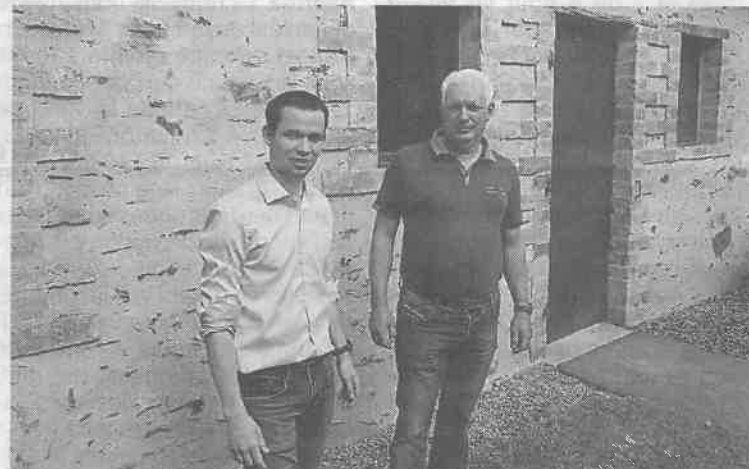


► Chenillé-Champteussé. La vente directe pourrait dynamiser l'élevage bovin



Ghislain Aminot, animateur AOP et Christian Douet, président de la filière.

L'assemblée générale, organisée au domaine des Rues, a permis aux éleveurs AOP (Appellation d'origine protégée) Maine Anjou de suivre le bilan moral et chiffré de l'année écoulée.

Le président, Christian Douet, et l'animateur du domaine, Ghislain Aminot, ont accueilli les participants avant de conduire les débats. Au cœur de ceux-ci, la vente directe a été largement évoquée. « *La vente directe est en vogue et une habilitation facilitée semble être souhaitée par beaucoup. Cette vente directe pourrait redonner une dynamique à la filière. On voit la résonance sur les exploitations viticoles ou fromagères* », souligne le président de la filière. Une dizaine d'éleveurs font partie d'un groupement de vente directe collective et ont témoigné du principe, à savoir : « *même cahier des charges de*

découpe, même marketing, même logistique ».

Christian Douet sait de quoi il parle, étant éleveur bovin de rouges des prés à Châtelais depuis trois générations. Son métier est sa passion même s'il avoue que « *c'est plus compliqué actuellement* ». Un autre éleveur témoigne : « *Les éleveurs non concernés seraient sensibles au fait de pouvoir se tourner vers la SIC (N.D.L.R. : Société d'intérêts collectifs agricoles) rouge des prés, qui développe un programme de vente directe depuis deux ans.* »

« *Quant aux consommateurs, de plus en plus à la recherche du qualitatif, ils ont pris cette habitude de se déplacer vers les points de vente directe des produits du terroir, pour l'assurance de leur provenance* », ajoute Ghislain Aminot, l'animateur AOP Maine Anjou du domaine des Rues. « *Nous avons donc raison d'aller dans ce sens* », conclut-il.