



Élevage Caprins lait
En région Centre

Le Réseau Thématique « Circuits de proximité en productions laitières » a pour vocation de capitaliser et créer de la référence sur ces sujets en élevages ovin, caprin et bovin lait.

EARL du Fay : création ex nihilo d'une chèvrerie et d'une fromagerie

Chiffres clés de l'exploitation

Main-d'œuvre :

2 UMO : 2 exploitantes, 2 salariés

SAU :

- 10 ha de Surface Fourragère : prairies multi-espèces
- Contrat d'achat de luzerne sur pied à un voisin céréalier de 15 ha

Troupeau :

- 130 chèvres de race Alpine
- 30 chevrettes de renouvellement
- 5 boucs
- 2 périodes de mises bas : mars et octobre

Production laitière :

- Volume total : 125 900 litres produits dont 90% transformé sur la ferme
- 950 litres/chèvre en 321 jours
- TB : 37,9 g/kg – TP : 34,1 g/kg
- Valorisation moyenne : 2 775 €/1 000 L

Appellation, marque ou label :

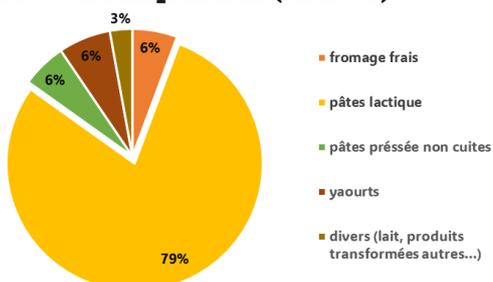
AOP Selles sur Cher

Système fourrager :

Foin et enrubannage de luzerne + foin graminée ou multi-espèces

Figure 1

Gamme des produits (volume)



Un peu d'histoire...

« Nous n'avons pas eu besoin de faire de la publicité, la clientèle s'est faite seule et naturellement au fil de l'évolution du troupeau »



L'EARL du Fay située en Loir-et-Cher a été créée en 2020 par deux cousines : Amandine André et Lola Jouan sur l'ancienne ferme de leur grand-mère. Ayant toutes deux travaillé dans le domaine caprin depuis leur études agricoles, elles ont muri ce projet ensemble et produisent du lait depuis novembre 2020. Elles ont construit une chèvrerie et une fromagerie à leur image et mis en route la fabrication et la vente de fromage à partir de février 2021. Depuis leur gamme de produits ne cesse de se développer (fromages, yaourts, crackers, feuilletés mais aussi rillettes ou chevreaux...). Leurs partenariats locaux leur permettent de vendre un large choix d'autres produits en boutique : fruits, légumes, œufs...



Témoignage

Pourquoi avoir fait le choix de la transformation laitière ?

Pour travailler le produit du début à la fin du processus : produire du lait, le transformer et le commercialiser. Le contact clientèle nous intéressait.

Pourquoi commercialiser en circuits-courts ?

Pour valoriser au mieux notre produit, avoir un retour/contact direct avec les clients. Et aussi se dire que cela crée un point d'échange et de passage dans nos petites communes rurales.

Selon vous, quels sont les points de vigilance à avoir ?

Il faut être vigilant à la localisation, nous sommes à proximité d'une grande agglomération où les gens sont contents de consommer local. Il est important d'avoir une diversité de produits car cela plaît au client. Enfin la rigueur concernant la qualité et la régularité des produits est primordiale.

Comment créez-vous de nouveaux produits ?

On développe des produits qui nous font envie. Ensuite bien sûr on essaie, on teste et on fait évoluer la quantité de ce nouveau produit en fonction du travail qu'il demande et des retours clientèle. Ainsi, sur les yaourts on a commencé par faire quelques « nature » et aujourd'hui on a 15 parfums différents.

Des projets côté fromagerie ?

Nous pensons développer une gamme de glace. Potentiellement changer le matériel de fabrication de yaourts pour pouvoir faire 2 plus grosses tournées plutôt que de passer à 3 par semaine pour répondre à la demande.

Si c'était à refaire, que feriez-vous différemment ?

Franchement, pas grand-chose ! Peut-être prévoir plus de place dès le départ, surtout pour le stockage des yaourts et pour la salle de nettoyage. Ça, c'est vraiment ce qui nous manque le plus aujourd'hui.

ORGANISATION DU TRAVAIL : FABRICATION ET TRANSFORMATION

« Dès le départ, on a choisi de ne pas ouvrir la boutique tous les jours, avec trois jours de fermeture par semaine. L'idée, c'était de garder des journées sans coupure pour caler des tâches spécifiques, comme la fabrication des yaourts, le curage ou des rendez-vous techniques. Pour compenser, on a installé un distributeur automatique de fromages devant la ferme il y a 2 ans. Il a vite été rentabilisé et représente aujourd'hui l'équivalent d'un gros marché chaque semaine.

Sur la ferme, chacun est capable de remplacer les autres sur toutes les tâches, y compris en fromagerie. Même si, au quotidien, entre les deux exploitantes, l'une est plus axée élevage et l'autre transformation.

Au quotidien, on essaie toujours de terminer la fromagerie le matin. Dès le début, on a aussi fait le choix de ne pas faire de marché, pour éviter la contrainte d'avoir à y être présents régulièrement. »

PRIX DE VENTE ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Fixation des prix de vente

Au démarrage, on est parti de notre prévisionnel et de notre supposé coût de production et aussi de ce qui se faisait autour de nous.

Depuis, on augmente chaque année en fonction de l'évolution de la conjoncture et de nos coûts de production.

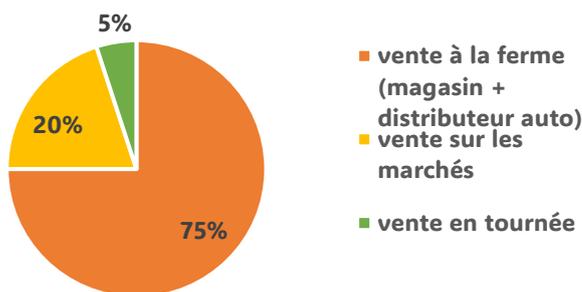


Figure 2
Circuits de distribution (volume)

Fiche réalisée par :

Jennifer CLERGEAU – Chambre d'agriculture du Loir-et-Cher

Document édité par l'Institut de l'Élevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - www.idele.fr

Septembre 2024 - Réf. : 0024 601 107

Conception : Beta Pictoris - Réalisation : Institut de l'Élevage –

Crédits photos : EARL du Fay

Pour en savoir + : portail.inosys-reseaux-elevage.fr



Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Élevage et des Chambres d'agriculture pour produire des références sur les systèmes d'élevages. Ce document a été élaboré avec le soutien financier du Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté alimentaire (CasDAR) et de la CNE.

