



aux
Petits Sabots

*De la production de lait d'ânesse à
la transformation en cosmétiques*

Le lait d'ânesse de A à Z

SOMMAIRE

1- Environnement du produit

- 1.1 – L'entreprise
- 1.2 – Les cosmétiques au lait d'ânesse
- 1.3 – Contexte générale du produit.
- 1.4 – Le cadre réglementaire
- 1.5- La consommation de bio-cosmétiques.

2- Le marché français du cosmétique au lait d'ânesse.

- 2.1- Evaluation de la production.
- 2.2- Les principaux producteurs .
- 2.3- La demande.

3- Faisabilité et politique commerciale de l'entreprise.

- 3.1 – La viabilité commerciale du projet.
- 3.2- Stratégie et offre définitive.

4- Les autres activités

- 4.1- Autour de l'âne
- 4.2- L'accueil des équidés
- 4.3- Autres activités.

1- L'environnement du produit

1.1- L'entreprise

Dorothée Bricks, BTS Tourisme et Loisirs et DEUG d'anglais en poche, s'installe à Berlou pour travailler en tant qu'agent d'accueil culturel à la cave coopérative du village. Son contrat de travail terminé, elle décide de réaliser son rêve de toujours et se lance dans la création d'une entreprise de tourisme équestre. Un terrain de 1ha au milieu des vignes, 5 ânes et l'asinerie Aux Petits Sabots ouvre ses portes le 01 avril 2006, proposant de la randonnée avec ânes de bât et de la pension pour chevaux.

Petit à petit, les longues oreilles se multiplient, et il devient nécessaire de se diversifier pour consolider l'entreprise. La démarche de consolidation en tant que Jeune Agricultrice est lancée, les compétences en élevage validées et en 2009, la production laitière démarre. Les premiers savons faits à façon voient le jour. Le produit est apprécié, l'envie de fabriquer directement à la ferme est confirmée.

Aidée par les diverses subventions (état, europe, région et département), la construction de l'atelier de transformation et le mag'asin ont ouvert leurs portes au printemps 2010.

1.2- Les cosmétiques au lait d'ânesse

Tout d'abord, la traite est effectuée manuellement, dans un souci de respect et d'harmonie avec les ânesses.

Comme tout mammifère, la lactation est déclenchée par la naissance du petit. Cependant, contrairement à la vache, l'ânesse a une très faible capacité de stockage du lait. De plus, à l'image de ce qui se passe chez les humains, la lactation est déclenchée par la sécrétion d'ocytotine, provoquée par la stimulation de l'ânon.

Ces deux phénomènes expliquent la particularité de cet élevage qui nécessite d'une part de garder l'ânon et d'autre part de traire régulièrement, toutes les 3 heures.

L'ânon est laissé exclusivement à sa mère durant les deux premiers mois. Ensuite, lorsqu'il commence à diversifier son alimentation, il est possible de le séparer de sa mère durant la journée. Ainsi, l'ânon conserve une alimentation lactée la nuit, tout en bénéficiant d'une alimentation normale, adaptée à sa croissance (foin, granulés élevage). De plus, la traite ne se fait pas tous les jours mais est planifiée selon les besoins nécessaires à la fabrication des cosmétiques.



La traite des ânesses

L'ânesse produit en moyenne 7 litres de lait par jour. Lors de la traite, seul 1 litre est récupéré par l'éleveur. Cette faible production explique la rareté de ce précieux produit.

La particularité de cette asinerie laitière est de faire la transformation directement à la ferme

Pour la fabrication des savons, le lait est ajouté frais aux bondillons de savon bio à hauteur de 7% minimum. On peut ajouter également parfums, fleurs, huiles ou autre selon le produit voulu. En plus des savons traditionnels existent un savon à raser, des sels de bain et des savons invités.

Une crème hydratante est également disponible depuis juillet 2010.



Le passage des bondillons de savons dans l'extrudeuse

Cette activité a l'avantage de véhiculer des valeurs très prisées de nos jours, à savoir :

- la sécurité
- les matières premières bio
- le respect des animaux et de l'environnement
- la participation à la réhabilitation de l'âne dans notre société
- la préservation d'une race menacée de disparition

1.3- Contexte générale du produit.

Le lait d'ânesse, lait qui se rapproche le plus du lait humain, a été pendant très longtemps utilisé pour ses vertus hydratantes et régénératrices des tissus par de grands personnages de l'histoire (les plus connus étant Cléopâtre, Néfertiti ou encore Popée). Plus tard, François 1^{er}, Roi de France éreinté par les guerres et les excès, suivra les conseils d'un médecin de Constantinople, et adoptera une cure de lait d'ânesse qui fit, dit-on, des miracles. On lui doit cette citation : « Un jour d'une ânesse, le lait me rendit la santé. Et je dois, à cette circonstance, davantage aux ânes qu'à la science ». Il s'agissait également très utilisé jusqu'à

la fin du XIX ème siècle pour l'alimentation des nourrissons (des élevages d'ânesses laitières étaient situées dans les hôpitaux possédant des maternités).

Des analyses biochimiques du lait d'ânesse ont mis en valeur une composition exceptionnelle (acides gras essentiels, vitamines A, E, C ...) parfaitement efficace sur les peaux à problèmes. Il est particulièrement efficace sur les peaux sèches et agit comme un tenseur naturel ayant le pouvoir de prévenir le vieillissement cutané et de régénérer la peau.

Les savons au lait d'ânesse se vendent directement par le producteur par le biais de :

- vente directe sur l'exploitation (visites d'exploitation guidées tous les samedi)
- clients randonneurs
- marchés événementiels locaux (marchés bio, marchés de Noel ...)
- internet
- salons
- vente par correspondance

En ce qui concerne les revendeurs, ils sont :

- boutiques bio
- boutiques de produits du terroir et d'artisanat
- caveaux viticoles
- divers



Le mag'asin

1.4- Le cadre réglementaire

Méthode et lieu de travail, dossier de production pour chaque produit, étiquetage, test bactériologiques, échantillons, tout le processus de fabrication est rigoureusement contrôlé.



Le tamponnage des savons

1.5- La consommation de bio-cosmétiques.

La tendance de la consommation en cosmétiques va vers le naturel et vers les produits ayant fait historiquement leurs preuves (savon de marseille, d'Alep, huile d'Argan, huiles essentielles...) et apportant une sécurité.

Une fabrication artisanale et respectueuse de l'environnement est également de plus en plus plébiscitée par le consommateur.

2- Le marché français du cosmétique au lait d'ânesse.

2.1- Evaluation de la production.

La production à terme de l'entreprise serait de 12 000 savons par an (soit 30 000 euros par an de chiffre d'affaires). Le prix de vente constatée est fixé à 4,50 euros TTC pour les revendeurs et à 4 euros en direct.

2.2- Les principaux producteurs .

Ils sont en majorité situés en France des cas et il existe une trentaine d'asinerie laitières. La plupart amènent leur lait à des laboratoires qui gèrent la fabrication, seules quelques-unes fabriquent directement à la ferme. Toutes proposent une gamme de qualité et de prix à peu près équivalents.

2.3- La demande.

Le marché est celui des particuliers.

La clientèle du savon au lait d'ânesse est majoritairement féminine (acte d'achat pour elle, lui, bébé ou cadeau) et est âgée de 25 à 75 ans. Ces consommatrices sont présentes à l'année dans la région (nouveaux habitants chaque année) et se multiplie bien sûr pendant la saison touristique.

Toutes les classes sociales sont concernées. C'est surtout le mode de consommation de produits naturels ou bio qui stimule l'acte d'achat.

Le consommateur de produits cosmétiques naturels est fidèle et généralement ne revient pas à des cosmétiques communs (satisfaction et attrait du naturel comparé au chimique).

Un achat moyen est constitué de 3 savons différents et l'acte d'achat se fait environ tous les trimestres (environ 1 savon par mois).

3-Faisabilité et politique commerciale de l'entreprise.

3.1 – La viabilité commerciale du projet.

La tendance vers les produits naturels ne cesse de se développer et la concurrence est encore peu nombreuse (aucune dans l'Hérault, 1 dans l'Aude, 1 dans le Gard et 1 dans les PO) du fait de la spécificité du produit et des contraintes liées à sa production.

Le nouveau site internet est une excellente vitrine de l'activité laitière.

Les randonneurs, clientèle en croissance depuis la création de l'asinerie, seront également des acheteurs potentiels.

Il est également possible de travailler en gros pour une clientèle en demande de savons à revendre (personnalisation possible pour les villes, offices de tourisme ou autres)

3.2- Stratégie et offre définitive.

En ce qui concerne la communication, en plus du site internet, l'entreprise est référencée comme productrice de lait d'ânesse sur le site de la FNAR, sur celui de BOURRICOT, de ASIN ainsi que sur des sites équestres. Des dépliants et des affiches sont dans les offices de tourisme du département. L'asinerie est déjà référencée dans plusieurs guides touristiques (CDT, gîte de France, guide de pays ...).

Le savon au lait d'ânesse est un produit haut-de-gamme mais financièrement très accessible. Il est emballé individuellement et est vendu à l'unité.

La gamme est composée de savons avec ou sans parfum, de sels de bain, d'une crème visage et un élargissement de la gamme est possible avec l'élaboration d'un lait



Notre gamme de savons

4- Les autres activités

4.1- Autour de l'âne

La ferme développe l'élevage d'ânes de Provence. Les ânesses sont saillies une fois tous les 2 ou 3 ans par notre étalon de Provence agréé par les Haras Nationaux. 4 ânonns sont proposés à la vente chaque année (particuliers, âniers ou éleveurs).

Notre baudet effectue des saillies déclarées en monte en liberté.



Figaro, baudet de Provence

La ferme propose également de la location d'ânes bâtés pour les randonneurs (de 2 heures à 1 semaine).

Cette activité est en croissance chaque année et la demande de circuits de plusieurs jours évolue de façon très positive.

La clientèle pour les circuits d'une journée ou moins est une clientèle famille locale ou en vacances dans la région. Celle de plusieurs jours est nationale et internationale (Allemagne, Angleterre, Pays-Bas et Belgique principalement).

La concurrence n'est pas très forte dans cette activité et le travail en réseau se fait naturellement.

L'entreprise est membre de la FNAR (Fédération Nationale Anes et Randonnée), et adhère par ce biais à une charte de qualité

Les topo-guides sont traduits en anglais, ce qui facilite le marché international.



Famille en randonnée de 4 jours

La ferme organise également des après-midi spéciaux pour les anniversaires des enfants mais aussi des stages pour les propriétaires ou futurs propriétaires d'ânes ou l'accueil de classes et centres aérés.

4.2- L'accueil des équidés

Aux petits sabots bénéficient d'installations fonctionnelles pour se faire plaisir avec son équidé à savoir :

- une carrière
- un rond de longe
- une sellerie
- nombreux sentiers de randonnées

La vie dans l'écurie répond aux besoins fondamentaux des équidés (contact avec les congénères, pas d'enfermement en box, foin comme alimentation de base, sortie du cheval prévue dans la pension) dans une ambiance familiale.

Deux formules sont proposées :

- le paddock avec abri individuel paillé à partir de 160 euros par mois
- le paddock sans abri à partir de 130 euros par mois.

Avec le temps, les pensionnaires sont de plus en plus des ânes, de par une reconnaissance grandissante dans le monde de l'âne local.

4.3- Autres activités.

Une roulotte en bois aménagée en gîte 4 personnes permet l'accueil des familles pour une nuitée dépaystée et pleine de charme au cœur de la ferme (randonneurs, amoureux, ou simplement envious de passer un week-end à la ferme).



Notre roulotte

CONTACT :

Dorothée Bricks

34360 Berlou

Tel : 06 32 41 80 50

Mail : auxpetitssabots@gmail.com

Web : www.auxpetitssabots.com

