

Champ libre

Albéric Valais... Jean-Luc Poulain... Laurence Harribey...



“L’AOP Maine-Anjou ne fonctionne pas. On la réécrit”

Albéric Valais, est directeur de l’EOS Rouge des prés. Il présente la nouvelle stratégie de déploiement de l’AOP Maine-Anjou, à partir de la vente directe.

Rémi Hagel

Février va marquer un nouveau départ pour l’AOP Maine-Anjou. Depuis le 1^{er} février, l’équipe a vu arriver un ingénieur-boucher, ainsi qu’un apprenti, pour développer la commercialisation de la viande. “L’AOP ne fonctionne pas” explique Albéric Valais. Ce constat est dressé depuis quelques années. “Nous voulons la remettre en route. Pour cela, on a mis les mains dans le cambouis, pour repartir sur quelque chose de différent. Nous avons construit l’AOP en réaction aux crises sanitaires (ESB) et sur la base d’un monoclient. Cela s’est effondré quand le client (Hippopotamus) s’en est allé en 2014. Comment reconstruire ? Avec un autre monoclient ? On n’a pas trouvé.”

Dans cette remise en question, les Rouges des prés ont observé les autres AOP. “Revenir aux fondamentaux est ce qui a sauvé les AOC/AOP en difficulté. Nous sommes revenus au cahier de charges. Notre projet aujourd’hui est une réécriture de l’AOP”. Notamment, la maturation avait été négligée : “C’est pourtant une différence du même ordre que le lait cru et le lait thermisé” décrit celui dont la deuxième casquette est la direction de l’OS Normande.

Un stock pour la vente directe

Le nouveau projet de l’AOP consiste donc à développer Mabox, système de vente directe mutualisée, mis en place depuis quelques années. Dix producteurs à ce jour sont engagés. La vente s’effectue aussi au Domaine des Rues. “Grâce à cette mutualisation, on dispose d’un stock. Une vache est abattue, puis distribuée par les dix

producteurs”. Cela assure une bonne valorisation de la carcasse, d’autant que l’équilibre est optimisé grâce à la transformation : charcuterie de bœuf, viande séchée, etc. Il est désormais possible de proposer des petits colis de 1,5 kg, à la carte “presque comme chez le boucher”. Et surtout, depuis novembre, la viande est maturée 21 jours sur le quartier arrière. Cette fameuse maturation qui peut faire la différence. “Les premiers retours sont extrêmement positifs”.

Cette articulation souple n’est possible que grâce à l’organisation en réseau, qui ne demande qu’à s’étouffer. Les éleveurs possédant leur clientèle propre peuvent intégrer progressivement des produits Mabox “pour élargir leur gamme”.

Avec cette différence, cette qualité gustative, l’AOP ambitionne de devenir une filière fermière reconnue, avant tout sur son territoire. Ensuite, “on veut retourner vers les filières industrielles et de distribution, parce qu’on a besoin d’elles, mais alors, on leur dira : ‘Regardez ce qu’on fait’”. Là encore, les fromages inspirent.

Les deux jeunes recrues auront donc pour mission de faire revivre l’AOP, en développant l’existant et surtout en allant sur de nouveaux marchés (lire page ...).

Les producteurs Mabox sont rémunérés 4,40€/kg pour l’acte de production, plus 16% de commission pour l’acte commercial. Si les 70 éleveurs de l’AOP s’engageaient, “on écoulait trois à cinq bêtes par semaine. Ce serait extrêmement vertueux”.

www.viandemaineanjou.com/