



Eugénie Vannier, ferme de l'Egrière à Bannes (53).

"Une plus-value avec la vente directe"

Afin de m'installer à la suite de ma mère, je démarre en amont la vente directe AOP Maine-Anjou, avec le groupe de vente fermière de la Sica Rouge des Prés. Cela apporte une plus-value en deux temps : la carcasse est vendue plus cher, et on prend ensuite une commission sur les ventes. Tous les éleveurs du groupe proposent la même carte de colis allant de 12 à 26 €/kg. Actuellement, nous écoupons entre cinq et sept bêtes auprès d'un boucher, environ 10 en AOP, et quelques unes en conventionnel. On espère atteindre 5-6 en vente directe ■

L'Avenir
Agriculture
21/05/17

L'AOP Maine-Anjou mise sur la vente directe pour rebondir

VIANDE BOVINE // L'AOP Maine-Anjou affronte une sévère baisse d'activité. La reprise en main passe par la structuration de la vente directe collective.

Quelque 610 animaux commercialisés en AOP en 2016, une chute de 55 % par rapport à 2015. Depuis la fin du partenariat avec les restaurants Hippopotamus, l'AOP traverse une période difficile. "La commercialisation n'a jamais été aussi faible et met en péril le fonctionnement de notre syndicat", décrit Christian Douet, le président du syndicat AOP Maine-Anjou, lors de l'assemblée générale le 30 mai au Domaine des Rues. Cette situation entraîne des remises en question, tant sur la structuration interne, que sur les moyens de redynamiser le commerce.

En interne, la structure se redimensionne pour limiter les coûts. Toutefois, attention à ne pas déshabiller totalement l'ODG (organisme de défense et de gestion), "c'est la clé de voûte de l'édifice"

rappelle Pascal Cellier, de l'Inao. Même en réduisant la voilure, il faudra garder une personne à l'animation, au risque de perdre cette AOP.. Mais cette contrainte est aussi une force car "à partir d'un socle, on peut rebondir. Dans les AOP qui se portent bien, il y a un projet collectif."

Trois formules...

C'est le cas de l'AOP Maine-Anjou. Pour rebondir, elle place ses espoirs dans la vente directe. De plus en plus d'éleveurs se lancent, individuellement. Le défi pour l'AOP est de parvenir à coordonner ces démarches. Elle propose un cadre de vente directe collective, qui a été exposé lors de l'assemblée. Un groupe d'une dizaine de producteurs est déjà constitué au sein de la Sica Rouge des Prés. Ils disposent d'un même cahier des charges de découpe,

d'un même marketing et d'une même logistique mis en place par la Sica. Ils possèdent chacun un magasin à la ferme, ils y vendent la viande de leurs animaux, mais aussi, si besoin, celle de leurs collègues. C'est l'intérêt du réseau. Leurs tarifs sont harmonisés (1).

Toutefois, la nouvelle architecture proposée tient compte des aspirations de chaque éleveur. Trois formules sont accessibles : éleveur indépendant, en vente collective mixte, ou du réseau. Les degrés d'engagement sont échelonnés, mais tous participent à une harmonisation du message AOP. Et c'est un enjeu énorme.

... une même voix

"Aujourd'hui, le consommateur est paumé, l'AOP Maine-Anjou, ça ne lui parle pas" regrette un éleveur. La difficulté pour une petite structure comme celle-là est "qu'on n'a pas de service de communication" constate Julien Ligneau, salarié en charge de la vente collective. "On a laissé la communication aux autres et on subit un retour de bâton" analyse Hervé Ménard, président du Do-

maine des Rues. "Notre petit projet de vente directe sera le début de la reprise en main de la communication". Il s'agit, pour commencer, d'arriver à parler d'une même voix. "On constate qu'il y a parfois une discordance dans le discours" décrit Julien Ligneau. La confusion entre la race Rouge des Prés et la race Maine-Anjou est encore présente. Les éleveurs eux-mêmes doivent s'astreindre à tenir le même discours aux consommateurs: "On est producteur de viande AOP Maine-Anjou, pas éleveur de Rouge des Prés" résume Ghislain Aminot, l'animateur du syndicat. L'après-midi même, un groupe de travail élaborait une grille



La vente de colis AOP Maine-Anjou est initiée depuis des années, mais le syndicat mise sur son développement.

argumentaire pour la vente de viande AOP.

En parallèle de la vente directe, l'Adema - structure en charge de la commercialisation de la l'AOP à grande échelle- poursuit ses

démarches.

Rémi Hagel

A NOTER ▶ Les éleveurs intéressés par la démarche peuvent joindre le Domaine des Rues au 02 41 41 08 41.

(1) Lire les articles du 12 mai 2017 et 26 novembre 2016.