

Champ libre

Hervé Ménard...



"Dans un contexte de réduction des charges, la Rouge des prés est adaptée"

Hervé Ménard

est le nouveau président de la Sica Domaine des Rues Rouge des prés (entreprise et organisme de sélection). Eleveur dans les Mauges, il commercialise les deux tiers de ses bêtes en vente directe.

Propos recueillis par Rémi Hagel
remi.hagel@aveniragricole.net

Pourquoi la Rouge des prés ?

Je suis né dedans, mes parents avaient un cheptel. Je me souviens que, déjà, quand j'ai commencé mes études, mon but était d'entrer à l'Uptra avant de reprendre le cheptel de mon père. Il n'y avait qu'une place, et j'ai eu la chance d'y entrer. J'ai travaillé pendant dix ans à l'Uptra, puis je me suis installé le 1^{er} novembre 2000. L'ESB s'est déclarée le 27 octobre... Le marché s'est écroulé. Moi qui voulais faire de la vente directe, je me suis retrouvé sur un marché où beaucoup de gens tentaient de vendre des caissettes de 10 kg.

Aujourd'hui, vous vivez de la vente directe...

Oui, j'écoule environ les deux tiers de ma production en vente directe. Chaque année, sept à huit bêtes partent en caissettes, et sept à huit sont vendues dans le magasin Les beauprés (à Beaupréau). Le dernier tiers est vendu par la filière normale. Tout est en AOC Maine-Anjou.

Comment est né ce magasin ?

Justement, après la vache folle en 2001, à partir de la démarche d'un producteur de lait, on s'est retrouvé à six associés (produits laitiers, volailles, fromages de chèvre et trois producteurs de viande AOC Maine-Anjou). On a ouvert en septembre 2002. J'y ai vu un moyen de faire de la vente directe différemment de la caissette puisqu'on vend en morceaux.

Comment avez-vous conquis la clientèle ?

Cela s'est fait petit à petit, par le bouche-à-oreilles. Nous assurons le service. C'est important vis-à-vis des clients. On n'a pas fait de grandes publicités, mais on a bénéficié de

coups de pouce médiatiques : en particulier, on est passé sur TF1, ça nous a aidés.

L'AOC apporte-t-elle vraiment une plus-value ?

Oui, elle est de 40 à 50 ct du kilo. Pour moi, quand on a obtenu l'AOC, c'était la finalisation de l'objectif que je m'étais fixé. Déjà avec mon père, on avait décidé il y a 20 ans de tout exploiter en herbe (j'ai 5 ha de céréales sur 80). A l'époque, c'était un peu hors du commun, surtout dans les Mauges où c'est plus intensif. Ce choix permettait d'exploiter au mieux la race, qui valorise bien les fourrages grossiers. Cela collait le mieux au terrain et permettait d'être le plus autonome possible, sans se compliquer la vie. Ça correspond à mon caractère : monter sur le tracteur pour retourner la terre dans tous les sens, ce n'est pas mon truc. Aujourd'hui, ce système est d'actualité puisque dans le contexte actuel, les gains de revenus se font plus sur la réduction des charges. La race est complètement adaptée à cela : elle valorise bien le fourrage grossier et a une vitesse de croissance rapide. Ce sont deux leviers importants pour le résultat économique de l'exploitation.

C'est ce que vous défendez comme nouveau président de la Rouge des prés ?

Oui, on va continuer à mettre en avant les qualités de la race, et convaincre un maximum d'éleveurs à s'engager dans l'AOC. Il y a dix ans, personne n'y croyait, et aujourd'hui, ça marche !

POUR EN SAVOIR PLUS
www.maine-anjou.fr