

# L'AOP Maine Anjou veut développer la vente directe pour sauver la race Rouge des Prés

Lundi 6 mai 2019 à 8:10

Par **Charlotte Coutard**, France Bleu Mayenne

---

Les éleveurs de vaches Rouge des Prés tentent de sauver leur race grâce à la vente directe. Une dizaine d'éleveurs se sont engagés dans cette démarche, notamment en Mayenne.



Image d'illustration. © Maxppp - Christian Watier

[Bannes, France](#)

**L'AOP Maine Anjou n'est pas au meilleur de sa forme. C'est l'appellation d'origine de la race de vaches Rouge des Prés, une race typique du Maine et Loire, de la Mayenne et de la Sarthe. L'AOP rassemble 70 éleveurs dont une douzaine de Mayennais, près de 5000 vaches.**

Mais il y a cinq ans, le principal client, voire l'unique, **une chaîne de restaurant a décidé de rompre son contrat**. Les ventes se sont écroulées. Depuis, l'AOP tente de redresser la barre, et de développer la vente directe. Une dizaine d'éleveurs se sont engagés dans cette démarche.

## Une vache de l'AOP vendue chaque semaine en circuit court

Eugénie Vannier est éleveuse à Bannes au Sud Est de la Mayenne. Elle a repris l'exploitation familiale il y a un an à peine, et malgré les difficultés de l'AOP Maine Anjou, elle n'envisage pas une seule seconde d'abandonner la race Rouge des Prés. "Quand on est dans le fond, on se dit qu'on ne peut que remonter. **On va essayer d'être optimiste.** Je suis attachée à cette race là, j'ai grandi avec, je trouve que **c'est la race locale qui fait un peu notre identité en Mayenne**", explique Eugénie Vannier.

"Quand on est dans le fond, on se dit qu'on ne peut que remonter".

La jeune éleveuse vend une vingtaine de vaches par an, cinq en vente directe. Elle a rejoint le collectif d'une dizaine d'éleveurs. "**On abat des vaches à tour de rôle** chez chacun de nous, et ensuite on les vend tous. Vu qu'on est soumis au même cahier des charges, on connaît les fermes de chacun, on sait qu'**on peut se faire confiance entre nous**, et donc on peut vendre à nos clients la vache de quelqu'un d'autre. Et puis chacun réserve pour ses clients.

Le reportage France **Bleu** Mayenne

En vente directe, les éleveurs proposent **des colis de différentes tailles, avec différents morceaux de l'animal**, des produits transformés. Et ils sont mieux rémunérés, explique Albéric Valais, le directeur de la Sica Rouge des Prés, l'organisme de sélection. "En montant ce collectif d'éleveurs **on s'est redonné des objectifs de tarifs** qui correspondent mieux aux coûts de production de l'éleveur, et puis après il a ajouté à son activité un acte commercial, et on rémunère aussi l'acte commercial".

"On construit client par client, kilo par kilo".

"C'est un circuit court d'une dizaine d'éleveurs vers des consommateurs, des professionnels, restaurants ou épiceries fines. On construit client par client, kilo par kilo, c'est beaucoup plus long, beaucoup plus difficile. **Il y a un gros travail d'explications et de reconstruction à faire**", reconnaît Albéric Valais.

Albéric Valais.

Une vache vendue en circuit court rapporte 2000 euros à l'éleveur. La vente se fait soit directement à la ferme, **soit au Domaine des Rue à Chenillé Changé.**

Il y a 5 ans, l'AOP Maine Anjou vendait entre **40 et 50 vaches Rouge des Prés par semaine** à son principal client, la chaîne de restauration. **Désormais c'est quatre fois moins**, une dizaine : 9 en boucheries et en grande surface, **une par semaine en circuit court, répartie entre les 10 fermes du réseau**, et auprès de restaurateurs et d'épiceries fines.



Albéric Valais, le directeur de la Sica Rouge des Prés. © Radio France - Charlotte Coutard