

Forum Gourmand

INTERPROFESSIONNEL



Une fromagerie ambulante en Forêt Noire (Allemagne)

Les grandes étapes

✓ Étape 1

Sollicitation par un éleveur laitier qui ne souhaitait pas investir dans un atelier de transformation, mais qui avait envie de se lancer dans la vente directe tout en gardant la « sécurité » de la collecte par une coopérative laitière.

✓ Étape 2

L'idée : proposer une prestation de transformation fromagère ponctuelle et régulière à plusieurs éleveurs en se rendant directement chez eux.

✓ Étape 3

Constituer un réseau d'éleveurs qui souhaitent valoriser ainsi une partie de leur production.

✓ Étape 4

Trouver une entreprise susceptible de faire cette installation de fromagerie sur un camion en respectant les normes sanitaires en vigueur (l'installation s'est faite en Suisse dans l'exemple présenté).

✓ Étape 5

Trouver un site pour une cave d'affinage et réaliser les travaux de mise aux normes.

✓ Étape 6

Etablir des plannings de tournée.

Contact :
Association Mézenc Gerbier
E-mail : emezenc@inforoutes-ardeche.fr



Description de l'initiative : Création d'un emploi de fromager et apport de valeur ajoutée à la production de lait

J'ai fait installer du matériel de transformation fromagère sur un camion. Cette réalisation s'est faite en Suisse pour un coût d'investissement de 50 000 euros. Je collecte le lait de douze éleveurs différents : je passe chez chacun d'eux une fois tous les quinze jours. Le reste du temps, ces éleveurs sont collectés par une coopérative laitière.

J'effectue pour eux une prestation de service : je suis rémunéré au litre de lait transformé. Je propose également une prestation d'affinage dans une cave que je loue à une commune : j'y ai moi-même effectué des travaux pour la mise aux normes.

Le fromage est ensuite vendu par les agriculteurs eux-mêmes en vente directe ou parfois proposé à la table de leur auberge.



Pourquoi ce projet ?

Un agriculteur qui souhaitait transformer son lait en fromage, mais qui n'avait pas les moyens (temps, investissements) et qui ne souhaitait pas le faire lui-même, m'a contacté pour l'aider à trouver un système original.

Diversifier sa gamme

Certains éleveurs avaient peur de ne pas pouvoir vendre tout le fromage transformé : je leur ai proposé de pratiquer moi-même la vente de fromage un ou deux après-midi par semaine. J'incorpore parfois des mélanges d'épices, d'herbes aromatiques, de fruits secs (paprika, persil, poivre, mélisse, cumin, noix...) : cela permet de diversifier la gamme.

Valoriser son mode d'élevage

Chaque produit est différent d'une exploitation à l'autre et permet de faire ressortir les spécificités liées à chaque élevage : l'alimentation des bovins, les races locales, etc. L'éleveur peut vendre son fromage, produit avec son propre lait sans avoir des volumes aussi importants que s'il transformait toute sa production. Il continue à avoir un revenu régulier par la coopérative laitière tout en profitant des avantages de la vente directe.

Quelques conseils avant de se lancer dans la même activité ?

Il ne faut pas hésiter à se diversifier ! Plusieurs agriculteurs impliqués dans cette initiative produisent de l'électricité à partir de biogaz ; d'autres proposent de la restauration ; l'un d'eux devient même acteur en soirée pour faire partager sa vie d'agriculteur à un large public.

Quelques chiffres clés...

1 heure 30

c'est le rayon dans lequel se trouvent les exploitations dans lesquelles je me déplace

5 heures

c'est le temps moyen passé sur chaque exploitation

1 000 litres

c'est la quantité de lait transformé par jour sur une exploitation

[INVITÉ]

- Pôle d'Excellence Rurale du Massif Mézenc-Gerbier -

Action cofinancée par le Ministère de l'Agriculture et les Chambres d'Agriculture d'Ardèche et de Haute-Loire.