



Un investissement prometteur dans le domaine avicole en Afrique du Sud: l'histoire du cas Oron Trading

www.c-lines.com



Industrie: Poultry 

Structure: Generation 

Pays: South Africa

Un investissement prometteur dans le domaine avicole en Afrique du Sud: l'histoire du cas Oron Trading

Le marché de la République sud-africaine a montré un besoin croissant de volaille produite localement. Notre client, Oron Trading, spécialisé dans les investissements, a trouvé une opportunité dans un groupe local, produisant sa propre viande de volaille, il a donc décidé d'y investir. Comment avons-nous agi? Nous avons conçu et développé sur mesure le bâtiment que le client avait en tête: le premier de cette conception en Afrique australe, qui présente les meilleurs avantages en termes de coût par oiseau. Nos bâtiments ont des atouts précieux telle qu'une isolation sans égal en Afrique du Sud. La structure en acier galvanisé présente des avantages bien connus, même si l'investissement initial est plus élevé. Le bâtiment Génération® offre en effet un environnement bio sécurisé et résistant à toutes les conditions climatiques. En des temps extrêmement difficiles et incertains, non seulement en Afrique du Sud, mais dans le monde entier alors que la pandémie de Covid-19 a explosé local, nous avons tout de même réussi à respecter les délais demandés. Détails du projet: Zone désignée pour les oiseaux : 133 mètres de long et 13 mètres de large Nombre d'animaux pouvant être abrités : 35 000 poulets de chair par poulailler Hauteur de plafond : les avant-toits intérieurs mesurent 2,3 mètres de haut et le point le plus élevé au centre du bâtiment est à 3 mètres Quels sont les avantages techniques pour le client? En raison de la flexibilité de la conception et de la personnalisation pour notre client, la meilleure solution économique sur le long terme a été apportée, à savoir un poulailler conçu sur mesure. Le client est satisfait du produit ainsi que de la livraison, à tel point qu'il a investi dans un autre projet C-Lines. Les requêtes et les problèmes ont été traités de manière professionnelle et respectueuse, avec une communication constante entre le client et la direction. Il y avait une bonne synergie entre le client et l'équipe : l'équipe d'installation était respectueuse de la propriété du client et des installations mises à sa disposition pendant toute la durée de l'installation. Même si, pendant que le projet était en cours, C-Lines Afrique du Sud a subi des changements dans son modèle commercial pour l'Afrique, en devenant



Un investissement prometteur dans le domaine avicole en Afrique du Sud: l'histoire du cas Oron Trading

www.c-lines.com

possible avec la bonne attitude.