

Races

La Landes de Bretagne valorisée en vente directe

Bien que race à petits effectifs, la Landes de Bretagne tire son épingle du jeu d'un point de vue économique et permet la création d'ateliers ovins en circuits courts.



- © Igeffroy

En 2010, deux nouveaux éleveurs se sont installés avec des Landes de Bretagne, race à petit effectif et de petit gabarit, majoritairement détenue par des « amateurs ». Patrick Sastre, à Moëlsur Mer dans le Finistère, élève 60 brebis Landes de Bretagne et 100 Avranchins sur 120 hectares en plein air intégral. Plus récemment, un autre éleveur s'est installé avec 60 brebis dans le centre Bretagne pour vendre à une Amap(1).

« Ce sont des projets atypiques, qui nécessitent peu d'emprunts et ne bénéficient pas de la dotation d'installation aux jeunes agriculteurs. Ils adhèrent aux Cuma et sont rarement issus du secteur agricole » explique Régis Fresneau, animateur du Crapal(2) et lui-même éleveur de brebis Landes de Bretagne, à Plessé, en Loire-Atlantique. Le Crapal, qui gère cette race ainsi que d'autres races locales comme le mouton d'Ouessant, le Bleu du Maine ou le Belle-Ile, a commencé par asseoir les programmes techniques et génétiques (collecte de semences, inventaire...) afin de la sauvegarder. Une première mission accomplie puisque la race comptait 50 spécimens en 1986, et 1400 fin 2010. Le travail de recensement qui a aidé à sa sauvegarde a été mené par le zootechnicien Louis Reveleau. « Les éleveurs de races locales étaient souvent déconnectés du monde agricole et de ses débats, d'où la création de l'association en 1998 » rappelle Régis Fresneau.

VALORISATION ÉCONOMIQUE

Le Crapal entre aujourd'hui dans une deuxième phase : la valorisation économique de ces races, qu'elles soient ovines, bovines, porcines... Nourris à l'herbe et abattus à l'âge de 6 à 9 mois, les agneaux Landes de Bretagne fournissent une viande atypique, rouge au gras ferme, mais appréciée des consommateurs. Sans aller dans l'organisation de filières, les éleveurs veulent maintenant répondre à la demande du client. « Il ne faut pas que cela reste confidentiel, note

l'animateur, mais pour rattraper une race comme la Vendéenne bien intégrée à une filière, il faudrait 30 ans, nos races ne sont pas adaptées à l'industrie de la viande. » C'est donc plutôt vers la vente directe que se tournent ces éleveurs. La race compte 160 éleveurs détenteurs dont une quinzaine de professionnels avec de petits effectifs, le maximum étant 90 brebis chez François Chevalier, à Vay. Outre l'atelier ovin, il cultive des céréales pour fabriquer lui-même du pain et fabrique du cidre. Il s'en sort bien parce qu'il a peu de charges et pratique la vente directe dans une région avec une forte densité de population, où il y a peu de production ovine donc peu de concurrence. « La commercialisation n'est vraiment pas un souci. Je suis en bio, et je mêle préservation du patrimoine et race rustique herbagère. Ce sont en général les même clients qui achètent mon pain et de l'agneau. »

UN ÉLEVEUR FIER DE SON PRODUIT

Les agneaux sont abattus à Craon en Mayenne et découpés dans un atelier à Puceul (Loire-Atlantique) géré par dix éleveurs associés. Mais les frais de découpe sont importants : 5 à 6 euros le kg. C'est pourquoi l'éleveur envisage de découper lui-même pour réduire son coût de production. Le kilo d'agneau est vendu entre 12,5 et 14 euros. « Le prix n'est pas forcément un problème en vente directe, note Régis Fresneau. L'éleveur est fier de son produit, il en parle. Il existe une forte appartenance identitaire, surtout pour les éleveurs situés en Bretagne ». Ces éleveurs ont décidément su transformer les défauts de la race en atouts.

Droits de reproduction et de diffusion réservés © Copyright Pâtre - Réussir 2006. Usage strictement personnel. L'utilisateur du site reconnaît avoir pris connaissance de la licence de droits d'usage, en accepter et en respecter les dispositions.