



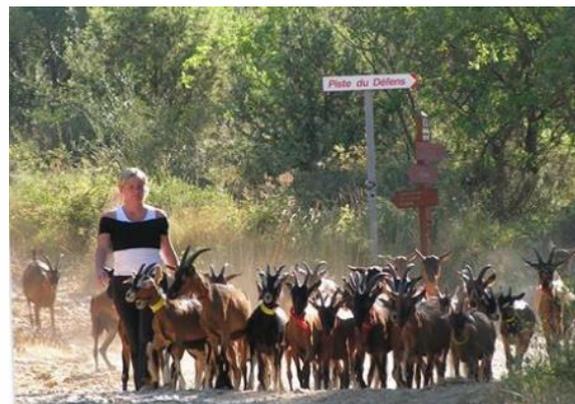
Provence Alpes  
Côte d'Azur



# A la ferme du bois d'Amon, innover dans une gamme de produits caprins diversifiés

## *Glaces fermières, savons et cosmétiques à base de lait de chèvre*

“Dans les Alpes-Maritimes, à proximité des grottes de Saint Cézaire sur Siagne près de Grasse, une recherche d'autonomie financière grâce à **une large gamme de produits** et de prestations.”



## ÉLÉMENT-CLÉ DE L'EXPLOITATION

Ferme en agriculture  
biologique depuis 2012

Une large gamme de produits commercialisés

- Produits issus de la transformation fromagère (fromages lactiques, pâtes molles, pâtes pressées, yaourts)
- Crèmes glacées au lait de chèvre et de vache
- Saucissons et terrines fabriqués à partir des chèvres de réforme et chevreaux de l'exploitation.
- Savons et cosmétiques au lait d'ânesses
- Accueil à la ferme, ballades équestres et ânières.
- Savons et cosmétiques au lait de chèvres.

## DONNEES REPERES

**Main-d'œuvre** : 1 couple

**SAU** : 40 ha de parcours boisés avec bail ou convention, accès libre à d'autres surfaces boisées

**Troupeau** : 55 chèvres alpines en mono traite, 43 brebis Thônes-et-Marteau (viande), 2 vaches Jersiaises, 10 chevaux (reproduction et ballades), 16 ânesses

**Transformation en fromages + glaces** : environ 22 000 litres de lait de chèvre (400 litres/ chèvre) et 6 000 litres de lait de vache traite (3 000 litres / vache)

**Système fourrager** : troupeau sortant sur parcours avec une part importante de l'alimentation apportée à l'auge

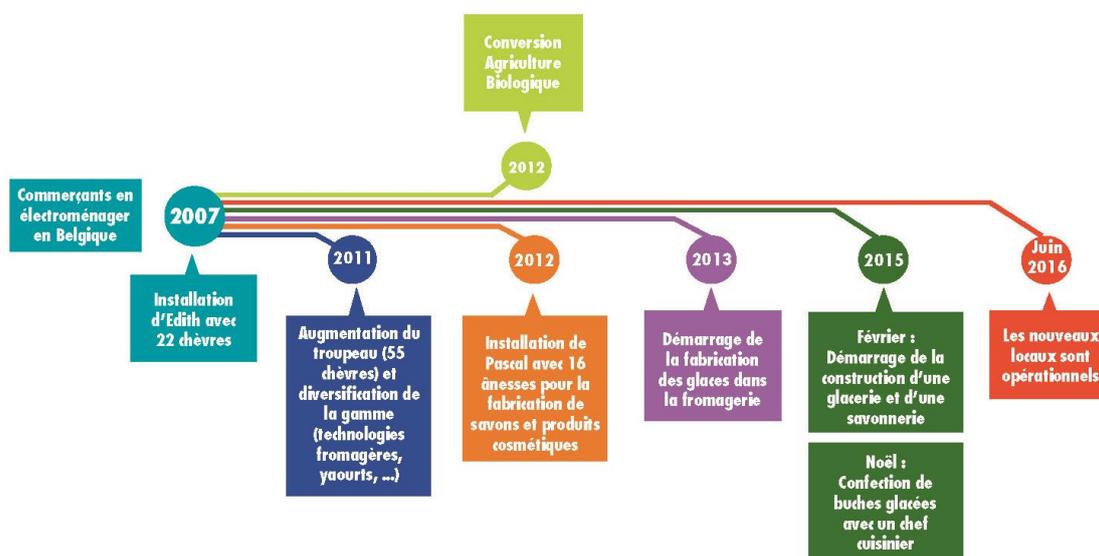
## ▶ TRAJECTOIRE D'ÉLEVAGE INNOVANT

- Devenir chevriers ; le rêve de Pascal et Edith est devenu réalité. Par l'accueil à la ferme et la vente directe d'une gamme variée de produits caprins ils font partager leur passion

### “ ETRE INVENTIF POUR ACCROITRE LA VALORISATION DE NOS PRODUITS ”

« En 2007, nous avons quitté la Belgique et un magasin d'électroménager pour changer de vie, vivre au plus près de la nature et élever des chèvres avec l'objectif de pouvoir vivre des revenus de notre activité. Pour cela, une bonne valorisation des produits est obligatoire ! J'ai toujours aimé essayer de nouvelles choses, d'abord de façon assez classique en diversifiant la gamme fromagère, puis avec des yaourts et maintenant des glaces et des savons au lait de chèvre ! ».

### • Les dates et innovations-clés



### ZOOM SUR...L'ANALYSE STRATÉGIQUE DE L'EXPLOITATION



## LES INNOVATIONS ...POINT PAR POINT

« Pourquoi avoir démarré la fabrication de crèmes glacées ? J'aime la glace, j'ai eu envie d'essayer ! Cette orientation m'a demandé un gros effort de formation. Je suis allée à Carmejane 3 fois pour vraiment bien approfondir tous les aspects et de la transformation et de la conservation des glaces : aspect, texture, ... On ne fabrique pas des glaces destinées à la vente comme on peut le faire chez soi en suivant une recette familiale ».

### ● L'aventure "glaces" a démarré en 2013

Après une première formation au centre Actalia à Carmejane et l'investissement dans une turbine à glace, Édith a commencé la fabrication de glaces au lait de vache et de chèvre dans la fromagerie. Les premières glaces (fleur d'oranger, café, cannelle, vanille-noisette, Nutella, yaourt, chocolat noir) sont vendues au détail sur les marchés et les foires (cornets) et le succès est au rendez-vous !

Nouvelle formation en 2014, toujours au Centre Actalia de Carmejane, avec Gérard Taurin, champion du monde 2003 des glaciers et meilleur ouvrier de France. La gamme se renforce avec entre autre le démarrage des glaces à l'italienne.

En février 2015, les travaux de la glacerie démarrent. Ils seront achevés au printemps 2016. Avec ces nouveaux locaux, Edith souhaite encore développer sa gamme de crèmes glacées... voire aussi une gamme de desserts !

Pour Noël 2015, Edith a l'idée de proposer des buches glacées. Pour cela, elle se rapproche d'un chef cuisinier et investit dans un four pour la cuisson du biscuit.

Le processus de transformation des glaces ne génère aucune perte, le rendement est de 100 %. Pour les crèmes glacées, pour le moment, les ingrédients autres que le lait sont achetés chez un grossiste pour professionnels de l'alimentaire. Pour les sorbets aux fruits, Edith privilégie les achats auprès de producteurs locaux. Les glaces, n'ont pour l'instant pas le label AB car il est difficile de trouver des ingrédients à des prix acceptables



En formation à Carmejane avec Gérard Taurin, MOF

**CHEVREUSE DU BOIS D'AMON**

**NOUVEAU**

Les bûches glacées au lait de chèvre ou de vache arrivent à la fromagerie

Fruits confits

Fleur d'oranger      Paire avec un insert de ganache au chocolat      Nougat avec ou sans chocolat

Plusieurs tailles disponibles :

- \* 2-3 personnes ..... 10 €
- \* 4-5 personnes ..... 20 €
- \* 6-7 personnes ..... 30 €

Sur réservation uniquement :  
jusqu'au 15 décembre pour les bûches au lait de chèvre  
jusqu'au 23 décembre pour les bûches au lait de vache

### ● Des produits de report

80 % de la production de fromages et de glace est vendue en direct à la ferme ou sur les foires du département (10 à 12 / an). Les foires permettent de générer un chiffre d'affaires important, mais nécessitent d'avoir un report de produits d'où l'intérêt des glaces. La fabrication de savons et cosmétiques au lait de chèvres répond à cette même problématique de report.

### ● Une communication active et des événements festifs

2 à 3 fois par an, Edith et Pascal organisent des événements festifs à la ferme : chasse aux œufs pour Pâques, visite du père Noël, ... au programme des visites de la ferme, des animations autour de la traite, de la tonte... et la possibilité de se restaurer avec les produits de la ferme, de faire des balades en poney, ... Ces événements sont relayés via le réseau Bienvenue à la Ferme, le site Internet et la page Facebook de la ferme. Autant d'événements qui permettent de faire découvrir et de commercialiser les produits.

**Investissement** : 50 000 € pour le matériel de transformation glaces (turbine à glace, congélateurs de stockage, ...)  
150 000 € pour une glacerie de 130 m<sup>2</sup> avec une grande salle de vente

## LES INDICATEURS DE FONCTIONNEMENT DU SYSTÈME

### 1 Résultats économiques

Une très **bonne valorisation du litre de lait** permise des produits de qualité et diversifiés.

Des prestations et des produits complémentaires qui assurent un chiffre d'affaire élevé



### 2 Impact environnemental

Valorisation de surfaces non cultivables, **maintien de milieux ouverts**, riches en biodiversité.



Impact environnemental limité du fait de **la faible concentration des effluents d'élevage** (peu de confinement des animaux: lactosérum cédé à un autre éleveur pour engraisser des porcs, fumier cédé à des particuliers pour leur jardin), absence de fertilisation chimique et de traitement phytosanitaire.

### 3 Aspect travail

Le système est **très gourmand en temps de travail**, mais il est intéressant et valorisant. La coupure (tarissement des animaux) de fin décembre à fin février est indispensable pour se reposer et prendre des congés.

Pour l'avenir, souhait de pouvoir embaucher



Valorisation du litre de lait de chèvre	4,60 €/l
Valorisation du lait transformé en glace	20 €/litre
Marge brute de l'atelier	62 700 €



Dans la nouvelle salle de vente

## REGARDS CROISÉS

### ● Regard d'éleveur

« J'ai toujours besoin d'innover de trouver des idées nouvelles, je souhaiterais par exemple développer une gamme de dessert. Notre objectif a toujours été de vivre de la valorisation de nos produits, être le plus autonome possible. Avec la glacierie, la savonnerie et une grande salle de vente, nous avons un bel outil de travail »

**Edith Sellier – Ferme du Bois d'Amon**

### ● Regard de technicien

« Le système repose sur la capacité d'innover de l'exploitante et sur le bassin de consommation du département. Cette volonté de sans cesse aller de l'avant induit une importante charge de travail mais a permis de proposer aux consommateurs des produits tout à fait nouveaux, originaux, le tout avec rigueur. Les recettes sont élaborées en s'entourant de professionnels pour assurer des produits de qualité. Il faut cependant avoir un caractère très entreprenant et suffisamment d'audace pour s'être lancée dans ces investissements.»

**Pascale Clerc, conseillère du dispositif INOSYS Réseaux d'Elevage – Alpes-Maritimes**

#### Document édité par l'Institut de l'Elevage

149, Rue de Bercy - 75595 Paris Cedex 12 - [www.idele.fr](http://www.idele.fr)  
 Mai 2016 - Réf. : 00 16 502 017 - ISBN : 978-2-36343-729-7 - ISSN : 2416-9617  
 Conception : Institut de l'Elevage - Réalisation : Valérie Lochon (CRA APLC)  
 Crédit photos : Institut de l'Elevage, Chambres d'agriculture

#### Ont contribué à la rédaction de ce dossier :

Christine Guinamard - Institut de l'Elevage - [christine.guinamard@idele.fr](mailto:christine.guinamard@idele.fr)  
 Pascale Clerc - Chambre d'agriculture Alpes-Maritime - [pclerc@alpes-maritimes.chambagri.fr](mailto:pclerc@alpes-maritimes.chambagri.fr)

Pour en savoir plus : [www.inosys-reseaux-elevage.fr](http://www.inosys-reseaux-elevage.fr)

#### INOSYS – RÉSEAUX D'ELEVAGE

Un dispositif partenarial associant des éleveurs et des ingénieurs de l'Institut de l'Elevage 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 (CasDAR) et de la CNE.

