

# Qui veut vendre de la viande Domaine des Rues ?

**MAINE-ANJOU** /// La vente directe de viande par le Domaine des Rues se met en place. La marque Domaine des Rues est créée. Prochaines étapes : accroître les points de vente en ville et chez les éleveurs.

**L'**AOC Beaufort vend 20 % de sa production en direct. De quoi donner des idées. Le projet Ma-box mené par la Sica Domaine Rouge des Prés s'inspire de cet exemple. Depuis un an et demi, elle travaille à mettre en place cette vente directe collective de viande AOP Maine-Anjou. "2014 a été une année de recherche : sur la communication, le positionnement, l'innovation produit" décrit Julien Ligneau, embauché pour mener ce projet. La marque Domaine des Rues a été créée, avec son logo. Cette maturation préalable n'est pas anodine : la gamme de produits a été réfléchie, laissant part à l'innovation. "Le coup de couteau est particulièrement important pour l'appréciation finale du produit. Ainsi, du parleron souvent utilisé en pot au feu devient une pièce à griller d'exception grâce à une découpe adaptée." Quatre "sélections" de colis sont proposées : la réserve à l'os (pièces prestigieuses), les pièces rares (onglet, poire, araignée, etc.), la grande tablée (panel classique et familial) et la marmite angevine (pièces à mijoter). Il y a quinze ans, les caissettes faisaient 10 ou 15 kg.

Là, les formats sont plus petits : 1,5 à 6,5 kg.

## Une marge de 627 euros par mois

"Aujourd'hui, on commercialise une demi-bête tous les quinze jours. C'est très loin d'être suffisant. On espère pouvoir atteindre une carcasse par semaine, soit 1 350 kg/mois, pour la fin de l'année. Pour cela, je vais devoir m'appuyer sur vous" annonce-t-il aux éleveurs réunis pour l'assemblée générale de la Sica, le 16 juin au Domaine. La commercialisation au Domaine des Rues est un point de départ, mais il serait utopique d'imaginer 10 000 clients venir sur place. "Nous allons avoir besoin d'un réseau." La Sica va donc s'appuyer sur des points relais en ville, mais surtout sur les agriculteurs. Différents partenariats seront proposés : sous forme salariale ou sur le principe d'achat/revente. Une exploitation avec une bonne clientèle peut commercialiser une carcasse par mois. "Avec une marge de 2,09 euros, cela donne une marge brute de 627 euros par mois. Cela peut être comparé à un atelier supplémentaire sur l'exploitation."

## Faire connaître

Le Domaine des Rues viendra en appui pour le lancement, proposant ses conseils, et des soirées-dégustation, un peu sur le modèle des réunions *Tupperware*®. "A la différence du vin, on ne sait pas parler du goût, en viande. Pour l'apprécier, il faut la décrypter. D'un morceau à l'autre, on voyage" commente Julien Ligneau. Deux élevages se sont lancés. Deux dégusta-



Christian Douët et Bruno Pourias, les deux éleveurs qui se sont lancés dans la vente directe, avec Julien Ligneau, de la Sica (au centre). La borne et les panneaux explicatifs sont placés dans la nouvelle salle inaugurée ce 16 juin. Les visiteurs sauront désormais qu'ils peuvent acheter de la viande.

tions se sont déroulées chez Christian Douët (Châtellais, Maine-et-Loire), qui témoigne : "Ceux qui étaient habitués comme ceux qui n'avaient jamais pris de viande ont été agréablement surpris. Tous ceux qui en ont acheté en ont déjà re-commandé." Et recommandé à leurs proches. La Sica compte sur ce bouche-à-oreille. Elle va aussi communiquer au Domaine, auprès de tous ceux qui louent les salles pour les mariages. "On espère dégager un premier volume d'activité en 2016 pour tendre vers l'équilibre" conclut le directeur Albéric Valais. Ce pari est du même ordre que celui de la rénovation du Domaine des Rues, qui a porté ses fruits. La chance sourit aux audacieux.

Rémi Hagel

remi.hagel@aveniragricole.net

**POUR EN SAVOIR PLUS**  
Un site vient d'être lancé (il sera vraiment opérationnel début juillet)  
[www.viandemaineanjou.com](http://www.viandemaineanjou.com)

## Mariages heureux

"Le Domaine commence à gagner de l'argent. C'est une bonne surprise" se réjouit le président de la Sica Hervé Ménard. La location du Domaine des Rues pour les mariages connaît un franc succès. "On ne s'y attendait pas" confesse Damien Clémenceau, éleveur en charge de la commission Domaine. Sur la période estivale, "c'est complet d'une année sur l'autre". Vingt-cinq week-ends sont déjà réservés pour 2016. Les salles ne sont pas chauffées. Une nouvelle salle, chauffée, a été inaugurée, destinée à accueillir des séminaires (une centaine de personnes), ou en complément pour les mariages. Elle comporte des panneaux de présentation de la Rouge des Prés et de l'AOP Maine-Anjou. Le constat avait été fait que "les gens qui viennent pour les festivités ne savent pas toujours ce qui se passe ici".

## Un GIEE sur la table

La Sica prépare un dossier pour constituer un GIEE. L'idée serait de faire valoir la pertinence de l'AOP Maine-Anjou pour le maintien des surfaces en herbe et l'autonomie alimentaire. Des financements pourraient permettre de multiplier les animations de groupe de travail, les actions de prospection et le suivi en élevage. Un autre volet du GIEE porterait sur le développement de la vente directe en commun. Dépôt prévu en août.

## Concours parfait

Le National s'est tenu à Metz pour la première fois. "J'en suis revenu super satisfait. Les gars de l'Est nous ont concocté un concours exceptionnel. Les animaux et les éleveurs ont été reçus de façon parfaite" témoigne le président Hervé Ménard. "Cela montre que quand on va tous dans le même sens, on arrive à faire ce qui nous paraissait impossible." Un appel du pied pour garder cette dynamique au National d'Evron (Mayenne), et surtout au Space 2015, puis 2016 qui accueillera le National. L'idée est proposée de monter un événement différent : un festival Rouge des Prés, avec moins d'animaux, mais des conférences, des présentations techniques, et des animations conviviales pour le grand public. Pourquoi pas pour 2018, où rien n'est encore calé pour le National ?