

Viande bovine

VIANDE BOVINE

L'AOP Maine-Anjou en pleine zone de turbulence

En 2015, 1 342 animaux Rouge-des-Prés ont été valorisés en filière AOP Maine-Anjou. C'est 17 % de moins que l'an dernier mais surtout 21 % de moins que l'on point d'équilibre, pour le syndicat de défense de la viande Maine-Anjou, qui tenait son assemblée générale mardi 7 avril dernier.

La cause de cette baisse ? Le désengagement des restaurants Hippopotamus avec lesquels un contrat avait été signé pour cinq années, avant d'être dénoncé unilatéralement. Cette perte importante de débouchés a contraint les éleveurs à livrer moins de bêtes en filière AOP. Voilà qui tombe au plus mal, en pleine crise de l'élevage. "Nous savons combien il est frustrant pour un éleveur d'être engagé dans une démarche qualité et de ne pas pouvoir valoriser ses animaux", se désole le président du syndicat Christian Douet. Pas question pour

autant de se décourager : "Nous devons rester mobilisés car nous savons de par notre histoire ce que l'AOP peut apporter aux éleveurs Rouge-des-Prés, ajoute-t-il. Nous savons que ce modèle est capable de valoriser des animaux différemment avec une plus-value permettant de mieux rémunérer notre production". La différence avec le conventionnel est de 50 centimes d'euros du kilo, soit 4,20€ pour une R = et 4,25€ pour une R +, en AOP. Le planning de sorties est déjà complet jusqu'à septembre avec vingt animaux par semaine, loin de l'objectif de trente vaches.

En attendant des jours meilleurs, la société de commercialisation, Adema, poursuit son travail pour trouver de nouveaux débouchés. Et en attendant ces nouvelles perspectives commerciales, il s'agit de développer localement la vente directe. On compte actuellement dix points de vente dans la région, essentielle-



Christian Douet, président du syndicat de défense de la viande Maine-Anjou : "Il est frustrant pour un éleveur d'être engagé dans une démarche qualité et de ne pas pouvoir valoriser ses animaux, mais nous avons déjà rencontré des situations inconfortables, dont nous sommes sortis".

ment sur des exploitations. "Il serait intéressant de quadriller au maximum les Pays-de-la-Loire, se dit Christian Douet. On souhaite arriver à une vingtaine de points de vente". Actuellement, une demi-car casse est vendue chaque semaine en vente directe, l'objectif est de le doubler d'ici

la fin de l'année. Le reste de l'année 2016 sera compliqué, mais "par le passé nous avons parfois rencontré des situations inconfortables dont nous sommes sortis", se rassure Christian Douet.

Antoine Humeau