



## Dossier de juillet 2010 : Circuit court et installation

### **Les débouchés locaux ne suffisent pas toujours !**

*Une installation hors cadre familial  
en élevage de chèvres transformation fromagère*

Sandrine Mariette et Pascale Maignier, originaires de la région parisienne, se sont installées il y a 5 ans dans le Nord du Cantal, bien décidées à vendre des fromages de chèvres directement aux consommateurs locaux. Cependant, la vente directe s'est très vite révélée un défi dans cette région, avec une population vieillissante, en déclin et des marchés peu dynamiques. Leur objectif initial était de vendre un maximum de fromages à la ferme, y compris via des animations pédagogiques et de faire 2 à 3 marchés par semaine.

Aujourd'hui, après une période où la vente locale a représenté 50% des débouchés, les fromages sont vendus à plus de 60% à des fromagers parisiens, à 20% à des épiceries locales, à 10% sur les marchés (2 par semaine pendant les 2 mois d'été, 1 seul le reste de l'année) et à 10% à la ferme. Le développement de la vente à la ferme se heurte à des problèmes financiers (ou de main d'oeuvre) quant à l'aménagement d'une fromagerie – magasin – vitrine pédagogique. La vente sur les marchés locaux est très aléatoire et se montre peu rentable compte-tenu du temps investi (parfois tout juste 100€ de recettes pour plus de 4h de travail hors de la ferme), ce qui est encore plus vrai pour les marchés de pays ponctuels.

La vente aux fromagers parisiens reste un circuit relativement court même s'il n'est plus de proximité : bien que les fromages soient collectés par une plate-forme coopérative, les éleveuses traitent directement avec les fromagers et peuvent donc négocier les prix. Au bout de 4 années, elles considèrent qu'elle se sont fait une place stable dans ce marché, malgré l'absence de label et l'exigence d'une qualité régulière. Elles estiment que le plus dur est la vente des fromages les premières années parce que la qualité n'est pas encore toujours au rendez-vous (le temps de se faire la main), c'est pourquoi il est intéressant de commencer petit, pour se faire une clientèle progressivement et ainsi éviter la tentation de casser les prix pour écouler sa production. Produire une large gamme de fromages ne leur a pas posé de problèmes techniques et a été un facteur de réussite : « plus on propose de choix, plus on peut vendre ».

Depuis quelques années, de plus en plus d'éleveurs caprins s'installent dans la région, ce qui va commencer à poser des problèmes de concurrence et de vente. Aujourd'hui, Sandrine et Pascale sont limitées dans le développement prévu de la vente à la ferme et limitées également en main d'oeuvre car l'embauche d'un salarié, même saisonnier, revient trop cher (« il gagnerait 3 fois plus que nous à la fin du mois ! »). Elles souhaiteraient que des réseaux d'entraide se mettent en place entre agriculteurs pour faciliter des travaux ponctuels (clotures, etc.) et pouvoir s'organiser avec d'autres paysans pratiquant la vente directe pour optimiser le temps passé sur les marchés en s'échangeant des produits. Elles envisagent de se tourner vers la nouvelle AMAP de Mauriac (Sous-Préfecture la plus proche), ce qui permettrait d'assurer la vente d'une certaine quantité de fromages en limitant le temps de travail par rapport aux marchés. Par ailleurs, un projet de plate-forme coopérative est en cours avec l'objectif de vendre des produits locaux aux collectivités de la région. Plusieurs initiatives encourageantes pour les paysans qui souhaitent participer à la relocalisation des échanges agricoles !

Quelques chiffres :

40 chèvres sur 12ha de SAU + 9ha de parcours et bois.

Investissements : 50 000€ environ (terrains + fromagerie)

Chiffre d'Affaire : 54 000 € environ

Revenu : 600 à 800 € /mois par associée