

Agriculture | Pour Euralis tout est bon dans le poulet Label



Depuis le mois de juin, la coopérative Euralis a organisé une série de portes ouvertes dans les ateliers volaille de certains de ses adhérents afin de promouvoir auprès des agriculteurs cette production plébiscitée par les consommateurs. La dernière de ces visites a eu lieu ce mercredi 22 novembre sur l'exploitation landaise de Jonathan Lalondrelle, 29 ans, qui mise tout sur le poulet : rentabilité mais aussi durée et confort de travail, grâce notamment à un système d'alimentation dernier cri installé dans ses cabanes mobiles. Un confort qui lui permet de gérer avec son père, un gros élevage composé de 3 bâtiments de 400 m² et 34 cabanes mobiles de 60m², soit à l'année une production de 150 000 à 160 000 poulets Label par an.

Comme à chacune des sept visites organisées par la coopérative, une quarantaine d'agriculteurs a répondu présent à l'invitation d'Euralis. Une bonne chose pour le groupe coopératif qui cherche à provoquer des vocations autour de la production de poulet Label.

Il faut dire que loin de baisser les bras après la grippe aviaire qui lui aura coûté une production diminuée d'1 million de volailles cette année, sur les 6 millions habituellement produites, la coopérative se fait fort non seulement de remonter la pente mais bien plus, d'atteindre des sommets, avec un objectif de 9 millions de poulets label produits par an d'ici 5 ans.

Mais pour assurer ses beaux chiffres tirés par un marché de la volaille labellisée dynamique (+1% cette année, malgré la crise aviaire) et plus encore lorsqu'il s'agit de poulet jaune (+2%), ce qui arrange les affaires des producteurs du Sud ouest, il faut des bras, des bâtiments et des cabanes mobiles. Plus précisément : « ça représente 600 000 volailles de plus par an, soit 40 bâtiments de 400 m², ou 170 cabanes mobiles », compte Sandra Fontaine, Responsable Technique pour l'activité volailles d'Euralis qui compte à l'heure actuelle 200 producteurs.



Une production contractualisée et aidée sur les investissements

A travers ces visites d'exploitation, c'est donc une vaste opération séduction autour du poulet qui a été lancée. Et les arguments sont volontiers déclinés par les représentants de la coopérative. D'abord, il s'agit de produire des volailles de qualité, celles-là même qui sont demandées par les consommateurs et le marché décrit plus haut par Didier Camguilhem, directeur des productions animales, en charge notamment de l'activité volaille. Des productions uniquement de Label et d'IGP (Label rouge, Poulet des Landes, Poulet du Gers ou encore Poulet du Sud Ouest), dont Euralis Volailles s'est fait la spécialité... en attendant ce printemps le déploiement à plus petite échelle d'une gamme de Poulet Bio.

La réalité d'une demande qui est bel et bien traduite par les abattoirs. Denis Borde, directeur de l'abattoir Ronsard à Losse, est venu en témoigner devant les potentiels futurs éleveurs : « La volaille de qualité c'est la seule qui tire le marché et qui résiste à l'importation (qui concerne 50% de la volaille consommée en France, ndlr). Nous avons décidé d'investir et de moderniser notre équipement dès cette année pour répondre à ce marché. Mais pour ça, il nous faut une filière et des producteurs qui nous accompagnent », insiste-t-il.

Mais outre « une réalité économique du marché et des abattoirs moteurs », François Lacome, Président Euralis Volaille, continue d'aligner les arguments et rappelle aussi que dans le cadre de la coopérative, ces productions sont contractualisées. « Chaque poussin placé en élevage correspond à une commande d'un abattoir. Cette production contractualisée avec l'éleveur lui garantit donc non seulement un revenu, mais un revenu fixe, non tributaire des cours du marché des céréales ou du prix du poussin par exemple ». En d'autres termes, l'idéal « pour assurer un complément de revenu »... sans exclure bien sûr « les opportunités d'installation pour les jeunes dans cette activité », s'empresse d'ajouter le Président.

Autre atout mis en avant, cette fois par Eric Pourcel, responsable du Développement chez Euralis Volaille, « les aides à l'investissement apportées d'une part par la coopérative, mais aussi par la Région dans le cadre des aides AREA, qui n'existent pas forcément dans d'autres régions. ». Et Sandra Fontaine de rappeler la large palette des dispositifs d'accompagnement mis en place par la Coopérative : du montage du projet au suivi conseil, en passant par l'expertise sanitaire, ou encore le partenariat sur l'alimentation avec Sanders Euralis.



Gagner du temps et de l'argent

Mais à tous ces arguments c'est bien la présentation et la visite d'un atelier de Poulet des Landes, chez Jonathan Lalondrelle, qui vient enfoncer le clou des avantages de cette production. Il faut dire que le jeune éleveur, installé depuis 2010, n'a pas fait les choses à moitié. Parti de deux bâtiments de 400 m², son exploitation compte désormais 3 bâtiments et 32 cabanes déplaçables sur 3 sites. Un développement d'abord motivé par l'envie de passer du statut de double actif à celui de d'agriculteur à part entière sur une exploitation rentable. Un développement accéléré aussi par l'installation d'un système d'alimentation automatisé, bien moins chronophage et physiquement contraignant que la traditionnelle distributrice au seau.

Des contenants, baptisés « CabiBox » par leur constructeur Caillol, sont désormais accolés à chaque cabane, et contiennent chacun une tonne d'aliment automatiquement distribuée aux animaux, en complément de ce qu'ils picorent à l'extérieur de ces abris desquels ils entrent et sortent à leurs grès dès l'anniversaire de leur 28ème jour. « Sur un lot de poulets, je n'ai besoin de remplir la CabiBox que 7 fois. Ça me prend deux heures à chaque fois, donc environ 14 heures pour une bande. » Un vrai confort au regard de « l'esclavage du remplissage au seau, qui en plus d'être fatigant et désagréable, me prenait 120h par bande... », se souvient le jeune agriculteur, plus que satisfait de « pouvoir prendre le temps de faire mon métier d'éleveur, pour être avec les animaux et se concentrer sur leur qualité ».

Une surveillance qu'il estime à 1h30 par jour pour 16 cabanes. A ce temps quotidien s'ajoute bien sûr la préparation des cabanes avant l'arrivée des poussins au début d'une nouvelle bande, et le travail de déplacement, lavage, désinfection des cabanes mobiles, durant la période de vide sanitaire.

Enfin, au delà du confort de vie, l'argument financier a bien sûr été évoqué, l'éleveur détaillant ses investissements sur l'année autour de ces 16 dernières cabanes et du système d'alimentation CabiBox. C'est un total de 200 000 euros d'investissement sur lesquels il a pu bénéficier de 76 000 euros d'aides. Selon Eric Pourcel, la marge de trésorerie nette annuelle pour 16 cabanes, voyant s'alterner 3,3 bandes de poulet sur l'année est de 35 000 €. De quoi là encore éveiller le vif intérêt des visiteurs du jour, comme lors des portes ouvertes précédentes.



Sur l'ensemble des visites organisées, plusieurs touches sérieuses ont été faites par la coopérative qui peut déjà assurer en l'espace de ces quelques mois de mobilisation 2 projets nouveaux en cours. « Nous avons suscité des envies chez nos adhérents et chez d'autres agriculteurs ! », se satisfait Eric Pourcel. Objectif atteint donc pour la coopérative.



Solène Méric

*Crédit Photo : Aqui.fr
Publié sur Aqui.fr le 23/11/2017
[Url de cet article](#)*