

LES VEROUS ET OPPORTUNITES POUR LA VALORISATION DES PRODUITS CHEZ LES RACES AVICOLES EN PHASE DE SAUVEGARDE

**Chiron Geoffrey¹, Lubac Sophie¹, Markey Lucie², Lauvie Anne³, Moyse Fanny⁴,
Couzy Christèle⁵**

¹ITAVI – 23 rue Jean Baldassini – 69364 LYON cedex 07

²IDELE - BP 42118- 31321 CASTANET TOLOSAN

³INRA - Quartier Grossetti - 20250 CORTE

⁴URGC - Place du Général de Gaulle -36400 LA CHATRE

⁵IDELE – 23 rue Jean Baldassini – 69364 LYON cedex 07

chiron@itavi.asso.fr

RÉSUMÉ

La conservation des races à petits effectifs ou en phase de sauvegarde (pour les races avicoles), en complément des programmes de sauvegarde, passe par un développement de la commercialisation et de la structuration de la filière. 29 démarches de commercialisation d'associations ou collectifs de races, toutes espèces confondues ont été étudiées dans le cadre du projet Casdar VARAPE (Valorisation des RAces Petits Effectifs). L'analyse de ces démarches, dont 5 avicoles, a mis en évidence des contraintes et verrous pour la commercialisation des produits. Ces derniers sont liés à trois facteurs principaux : les caractéristiques mêmes de ces races, le mode d'élevage extensif et l'organisation des collectifs autour de faibles effectifs d'animaux et d'éleveurs. Pour développer la commercialisation des produits, les collectifs doivent faire face à un nombre important d'enjeux : conserver et gérer leur race, accompagner humainement et financièrement la filière, développer une notoriété pour attirer de nouveaux éleveurs et trouver des débouchés de vente, optimiser la vente en termes de prix ou de disponibilité des produits et protéger les produits face à la concurrence ou aux contrefaçons. Les contraintes peuvent être d'ordre technique, humain, financier, commercial ou institutionnel. Des contraintes apparentes peuvent en réalité être valorisées pour devenir des atouts si elles sont mises en avant comme spécificités ou originalités attractives pour le consommateur d'aujourd'hui. Certaines contraintes, par contre ont du mal à être surmontées. L'analyse des solutions mises en œuvre spécifiquement par chaque collectif porteur de projet, ainsi que des verrous qui persistent, a permis la création d'un outil, à destination de tous les collectifs de races, afin que ces derniers bénéficient de ces expériences dans la construction de leur propre projet.

ABSTRACT

Difficulties and opportunities for the development of rare breed products

To preserve rare breeds, the development of the marketing of products and the structuring of breeders is necessary in addition to the safeguard programs. 29 associations of rare breeds (which include 5 poultry breeds) with a marketing product approach have been studied throughout the VARAPE project. The analysis of these approaches brought up difficulties or threats for the product's marketing. These are the consequences of three main parameters which are the characteristics of the rare poultry breeds, the extensive mode of rearing and the organization of the associations with a reduced number of animals and breeders. To develop the marketing of products, the associations have to confront several issues: preserve and manage the breed, find financial and human support for the association, increase the renown to attract new breeders and find marketing prospects, maximize sales price and products availability and protect the products against competition and counterfeits. The sort of difficulties encountered can be human, technical, commercial, financial or institutional. Some threats can be transformed in attracting features for the consumer, others are hard to overcome. The analysis of the solutions brought up by the 29 associations to counter the threats as well as the difficulties not overcome, has enabled to create a tool for all the rare breeds associations whom will benefit from these experiences while constructing their own project.

INTRODUCTION

Suite à l'abandon progressif en élevage de nombreuses races anciennes (ou à petits effectifs) au profit de races ou souches commerciales réputées plus performantes, des programmes de conservation de la biodiversité via les races à petits effectifs ont été mis en place à partir des années 1970 (Audiot, 1995). Les listes des races reconnues et à petit effectif sont définies pour chaque espèce bovine, porcine, caprine et ovine dans l'article D 653-9 du Code Rural et de la Pêche Maritime complété par l'arrêté ministériel du 26 juillet 2007. Une race est dite à petit effectif selon le nombre de reproductrices présentes sur le territoire français. Le pourcentage de races à petits effectifs représente un taux élevé des races totales (50% en bovin et porcin, 47% en ovin et 64% en caprin, selon Girard, 2014) En revanche, les races avicoles en phase de sauvegarde ne sont pas définies à ce jour au niveau ministériel (travaux en cours).

Après avoir relancé la sauvegarde de leur race, les structures ou collectifs d'éleveurs cherchent souvent à la faire perdurer grâce à la commercialisation de ses produits. Cette commercialisation s'accompagne le plus souvent d'une structuration des éleveurs avec la mise en œuvre de démarches collectives plus ou moins avancées axées sur la valorisation, la promotion ou la protection des produits. Ces collectifs, par leur participation au maintien de la biodiversité génétique (Mathias et al., 2010), suscitent l'intérêt des collectivités et des programmes de recherche (Quéréme 2006). Dans ce contexte, le projet CASDAR Varape (2012-2014), animé par l'Institut de l'Élevage, en partenariat avec l'ITAVI, l'IFIP, 2 lycées agricoles et 13 associations de races a tenté de répondre à la question : « A quel moment et à quelles conditions les démarches collectives deviennent-elles une voie pour promouvoir, développer voire protéger les produits ? » (Couzy et al., 2014). Dans le cadre de ce projet, l'étude d'une diversité d'expériences de valorisation a montré que pour construire et développer une filière, les collectifs sont confrontés à de nombreux obstacles et verrous. L'objectif de cette communication est de mettre en évidence ceux auxquels sont confrontés les collectifs de races avicoles en phase de sauvegarde et les solutions mises en place pour les dépasser.

1. MATERIELS ET METHODES

Dans le cadre du projet VARAPE, 29 collectifs ont été suivis représentant les espèces bovine, caprine, ovine, porcine et avicole :

- les 13 partenaires du dossier en cours de construction de projets collectifs
- 16 démarches de collectifs gestionnaires de races, plus avancés sur la valorisation collective de leurs produits.

Parmi ces 29 collectifs, 5 représentent des races avicoles : la poule Coucou de Rennes, la poule Gasconne, la poule de Barbezieux, la poule Noire du Berry et la poule Grise du Vercors. Chaque démarche avicole a été analysée à partir d'entretiens menés avec plusieurs acteurs de chaque collectif de race. Cela a permis d'obtenir des données factuelles et les points de vue des personnes interrogées. Les données collectées caractérisent pour chaque collectif : la race, les éleveurs, les produits, le mode de valorisation, les étapes clés de la démarche, les difficultés rencontrées et les solutions apportées.

2. RESULTATS ET DISCUSSION

Pour l'ensemble des collectifs avicoles, les objectifs globaux mis en évidence pour les démarches collectives couvrent plusieurs dimensions :

- la conservation et la gestion de leur race sur le plan génétique et la gestion de l'itinéraire technique,
- l'accompagnement humain et financier du collectif
- le développement des débouchés et de la notoriété
- l'optimisation économique (coût de production, prix de vente, disponibilité des produits)
- la protection du produit face aux contrefaçons ou à la concurrence.

Pour atteindre ces objectifs, les collectifs sont confrontés à un certain nombre de situations de blocage – ou « verrous » - induites par trois principales caractéristiques des collectifs des races en phase de sauvegarde : une organisation autour d'un faible nombre d'éleveurs, un mode d'élevage extensif et les caractéristiques mêmes de ces races.

Les verrous rencontrés peuvent être d'ordre :

- technique (difficulté de l'approvisionnement en poussins,...)
- humain (manque d'accompagnement du collectif, tensions entre producteurs et amateurs,...)
- financier (ajustement du prix de vente et du coût de production, nécessité d'une part de subventions privées ou publiques ...)
- commercial (organisation de la vente,...)
- ou institutionnel (lié à la protection du produit).

Certains verrous apparents peuvent en réalité être valorisés pour devenir des atouts s'ils sont transformés en spécificité ou originalité attractive pour le consommateur d'aujourd'hui.

2.1. Les particularités des filières de races en phase de sauvegarde

2.1.1. L'organisation humaine

Les collectifs sont constitués en partie d'amateurs passionnés pour leurs animaux participant à des concours et en partie d'éleveurs producteurs commercialisant des produits. Si les amateurs sont des

éléments importants des collectifs par leur participation au pool génétique et pour la communication autour de la race, ils peuvent avoir des objectifs différents des producteurs. En effet, les amateurs sont souvent particulièrement attentifs au phénotype tandis que les producteurs, tout en conservant le standard des animaux, peuvent par exemple rechercher également l'amélioration des performances et la réduction du coût de production. Ces objectifs potentiellement divergents peuvent aboutir dans certaines situations à des conflits voire des scissions au sein d'un collectif alors que dans d'autres situations, les collectifs travaillent conjointement.

De plus, le nombre d'éleveurs producteurs pour les collectifs rencontrés sont faibles : de 5 (poule de Barbezieux et poule Noire du Berry) à 15 (poule Gasconne). Le recrutement de nouveaux éleveurs est un enjeu fort, commun à tous les collectifs, avec le risque de voir prochainement des départs en retraite d'éleveurs, pouvant fragiliser fortement le collectif.

2.1.2. Le mode d'élevage

Les modes d'élevage des volailles étudiées sont d'une durée d'élevage longue (de 120 à 180 jours), en petits lots (200 à 500 volailles par lots) élevés dans des bâtiments de 20 à 50 m² avec accès à un parcours extérieur. Ils s'apparentent au mode d'élevage des volailles fermières en circuit court à partir de souches commerciales. Les techniques d'élevage sont très diversifiées au sein des éleveurs d'un même collectif. L'itinéraire technique est souvent peu défini pour une race. Il peut exister un cahier des charges de production commun, portant sur différents aspects de l'itinéraire technique, et qui peut être parfois peu détaillé. Les références technico-économiques sont généralement à construire, les caractéristiques des races en phase de sauvegarde étant peu connues. Les collectifs doivent en conséquence prendre en compte une hétérogénéité des lots entre élevages.

2.1.3. Les races

Les races avicoles étudiées ont des caractéristiques propres, qui les différencient des souches commerciales :

- Les animaux ont généralement une croissance plus lente avec un indice de consommation élevé et un GMQ faible. Pour atteindre un poids suffisant, les animaux doivent être élevés plus longtemps ce qui se répercute sur le prix de production.
- Les volailles peuvent être plus sensibles au stress avec une nervosité accrue ce qui engendre des problèmes de piquage. Ce verrou peut être en partie résolu en diminuant la taille des bandes (poule de Barbezieux) ou en élevant les volailles en sexes séparés (poule Gasconne), mais cela entraîne une augmentation du coût de production.
- Les races ne bénéficient pas d'un niveau de sélection aussi poussé que les souches commerciales

(pression de sélection moindre du fait du faible effectif d'animaux et sélection sur peu de critères quantitatifs comme le GMQ en plus du phénotype, Lubac 2015), les lots sont davantage hétérogènes.

2.2. Les verrous issus des particularités des filières

2.2.1. Des problèmes d'approvisionnement

Un des verrous les plus importants mis en évidence auprès des 5 collectifs d'éleveurs est l'approvisionnement régulier et de qualité en poussins. La majorité des collectifs étudiés confient ou ont confié la gestion du maillon sélection/reproduction à l'un des deux centres de sélection avicole de race pure répertoriés en France. Cela a un impact sur l'approvisionnement en poussins à deux niveaux.

En premier lieu, la gestion de ce maillon par un centre de sélection est très onéreuse (Lubac et al., 2015) et souvent les collectifs, par le nombre limité d'éleveurs, ne peuvent financer la gestion que d'un seul parquet de reproducteurs. Il en ressort une production de poussins d'un jour pendant seulement 6 mois de l'année. Certains collectifs ont fait le choix d'instaurer un troupeau relai de reproducteurs (ou deuxième parquet) chez un de leurs éleveurs. Cependant, en raison de la spécificité du métier, cela nécessite de la technicité et des connaissances approfondies dans le domaine de la reproduction et l'accoupage.

En second lieu, le nombre de centres de sélection est très faible et ne se trouve pas toujours dans le berceau d'origine de la race. Un transport rallongé peut affaiblir le poussin (Valros et al. 2008), et la mortalité précoce en élevage peut s'élever considérablement. Or, peu de couvoirs pouvant réaliser des prestations sur de petites quantités sont implantés en France. Le collectif de la poule de Barbezieux a souhaité déplacer le maillon reproducteur en Charentes, dans son bassin d'origine, laissant au centre de sélection le maillon sélection seul. Si cela a permis d'améliorer grandement la qualité du poussin, les charges ont été augmentées par la séparation de la reproduction et de la sélection (2 structures au lieu d'une seule).

Ensuite, l'aliment est le premier facteur du coût de production de poulets de chairs, y compris en volailles fermières (Delmas 2012). Un collectif seul, du fait du faible nombre d'éleveurs, n'a pas le poids suffisant pour obtenir des prix attractifs grâce à des commandes importantes. Pour pallier ce verrou, pour exemple, le collectif de la Poule Grise du Vercors s'est rapproché du groupement local de volailles fermières pour des commandes groupées. Dans plusieurs races, des éleveurs ont opté pour une fabrique d'aliment à la ferme permettant de s'affranchir au moins en partie de l'achat d'aliment (sur l'aliment croissance, l'aliment démarrage étant plus technique à réaliser en gardant de bonnes performances technico-économiques).

2.2.2. Des problèmes d'abattage

Les collectifs, par leur taille restreinte, peuvent difficilement disposer de leur propre outil d'abattage. Certains collectifs font le choix de fonctionner uniquement par le système de tueries. D'autres développent des partenariats avec des abattoirs régionaux. Cependant, les abattoirs avicoles sont d'une part de moins en moins nombreux et peuvent ne pas être à proximité d'un bassin d'origine d'une race. D'autre part, les abattoirs sont de plus en plus mécanisés avec lignes d'abattage réglées selon un certain type de calibre. Une production d'animaux hétérogènes nécessite un tri préalable des animaux avant l'abattage et plusieurs enlèvements pour un même lot. Enfin, certaines races nécessitent des spécificités lors de l'abattage en lien avec la qualité des carcasses, incompatibles avec les abattoirs à haut rendement (plumage à sec et non à l'eau pour les chapons en race Gasconne).

Chaque collectif est parvenu à s'organiser pour abattre ses volailles dans des conditions adéquates. Le collectif de la poule Gasconne travaille, pour son produit haut de gamme, le chapon, avec un abattoir utilisant le plumage à sec. Plus coûteux et nécessitant plus de main d'œuvre, ce type de plumage permet d'avoir des carcasses de qualité et pouvant se conserver plus longtemps. La poule de Barbezieux est abattue par un abattoir familial moyennant une prestation de service. La qualité des carcasses a grandement augmenté, cependant le prix de cette prestation est un des postes le plus coûteux pour le collectif.

2.2.3. Des problèmes de commercialisation

La faible quantité des produits (induit par un faible nombre d'éleveurs), leur hétérogénéité et saisonnalité (livraison irrégulière de poussins d'un jour) peuvent être un frein au développement de leur commercialisation. Cela peut entraîner des variations de la qualité des produits de qualité d'une commande à l'autre ou des difficultés d'approvisionnement, notamment lors de certaines périodes de l'année.

2.2.4 Des problèmes de protection

Une fois la commercialisation développée, les collectifs cherchent à protéger leurs produits face à la concurrence ou aux contrefaçons. Si le dépôt d'une marque à l'INPI peut se faire sans difficulté, ce n'est pas le cas pour la mise en œuvre de démarcation type SIQO, dont l'obtention demande de lourds efforts de la part d'une filière. De nombreux collectifs (8 toutes espèces confondues sur l'ensemble des 16 démarches étudiées dans le projet) visent ou ont visés l'AOP, dont le collectif de la Coucou de Rennes ou encore celui de la poule Gasconne. Cette démarcation est considérée comme prestigieuse par les collectifs, notamment pour développer leur notoriété ou recruter de nouveaux éleveurs. Or l'obtention de ce type de démarcation peut s'avérer fastidieuse et très longue

pour un collectif. Le manque de moyens financiers et humains, une diversité de produits et de méthodes d'élevage, une dispersion des éleveurs sont des facteurs limitant pour l'obtention des SIQO. De plus, obtenir une AOP en volaille s'avère très délicat, notamment pour prouver le lien au terroir de l'animal, la race locale n'étant pas considérée comme un argument suffisant pour établir ce lien.

2.2.5. Vivre de l'élevage de races en phase de sauvegarde, un défi à relever

Il est aujourd'hui difficile pour un agriculteur d'obtenir un revenu correct uniquement avec un atelier avicole en circuit court en race en phase de sauvegarde. Les éleveurs des races étudiées disposent d'ateliers complémentaires (autres ateliers avicoles avec des souches commerciales ou autre activité agricole).

2.3. Des verrous transformés en atouts

2.3.1. Des éleveurs passionnés

Pour dépasser les contraintes, le poids des « hommes » est primordial. Les éleveurs des collectifs, malgré leur faible nombre, sont généralement passionnés et fortement impliqués dans le développement de leur filière et comptent dans plusieurs cas parmi eux un leader charismatique. Une part importante de bénévolat est effectuée par les éleveurs au bénéfice des collectifs, d'autant plus lorsque l'association ne bénéficie pas d'un animateur externe.

2.3.2. Un soutien financier et humain

Les démarches de conservation des races s'intègrent fréquemment dans les programmes de soutien à la biodiversité agricole des collectivités. Bon nombre des collectifs rencontrés reçoivent des aides pour le développement de leur filière :

- Par un accompagnement humain

Si une part de travail du collectif peut être effectuée par bénévolat, un accompagnement humain est un atout majeur. Un des collectifs est accompagné de longue durée par une technicienne de la Chambre d'Agriculture de son département, et a permis au collectif de bénéficier de son réseau et de ses savoirs en gestion administrative de dossiers, et d'obtention d'aides régionales, permettant de développer d'abord la sélection de la race, puis son itinéraire technique. Sans accompagnement, certains aspects sont négligés par faute de temps et d'expertise. Ceci est d'autant plus visible dans le cadre de démarches de demande d'IGP ou d'autres SIQO (cas d'un collectif dont le dossier IGP stagne depuis plusieurs années).

- Par un accompagnement financier

Les subventions allouées aux collectifs permettent en partie de financer le coût de la sélection, réduisant le coût du poussin d'un jour et par conséquent le coût de production.

La garantie de pérennité dans le temps de ces financements et accompagnements humains n'est pas acquise, et la structuration des collectifs afin de ne plus dépendre financièrement de ces moyens serait une façon de répondre à cette incertitude.

2.3.4. La stratégie commerciale

Certains collectifs ont fait de l'hétérogénéité des lots et de leurs volailles et leur coût de production élevé une opportunité sur un ou plusieurs marchés adaptés à ces spécificités, associant la croissance et l'itinéraire de production à une qualité spécifique de la viande.

Par exemple, le collectif de la poule Gasconne trie ses carcasses et les animaux les plus lourds sont vendus à Rungis et permettent de fournir les restaurateurs de grande renommée. Il se positionne sur un marché de luxe, compensant ainsi un coût de production élevé. Pour écouler les animaux plus légers, le collectif a développé le concept de mini-chapon.

Le collectif de la poule noire du Berry a fortement développé la vente directe à la ferme et sur les marchés (80% des animaux). Ce type de vente permet d'avoir une variation de +/- 15% au niveau du poids des poulets PAC (Prêts à cuire) qui n'est pas préjudiciable à l'écoulement des stocks. De plus, ce mode de commercialisation s'accorde avec l'image de l'élevage extensif avec une densité moindre et une durée d'élevage plus longue (Merle et al. 2009).

2.3.5. Une qualité gustative mise en avant

Les collectifs revendiquent des qualités gustatives reconnues de leurs races, parfois proches du gibier (comme pour la poule Grise du Vercors), confirmées par des tests organoleptiques. Cela rend les produits très attractifs pour les restaurateurs et la renommée des produits se répercute sur une demande généralement supérieure à l'offre pour les viandes avicoles issues de races en phase de sauvegarde.

2.3.6. Une saisonnalité des produits

La saisonnalité des produits a souvent été considérée comme un aspect négatif. Un certain nombre de collectifs en ont fait un atout en se sont tournant vers

une production hivernale, période favorable aux ventes de volailles avec les fêtes de fin d'année, d'autant plus pour des lourds gabarits.

2.3.7. Plusieurs trajectoires possibles pour la protection et démarcation des produits.

Si l'accès au SIQO peut être difficile pour un collectif, d'autres formes de protection et de valorisation des produits existent et sont plus accessibles. Le collectif de la poule de Barbezies a opté pour la marque régionale « signé Poitou-Charentes ». De plus, le dépôt d'une marque simple à l'INPI peut être une réelle finalité pour un collectif. Une marque peut également être une étape intermédiaire vers d'autres démarcations, permettant de développer un cahier des charges et une notoriété, éléments demandés dans un dossier de demande de SIQO (démarche de la poule Gasconne avec la marque Noire d'Astarac-Bigorre).

CONCLUSION

Les collectifs de races en phase de sauvegarde sont confrontés à de nombreux blocages, du fait de leur faible nombre d'éleveurs et de volailles produites, des spécificités de leurs races, ainsi que de l'organisation qui en découle, autant au niveau de l'approvisionnement que de la commercialisation. Cependant, grâce à la motivation d'éleveurs passionnés, à différentes stratégies développées par les collectifs, bénéficiant également du soutien des collectivités, ces verrous ont pu parfois être transformés en atouts avec une véritable stratégie commerciale adaptée aux races à faible volume de production. L'analyse pour les cinq collectifs avicoles présentés ici et des collectifs des autres espèces, a permis l'élaboration d'un outil recensant les verrous et solutions pour le développement de la commercialisation des produits issus de races à petits effectifs ou en phase de sauvegarde. Il pourra servir de guide pour tous les collectifs grâce à l'expérience de leurs prédécesseurs lors de la construction de leur projet.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

1. Audiot A. 1995. INRA Eds.
2. Couzy C, Markey L., Lauvie A., Thuault F., Ollivier D., Chiron G., 2014, 3R
3. Delmas H., 2012, Fiche technique, Portail Chambre d'agriculture Languedoc-Roussillon
4. Girard N. 2014. ITAVI/ENSAIA : Mémoire de fin d'études
5. Valros, A., Vuorenmaa, R., Janczak, A.M., 2008. 109: 58-67
6. Lubac, S., Palop L., Guemene D., 2015, Onzièmes Journées de la Recherche Avicole et Palmipèdes à Foie Gras
7. Mathias E., Mundy P., Koehler-Rollefson L., Animal Genetic Resources, 47,59-71.
8. Merle A., Pringent-Simonin A-H., Piotrowski M., 2009, Journées de la Recherche en Marketing de Bourgogne
9. Quéréme P., 2006, France Agricole, Paris, 19

LES VEROUS ET OPPORTUNITÉS POUR LA VALORISATION DES PRODUITS CHEZ LES RACES AVICOLES EN PHASE DE SAUVEGARDE

Chiron Geoffrey¹, Lubac Sophie¹, Markey Lucie², Lauvie Anne³, Moyse Fanny⁴, Couzy Christèle⁵

¹ITAVI – 23 rue Jean Baldassini – 69364 LYON cedex 07, ²IDELE – BP 42118- 31321 CASTANET TOLOSAN, ³INRA – Quartier Grossetti - 20250 CORTE

⁴URGC – Place du Général de Gaulle -36400 LA CHATRE, ⁵IDELE – 23 rue Jean Baldassini – 69364 LYON cedex 07

Après avoir relancé la sauvegarde de leur race, les collectifs d'éleveurs cherchent souvent à la faire perdurer grâce à la commercialisation de ses produits. Cette démarche couvre plusieurs dimensions : la gestion génétique de leur race, l'élaboration d'itinéraires techniques adéquats, l'accompagnement humain et financier du collectif, le développement des débouchés, l'optimisation économique et la protection du produit. Face à ces objectifs, les collectifs sont confrontés à un certain nombre de verrous qui peuvent être techniques, humains, financiers, commerciaux ou institutionnels.

Quels sont les verrous auxquels les collectifs de race avicole en voie de sauvegarde sont confrontés pour construire et développer leurs filières en vue d'une commercialisation des produits ?

Quelles sont les solutions ?

→ Analyse des démarches de 5 collectifs de races avicoles lors d'entretiens auprès de personnes ressources



Poule Barbezieux



Poule Coucou de Rennes



Poule Gasconne



Poule Grise du Vercors



Poule Noire du Berry

Figure 1 : Races avicoles en phase de sauvegarde étudiées

Particularités des filières de races en phase de sauvegarde

La race

Croissance lente
IC élevé

→ Coût de production élevé
Sélection moins poussée que pour les souches classiques
→ Lots hétérogènes

L'organisation humaine

Amateurs + producteurs

→ Objectifs parfois différents

Nombre d'éleveurs producteurs faible (5 à 15)

→ Moyens financiers et humains réduits

Le mode d'élevage

Longue durée d'élevage (120 à 180 jours)
Petits lots (200 à 500 volailles)

→ Faible volume de produits

Absence de références technico-économiques

Variation des pratiques et techniques d'élevage entre éleveurs
→ Produits hétérogènes

VERROUS

SOLUTIONS

L'approvisionnement en poussins et aliment

- Coût de la gestion de la reproduction élevé et non compressible, disponibilité réduite de poussins sur l'année
- Pas d'économie d'échelle sur les commandes d'aliment

- Mise en place d'un troupeau relai de reproducteurs, aides perçues des collectivités (soutien à la biodiversité agricole)
- Rapprochement de groupements de volailles fermières pour commandes groupées, fabrication d'aliment à la ferme

L'abattage

- Absence d'outil d'abattage spécifique
- Lignes d'abattages classiques inadaptées aux spécificités des volailles

- Fonctionnement en système de tueries, développement de partenariats avec abattoirs locaux
- Prestations spécifiques (plumage à sec), appel à un abattoir familial

La commercialisation

- Faibles volumes produits, saisonnalité
- Produits hétérogènes
- Produits hors standard

- Production hivernale, orientée sur les volailles festives
- Tri des carcasses, diversification des circuits de commercialisation, vente directe
- Mise en avant de la qualité gustative, communication auprès du consommateur sur la préparation/cuisson du produit

La protection

- Difficulté d'obtention de SIQO nécessitant de lourds moyens

- Mise à disposition de moyens humains, réorientation vers des moyens de protection moins contraignants

Bilan

Difficultés pour obtenir un revenu correct uniquement avec un atelier avicole en race en phase de sauvegarde

Éleveurs passionnés développant des stratégies commerciales adaptées aux faibles volumes de production