

Se diversifier en poulet fermier

Repères et préconisations

La diversification en élevage de poulets fermiers permet aux agriculteurs de consolider leur revenu. L'investissement pour sa mise en place est peu conséquent, et s'amortit rapidement grâce au cycle de production. Ce type d'élevage répond à la demande d'une clientèle en attente de produits frais. La commercialisation, entièrement à la charge de l'éleveur, se fait en circuits courts et en vif ou carcasse (sous certaines conditions). Pour une commercialisation régulière, l'éleveur doit gérer sa production par petits lots étalés sur toute l'année.



La viabilité de l'élevage repose en partie sur la bonne adéquation entre les possibilités de vente et la taille des lots mis en place. Même de taille modeste, la conduite de l'élevage doit reposer sur des bases techniques éprouvées.

Ce repère tente de reprendre toutes les étapes de réflexion à aborder pour s'installer dans de bonnes conditions.

Élevage

- ✓ Mise en place avec des *poussins d'un jour* ou des poussins démarrés de 15 jours d'âge, à croissance lente ;
- ✓ Densité conseillée : 10 poulets /m² de bâtiment + 2m² de parcours/poulet ou aire d'exercice ;
- ✓ Lot homogène avec des animaux de même âge; plusieurs lots dans l'année (2,5 bandes/an) ;
- ✓ Alimentation : aliments composés selon le stade de croissance : V12 (la désignation commerciale) pour poussin, V22 pour la croissance, V28 et/ou V32 pour le développement + complément de maïs en finition ;
- ✓ Vente de la volaille à partir de 90 jours entre 3 kg Vif pour les poules et 4 kg Vif pour les coqs ;
- ✓ Nettoyage du bâtiment juste après la sortie des derniers poulets en -72 heures. Protocole bien déterminé : (1) désinsectisation, (2) enlèvement du fumier, (3) lavage, (4) désinfection ;
- ✓ Vide sanitaire de 3 à 4 semaines à respecter entre chaque lot.

Commercialisation

Vente directe soit à la ferme, soit au marché ou bien aux boucher-charcutiers indépendants. La vente sur les marchés demande du temps et des frais supplémentaires.

Pour la vente d'animaux à différent stade, la demande peut varier en fonction de la zone.

- **Dans une zone rurale**, il y a la possibilité de vendre:
 - ✓ des poussins démarrés à 15 jours d'âge pour d'autres éleveurs ;
 - ✓ des poulets démarrés à 35 jours d'âge pour des particuliers pour leur consommation personnelle ;
 - ✓ des jeunes poulets à 70 jours d'âge pour les bazardeurs.
- **Dans une zone urbaine**, il s'agit de la vente des produits prêts à consommer :
 - ✓ soit des poulets de 80 à 120 jours d'âge pour la viande qui tient dans la marmite (rappel du poulet *peï*) ;
 - ✓ soit en carcasse. Ce qui nécessite une tuerie respectant la réglementation et une chaîne de froid pour les ventes.

Objectif de vente : volailles à 90 jours d'âge, à 3kg pour les poules à 12-15€ la poule, et 4kg pour les coqs à 20-25€.

Cycle de production et durée de lot :



PMEP = Préparation de Mise En Place (2 jours) : installation du matériel (abreuvoirs et mangeoires). **MEP** = Mise En Place (1 jour) : arrivée des poussins. **NB** = Nettoyage Bâtiment (2 à 3 jours) : désinfection, enlèvement du fumier, lavage du bâtiment.

Bâtiments & équipements : bâtiment en deux ou trois modules d'une surface allant de 30 à 100 m², équipés de mangeoires et d'abreuvoirs + 10m² de SAS par bâtiment. Le sol peut être en terre battue ou bétonné avec une litière en copeau de bois. L'accès aux parcours extérieurs est libre pour les poulets.

Permis de construire + plan d'épandage obligatoires.

Coût du bâtiment environ 400€/m². Possibilité de subvention LEADER dans le cadre de l'Aménagement des Hauts (voir éligibilité).

Tuerie de volailles : des établissements d'abattage non agréés qui doivent respecter certaines obligations :

- ✓ Abattage de certaines espèces uniquement
- ✓ Animaux élevés sur l'exploitation
- ✓ Respect de l'hygiène des denrées alimentaires
- ✓ Processus complet d'abattage
- ✓ Possibilité de découpe et transformation dans un local séparé de l'abattage
- ✓ Produits étiquetés (numéro d'enregistrement)
- ✓ Limite d'environ 500 animaux abattus par semaine et 25 000 par an (prise en compte du poids)
- ✓ Périmètre de vente de 80 km
- ✓ Équipement minimal de désinfection des mains
- ✓ Pas de travaux par des tiers
- ✓ Pas de congélation et surgélation (sauf ferme-auberge)

Gestion

Le cycle de production de volailles fermières est en moyenne de 90 jours et nécessite une bonne gestion de la trésorerie, notamment pour l'achat d'aliments. Afin de payer ses charges, une stratégie de vente se basant sur la commercialisation des animaux à un stade plus précoce est possible.

A la fin de chaque lot, prévoir un fond de roulement pour le prochain lot (achat de poussins, frais vétérinaire pour le rappel des vaccins et l'alimentation).

L'objectif étant d'avoir un atelier financièrement indépendant, capable de s'autofinancer et permettant de dégager un revenu et supporter les imprévus.

Sanitaire

- ✓ Poussins vaccinés au couvoir à l'achat, et prévoir un plan de prophylaxie pour le rappel. En option, un vaccin contre la variole ;
- ✓ présence obligatoire de sas sanitaire à chaque bâtiment : zone sale et zone propre ;
- ✓ suivre le protocole de nettoyage et de désinfection.

Réglementations

Le producteur doit respecter les **règles administratives** applicables à tout élevage :

- ✓ déclaration en mairie (permis de construire) ;
- ✓ Se faire connaître à la Chambre d'agriculture pour l'activité d'élevage ;
- ✓ demande de numéro INUAV (Identifiant Unique d'Atelier de Volailles) et déclaration d'effectif pour le RSD ou ICPE à la DAAF.

Les dispositifs environnementaux :

- ✓ distance minimale à respecter entre les bâtiments d'élevage et les habitations des tiers (50 m) et pour les points d'eau (35 m) ;
- ✓ registres obligatoires : cahier d'épandage, carnet sanitaire, fiche d'élevage, fiche de visite ;
- ✓ pour un bâtiment de 100 m² à 10 poules par mètre carré, la production d'azote efficace est de 36 kg.

Surfaces bâtiment (Densité =10 Ax/m ²)	Effectifs annuels	Surface épandable en canne à sucre (100T/Ha)
200 m ²	5 000 Poulets	0,61Ha
100 m ²	2 500 Poulets	0,30Ha
50 m ²	1 250 Poulets	0,15Ha
25 m ²	625 Poulets	0,08Ha

Tableau indiquant le besoin en surface d'épandage selon la surface du bâtiment.

Les règlements sanitaires et le bien-être animal

- ✓ Désignation d'un vétérinaire sanitaire ;
- ✓ dépistage salmonelle obligatoire et systématique 1 à 2 semaines avant la vente ;
- ✓ inscription au GDS (dératisation, équarrissage, etc.) ;
- ✓ densité maximum à 32 kg vif /m² en été et 38 en hiver.

Economique

La marge brute en élevage de poulets fermiers :

	Prix Unitaire (€ / poulet 3,5Kgv)	Total pour le lot	Total pour l'année
Produits bruts			
Vente « tout venant » à 90 jours	17,50 €	16 625 €	41 563 €
Dépenses pour un bâtiment de 100m²			
Achat de poussins	0,98 €	980 €	2 450 €
Aliments	5,88 €	5 880 €	14 700 €
Eau (boisson et lavage)	0,08 €	81 €	203 €
Chauffage (Gaz)	0,02 €	16 €	40 €
Litière	0,08 €	81 €	203 €
Nettoyage et désinfection	0,06 €	55 €	138 €
Autres frais d'élevage (frais véto, frais divers imprévus,...)	0,20 €	203 €	508 €
Marge brute		9 329 €	23 322 €

Les charges de structure (hors amortissements des bâtiments et matériels)

	Coût unitaire (€/poulet)	Total pour le lot	Total pour l'année
Charges pour un bâtiment de 100m²			
Cotisation sociale	0,12 €	120 €	300 €
Assurances (voiture et bâtiment)	0,32 €	320 €	800 €
Carburants et lubrifiants	0,48 €	480 €	1 200 €
Entretien et réparation (mat + bât + véhicule)	0,14 €	140 €	350 €
Impôts et taxes (liés à l'atelier)	0,32 €	320 €	800 €
Frais de gestion	0,27 €	272 €	680 €
Annuité bâtiment + annexe + voiture	1,79 €	1 790 €	4 476 €
Charge de structure		3 442 €	8 606 €

Subventions

	LEADER - GAL GRAND SUD Terres de volcans - TERH GAL OUEST - GAL FOR EST - GAL HAUTS NORD	FEADER (Fiche action 412)
Conditions d'éligibilité	Conditions identiques à tous les GAL ✓ Agriculteur à titre principal ou à titre secondaire affilié à la CGSS, ✓ Associations, Groupements d'acteurs relevant de l'ESS (SCOP, SCIC, coopératives...), même ceux non constitués à 100% d'agriculteurs.	✓ Agriculteur à titre principal affilié à la CGSS, ✓ Société à 50% détenue par des agriculteurs à titre principal affilié à la CGSS, ✓ Elaboration d'une AGEA, ✓ Assurance d'écoulement de sa production (contrat, etc.).
	Conditions propres au GAL SUD ✓ Être inscrit au centre de formalité des entreprises de la Chambre d'Agriculture, ✓ Porteur de projets bénéficiant d'un Contrat d'Appui au Projet d'Entreprise (CAPE) agricole, ✓ Bénéficiaire d'une concession, ✓ Établissement public d'enseignement agricole, ✓ Propriétaire foncier, ✓ Organisme de certification.	
	Conditions propres au GAL TERH OUEST ✓ Microentreprise au sens communautaire (moins de 10 salariés et moins de 2 millions de chiffre d'affaires ou de total bilan)	

Critères de sélection	Obtenir au moins 11/20 sur les thèmes de l'impact économique, l'emploi, la cohérence avec la stratégie de territoire et les politiques publiques, le développement durable, l'innovation la démarche collective.	Obtenir au moins 11/20 sur les thèmes de l'emploi, le mode de commercialisation, la durabilité de l'activité, les pratiques à risques et les corrections associées, la démarche qualité, la démarche collective, projet participant au transfert technique issu de programme R&D et projet de valorisation des terres agricoles en friche.
Taux de subvention	90 % des dépenses éligibles Hors Taxes	80 % des dépenses éligibles Hors Taxes.
Plafond des subventions	GaI GRAND SUD Montant maximum des dépenses éligibles (hors taxes) de 40 000€ . GAL OUEST, EST et NORD Montant maximum de subvention de 70 000 €	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 360 € par m² du bâtiment en volailles de chairs ✓ 240 € par m² du bâtiment en volailles pondeuses

DOCUMENT ELABORE PAR LA CHAMBRE D'AGRICULTURE DE LA REUNION

Pour plus d'information, contactez :

Bernard RAMASSAMY, conseiller en élevage de poulets fermiers – bernard.ramassamy@reunion.chambagri.fr

Honorine GUFFLET, technicienne d'élevage et conseillère en subvention de bâtiments d'élevage (FEADER) – honorine.gufflet@reunion.chambagri.fr

Damien ROGER, technicien d'élevage et animateur technique du Réseau de Références– damien.roger@reunion.chambagri.fr

Jery RANDRIANASOLO, coordonnateur du Réseau de Références Réunion– jery.randrianasolo@reunion.chambagri.fr

Ismaël SELIN, responsable Diversification animale - ismael.selin@reunion.chambagri.fr

Sulliman MOULLAN, responsable Département Production animale - sulliman.moullan@reunion.chambagri.fr