

AU FIL DE LA SEMAINE

VIANDE Depuis le 18 novembre, un contrat d'exclusivité lie pour cinq ans les producteurs de viande AOP Maine Anjou et les restaurants Hippopotamus.

La viande Maine Anjou de l'élevage Landry se déguste à l'Hippopotamus du Mans

Engagé dans la filière label Maine Anjou depuis ses débuts en 2004, Pascal Landry commercialise toutes ses réformes via l'AOP. "Je vends aussi quelques boeufs, selon les années. En 2012, j'ai commercialisé ainsi 13 animaux", indique-t-il. Pour l'éleveur d'Avessé, il était "logique" à l'époque d'entrer dans cette démarche de qualité de la race bovine locale puisqu'existant déjà, sur l'exploitation, un atelier label, à savoir des volailles de Loué. En outre, l'AOC Maine Anjou imposait dans son cahier des charges un lien au pâturage également préexistant à la Haute Tercherie. Aujourd'hui, son troupeau de 55 mères Rouge des prés évolue sur 75 ha de prairies. La densité de chargement ne dépasse donc pas l'hectare/vêlage requis par le label. Pour la reproduction, deux taureaux inscrits, typés mixte, lui permettent de produire des vaches conformes au cahier des charges de l'AOP -



Pascal et Claire Landry conduisent un troupeau de 55 Rouges des prés, 4 bâtiments de volailles de Loué sur une SAU de 105 ha à Avessé.

avec un minimum de 380 kg de carcasse et un maximum de 10 ans d'âge - et dont il sait évaluer l'état lorsqu'il les programme sur le planning d'abattage, au moins deux mois avant. "Je me trompe peu dans l'évaluation du classement et du poids, avoue-t-il, et le négociant qui visite

l'élevage deux semaines avant un départ, confirme souvent mon jugement". En 2012, le poids moyen de carcasse de l'élevage était de 492 kg. Abattues à Sablé, ses bêtes sont ensuite commercialisées, via l'Adema - dont il est fournisseur mais également action-

naire depuis deux ans - vers des débouchés de proximité. Pascal Landry obtient en moyenne une plus-value de 30 centimes d'euros/kg carcasse. L'éleveur de Rouge des prés s'est installé en 1995 avec ses parents mais conduit aujourd'hui l'exploitation avec son épouse, Claire. En tant que producteur, la récente signature du contrat exclusif entre l'Adema et le groupe Flo, le satisfait. "Elle garantit un débouché à prix sécurisé pour cinq ans, se réjouit-il, cette stabilité du prix est un point fort quand on est éleveur allaitant, et cela peut encourager un jeune à s'installer".

DELPHINE GROSBOIS

OÙ DÉGUSTER LA VIANDE AOC MAINE ANJOU ?

La sélection Maine Anjou sur la carte de 21 restaurants Hippopotamus

C'est en fêtant son centenaire en 2008 que la Maine Anjou a séduit le groupe Flo. Détenteur de 320 restaurants dans 17 pays, il a d'abord décidé d'inscrire la race locale à la carte de ses établissements parisiens et angevins. La Maine Anjou a ainsi fait son entrée dans les Hippopotamus, aux côtés des races charolaise, salers et aubrac élevées en France. Aujourd'hui, le groupe de restauration étend l'expérience à toute la chaîne. "En 2008, nous achetions 25% du volume produit sous AOC MAINE Anjou. Avec ce contrat, le groupe Flo achète toute la production, indique Caroline Volland, responsable du nouveau service filière du groupe, avec 30 vaches par semaine, et grâce à un travail de découpe de qualité réalisé à l'abattoir de Cherré, nous pouvons livrer 21 restaurants en morceaux nobles et l'ensemble des 150 restaurants en steak haché. Nous valorisons 90% des carcasses". L'hippopotamus du Mans, comme ceux de Nantes, Rennes et Angers, propose depuis la mi-octobre une carte "sélection AOC Maine-Anjou" qui insiste sur l'exclusivité et



Caroline Volland (groupe Flo) et Eric Bouvet, gérant de l'Hippopotamus du Mans.

la proximité du produit. Le gérant du restaurant, Eric Bouvet, est "fier de se différencier avec une autre qualité de viande" qu'il met d'ailleurs en valeur en servant les morceaux sur des plateaux en ardoise. 70kg de viande Maine Anjou sont servis par semaine dans ce restaurant. "Cela représente 37% du volume total d'achat en viande, c'est important, relève le gérant, et bien souvent nous sommes en rupture". Sa clientèle, composée d'amateurs et de connaisseurs, réclame, sur ses conseils, du filet à l'os. Mais il n'y en pas pour tout le monde.



ADEMA

Une filière exclusive de proximité

Du champ à l'assiette, c'est un principe que le syndicat des producteurs de l'AOC Maine-Anjou, a toujours voulu privilégier. Dès l'obtention de l'AOC en novembre 2004, c'est à travers une filière de proximité, avec les magasins Auchan, que la production locale était distribuée. Aujourd'hui, par le contrat exclusif signé le 18 novembre pour 5 ans, la démarche part de l'élevage jusqu'aux clients des restaurants du groupe Flo. Les 200 producteurs de l'AOP (déclinaison européenne du label), dont 35 Sarthois, fournissent leurs bêtes via l'Adema, l'association constituée il y a deux ans par les producteurs apporteurs pour influencer une dynamique. "Nous voulions

surtout rester maîtres de la commercialisation de nos animaux et ne pas nous faire intégrer par une société privée", rappelle le président Anthony Gervais menant 60 apporteurs actionnaires. Sur la base du coût de production de la viande, l'Adema négocie régulièrement le prix de vente avec le groupe Flo. "La plus-value pour l'éleveur fluctue en fonction du marché, de +20 centimes cet été à +80 centimes d'euros en ce moment, explique l'animateur du syndicat, mais l'objectif est d'avoir une stabilité trimestrielle". Et une vision à long terme pour les éleveurs. L'objectif de l'Adema est d'atteindre, comme en 2011, un volume de 2000 bêtes par an vendues au groupe Flo.