

VIANDE BOVINE Le Syndicat de défense de la viande Maine-Anjou a tenu son AG mardi 17 mai à Chenillé-Changé. Toujours à la recherche de débouchés, la filière AOP vit une année difficile.

Une activité au ralenti pour l'AOP Maine-Anjou

« Une année de transition ». C'est ainsi que qualifie l'année 2016 Christian Douet, le président du Syndicat de défense de la viande Maine-Anjou, lors de l'assemblée générale qui s'est déroulée mardi 17 mai à Chenillé-Changé (commune de Chenillé-Champ-teussé). La filière AOP vit un moment difficile, dans un contexte général alléant compliqué. Aujourd'hui, les animaux « partent au compte goutte. L'activité est fortement ralentie », confirme Ghislain Aminot, animateur.

Entre 800 et 1 000 bovins en AOP
En 2015, le nombre d'animaux agréés AOP était déjà plus faible (1 342 animaux, soit 17 % de moins qu'en 2014), et les prévisions 2016 ne sont guère plus optimistes : entre 800 et 1 000 bovins devraient être écoulés en AOP. « Actuellement, on fait difficilement partir entre 10 et 12 bêtes par semaine, surtout des



Suite à l'arrêt du contrat avec le groupe Flo (restaurants Hippopotamus entre autres), l'AOP Maine-Anjou cherche à se repositionner sur la GMS et la vente directe.

vaches », explique Benjamin Maine, de la structure de commercialisation Adema. Or, l'objectif de la filière était de commercialiser 30 bêtes agréées par semaine.

« Depuis la fin du contrat avec Hippopotamus, fin février, la structure a perdu 28 000 euros », poursuit Benjamin Maine. La conquête de nouveaux marchés, grandes surfaces et boucheries spécialisées, est en cours : « il y a des avancées, mais cela prend du temps ». Des vitrines de

Ghislain Aminot. La dynamique de filière est donc pour le moment enrayée : un certain nombre d'éleveurs, ne pouvant plus écouler leurs animaux en AOP, ont décidé de ne plus cotiser.

Avec une perte de 2 700 euros sur l'exercice 2015, après un léger bénéfice en 2014, la situation financière reste maîtrisée, mais la baisse d'activité contraint les responsables à réduire la voilure au niveau de l'emploi pour l'année 2016. La structure ne prendra pas d'apprenti, et transfère une partie de la masse salariale à la Sica Rouge des prés. Un budget prévisionnel simplifié, à l'équilibre, a été présenté aux adhérents.

Parallèlement au travail d'Adema, la Sica Rouge des prés continue à développer la vente directe, à raison d'une carcasse abattue tous les 15 jours et d'une vente par semaine. « 7 points de vente à la ferme sont ouverts et deux en ville, à Angers et Paris », précise Julien Ligneau, de la Sica. Des tests

sont réalisés en restauration et des produits élaborés (sauce bolognaise, rillettes, aoxa, chili con carne et aussi saucisson de bœuf ou encore viande fumée) sont proposés aux clients depuis ce printemps.

Déployer la vente directe

Grâce à la transformation, « un équilibre de la carcasse s'installe et les stocks sont tout juste suffisants, se réjouit le chargé de commercialisation. Le modèle se met en place, il reste à le déployer ».

Les objectifs fixés pour cette année sont d'augmenter les volumes en passant à une casse par semaine et d'ouvrir de nouveaux points de vente à la ferme. « Tous les éleveurs peuvent vendre des produits élaborés, pas besoin d'être équipé de frigos », argumente Julien Ligneau. La filière demeure donc mobilisée malgré les écueils. « L'AOP est une chance pour les éleveurs Rouge des prés », reste persuadé Christian Douet.

S.H