

Projet "L'Éleveur & l'Oiseau" A L'ORIGINE : UN OISEAU

Tout est parti de la survie d'un oiseau peu connu, difficile à voir et que l'on identifie surtout par son chant, le **Rôle des genêts (Crex crex)** et d'un territoire reconnu comme l'une des plus belles régions naturelles humides d'Europe, les **vallées angevines** regroupant la vallée de la Loire et les Basses Vallées Angevines.

Ces grandes zones herbagères permettent l'extension des crues et accueillent la plus grande diversité biologique de la région. Sans les pratiques et le savoir-faire des éleveurs, elles reviendraient à la friche et perdraient leurs qualités.

Dans les années 1990, la menace qui pesait sur le Rôle des genêts résultait d'un ensemble de phénomènes ayant des conséquences néfastes sur le plan économique et environnemental :

- Tendance à la déprise agricole (inondabilité, rationalisation et optimisation de la production fourragère, diminution du nombre d'exploitants).
- Enfrichement et plantation de peupliers (entraînant fermeture du paysage, réduction de la biodiversité, réduction de la prairie, et frein à l'évacuation des crues).

Le classement du site des Basses Vallées Angevines en Zone Naturelle d'Intérêt Ecologique Floristique et Faunistique (**ZNIEFF**) en **1984**, marque le **début de la reconnaissance** de son importance.

UNE PRISE DE CONSCIENCE COLLECTIVE

Au **début des années 1990**, tous les acteurs des vallées se mobilisent, soucieux d'enrayer la tendance à la déprise agricole et la disparition d'un milieu exceptionnel.

Agriculteurs, organisations professionnelles agricoles, naturalistes, chasseurs, pêcheurs, popuiculteurs, collectivités territoriales, administrations se mettent autour de la table pour **constituer un comité de pilotage qui va élaborer le programme d'une première OGAF agri-environnement**. Ces contrats destinés aux exploitants agricoles ont pour objectif de maintenir des surfaces en prairie et de réaliser une fauche tardive favorable aux oiseaux nicheurs, le rôle des genêts en particulier.

DES ELEVEURS IMPLIQUES

Passionnés par leurs vallées, les éleveurs ont su créer un contexte d'élevage unique en adaptant leurs techniques au milieu à protéger (conduite de pâturage selon les crues, alimentation des bovins basée sur l'herbe, entretien des haies, fenaisons...).

Ils se sont **regroupés, en juin 2001, dans l'association «Éleveurs des Vallées Angevines »** et ont pour **objectifs** de :

- Pérenniser leurs élevages, en respectant l'environnement pour maintenir et valoriser l'équilibre naturel de ces vallées.
- Faire partager leur passion
- Représenter les agriculteurs pour participer aux décisions de développement des vallées.

LEUR DEMARCHE :

Le travail a démarré à la demande d'un noyau d'éleveurs souhaitant s'engager dans une démarche de valorisation commerciale de leur produit viande bovine. Un cahier des charges identifie un territoire précis et base l'alimentation sur l'herbe.

Dans les mêmes temps, un programme incitatif « viande bovine en systèmes herbagers extensifs » est proposé par l'ANDA (Association Nationale pour le Développement Agricole), pour soutenir et accompagner l'émergence de projets de développement local.

L'action démarre à l'automne 1997 avec un état des lieux de la situation de l'élevage viande bovine dans ces zones. Le Conseil Général de Maine et Loire soutient et permet de poursuivre ce projet original en cofinçant avec l'ADASEA et la Chambre d'Agriculture du temps de conseiller et des

études ou intervenants nécessaires à son avancement. La **marque « l'Éleveur & l'Oiseau, le bœuf des vallées » lancée en août 2001** a l'originalité de montrer le lien étroit qui unit le métier d'éleveur et ses actions en faveur de l'environnement et la survie d'une espèce menacée.



« L'Éleveur & l'Oiseau » assoit sa démarche sur le **cahier des charges « Bœuf Verte Prairie » (BVP)** développé par Interbev comme socle de base pour accéder à la vente en moyennes surfaces. Il peut ainsi **bénéficier de la certification Critères Qualité Certifiés (CQC)**.

Le concept de communication BVP a pour objet de faire connaître les produits traditionnels viande bovine issue de races spécialisées. BVP est axé sur la qualité produit et la sécurité alimentaire mais n'aborde pas les pratiques respectueuses de l'environnement en dehors de la réglementation en vigueur.

Aussi ce **socle est complété par une charte particulière à « l'Éleveur & l'Oiseau »** qui fait la spécificité de ces élevages en matière de valorisation du milieu, de respect de l'environnement et d'alimentation. Les exploitations adhérentes établissent un lien direct entre les systèmes de production (importance de l'herbe) et leur engagement vis à vis de l'environnement avec leurs surfaces en contrat dans les vallées inondables.

Actuellement une trentaine d'élevages adhèrent à l'association (sur un potentiel d'environ 200 exploitations).

UNE EVOLUTION : POSITIVE et PROMETTEUSE

Depuis la mise en place des mesures agri-environnementales la situation a changé au niveau de l'entretien (maintien des exploitations, diminution des friches), des plantations de peupliers (réglementation des boisements) et pour les habitats botaniques et ornithologiques sauvegardés.

Des relations privilégiées se sont instaurées entre les agriculteurs et les différents partenaires des vallées. Cette connaissance a entraîné une richesse d'échanges et meilleure compréhension des points de vue de chacun. Les contacts avec la LPO sont maintenant chose courante pour prévenir de l'arrivée des râles par exemple.

De plus, être pleinement reconnus pour leurs savoir-faire est un point essentiel pour les éleveurs des vallées inondables et correspond pleinement à l'idée qu'ils ont de leur métier : entretenir et être éleveur à part entière (élever et produire).

Côté valorisation du produit, la plus-value n'est pas seulement économique mais porte aussi sur la meilleure connaissance de la filière, de ses signes de qualité et des difficultés à se démarquer tout en respectant les règlements communautaires. La relation aux magasins est également une découverte encourageant à poursuivre l'information et à organiser des visites d'élevage pour les consommateurs. Le démarrage réel de la **commercialisation dans un magasin de l'enseigne Système U** s'est fait en janvier 2004. Après cette année test et les mises au point nécessaires de part et d'autres, les ventes sont régulières. La prochaine étape est de rencontrer d'autres directeurs de l'enseigne pour élargir le nombre de points de vente.

Apport inattendu mais non négligeable, cette démarche a permis aux éleveurs du groupe

- de **garder espoir** dans leur production
- d'avoir le **privilège de présenter leurs actions et leur métier** dans différentes instances. Ils peuvent ainsi mieux expliquer et faire connaître ce qui se passe au quotidien dans une exploitation de vallées.
- de **s'affirmer en tant qu'interlocuteur pour l'avenir des vallées**, répondant ainsi à l'objectif de l'association.

