

Gaec de Kerdeland

vente directe à la ferme

La vente directe c'est plus de valeur ajoutée pour le producteur, plus de qualité et plus de traçabilité pour le consommateur sans pour autant lui coûter plus cher ! C'est aussi reconnecter la ville sur la campagne !

Kerdeland joli petit hameau situé au nord ouest de la commune est le fief du Gaec éponyme géré par les frères Riou : Jean, Alain et André et spécialisé dans la vente directe de produits issus de leur ferme.

En 1983 au décès de Pierre leur père, Jean et Alain décident de former avec leur mère Thérèse une structure familiale : le Gaec de Kerdeland. Comme toutes les fermes de l'époque, le Gaec abandonne petit à petit la polyculture pour se spécialiser dans la production de légumes (choux-fleurs) et de lait. André est alors salarié dans la restauration et c'est en 1993 qu'il rejoint la structure familiale pour mettre en place un atelier de gavage de canards sur un terrain de 200m². Pas pour très longtemps ! En 1994 les trois frères décident d'arrêter la production de légumes et en 1996 la production laitière pour se consacrer exclusivement à l'élevage de bovins de race « Limousine » avec un premier cheptel de 30 vaches allaitantes.

André : Les décisions sont prises, maintenant il faut développer et pérenniser cette activité d'éleveur sur un espace bientôt trop restreint autour de Kerdeland. Vient alors le temps d'acquisitions ou de locations de terres à Kermat, Kerlann ou encore Roch'herou. Aujourd'hui nous avons 135 vaches allaitantes pour un cheptel total moyen de 420 têtes.

Et la vente directe ?

Alain : Nous y sommes venus un peu par "accident" ! C'est le cas de le dire ! Pour preuve, alors que nous abattons une

bête pour notre propre consommation familiale, une seconde se blesse peu après, nécessitant également son abattage. Nous faisons appel à la famille et à quelques amis pour écouler la viande. Pas encore de la vente, mais plutôt du "partage" !

André : Nous avons continué à abattre et "partager" quelques bêtes par an chez le boucher toujours pour la consommation familiale et celle d'un cercle grandissant de personnes intéressées par la qualité et le prix. Devant cette demande croissante et les retours très positifs de notre "clientèle", nous avons donc décidé de nous lancer dans la vente directe à la ferme. Dès lors nous franchissons un cap. C'est le début d'une activité exaltante et enrichissante auprès de personnes que nous ne connaissions pas. Nous sortons de notre isolement ! Nos grands-parents nous disaient toujours **"C'est celui qui vend qui gagne sa vie correctement"**.

Jean : Nous avons commencé par des colis de 10 à 12kg contenant les différents morceaux de l'animal. Ce n'est pas ce qui marche le mieux ! Et comme c'est le client qui décide, nous nous sommes posé la question de savoir comment valoriser les morceaux les moins nobles ? Sans compter les effets de mode ! Nous nous sommes rendu compte que des émissions télé spécialisées influençaient les téléspectateurs et orientaient directement leur demande !

Alain : D'où la mise à disposition de produits de transformation ou dérivés à forte valeur ajoutée tels : steak haché, Merguez, Saucisse de

bœuf, Chorizo... nous nous adaptons à la demande !

André : D'où également une diversification nécessaire en proposant d'autres productions animales, moutons, porcs, volailles, lapins..., issues de notre propre élevage ou approvisionnées auprès de producteurs locaux de Guiclan ou des communes avoisinantes. Nous allons même faire du chapon pour Noël, une dizaine seulement ! Avis aux amateurs !

André : A ce jour la vente directe représente 30% du chiffre d'affaires du Gaec avec des volumes en constante progression. À noter une forte croissance de la demande en volailles depuis le printemps. Notre zone d'attractivité va de Loudéac à Ouessant en passant par Saint-Pol, Roscoff, Landivisiau avec une clientèle souvent très jeune, fidèle et peu volatile. La crise de l'élevage ? Bien sûr que nous en ressentons les effets ! Mais la vente directe avec des prix stables nous permet d'amortir le choc !

Et maintenant ?

Alain : Tout d'abord assurer une transition douce avec le départ de Jean à la retraite et son remplacement par un jeune. Bonne nouvelle, nous avons une solution ! La réussite de l'entreprise passe par

la qualité des femmes et des hommes qui y travaillent.

André : Depuis 2012 nous accueillons notre clientèle dans un magasin doté d'armoires réfrigérées, le futur sera de mettre en place un atelier aux normes européennes afin d'y assurer découpe et transformation sur place. L'objectif est de pouvoir répondre aux appels d'offres des collectivités (cuisines centrales, restaurations scolaires, ...) à travers les circuits courts. Nous avons un projet de réalisation de cet atelier dans notre ancienne maison au style remarquable, pour lequel les démarches administratives sont en cours. Si tout va bien, nous l'espérons opérationnel au printemps 2016 avec une inauguration par une journée portes ouvertes « les 20 ans de la limousine à Kerdeland ». Et pourquoi ne pas mutualiser l'outil avec d'autres producteurs ? Créer une Cuma ? Avec des créations d'emplois ? Le vrai défi c'est de trouver un mode de fonctionnement avec les collectivités en mettant en place une filière de production/vente en circuit court. En attendant, devant une demande de plus en plus pressante, nous réfléchissons à ouvrir notre magasin le mercredi après midi.

Le GAEC de Kerdeland

Ouverture du magasin :
tous les vendredis
de 16h à 19h
et samedis
de 9h30 à 19h.
En semaine
sur rendez-vous.
Tél. 06 45 11 73 89
Mail : riouandre@orange.fr

