

EN VENDÉE ET CHARENTE-MARITIME

Exquises des Marais valorise des animaux haut de gamme

Marque commerciale imaginée par la Maison Arsicaud, en partenariat avec Soufflet Nutrition et charte Privilège, Exquise des Marais associe terroir et finition sur mesure.

En 2003, nous avons mis en place la démarche 'Exquises des Marais' pour nous permettre de rassembler un potentiel de qualité sous un même nom. L'objectif était d'être différenciant, sans pour autant être contraignant. C'est pourquoi nous ne produisons pas sous un cahier des charges, mais en accord avec une charte qualité », explique Yann Arsicaud, gérant avec son frère Pascal de la SARL Maison Arsicaud, commerce de bovins en Charente-Maritime, et à la tête d'un troupeau de 320 Blondes d'Aquitaine et de 100 mères limousines. Exquises des Marais est une marque commerciale déposée à l'INPI (Institut national de la propriété industrielle). Elle a été créée en partenariat par la Maison Arsicaud, l'entreprise Soufflet Nutrition et le réseau Charte Privilège. « Cette démarche est issue d'une réflexion commune en vue de valoriser une association de compétences et d'assurer une qualité à l'autre bout de la chaîne », note Olivier Bréau, responsable Soufflet nutrition.

D'une à deux bêtes écoulées par semaine à ses débuts, la marque de terroir est passée aujourd'hui à 15-20 animaux par semaine. Les rayons traditionnels et à la coupe sont privilégiés. Les animaux sont commercialisés chez 5-6 bouchers dans un rayon de 15 à 20 kilomètres,

dans deux supermarchés (Super U de Marans et Leclerc de Saint-Martin-de-Ré) et auprès de trois abatteurs, dont Bigard Castres.

Assurer des qualités de carcasses régulières

« On travaille avec une trentaine d'éleveurs, chez lesquels on sélectionne les animaux capables de répondre au mieux aux demandes spécifiques de chacun de nos clients (poids, race) », note Yann Arsicaud. Peuvent prétendre à une commercialisation sous la marque Exquises des Marais, les vaches ou génisses de race Limousine, Charolaise, Blonde d'Aquitaine ou Parthenaise et issues d'élevages se situant sur les marais poitevins du Sud de la Vendée et du Nord de la Charente-Maritime.

Un avantage commercial grâce à la marque

« Les conditions d'accès sont ainsi limitées. Toutefois, pour assurer une viande de qualité et une régularité dans les carcasses, la ration de finition doit être élaborée avec Soufflet Nutrition », précise l'éleveur. « On élabore un mash sur mesure pour chaque bête. On respecte des

valeurs protéiques, de matières grasses et d'amidon. L'origine des céréales est réfléchiée en fonction de l'animal. Environ 80 % de l'aliment est figé. Les 20 % restants évoluent selon son état à l'entrée en engraissement. L'objectif étant d'obtenir des carcasses bien persillées, lourdes, bien colorées, tendres, avec une bonne tenue pour ne pas décevoir le boucher », explique Olivier Bréau.

Un prix de vente généralement défini à l'année

« Il n'y a pas de plus-value. Toutefois, la démarche représente un avantage commercial pour la vente, ce qui permet de tenir le prix et de couvrir les coûts de production des animaux. » Le prix de vente touché par l'éleveur est défini généralement à l'année et indexé sur le prix du marché. Il oscille (chiffres septembre) entre 4,50 € et 6 € le kilo carcasse, 4,50 € pour une Limousine, 6 € pour une Parthenaise et environ 5 € à 5,30 € pour une Blonde. À l'élevage Arsicaud, toutes les femelles, exceptées celles trop âgées, sont commercialisées sous la marque Exquises des Marais. « L'engraissement démarre par une phase de préparation de 30 à 60 jours selon l'état des animaux. La ration est alors composée d'ensilage de maïs, de foin de prairies de marais, d'un mélange de tourteaux et minéral », note Yann Arsicaud. La finition dure ensuite de 90 à 120 jours. Elle s'effectue en ration sèche (paille et mash). « En fonctionnant ainsi, on ne dépose pas de gras trop vite », précise-t-il.



▲ CETTE VACHE RÉPOND AUX CRITÈRES RECHERCHÉS pour être commercialisée sous la marque Exquises des Marais.

C. DELISE

« Les gens viennent acheter du local »

« Nous travaillons avec la marque Exquises des Marais depuis le début, souligne une des bouchers du Super U de Marans. On passe un peu plus d'une bête d'environ 550 kilos de carcasse par semaine. » Le magasin rentre une carcasse le mardi, une le vendredi avant le week-end. Les morceaux nobles partent en premier. « On n'a pas de mal à écouler la carcasse, même si l'été le bourguignon n'est pas vendeur, reconnaît le boucher. Les gens achètent local. Nous sommes dans une petite commune où l'on connaît généralement les éleveurs. C'est un gage de confiance. On voit principalement des clients réguliers qui connaissent le produit. » Le magasin vend des Exquises au rayon traditionnel mais aussi en libre-service. « Même si le prix au kilo est identique sur les deux étals, les adeptes du libre-service regardent avant tout le prix sur la barquette », conclut le boucher.



▲ UN DES BOUCHERS du Super U de Marans.

C. DELISE

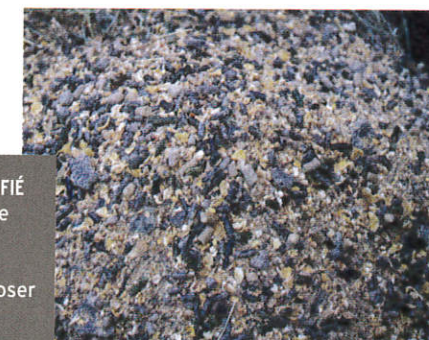


▲ YANN ARSICAUD. « À l'époque de la création de la marque, nous souhaitions trouver un moyen de valoriser nos bêtes, tout en nous démarquant d'un label rouge. »

C. DELISE

La majorité des vêlages de Blondes ont lieu entre le 10 janvier et fin mai (250 mises bas). Les vêlages restants s'étalent de juin à août. Du côté du troupeau limousin, les mises bas s'effectuent de janvier à mars. Les vaches vides après échographie sont réformées. Ainsi, les sorties s'échelonnent sur une bonne partie de l'année, même si elles ont majoritairement lieu d'octobre à décembre. « On fait très peu de génisses de boucheries. Elles font généralement un veau avant la réforme », conclut l'éleveur. ■

Cyrielle Delise



▲ À CHAQUE FOIS QU'UN ANIMAL EST IDENTIFIÉ POUR INTÉGRER LA DÉMARCHE, le groupe Soufflet Nutrition se déplace pour élaborer un aliment adapté à l'état de l'animal, conçu pour ne pas déposer de gras trop vite.

C. DELISE



▲ CHAQUE CARCASSE est accompagnée de deux fiches d'identification, une par demi-carcasse.

Maison Arsicaud