

L'AOP Maine-Anjou a faim

L'AOP n'est pas assez connue dans la région. Il y a un travail important à faire pour la vendre dans notre secteur. Il y a un gros boulot de communication à entreprendre. Il y a eu une période difficile après l'arrêt d'Hippopotamus. Aujourd'hui, on a une nouvelle équipe, pour avancer." Ainsi résume David Cadet, le nouveau président (depuis l'an dernier) du syndicat AOP Maine-Anjou.

Et pour avancer, la structure a sollicité le soutien d'AgroQualité, début 2019. Cette SARL a été créée par Bovin qualité Bretagne, pour gérer le Veau Britannin. Depuis, elle gère huit filières du Grand-Ouest, dont le label Rouge Blond d'Aquitaine, le porc Label Rouge chez Opale, et plus récemment Ma Normande locale.

Première étape pour la Maine-Anjou : restructurer l'ODG (organisme de gestion). Cela signifie améliorer le système qualité, à savoir re-toiletter le cahier des charges de l'AOP, revoir le plan de



Jean-Stéphane Blanchard (Agro Qualité) et David Cadet (AOP Maine-Anjou) ambitionnent de relancer les ventes de viande AOP.

contrôle, etc. C'est ce qui a été présenté lors de l'assemblée générale du syndicat mardi 15 septembre.

Développement commercial

L'étape suivante, qui va démarrer en octobre : faire du développement commercial. Deux structures s'en chargent déjà, l'Adema et Elivia. "Nous ne comptons pas les remplacer, mais faire des partenariats" explique Jean-Stéphane Blanchard, le directeur

d'Agro Qualité. "Ce sera des démarches d'approches, mais toujours en relation avec le commercial qui va vendre." Un exemple : "Si on visite un de nos points de vente du Veau bretonnin à Paris, on pourra établir un lien avec la Maine-Anjou."

L'AOP remonte doucement la pente : après le creux de 392 animaux vendus en 2017, elle est passée à 543 en 2018, puis 619 en 2019. L'AOP compte 73 éleveurs adhérents.