

Une vente directe collective pour l'AOP Maine-Anjou

MABox (Maine-Anjou box) est l'organisation collective de vente directe que partagent six élevages de Rouge des Prés. L'abattage, la transformation et la commercialisation des animaux sont mutualisés.



UNE RÉUNION COMMERCIALE EST ORGANISÉE tous les deux mois, à tour de rôle chez chacun des éleveurs engagés dans le groupe avec (à gauche) Alexandre Tortereau, animateur du réseau pour le Domaine des Rues.

En 2016, six élevages de Rouges des Prés ont décidé de mutualiser leur activité de vente directe. Cette organisation — dénommée MABox pour Maine-Anjou box — simplifie et assouplit la gestion pour chaque élevage. C'est la Sica Domaine Rouge des Prés, syndicat de la race, qui anime le réseau. En 2016 et 2017, le réseau a plutôt bien démarré. L'année 2018 a été moins dynamique faute d'animateur sur une partie du temps, avec 26 vaches vendues dans le circuit (soit un abattage toutes les deux à trois semaines). Désormais, MABox affiche son ambition de progression à petits pas. « Pour la deuxième moitié de 2019, nous structurons notre fonctionnement avec une vache abattue par semaine », explique Alexandre Tortereau de la Sica Domaine des Rues,

chargé de l'animation du groupe. Deux des éleveurs du réseau sont référents pour l'achat des animaux. Ils font une tournée des élevages tous les deux mois environ, établissent l'ordonnancement et le planning d'abattage. L'éleveur transporte lui-



LA GAMME DE PRODUITS ÉLABORÉS.

même sa vache à l'abattoir de Craon en Mayenne. MABox fait réaliser la deuxième transformation par Prestaviande à Renazé en Mayenne et travaille également avec deux salaisons et deux conserveries. Chaque élevage gère sa clientèle. Les clients peuvent aussi commander en ligne sur le site <http://www.viandemaineanjou.com>. L'animateur du réseau centralise les commandes grâce à un simple document google partagé, et il gère les stocks. Le Domaine des Rues est équipé de deux frigos, d'un surgélateur et d'un congélateur. L'animateur livre les produits à chaque élevage. Les consommateurs viennent chercher leur commande à l'élevage ou au point de vente (marché à la ferme, épicerie de village... ou directement au Domaine des Rues).

Une valorisation intéressante des vaches

Un chiffre d'affaires est calculé chaque année pour chaque élevage, et il en est déduit un « quota » de vaches pouvant être commercialisées dans la filière MABox l'année suivante. Plus un élevage vend

Un circuit complémentaire à la filière longue de l'AOP

La viande bovine Maine-Anjou a décroché son AOC en 2004, puis sa certification européenne AOP en 2010. L'AOP concerne des vaches de plus de 30 mois et de moins de 10 ans (et des bœufs de plus de 30 mois bien que très peu soient produits). À l'origine, une filière longue gérée par Adema a été construite. Adema a été fondée par les éleveurs. En 2015,

le contrat d'exclusivité qui liait l'AOP Maine-Anjou au groupe Flo, l'un des principaux groupes de la restauration française, a été rompu et les éleveurs ont dû se réinventer. C'est à ce moment-là que MABox a été lancé. La filière Adema représente actuellement 12 à 15 vaches par semaine pour 30 à 40 éleveurs actifs. En savoir plus sur <http://www.maine-anjou.fr>

de produits, plus son quota pour l'année suivante est élevé. Avec cette organisation, les consommateurs peuvent se faire livrer chaque semaine, en ayant simplement passé leur commande la semaine précédente. Les éleveurs leur ont expliqué le fonctionnement du réseau, et le fait que la viande ne soit pas toujours issue d'une vache de cet élevage en particulier, mais puisse être celle d'une vache élevée par des collègues du groupe, a été bien compris. L'échange humain entre éleveurs et consommateurs fonctionne tout aussi bien.

Cette organisation permet aussi d'apposer sur les produits l'étiquette AOP Maine-Anjou. En effet, la vente fermière sous AOP est autorisée, mais l'agrément à l'abattoir des carcasses représente un coût important pour un élevage. C'est par contre abordable pour un réseau d'éleveurs tel que celui-ci. « L'AOP permet de se positionner sur un créneau haut de gamme et de viser une meilleure valorisation commerciale des animaux. » Actuellement, la viande est payée au prix de base de 4,40 euros par kilo de carcasse (poids froid) avec un ajustement en fonction du rendement en viande de la carcasse. Les éleveurs touchent également une rétribution de 16 % du prix de vente hors taxes au public pour chaque produit vendu. Huit autres pour cent sont versés au Domaine des Rues. « Aujourd'hui, MABox n'est pas autonome financièrement et bénéficie de la participation de l'organisation raciale de la Rouge des Prés. L'équilibre sera trouvé à trois carcasses par semaine », précise Alexandre Tortereau.

Un travail sur la carte des produits proposés

Le groupe a d'autre part permis de travailler sur l'offre commerciale. Un travail sur la découpe a été réalisé. L'avant est transformé, et une carte attractive de produits de qualité est proposée. Les éleveurs ont développé une gamme de conserves avec une DLC de trois ans (bolognaise, axoa, bourguignon, chili con carne, goulash, pot-au-feu, carbonade à la bière) et les recettes de produits élaborés (rillettes, terrine de foie, terrine de bœuf, saucisson pur bœuf, viande séchée). Ils proposent des steaks hachés façon bouchère frais. L'arrière est maturé soit 14 jours, soit 21 jours selon la semaine, ce qui

« Une gestion très simple et des opportunités commerciales »



LE GAEC DES GALLOIRES exploite 178 hectares dont 98 de prairies, soit en côteaux, soit en bord de Loire, et 52 hectares de vignes.

Au Gaec des Galloires dans le Maine-et-Loire, la vente directe est pratiquée depuis 1996. À une période, presque une vache par mois était vendue en colis aux particuliers, mais il y a quelques années, Christian et Gabriel Toublanc ont bien failli arrêter cette activité. « Nous ne gagnions pas beaucoup plus que sur une vente classique en filière longue, la découpe n'était pas toujours régulière, et il était compliqué pour nous de grouper suffisamment de commandes pour écouler une carcasse entière, expliquent les éleveurs. Quand le groupe MABox s'est créé, c'était une solution pour résoudre ces problèmes et nous sommes entrés dans le réseau. » Toutes les réformes du troupeau de 90 Rouges des Prés sont vendues sous AOP Maine-Anjou, avec des ventes réparties sur l'année. L'an dernier, cinq vaches ont été commercialisées dans le circuit

MABox et les autres dans la filière longue de l'AOP via Adema. Les vaches sont toutes engraisées de la même façon, soit au pâturage, soit au foin avec un enrubannage de prairie, et avec un mash conforme au cahier des charges de l'AOP. « Nous n'avons plus de gestion à faire, apprécie Cécile Toublanc du Gaec. Les clients passent commande par mail ou directement sur le site du Domaine des Rues, et nous recevons la semaine suivante les colis étiquetés au nom du client. » Le Gaec des Galloires produit des vins d'Anjou régulièrement médaillés à Paris, et dispose d'un magnifique local d'accueil à la cave pour une clientèle de passage, dans lequel les produits élaborés de viande AOP Maine-Anjou trouvent une excellente place. « Nous continuerons les colis avec notre organisation personnelle pour quelques veaux rosés chaque année. Pour 80 kilos de viande, c'est gérable. » ■ S. B.

n'est pas souvent accessible en vente directe. De la viande piécée sous-vide en conditionnement individuel est à la carte, à côté de huit types de colis, allant de 1,5 à 11 kilos. En plus de la vente aux particuliers, MABox explore les circuits de l'épicerie fine, des artisans bouchers et des restaurateurs. Depuis juin, une demi-carcasse est destinée chaque semaine à un artisan boucher de Nantes. Quatre restaurateurs portent à leur carte la viande AOP Maine-Anjou de

la filière MABox, sur différents types de gammes. L'un d'entre eux propose de la très bonne cuisine et n'achète que des muscles nobles. Un autre de type « routier » achète les langues. L'épicerie fine et les cavistes sont dynamiques sur la partie viande séchée, saucissons, terrines... et MABox s'attelle actuellement au dossier de la restauration collective. Le collectif amène des contacts commerciaux. Il faut par contre arriver à prendre des décisions concertées. ■

Sophie Bourgeois



Retrouvez ce sujet en vidéo sur notre site www.reussir.fr/bovins-viande