

# Élever, et un peu commercer aussi

**Rouge des prés** Installé en 2004 en élevage allaitant, Anthony Gervais a commencé à faire de la vente directe à la ferme il y a peu de temps. Une opportunité pour cet éleveur d'entrer en contact avec les consommateurs locaux et de valoriser son savoir-faire.

Chaque année, 8 vaches de chez Anthony Gervais sont écoulées en vente directe, sur une quarantaine vendues.

« Ce n'est pas beaucoup, mais ça compte dans le chiffre d'affaires », explique l'éleveur de Saint-Paul-du-Bois. Avec 350 euros de plus par animal sur les dernières ventes, la plus-value est évidente. Mais, précise d'emblée l'éleveur, il ne faudrait pas le faire que pour des raisons pécuniaires : « Il faut vraiment aimer le commerce ! Si l'on y va à reculons le jour des ventes, ce n'est pas la peine... ». Anthony Gervais vend la majorité de sa viande via la filière AOP Maine-Anjou et il n'a pas toujours fait de vente directe, faute de local adapté. En 2016, l'exploitation a pris une nouvelle orientation à la faveur de circonstances particulières : le voisin, éleveur laitier, a dû cesser son activité pour raisons de santé. Anthony Gervais a repris les 50 ha de ce dernier, ce qui lui a permis d'atteindre l'autonomie alimentaire et de passer de 80 à 100 vaches. Le voisin est aujourd'hui salarié de l'EARL Gervais, responsable des cultures pour quelques heures par semaine.



À Saint-Paul-du-Bois, Anthony Gervais propose de la viande en colis mais aussi sous forme de conserves ou encore de saucisses de bœuf.

## ABATTAGE ET TRANSFORMATION EN LOCAL

Anthony Gervais tenait à ce que tout se fasse dans un rayon de moins de 30 km : l'abattage est à Bressuire, la découpe et la transformation, à Loublande et le hachage, à Cholet. Les abattages ont lieu à raison de 2 animaux tous les 3 mois : « L'avantage est que je regroupe ainsi les déplacements ». Cela représente, par vente, 520 kg de viande nette. Cette année, le confinement a boosté la demande.

« J'ai eu plein de coups de fil ! J'ai fait abattre successivement deux vaches en mai. La première a été vendue en 3 jours seulement, l'autre en une semaine ». Beaucoup de clients ont doublé leur consommation à cette occasion.

## ÊTRE FLEXIBLE FACE À LA DEMANDE

Anthony Gervais y réfléchit, mais pour l'instant, il n'est présent ni sur internet ni sur les réseaux sociaux, les commandes se prenant par mail et SMS. Sa clientèle (150 clients réguliers), il se l'est constituée en partie via son réseau local (école, sport, voisinage...), et pour une autre partie, il a pu reprendre la clientèle d'un éleveur de rouges des prés retraité de Coron, Jean-Luc Charbonnier.

« Jean-Luc m'a donné beaucoup de conseils. Aujourd'hui, ses anciens clients viennent chercher ma viande chez lui ». Le maître mot d'Anthony Gervais est de s'adapter aux demandes du client. Quand les commandes s'emballent, il n'hésite pas à faire abattre une vache plus lourde au dernier moment. Et l'offre est très diversifiée. Il propose différents types de colis, pour un prix moyen de 14,10 euros/kilo : du 10 kg ou du 6 kg, composé de parts variables de morceaux à griller, à bouillir, de haché en steak ou en vrac. À l'image de la consommation nationale,

la part de haché ne cesse de croître : « elle était de 1/3 sur ma dernière vente de fin août ». Développer la part de vente directe ? Pourquoi pas, envisage Anthony Gervais, mais « il faudra trouver un équilibre entre la plus-value apportée et temps de travail qui y est consacré ».

S.H.

## Repères

- exploitation individuelle
- 168 ha dont 100 ha de prairies naturelles
- 100 vaches en système naisseur-engraisseur



**J'aime**

✓ Le contact avec les gens. J'aime parler de mon produit aux clients et avoir leurs avis. Quand on me dit, "j'ai mangé la viande, c'est une tuerie !", c'est comme si on me donnait un billet de 100 euros !



**Je n'aime pas**

✓ La complexité des règles sanitaires au niveau de la viande, tout en sachant qu'il faut bien sûr les respecter.

## CONSTRUCTIONS TRILLOT



Charpente, Ossature bois, Couverture, Bardage  
Bâtiments industriels et AGRICOLES  
Manèges équestres  
Chais  
Ossature bois

49500 CHAZE-SUR-ARGOS - Tél. 02 41 260 260

Fax : 02 41 260 261 - trillot@wanadoo.fr

N'hésitez pas à nous consulter pour tous vos projets : DEVIS GRATUIT

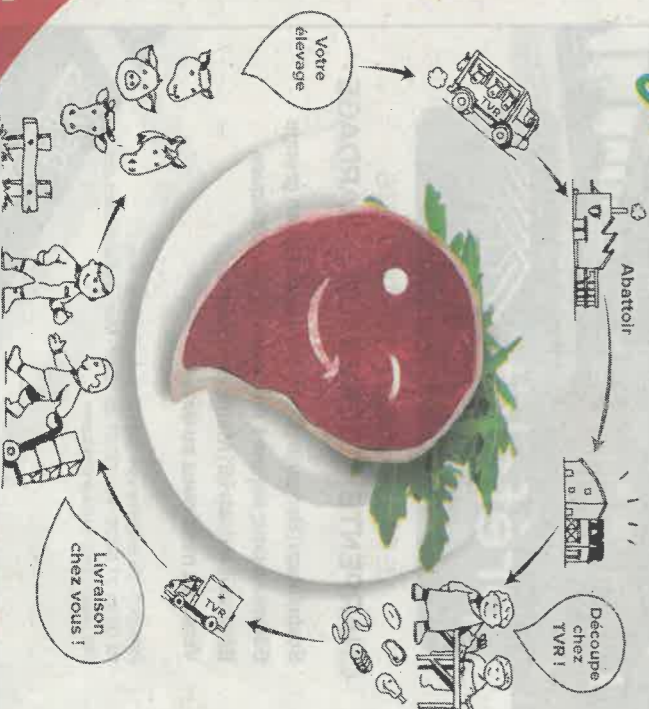
## Le boucher des éleveurs

www.tvr-viande.com

# Se l'élevage à l'assiette !

Des débouchés immédiats pour votre élevage !

49 DOUÉ-LA-FONTAINE  
02 41 59 32 32



Renseignez-vous !

www.tvr-viande.com