

L'appellation au service de la vente directe

Le syndicat de la race rouge des prés anime, depuis 2015, un réseau de vente directe. Douze éleveurs sont engagés dans la démarche.

« **N**otre syndicat s'est intéressé à la vente directe en 2014, témoigne Julien Ligneau, de la Sica Rouge des prés. Notre idée était de constituer un réseau d'éleveurs, de mutualiser tout ce qui pouvait l'être et de nous appuyer sur l'AOP (appellation d'origine protégée) Maine Anjou pour obtenir une meilleure valorisation de nos animaux. » Opérationnel depuis l'été 2015, ce réseau absorbe aujourd'hui entre « une bête et une bête et demie par semaine ». Douze éleveurs du Maine-et-Loire, de la Sarthe, de la Mayenne et de Loire-Atlantique sont engagés dans la démarche.

En pratique, le syndicat propose deux gammes de produits. L'une correspond à des colis de viande dont le poids varie entre 1,5 et 6 kg, l'autre à des conserves (bolognaise, chili con carne, axoa, bœuf bourguignon, rillettes et terrines). Les clients intéressés passent commande *via* le site dédié (1) ou par l'intermédiaire des éleveurs. Ils récupèrent leur commande soit sur l'une des exploitations, soit au siège de l'AOP, à Chenillé-Changeé (49).

Parmi eux, Gabrielle, 27 ans, a choisi le Gaec Debosque, dans la Sarthe, non loin du domicile de ses parents. Trois à quatre fois par an, cette amatrice de « bonne viande » vient y chercher sa commande. « Parfois, il s'agit d'une de nos bêtes, d'autres fois, comme



Accueil. « Notre boutique est ouverte le vendredi en fin de journée et le samedi matin », témoigne l'éleveuse, Catherine Debosque (à g.), en compagnie de Gabrielle, cliente du Gaec.

ANNE MABIRE

aujourd'hui, c'est celle d'un collègue mais la qualité ne varie pas, insiste Catherine Debosque, l'une des trois associés du groupement, qui l'accueille à la ferme. Quel que soit le point de retrait, le client a la garantie d'une viande AOP. » À la tête d'un cheptel de 110 vaches, son Gaec réforme 20 vaches par an. L'an dernier, six sont parties *via* la filière AOP vente directe. « Dans un système de vente directe classique, nous aurions

fini ces animaux un par un, pointe l'agricultrice. Là, le travail est plus simple. Nous faisons un seul lot. »

DOUBLE VALORISATION

À l'équilibre depuis 2016, la filière permet une double valorisation de la viande. La première tient au prix d'entrée abattoir, « qui est basé sur un rendement commercial et démarre à 4,40 €/kg », précise Julien Ligneau. La seconde est directement liée à l'activité vente directe : sous l'effet de la mutualisation et des prix consommateurs, qui démarrent à 15 €/kg, « l'éleveur peut compter sur un revenu d'un demi-Smic par carcasse de 300 kg ». Un complément bien compris du Gaec Debosque, qui ambitionne de valoriser toutes ses réformes en direct et de dégager « au moins un demi-Smic mensuel sur douze mois ».

Anne Mabire

(1) <http://www.viandemaineanjou.com/>

REPÈRES

► L'AOP Maine Anjou date de 2004.

► Cette viande est issue d'animaux de race rouge des prés.

► Le potentiel actuel d'animaux AOP est d'environ 40 à 50 par semaine.

EXPERT



JULIEN LIGNEAU, de la Sica Rouge des prés

« Nous avons bénéficié de l'expérience d'autres AOP »

« Aujourd'hui, nos animaux sont abattus à Craon (Mayenne) et nous travaillons avec un atelier de découpe situé à quelques kilomètres de là. Je m'y rends une fois par semaine pour pré-

parer les commandes que je dépose ensuite chez les éleveurs. Nous les avons tous équipés d'un frigo et lorsque je viens déposer les colis, je laisse également du matériel de commu-

nication. Avant de nous lancer, nous avons rencontré d'autres AOP, celles du beaufort et du porc basque notamment. Leur expérience nous a été très utile. »