

**AOP Maine-Anjou** Les adhérents du Syndicat de défense de la viande AOP Maine-Anjou s'investissent de plus en plus dans la vente directe, avec une dizaine de points de vente sur l'aire d'appellation à ce jour.

# La vente fermière décolle

Chaque semaine, une vache AOP Maine Anjou est écoulée en vente directe à la ferme. « Ce volume a doublé par rapport à l'an dernier », souligne Ghislain Aminot, animateur de la filière. De plus en plus d'éleveurs mettent en place des ventes fermières de leur viande bovine. « L'AOP Maine-Anjou qui n'était pas, jusque-là, présente dans ces démarches fermières met en place une formule d'habilitation qui va permettre aux éleveurs de pouvoir vendre de la viande AOP Maine-Anjou en direct de la ferme, explique le syn-

dicat de défense. À l'instar de ce qui se fait dans des démarches viticoles ou dans des AOP fromagères, la vente fermière d'AOP Maine-Anjou doit permettre de redonner une dynamique à la filière. En termes de notoriété, il est également important de pouvoir vendre notre produit au cœur de l'aire d'appellation. »

## Une démarche à renforcer

Les éleveurs qui seraient sensibles à cette démarche peuvent se tourner vers la Sica Rouge des Prés qui déve-



Le Syndicat de défense de la viande AOP Maine-Anjou a tenu son assemblée générale mardi 30 mai, au Domaine des Rues à Chenillé-Changé.

loppe depuis deux ans un programme de vente directe collective. Ce mode de vente innovant regroupe une dizaine d'éleveurs "points de vente" qui travaillent en commun autour

d'un même cahier des charges de découpe, d'un même marketing et d'une même logistique mis en place par la Sica. « Ce projet est une belle réussite », témoignent les éleveurs pré-

sents à l'assemblée générale. « Il est maintenant nécessaire de renforcer cette démarche afin qu'elle puisse avoir une résonance sur l'ensemble de la filière AOP Maine Anjou », souligne le syndicat de défense.

En 2016, 650 bovins ont été écoulés via la filière AOP Maine-Anjou, qui comptait, début 2017, 140 adhérents. Les éleveurs voient dans la vente directe le moyen de ré-insuffler du dynamisme à cette filière de production sous signe de qualité.

*1 Anjou Agricole  
210617*