

Vincent Marchand, Bourgneuf en Mauges (49) Trouver des sources de valeur ajoutée

L'éleveur de rouge des prés Vincent Marchand, installé en Maine-et-Loire, mise sur la qualité de la viande et la diversification de ses productions.

Se développer pour résister. Depuis son installation à la suite de son père en 2008, Vincent Marchand a donné un nouvel élan à l'exploitation en viande bovine dans un contexte tendu pour la production, même en signe de qualité. Le jeune éleveur a repris l'élevage de rouges des prés déjà conduit en AOP (Appellation d'origine protégée) Maine-Anjou. 64 vèlages à ce jour, en système naisseur-engraisseur, pour une SAU de 90 ha (deux sites), dont 64 hectares en herbe. Le cahier des charges de l'AOP exige en effet un hectare d'herbe par vache. Une partie des animaux pâture sur des prairies en coteaux situées sur un deuxième site, à 8 km du siège d'exploitation.

Exigeant sur les performances techniques, Vincent Marchand a très vite modernisé les bâtiments pour "travailler dans un environnement confortable et sain", puis en a profité pour installer des panneaux photovoltaïques, sur 170 m². Il a aussi créé un réseau d'irrigation enterré à partir de la réserve d'eau de l'exploitation. C'est grâce à cet apport d'eau sécurisé qu'il a pu, en 2012, débiter une nouvelle production : les semences potagères, d'abord sous abri sur 4 500 m², puis en 2013, égale-



➤ Installé à Bourgneuf-en-Mauges (Maine-et-Loire), Vincent Marchand élève ses vaches selon le cahier des charges de l'AOP Maine-Anjou.

ment de plein champ (6 ha). Une diversification qui a permis à son épouse, Flora, de venir le rejoindre comme salariée à mi-temps sur la ferme. Elle doit passer sur un temps plein en mars 2017. D'ici là, le couple espère passer à 80 vèlages et augmenter la surface de semences potagères. Aujourd'hui, la part de cette culture à forte valeur ajoutée, contractualisée, représente la moitié du chiffre d'affaires de l'exploitation. "Les contrats nous donnent une visibilité, c'est très important". Et les deux activités se complètent bien : l'éleveur a regroupé les vèlages sur deux périodes (de mi-octobre à mi-novembre et en février-mars) afin de se rendre dispo-

nible pour les périodes de plantation et de récolte. Une stratégie gagnante aussi pour l'élevage, puisque les résultats se sont même améliorés : "on fait des lots plus homogènes, on suit mieux la détection des chaleurs et les échographies...", apprécie l'éleveur. Aujourd'hui malgré des jours plus difficiles pour l'élevage allaitant et notamment pour l'AOP Maine-Anjou, à la recherche de nouveaux débouchés pour sa viande, le jeune éleveur continue de croire en la filière : "nous sommes dans une impasse, mais c'est justement en se serrant les coudes et en restant dans la filière que l'on va tirer les conséquences de ce moment difficile". Sur son exploitation encore en phase d'investissement, en attendant des jours meilleurs, il se serre la ceinture : "je me suis rémunéré 5 000 euros l'an dernier", confie-t-il. Ses priorités ? "Gérer les charges au mieux, être bon techniquement, et trouver toujours de nouvelles sources de valeur ajoutée".

Soisick HéLOURY

La vente directe, un nouveau débouché

L'exploitation de Vincent Marchand fait partie des sept points de vente à la ferme de viande Maine-Anjou, répartis sur la zone d'Appellation d'origine protégée (AOP). La boutique a ouvert en janvier. Il s'agit d'un point de vente collectif où est commercialisée de la viande, non seulement de l'élevage, mais aussi d'autres élevages en AOP Maine-Anjou. "Le collectif est notre force, souligne Vincent Marchand. Grâce à cette organisation, nous pouvons proposer de la viande et aussi des produits élaborés (chili con carne, saucisses de bœuf...) chaque semaine à notre clientèle. Notre but est de se créer une clientèle régulière et lui donner toujours satisfaction. Je souhaite aussi passer le maximum de mes bêtes en vente directe, pour obtenir une meilleure valorisation".

Le lancement de la vente directe correspond pour l'AOP Maine-Anjou à un changement d'orientation pour la filière qui a perdu cette année son marché exclusif avec le groupe Flo (restaurants Hippopotamus). L'objectif collectif est d'écouler en direct une bête par semaine. "Nous en sommes aujourd'hui à une vache par quinzaine, ce qui est plutôt satisfaisant pour le démarrage".

L'assolement

➔ **90 ha** : environ **15 ha** de céréales, **5 ha** de maïs ensilage, **6 ha** de semences potagères, **64 ha** d'herbe (dont **35 ha** de prairies naturelles, dont **15 ha** de coteaux).