

"On donne un cadre collectif à la vente en direct"

DOMAINE DES RUES //// Depuis le début de l'année, l'AOP Maine-Anjou développe son réseau de vente à la ferme. Une dizaine de boutiques a déjà ouvert chez les éleveurs du berceau. En Sarthe, la première a été inaugurée samedi 19 novembre au Gaec Debosque, à Ruillé-en-Champagne.

Une agréable odeur de viande grillée, du vin chaud et des rires : il y avait comme un air de fête au Gaec Debosque. Samedi dernier, voisins, amis, famille et clients s'étaient déplacés en nombre pour inaugurer, en présence de la préfète de la Sarthe, l'ouverture d'une boutique dans cette ferme modèle de l'AOP Maine-Anjou. "L'idée, c'est de proposer aux consommateurs locaux toute une gamme de produits de qualité, de la viande fraîche aux plats préparés" explique Julien Ligneau, en charge des points de vente pour le Domaine des Rues. "Si un jour je ne peux pas fournir à mon client la côte de bœuf qu'il réclame, le réseau d'éleveurs m'approvisionnera" explique Catherine Debosque, associée sur le Gaec avec son fils Pierre. "La mutualisation, c'est l'avenir."

Une reconquête de l'image

A l'origine de cette démarche, un constat. "Nos produits ne trouvent pas d'audience dans le circuit classique. Comment faire lorsqu'un industriel dit ne pas s'intéresser à la qualité AOP ?

Gaec Les Bates (en Sarthe, à Ruillé-en-Champagne)

2,5 UTH. Cheptel Rouge des Prés AOP (sélectionneur) : 110 mères ; deux périodes de vêlages. 100 brebis. Poules pondeuses Loué : 6 000 places, un lot par an. SAU : 230 ha dont 140 ha de prairies permanentes.

Commandes en direct : gaecdebosque@orange.fr, 02 43 88 22 18, 06 42 12 66 60 (Pierre Debosque).



De l'élevage à la dégustation de la viande, l'AOP Maine-Anjou reconstruit l'histoire de la race et des éleveurs qui la font vivre.

Nous sommes noyés dans la masse, sans aucune valorisation du travail des éleveurs" raconte Albéric Valais, directeur du Domaine des Rues. "Nous avons donc choisi de reconstruire notre proximité et de repositionner notre produit." L'AOP Maine-Anjou, qui avait confié la commercialisation aux seuls professionnels, reprend la main sur la chaîne de production. "On donne un cadre collectif à la vente en direct, avec un cahier des charges de production, de la découpe à la transformation." L'éleveur, quant à lui, retrouve la maîtrise du produit. "Jusqu'à présent, nous vendions en moyenne trois à cinq bêtes par an. Là, nous allons passer à la vitesse supérieure tout en ayant l'assurance de la qualité du produit fini" se réjouit Catherine Debosque. La reconquête du volet commercialisation vise aussi la restau-

ration. "Ce ne sera pas forcément un établissement gastronomique. Ce pourra être un routier. L'important, c'est l'image qu'il donnera à notre produit" souligne Julien Ligneau. Cette image, le Domaine des Rues la reconstruit patiemment à travers un visuel léché qui mêle terroir et passion des éleveurs. Pierre Debosque, qui a rejoint sa mère il y a deux ans sur le Gaec, incarne la nouvelle histoire de la Rouge des Prés. Ses vaches, tous les clients de la ferme peuvent voir "qu'elles vivent bien". Son système d'exploitation porte un message respectueux de l'environnement. "Ici, nous avons 140 hectares de prairies permanentes." "Nous avons choisi d'être fiers de ce que nous faisons" conclut Albéric Valais.

Nathalie Barbe

POUR EN SAVOIR PLUS
viandemaineanjou.com