultats des analyses de chaque entrevue, compilé sur une feuille de calcul organisé pour fournir les résultats globaux, sont disponibles chez les partenaires.

Par exemple, ci-dessous on peut voir un questionnaire pas compilé, préparé pour le Chinotto di Savona. Chaque région a pris des mesures pour personnaliser les applications réseau.

INTERVISTA ALLE IMPRESE		Produzione oggetto		CHINOTTO DI SAVONA	
Informazioni sull'intervistato					
agricoltore					
artigiano					
altro (specificare)					
Quali sono i punti di forza del	CHINOTTO DI SAVONA	Quali sono le opportunità del	CHINOTTO DI SAVONA		
	<i>si</i> <i>no</i>		<i>si</i> <i>no</i>		
	Valore aggiunto		Integrazione al reddito		
	Novità per il mercato		valorizzazione del territorio		
	Identità territoriale		riconoscibilità del prodotto		
	Gusto		valorizzazione attraverso una I.G.		
	Interesse verso il prodotto		buone caratt. organolettiche		
	Multifunzionalità		...		
	...		...		
	...		...		
	...		...		
Quali sono le debolezze del	CHINOTTO DI SAVONA	Quali sono i rischi del	CHINOTTO DI SAVONA		
	<i>si</i> <i>no</i>		<i>si</i> <i>no</i>		
	filiera poco strutturata		concorrenza prodotti comuni		
	costi di produzione		imitazione		
	anzianità dei produttori		mancanza di coesione		
	qualità incostante		rischi fitosanitari		
	...		...		
	...		...		
	...		...		
	...		...		
	...		...		



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



DOMANDA DI INNOVAZIONE						
Esistono margini di miglioramento nella produzione del CHINOTTI DI SAVONA?						
E' possibile migliorare la quantità di produzione?					si	no
Come migliorare la quantità?						
				incremento delle superfici coltivate		
				miglioramento dello stato di salute delle piante		
				inserire nuovi portainnesti		
				...		
				...		
E' possibile migliorare la qualità della produzione?					si	no
Come migliorare la qualità?						
				migliorare la nutrizione		
				migliorare la potatura		
				migliorare la difesa fitosanitaria		
				...		
				...		
Cosa sarebbe utile dal punto di vista dell'innovazione per il prodotto e il processo produttivo					si	no
				ricerca e sperimentazione sulla trasformazione alimentare		
				ricerca e sperimentazione sulla cosmesi/profumeria		
				...		
				...		
Cosa può essere utile per innovare / rinnovare l'offerta del Chinotto di Savona e dei suoi trasformati?					si	no
				Mettere in rete gli agricoltori con i trasformatori		
				Mettere in rete i precedenti con gli operatori turistici		
				Fare formazione e aggiornamento		
				...		
				...		



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



T1.1.4

INTERVIEW AUX ENTREPRISES

- SAVONA -

RÉSULTATS POUR LE TERRITOIR DE SAVONA

Les entretiens ont été réalisés en interrogeant, à différentes occasions (réunion B2B, séminaires, autres moments de rencontre) différents sujets, de différentes manières, intéressés par les agrumes et les opportunités commerciales qui leur sont liées.

La mise au point, pour la région de la Ligurie, a été concentrée sur le Chinotto di Savona, l' agrume – clé du territoire.

Entreprises

Ont été interrogées au total 25 personnes :

- 7 propriétaires des exploitations agricoles ;
- 4 pépiniéristes ;
- 4 artisans transformateurs de produits alimentaires / cosmétiques;
- 4 techniciens agronomes;
- 3 entrepreneurs d'autres domaines liés à l'alimentation ;
- 1 producteur d'extraits d'aliments ;
- 2 tours opérateurs.

Vérification des résultats de l'analyse SWOT et de l'analyse thématique

L'entretien a débuté à partir de quelques piliers d'évaluation déjà examinés avec l'analyse SWOT, réalisée par le projet (voir T1.1.1), et enrichi d'observations et d'ajouts introduits par les personnes interrogées elles-mêmes.

- Les points forts du chinotto di Savona

Les atouts du Chinotto di Savona sont confirmés, à savoir sa valeur ajoutée, son attrait territorial, son goût et son intérêt général pour le produit. À ces aspects, il y a aussi d'autres introduits par les interviewés:

- L'image de la Savone ;
- La haute qualité perçue ;
- L'innovation derrière les différents produits ;



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



- L'intérêt comme un outil potentiel ;
- La disponibilité croissante des jeunes plants en pépinière.

- Les opportunités offertes par le chinotto de savona

De même, parmi les possibilités offertes par le chinotto di Savona, outre le revenu d'intégration et de la possibilité d'obtenir la définition d'une indication géographique, sont entrevu autres possibilités :

- L'inclusion des offres liées au tourisme ;
- La possibilité d'introduire des innovations dans le processus de production ;
- La capacité d'augmenter sensiblement la production.

- Les faiblesses du produit/secteur

Toutefois, des faiblesses dans le secteur existent et, en plus de celles identifiées par l'analyse SWOT, sont :

- La fragmentation de la production ;
- La quantité limitée de produits disponibles ;
- La manque de communication et de promotion de produits à base de chinotto ;
- Le manque de conscience de la valeur du produit ;
- Les productions inconstantes au fil des ans.

- Les risques du produit/secteur

Enfin, parmi les risques les plus ressentis par les interviewés, outre la concurrence des produits basés sur le chinotto pas de Savona, et les risques conséquents d'imitation du produit, et les risques inhérents à la nature phytosanitaire, sont mentionnés:

- Risques d'alea climatique (le chinotto est sensible aux basses températures) ;
- Risques liés à l'insatisfaction des touristes, en l'absence d'une stratégie promotionnelle approfondie;
- Risque de perte d'intérêt des consommateurs, en l'absence de production constante en quantité et en qualité;

La demande de l'innovation

La demande de l'innovation qui vient de l'industrie semble assez claire, même s'il y a une nuance d'interprétation, ou de toute autre demande.

- L'amélioration de la quantité de production

La prise de conscience qu'il est nécessaire d'augmenter les surfaces cultivées, ainsi que l'amélioration de l'état de santé des cultures, est également unanime, aussi par l'introduction de nouveaux porte-greffes, ou par le développement des meilleures techniques de nutrition.

- Amélioration de la qualité

L'amélioration de la qualité est considérée comme le résultat de l'amélioration et du développement des techniques de nutrition, d'élagage, de défense phytosanitaire et d'amélioration des techniques post-récolte (conservation, conditionnement, préparation à la transformation)

- Innovation pour le produit et le processus de production.

Les efforts de recherche et d'expérimentation dans les secteurs de l'alimentation et de la cosmétique et de la parfumerie sont également soulagés. De même, l'expérimentation de nouveaux produits alimentaires et non alimentaires est suggérée pour maintenir l'intérêt du marché. La proposition d'introduire "Living Labs" ouverte au public touristique est intéressante.

- Que proposer pour innover / renouveler l'offre de "Chinotto di Savona" et ses transformations

Il souligne l'importance de mettre en réseau les agriculteurs et les transformateurs et, avec ceux-ci, avec les opérateurs touristiques. Enfin, une grande importance est donnée à la formation et à la mise à jour continue, ainsi qu'à la possibilité de mettre à jour ou de mettre en œuvre les laboratoires de transformation ex-novo. Enfin, dans de nombreux cas, l'importance de multiplier les activités de promotion des produits est renforcée afin d'accroître la pénétration du marché.



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Vitamine per l'agricoltura e il turismo.
Vitamines pour l'agriculture et le tourisme.

Synthèse des entrevues pour les entreprises

RÉSULTAT D'ENTREVUE POUR LES ENTREPRISES				Objet de production de l'entrevue :		CHINOTTO DI SAVONA			
Informations sur intimé									
agriculteur	11								
artisan	4								
autres (préciser)	10								
Quels sont les points forts de la	CHINOTTO DI SAVONA				Quelles sont les possibilités de	CHINOTTO DI SAVONA			
		Oui	N°				Oui	N°	
	Valeur ajoutée	24	1			Intégration de revenu	25	0	
	Nouveau sur le marché	20	5			développement de la région	25	0	
	Identité locale	25	0			reconnaissance du produit	25	0	
	Goût	25	0			amélioration par I.G.	24	1	
	Intérêt du produit	25	0			bon char. caractéristiques organoleptiques	25	0	
	Multifonctionnalité	24	1			...	14	0	
	...	18	0			...	0	0	
	...	0	0			...	0	0	
	...	0	0			...	0	0	
Quelles sont les faiblesses de la	CHINOTTO DI SAVONA				Quels sont les risques	CHINOTTO DI SAVONA			
		Oui	N°				Oui	N°	
	chaîne peu structurée	24	1			produits communs de la concurrence	25	0	
	coûts de production	19	1			imitation	25	0	
	ancienneté pour le fabricant	24	1			manque de cohésion	25	0	
	qualité inégale	18	2			risques phytosanitaires	19	1	
	...	23	0			...	21	0	
	...	4	0			...	0	0	
	...	0	0			...	0	0	
	...	0	0			...	0	0	
	...	0	0			...	0	0	

DEMANDE DE L'INNOVATION									
Il est possible d'amélioration dans la production d'ORANGES amères à Savone ?									
	Vous pouvez augmenter la quantité de la production ?							Oui	N°
	Comment améliorer le montant ?				augmentation de la superficie cultivée		25	0	
					améliorer la santé des plantes		18	0	
					Insérer de nouveaux porte-greffes		15	0	
					...		13	0	
					...		1	0	
	Vous pouvez améliorer la qualité de la production ?							Oui	N°
	Comment améliorer la qualité ?				amélioration de la nutrition		18	0	
					améliorer l'élagage		16	0	
					améliorer la gestion des ravageurs		17	0	
					...		17	0	
					...		1	0	
	Ce qui serait utile du point de vue d'innovation pour le produit et le processus de production							Oui	N°



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



				recherche et expérimentation sur les transformateurs de produits alimentaires	25	0
				recherche et essais sur les produits de beauté/parfumerie	25	0
				...	12	0
				...	0	0
Ce qui peut être utile à innover ou à renouveler l'offre de Chinotto di Savona et sa transformée ?					Oui	N°
				Relier les agriculteurs avec des transformateurs	25	0
				Histoire de réseautage avec les voyageurs	25	0
				Formation et mise à jour	25	0
				...	12	0
				...	0	0

T1.1.4

INTERVIEW AUX ENTREPRISES

- SINISCOLA -

Les entretiens avec les entreprises qui travaillent sur la Pompa de Siniscola ont commencé dès le printemps dernier, avec la préparation et la distribution aux entreprises, citoyens et étudiants des instituts techniques de l'agriculture, un questionnaire cognitif visant à déterminer la cohérence de la culture et la transformation des entreprises et l'identification des problèmes du secteur.

Les premières indications reçues nous ont permis de préparer une analyse de swot, qui met en évidence les limites et les opportunités du secteur.

La comparaison avec les opérateurs s'est poursuivie au cours des mois suivants, à l'occasion de rencontres individuelles et / ou d'échantillonnage sur le territoire et les interviews ont été complétées par d'autres questions visant à comprendre les actions requises par les PME pour le développement du secteur, en termes d'innovation et de transfert de technologie, sur la base de ce qui a été convenu avec les autres partenaires du projet.

Les questionnaires et les informations obtenues sont rapportés anonymement et produits de manière à permettre une analyse et à produire des résultats quantifiables.



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



RÉSULTATS POMPIA POUR SINISCOLA

Les entretiens ont été réalisés en interrogeant, à différentes occasions (différents sujets, à divers titres intéressés par les agrumes et les opportunités d'affaires qui leur sont liées et qui opèrent dans la municipalité de Siniscola et dans les communes voisines.

Répondants

22 personnes ont été interrogées au total:

- 7 propriétaires de fermes ou des parcelles qui sont cultivées et récoltées;
- propriétaires de petites parcelles où ils développent/maintiennent plantes de pompia (amateurs)
- 1 pépiniériste
- 3 artisans transformateurs de produits alimentaires / cosmétiques;
- 4 ingénieurs agronome, y compris, un expert, un enseignant de l'agriculture, un technicien ;
- 3 entrepreneurs (2 opérateurs agrotourisme et 1 réparatrice) associées à la nourriture ;

Vérification des résultats de l'analyse SWOT et de l'analyse thématique

L'entrevue a commencé à partir de l'analyse SWOT proposée, réalisée par le projet et a été enrichi par les commentaires et les ajouts introduits par les mêmes répondants.

- Ces lignes directrices confirment les principaux atouts de pompia :

Valeur ajoutée

Agrégation

Nouvelles

Identité

Histoire

Visibilité

Intérêt

Goût

- Les possibilités offertes



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Vitamine per l'agricoltura e il turismo.
Vitamines pour l'agriculture et le tourisme.

Revenu

Valorisation des terres

Nom géographique

Règlement de production

- Les faiblesses du produit/secteur

Chaîne d'approvisionnement non structurée

Fragmentation de l'offre

Coûts de production

Mauvaise visibilité

Anciens producteurs

- Les risques du produit/secteur

Imitation-fraude

Perte de l'identité

Pauvre appel

conflits

Définition de la qualité non partagée

La demande de l'innovation

La demande d'innovation émanant des opérateurs du secteur semble assez claire, même s'il y a des nuances interprétatives, ou une demande supplémentaire.

- L'amélioration de la quantité de production

Toutes les réponses ont indiqué qu'il est nécessaire d'augmenter la superficie cultivée, ainsi que l'amélioration de la santé des cultures, notamment par l'introduction de nouveaux porte-greffes et / ou des sélections, ou par le développement de meilleures techniques et la nutrition l'irrigation. Certains fabricants soulignent l'importance de l'assistance technique.

-

Amélioration de la qualité

L'amélioration de la qualité est considérée comme le résultat de l'amélioration et du développement des techniques de gestion des agrumes, en accordant une attention particulière au stress hydrique, à l'élagage et à la conservation et au conditionnement post-récolte).

- Innovation pour le produit et le processus de production.

La preuve, a rapporté récemment à Siniscola lors d'une réunion publique tenue en Juillet dans le cadre du projet, de l'écorce du fruit peut être extrait une huile essentielle riche en ingrédients actifs avec un médicament anti-inflammatoire grande importance, antibactérien, antiviral et antifongique et l'application industrielle et commerciale innovante suivante de ce produit de déchets précédemment considéré, a conduit à la demande de l'action publique / privé pour créer des produits plus innovants, de communiquer avec la culture de cette spécificité à chaque occasion du tourisme et de la promotion des aliments territoire.



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Synthèse des entrevues pour les entreprises

Pompia di Siniscola

RISULTATO INTERVISTA ALLE IMPRESE		Pompia di Siniscola					
Informazioni sull'intervistato							
Agricoltori, agrumicoltori,						7	
artigiani (trasformatori, pasticceri						3	
altro (vivaisti , esperti, ristoratori, insegnanti, hobbysti...)						12	
Punti di forza del comparto	Pompia			Opportunità del comparto	Pompia		
		si	no			si	no
	Filiera strutturata	0			Segmentazione mercato	19	
	Valore aggiunto	22			Reddito	22	
	Aggregazione	0			Accesso contributi	20	
	Novità	22			Valorizzazione territorio	22	
	Identità	22			Codificazione ricette	18	
	Storia	22			Riconoscibilità	20	
	Visibilità	22			Processabilità	17	
	Interesse	22			Produzione biologica	18	
	Produttori giovani	0			Denominazione geografica	22	
	Gusto	22			Profilo chimico/nutrizio nale	21	
	Marchio	18			Disciplinare di produzione	22	
	Germoplasma	12			Zonazione agrumicola	18	
					Nuove selezioni	19	
					Uso consociato di laboratori	6	
					Ricambio generazionale	20	
					Coinvolgimento studenti	19	



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



Debolezze del comparto	Pompia			Rischi del comparto			
		<i>si</i>	<i>no</i>			<i>si</i>	<i>no</i>
	Filiera non strutturata	22			Concorrenza prodotto comune	17	
	Frammentazione e offerta	21			Imitazione – frode	20	
	Costi di produzione	21			Domanda erratica	15	
	Visibilità scarsa	21			Scarsa percezione qualità	10	
	Inconsapevolezza	18			Perdita identità	18	
	Volontariato	4			Scarso appeal	18	
	Identità scarsa	0			Conflittualità produttori	18	
	Produttori vecchi	22			Effetto mungitura reputazione	17	
	Individualismo	22			Disciplinare limitante	12	
	Standard qualitativi	8			Rischio (fito)sanitario	8	
					Regole GDO limitanti	9	
					Definizione qualità non condivisa	20	



Interreg



UNIONE EUROPEA

MARITTIMO-IT FR-MARITIME

Fondo Europeo di Sviluppo Regionale



DOMANDA DI INNOVAZIONE							
						<i>si</i>	<i>no</i>
	Come migliorare la quantità?			incremento delle superfici coltivate		22	
				miglioramento dello stato di salute delle piante		16	
				inserire nuovi portainnesti		20	
				inserire nuove selezioni		5	
				migliorare tecniche		12	
						<i>si</i>	<i>no</i>
	Come migliorare la qualità?			migliorare la nutrizione		20	
				migliorare la potatura		20	
				migliorare la difesa fitosanitaria		16	
				migliorare irrigazione		9	
				...			
ricerca e sperimentazione sulla trasformazione alimentare						22	
ricerca e sperimentazione sulla cosmesi/profumeria						22	
altri prodotti						4	
Mettere in rete gli agricoltori con i trasformatori						22	
Mettere in rete i precedenti con gli operatori turistici						22	
Fare formazione e aggiornamento						22	