



→ PAYS DE LA LOIRE

Vente à la ferme pour la **maine-anjou**

L'AOP souhaite retrouver du dynamisme en développant la commercialisation chez ses adhérents.

En 2016, le nombre d'animaux agréés AOP maine-anjou a chuté de 55 %. La perte du marché des restaurants Hippopotamus, en janvier 2016, explique en partie cette situation. Outre le travail de reconquête commerciale des circuits longs, entamé par la SAS Adema, la filière s'intéresse au développement de circuits alternatifs, poussée par l'engouement croissant des éleveurs.

FÉDÉRER LES PROJETS

« Dans les premières années de notre fonctionnement, les débouchés conventionnels ont été privilégiés, constate Christian Douet, le président du syndicat de défense de la viande maine-anjou, lors de son assemblée générale, le 30 mai, à Chenillé-Changé, dans le Maine-et-Loire. Aujourd'hui, nous pensons qu'il faut soutenir et fédérer les démarches de vente en circuits courts. »

Un travail dans ce sens a été entamé en 2015 par la Sica Rouge des prés, l'organisme de sélection de la race. Son statut d'abatteur-vendeur agréé lui permet d'acheter des animaux engagés en AOP aux éleveurs et de leur vendre des colis de viande. Entre 2015 et 2016, onze points de vente en ferme se sont ainsi dévelop-

pés. Le volume hebdomadaire écoulé, encore faible, est en augmentation : un animal contre sept animaux vendus en circuits longs. L'éleveur a le choix de vendre de la viande uniquement issue de ses animaux, ou issue du réseau des fermes engagées dans la démarche. Cette seconde option permet la gestion collective des stocks et facilite l'équilibre matière.

« Nous souhaitons aussi rendre le statut d'abatteur-vendeur accessible aux éleveurs », explique Ghislain Aminot, animateur du syndicat. Cependant, les frais de cotisation annuelle peuvent être rédhibitoires pour un élevage seul, sans compter la gestion des stocks qui se fera individuellement. « Pour éviter la dispersion de l'offre et la dilution de la communication, nous conseillons aux producteurs de choisir le système collectif en passant par la Sica », insiste-t-il.

En offrant un cadre et différentes solutions de vente en ferme, le syndicat espère attirer en démarche AOP des éleveurs pratiquant déjà la vente directe. « Ce seul débouché ne nous permettra pas de revenir à notre niveau d'équilibre, mais il peut redynamiser la filière, notamment en développant la notoriété de notre viande », conclut Ghislain Aminot.

Valérie Scarlakens

France Adn...
9105 717