

# Viande en direct, du pré à l'assiette

Éleveurs de vaches de la race rouge des prés, Flora et Vincent Marchand lancent un concept de dégustation et vente directe, soutenus par un réseau.



Vincent et Flora Marchand avec l'animateur du Domaine des Rues, Julien Ligneau.

**F**lora et Vincent Marchand, agriculteurs et éleveurs de vaches de la race rouge des prés, se lancent dans un nouveau concept de dégustation et de vente directe, dans le cadre d'un réseau porté par le Domaine des Rues.

### Qu'est ce que le Domaine des Rues ?

**Vincent Marchand :** « Le Domaine des Rues, c'est la maison des éleveurs située à Chenillé-Changé, le berceau de la race maine-anjou, rebaptisée rouge des prés depuis 2004. C'est dans ce lieu qu'a été créée la race maine-anjou en 1908, issue d'un croisement de la race durham et d'une race locale, la mancelle. »

### Comment envisagez-vous ce nouveau concept de dégustation vente ?

**Flora Marchand :** « Ce rendez-vous a pour but de faire porter un autre regard sur la viande, comme cela se pratique en œnologie, en permettant la dégustation et la vente directe. Le tout est coordonné par l'animateur Julien Ligneau, responsable du réseau vente du Domaine des Rues. C'est l'occasion pour le consommateur de découvrir des morceaux mal connus et pour l'éleveur de transmettre ce qui détermine le goût et l'aspect de l'ensemble des morceaux. Nous travaillons avec tout un réseau de producteurs, ce qui permet de proposer une gamme très élaborée de produits. »

### Quelles sont les conditions pour faire partie du réseau ?

**Vincent Marchand :** « Nous devons nous assurer de respecter un cahier

des charges en adéquation avec l'élevage traditionnel de la maine-anjou. Pour bénéficier de l'appellation d'origine protégée (AOP), nos animaux sont nourris exclusivement à l'herbe de manière extensive. Nos animaux doivent aussi être nés, élevés puis abattus sur l'aire géographique des Pays de Loire. »

### Pourquoi opter pour cette formule de commercialisation ?

**Flora Marchand :** « La conjoncture nous amène à nous diversifier, c'est un moyen de mieux valoriser nos produits. De plus, c'est un excellent moyen d'enrichir nos contacts, de jouer la proximité et de travailler en toute transparence auprès des consommateurs. »

Renseignements : Tél. 06 15 36 47 52.

COURRIER DE L'ouest - février 2015.