



## Dossier de juillet 2010 : Circuit court et installation

**La vente directe est souvent une évidence du projet**  
*Sandrine Kyriakides, agricultrice dans l'Allier,*  
*à Montmarault, installée depuis Novembre 2007, 30 ans.*

**Quelques données :** 55 chèvres poitevines et 2 boucs, accompagnées de 10 vaches Aubrac, d'un taureau et de 3 vaches laitières Tarentaises, pâturent sur 22 ha, dont 19 sont en herbe et 3 en méteil (mélange orge, pois, vesce, blé, triticale, épeautre, avoine).

Les vaches sont exclusivement au pâturage, et ont du foin en complément l'hiver ; les méteils sont pour les chèvres ; les brouards sont finis à l'aliment acheté, qui est un mix entre céréales/ tourteaux de colza-lin (attention : jamais de soja)

Les fromages sont produits et vendus **d'avril à octobre, lorsqu'il y a du lait de chèvre.**

**Le circuit court était une évidence avant de s'installer.** C'était avant tout une volonté de Sandrine, pour qui c'est aussi une belle partie du métier que le lien avec les consommateurs. Cependant, ces derniers ne sont pas intervenus dans la démarche d'installation.

Pour la commercialisation, **tout se fait en vente directe**, soit à la ferme, soit sur le marché de Montmarault une fois par semaine. L'été, Sandrine vend aussi sur les brocantes le dimanche. Enfin, elle organise 2 portes ouvertes par an. Pourquoi n'en fait-elle pas plus? Car cela suffit à écouler les productions, et qu'il est « hors de question d'approvisionner les circuits longs tels que les supermarchés ».

Sur les circuits choisis par Sandrine, il y a d'autres producteurs, en fromage de chèvres. Ils sont déjà 3 donc pour l'instant, ils ne sont pas sûr qu'il y ait besoin de quelqu'un d'autre pour le moment. Ça a l'air suffisant, vue la demande. Par contre il y aurait **bien besoin d'un maraîcher** car des légumes, il y en a, mais pas de producteur en vente directe.

Sandrine fait actuellement **des fromages frais, des demi secs et des affinés** ; des chèvres, des demi-chèvres et des tommes de vache, plus quelques variations de chèvres frais aromatisés à l'ail, aux fines herbes, au poivre etc. C'est déjà une large gamme qui a été mise en place dès le départ. Au début, Sandrine maîtrisait un peu moins les fromages frais que les tommes, mais comme on le sait « c'est en forgeant que l'on devient forgeron », donc c'est de fil en aiguille qu'elle apprend, et s'améliore. Elle fait attention à ne pas vendre les « ratés », afin de ne pas décevoir la clientèle et continuer à la fidéliser.

Pour elle, **c'est pertinent de miser sur les circuits courts loin des centres urbains**, car la population a moins la culture du « supermarché ». Les gens ont plus l'habitude des marchés et la démarche d'aller chez les producteurs chercher leurs produits. En fait, les circuits courts ne sont pas forcément plus simples, mais le type de clientèle y est plus large, du plus aisé au moins aisé, contrairement peut-être aux alentours des villes où la clientèle est peut être plus majoritairement aisée.

### **A combien s'élève le montant global des investissements ?**

Après déduction des subventions du Conseil Général, Conseil Régional et de l'Europe : 40 000 € pour la fromagerie, qui a été subventionné à 50% du montant total des travaux. Comme Sandrine a tout auto-construit, il n'y a pas eu de main d'œuvre à payer.

Chiffre d'affaires annuel : 25 000€ + 5 000€ d'aide (DPU, ICHN, PHAE, MAE, PMTVA)

Revenu actuel : 12 000 €/an, « bien suffisant pour vivre bien ».

**Propos Recueillis par Louisanne Pujol**