



COMPTE-RENDU
Journée d'échanges sur les volailles normandes
Mercredi 11 septembre 2024

Présents :

Clémence Prud'homme - Porteur de projets
Eloïse Gouédard - CSRAN
Manuela Leduc - Le Haut Montmartre
Bruno Gouin - Association Palmipèdes Domestiques
Sylvie Renault - Ferme de la Mésangère
Simon Fierens - Porteur de projets
Eric Desprez - Domaine des Rouges Terres
Samuel Thevenet - Domaine des Rouges Terres
Jean-Philippe Simonet - Chambre d'Agriculture de Normandie
Loïc Patin - Ferme du Courtil
Jean Louis Wolff - La ferme de franqueville
Jocelyn Marguerie - CSRAN
Nell Emery - Races de Normandie

Objectif de la journée :

Comprendre les besoins des acteurs opérationnels des filières de volailles normandes pour organiser la mise à disposition d'outils et d'accompagnements adaptés.

Ordre du jour :

10H30 Café d'accueil
11H Parcours d'élevage
12H10 Prix de revient
12H40 Déjeuner
14H Finition abattage et présentation des carcasses
15H Communication et commercialisation
15H30 : Définition du plan d'actions 2024/2025
16H30 : Fin de la journée

Sommaire :

- 1- Tour de table
- 2 - Techniques d'élevage
- 3 - Ressources techniques
- 4 - Prix de revient
- 5 - Abattage
- 6 - Produits
- 7 - Communication
- 8 - Commercialisation
- 9 - Conclusion



1 - Tour de table :

Clémence Prud'homme

Porteur de projets - 61

Installation en fin d'année pour un élevage de volailles et de moutons de chair bio avec une forte volonté de développer les races normandes.

Eloïse Gouédard

CSRAAN - 27

Gestion et suivi des projets Collectif de Sauvegarde des Races Avicoles et cunicoles normandes à partir d'octobre 2024 et élevage de poules de Gournay.

Manuela Leduc

Le Haut Montmartre - 37

Élevage de poules et coqs d'ornement de races anciennes, à effectif réduit ou rares et activités à destination du grand public (conférences, ateliers, etc.)

→ Projet de création d'un conservatoire et de développer la race Crèvecoeur.

Bruno Guoin

Association Palmipèdes Domestiques - 37

Élevage de différentes races de canards et président d'une association d'éleveurs amateurs.

Sylvie Renault

Ferme de la Mésangère - 27

Élevage de volailles de Gournay (1800 par an) et exploitation céréalière, avec vente de produits à la ferme mais aussi en distributeur automatique et auprès de restaurateurs.

→ Projet de développer des poulardes de plein air.

Simon Fierens

Porteur de projets - Normandie

Travail dans divers types d'exploitations afin de se former pour s'installer cette année.

→ Projet de création d'une exploitation avec un collectif mêlant maraîchage, élevage et conservatoire de volailles et de moutons, ainsi que restauration et accueil de publics.

Eric Desprez

Domaine des Rouges Terres - 14

Domaine valorisant les races normandes : élevage en bio de volailles de Gournay et de poules rousses, ainsi que de moutons Avranchins ; abattoir (à venir) ; restaurant rôtisserie ; boutique de produits de la ferme et locaux ; parc animalier ; vergers et production de produits cidricoles ; mini-golf, etc.

Samuel Thevenet

Domaine des Rouges Terres - 14

Référant élevage au sein de l'entreprise et auparavant éleveur à son compte de volailles de Gournay et de canards Duclair.



Jean-Philippe Simonet

Chambre d'Agriculture de Normandie - 61

Juriste et coordinateur à la CRAN et également co-gérant avec Daniela Simonet des Couvées de Brullemail. Il s'agit d'un élevage de volailles en agriculture biologique de poules du Merlerault et rousses, canards de Duclair et de Rouen, et de cailles. Activité complémentaire de stages de professionnalisation sur l'exploitation via Savoir-faire et Découverte.

Loïc Patin

Ferme du Courtil - 76

Ferme avec élevage de canards Duclair, chèvres des Fossés et porcs de Bayeux. L'activité d'élevage est complétée par la co-gestion d'un restaurant permettant d'exploiter les produits de la ferme, ainsi que par une activité d'accueil social au sein de l'exploitation.

→ Projet de création d'un abattoir spécialisé dans les canards Duclair, en partenariat avec la commune, le parc et l'association des Volailles de Seine.

Jean Louis Wolff

Ferme de Franqueville - 50

Ferme agro écologique avec élevage d'oies normandes, de poules cotentines et de moutons du Cotentin, ainsi qu'une activité maraîchère en traction animale.

Jocelyn Marguerie

CSRAN - 79

Président du Collectif de Sauvegarde des Races Avicoles et cunicoles normandes, vétérinaire volailles associé chez FILI@VET et référent commercial volailles chez RCS CRISTAL.

Nell Emery

Races de Normandie - Normandie

Fédération rassemblant les associations d'éleveurs des 25 races animales domestiques normandes et coordonnant des projets de structuration des filières de races normandes.

2 - Techniques d'élevage :

Observations :

Au regard de la diversité des types d'exploitations présentes, une interrogation s'est posée : Pour préserver les races normandes, faut-il adapter sa production au marché ?

Bien que nous n'ayons pas répondu à cette question, il est apparu que, si c'est le cas, alors il faudrait produire plus, augmenter les volumes et le nombre d'élevages, pour diminuer les coûts de production et ainsi répondre aux attentes des consommateurs.

La priorité du CSRAN est aujourd'hui la volaille de Gournay, puis ce sera la volaille du Merlerault.



Sélection :

Aujourd'hui la sélection génétique pour la Gournay est faite par rapport au standard, aux souches des 7 familles, ainsi qu'en fonction des qualités individuelles des reproducteurs.

Pour l'ensemble des races, une volonté de généraliser la notion de rusticité a été exprimée. Néanmoins une attention doit être portée au respect de la réglementation et de la biosécurité.

De plus, l'idée a été soumise de brasser davantage les souches entre elles afin de limiter l'hétérogénéité selon l'origine génétique.

Incubation :

Les incubations naturelles et artificielles possèdent des avantages et inconvénients en fonction des différentes races.

Pour les oies normandes, en incubation artificielle, compter 10 à 15 jours de couvaie naturelle puis couveuse.

Il a été observé de meilleurs résultats en naturel, car les parents accompagnent et éduquent les oisons, garantissant leur protection, tandis que ceux nés d'incubations artificielles manquent de repères et sont des proies faciles pour les prédateurs tels que les renards. Par conséquent, bien que les deux fonctionnent, il y a une différence notable au niveau de l'autonomie des oies par la suite.

Par ailleurs, la pesée des œufs s'est avérée être un très bon outil pour s'assurer que les oisons aient suffisamment de place pour se développer.

Croissance :

Compte tenu de la croissance longue des races normandes, il n'est pas possible de s'aligner sur les 90 jours.

On compte entre 140 et 210 jours pour une volaille de Gournay et entre 5 et 6 mois pour les canards.

Homogénéisation :

Afin de répondre à la demande des clients (distributeurs, restaurateurs, etc.), une homogénéisation des produits est attendue.

Par conséquent, une démarche d'homogénéisation des techniques d'élevages des races normandes pourrait être déployée, grâce au partage de connaissances et d'expérience ainsi que la création de protocoles. Cette démarche permettrait une mutualisation de nombreux outils développés dans les prochaines thématiques.

Le poids et la conformation des carcasses sont au cœur de la problématique, par conséquent, une étude pourrait être menée afin d'analyser le juste-milieu entre le produit



attendu et la faisabilité liée au nombre de jours d'élevage et aux charges associées afin de définir une référence de poids vifs pour l'envoi à l'abattoir.

De plus, au-delà d'une hétérogénéité entre élevage, une différence est observée en fonction du sexe. Des protocoles différents entre mâles et femelles pourraient être développés.

Expérimentations :

- Essai d'adoption des canetons par les oies, afin que celles-ci s'en occupent. L'adoption par les oies fonctionne, elles font de très bonnes mères, en revanche les canetons sont terrifiés, ce qui a rendu l'expérience peu probante. Néanmoins, nous pouvons nous demander s'il y aurait une réaction différente des canetons si jamais les oies couvaient leurs œufs.
- Pour les problématiques de picage chez les volailles de Gournay, l'ajout de CBD dans l'alimentation une à deux fois par semaine a donné de très bons résultats et a supprimé le problème.
- Pour éviter les problématiques de bréchets inflammés, les arêtes perchoirs peuvent être arrondis ou être remplacés par des plateformes de 10cm de large.

Idées d'actions :

→ Construire des itinéraires techniques spécifiques selon les sexes pour un rendu carcasse similaire intersexe

→ Créer un protocole d'alimentation

→ Formation pour les éleveurs de suivi des bandes

→ Proposer aux nouveaux installés de commencer avec des poulets démarrés pour diminuer les investissements et les risques financiers dans un premier temps.

→ Créer un espace de discussion (WhatsApp, Facebook ou autre) pour permettre l'échange de reproducteurs entre éleveurs.

3 - Ressources techniques :

Aides techniques :

Bien qu'une infinité de ressources existent pour l'élevage de volailles et de palmipèdes, nous pouvons néanmoins observer un manque de ressources (ou d'accessibilité des ressources existantes) portant sur les spécificités des races patrimoniales.

Une base de données collaborative avec la mise à disposition de fiches synthétiques (s'inspirer des autres filières, par exemple les lapins normands ou le Centre d'Etudes et de Ressources sur la Diversification) serait bénéfique pour l'ensemble des membres du CSRAN.



De plus, la création et la mise à disposition de modèles économiques, d'itinéraires techniques et autres ressources seraient des outils d'aide à la décision tangibles pour l'élevage de races normandes.

Aides financières :

Les aides financières, qu'elles soient européennes, nationales, régionales ou départementales, ne sont pas toujours adaptées aux très petits investissements dont ont besoin les exploitations en agriculture extensive ou celles développant des modèles pluridisciplinaires.

De plus, ces structures, par souci économique et écologique, se tournent de plus en plus vers du matériel d'occasion, non pris en charge dans les appels à projets. Enfin, ces appels à projets, n'englobent pas toujours l'ensemble des débouchés développés par les éleveurs de races normandes (par exemple l'ornement).

Bien que le soutien financier institutionnel bénéficie en l'état à de très nombreuses exploitations, toutes filières confondues, des ajustements pourraient à l'avenir être bénéfiques pour des modèles moins conventionnels et ainsi encourager davantage l'élevage des races patrimoniales normandes.

Partage de connaissances :

Afin que les éleveurs bénéficient entre eux des compétences et connaissances des uns et des autres, il a été proposé d'organiser ponctuellement des visites d'élevages.

Au sein du collectif, chacun sera susceptible de recevoir les autres tour à tour afin d'aborder ensemble les points forts et les points faibles de chaque structure et ainsi impulser des bonnes pratiques et rentrer dans une démarche d'amélioration continue.

De plus, des comptes-rendus seraient réalisés afin de les ajouter à la base de données collaborative et créer ainsi de la data.

Idées d'actions :

- Création d'un modèle économique et de données chiffrées notamment à partir de Gournexel
- Création d'une base documentaire collective
- Organisation de visites d'élevage
- Mise à disposition d'outils éprouvés (modèles de factures, devis, contrats, etc.)
- Rédaction de fiches synthétiques thématiques
- Création d'une bibliographie
- Rédaction d'une FAQ pour les sujets d'interrogation récurrents



- Création de groupe WhatsApp par race afin d'échanger facilement entre éleveurs professionnels (déjà éprouvé et approuvé pour les oies normandes)
- Interventions dans les formations agricoles
- Développement d'un argumentaire des avantages et bénéfices des races normandes pour les éleveurs (biodiversité, qualités gustatives, rusticité, etc.)
- Création d'une brochure à destination des porteurs de projets (à mettre à disposition via les institutions agricoles et locales, par exemple via le PAI)
- Création d'outils de partage de données et d'expériences collaboratifs
- Création d'une check-list du porteur de projet
- Conditionner l'accès à l'adhésion au CSRAN pour les professionnels (adaptation des ressources aux amateurs possible à long terme mais secondaire)

4 - Prix de revient :

Charges fixes :

Pour la Gournay, compter en moyenne 10€HT/volaille de charge hors temps de travail pour l'éleveur.

Ces charges varient d'un éleveur à l'autre en fonction notamment du choix de l'alimentation (par exemple, les céréales bio sont 2 fois plus chères), et des coûts du transport et de l'abattage.

A savoir, les poussins représentent en moyenne 10€/poussin de charge au CSRAN, qui les revend 1,8€/poussin grâce au soutien annuel des institutions régionales et départementales à hauteur de 55 000€/an.

Prix de vente - carcasse :

Gournay : en moyenne 13,5€ HT le kilogramme.

Duclair : en moyenne 15€TTC le kilogramme.

Prix de vente - produits transformés :

Le prix au kilogramme est en moyenne de 24,5€ pour les volailles et les canards.

Prix de vente - ornement :

Selon les races, entre 30€ et 60€ en direct.

En passant par un distributeur entre 12,5€ et 20€ selon l'âge pour une poule de Gournay.

Marge :



Gournay entre 11€ et 17€ par volaille.

Cette marge est nettement supérieure à des races “standards” mais s’explique par un volume bien moins important. Par conséquent cette marge est justifiée et indispensable pour assurer la rentabilité des élevages.

Néanmoins, cette marge est divisée dès lors que l’on passe par des intermédiaires. Plus il y a d’intermédiaires, plus les marges sont faibles, et plus il y a besoin de produire du volume, ce qui explique le choix de la vente en direct pour beaucoup d’éleveurs de races normandes.

De plus, celle-ci peut être supérieure si l’on compte les revenus engendrés par les visites et les stages au sein de l’exploitation.

Observations :

“Les Gournay, de par leur génétique, et l’itinéraire technique spécifique qui en découle, présentent un coût de production élevé (et donc un prix élevé) qui ne permet pas de faire progresser les volumes à la vente. Ce point est d’autant plus sensible depuis le milieu de 2023 dans le contexte de forte inflation que nous connaissons et qui touche durement le secteur de la restauration. Leur commercialisation reste donc une niche qui vise les grandes tables ou les amoureux de produits rustiques.” (Anne-Sophie Grosdoit)

Idées d’actions :

- Définir des prix fixes par produits
- Observatoire des coûts et des marges
- Travail sur l’alimentation et les protéines

5 - Abattage :

Qualité :

Selon les abattoirs, on retrouve une disparité de qualité de plumaison, la peau est parfois abîmée et les carcasses peuvent être griffées, ou cassées, etc.

Cela s’explique en grande partie par un manque d’équipements adaptés aux particularités des volailles et palmipèdes normands.

La problématique de ce manque d’homogénéité et de ces défauts est de nuire à la commercialisation des volailles et palmipèdes.

En effet, bien que les produits soient très qualitatifs, l’esthétique de la carcasse ne correspond pas aux attentes des clients achetant des produits “de luxe”.



Enfin, il est observé un réel manque d'expertise pour les palmipèdes, notamment pour les canards au sang.

A savoir, la DLC est doublée si le plumage est fait à sec.

Choix de présentation :

Afin d'uniformiser les produits et de créer des images de marque pour les différentes races, il serait intéressant de s'accorder dans un premier temps sur une présentation unique pour les volailles de Gournay, en s'inspirant par exemple de la démarche des volailles de Bresse.

A définir : éviscéré ou effilé ; présentation des pattes, de la tête, du cou, etc.

A noter, pour laisser les plumes sur la tête, il faudra obtenir une dérogation de la DDPP.

Abattoir/Tuerie :

Compte tenu des difficultés liées au manque d'accessibilité, d'équipements spécifiques et aux coûts, il s'est posé la question de l'avantage des tueries comparé aux abattoirs.

Les abattoirs (agréés CE) et les tueries ne sont absolument pas soumis à la même réglementation. L'une des principales différences est que dans les tueries, "seuls les animaux élevés sur l'exploitation peuvent y être abattus, alors que dans un abattoir agréé, on peut faire de la prestation pour d'autres éleveurs".

Bien que la tuerie ait pour avantage de permettre une grande flexibilité de date, de quantité et de finition, elle nécessite un investissement important qui ne peut pas être mutualisé entre plusieurs élevages. Selon les projets, elle n'est pas adaptée car elle demande des infrastructures et du matériel spécifique, un savoir-faire à acquérir et du temps.

Par conséquent, un travail avec les abattoirs reste à faire, afin de répondre aux besoins de la majorité des professionnels.

Coût d'abattage :

3,55€ à 4,50€ pour une volaille de Gournay.

6,5€ pour un canard.

Ces tarifs sont hors transport.

Transport :

Le peu d'abattoirs sur le territoire entraîne des problématiques logistiques ainsi que des coûts importants de transport pour les éleveurs.

Une réflexion pour répondre à cette difficulté devra être menée afin de trouver des solutions de mutualisation et d'autres actions collectives.

Idées d'actions :



→ Cartographie des abattoirs avec des informations sur les espèces acceptées, les tarifs et les jours.

→ Organiser des rendez-vous avec les abattoirs de bonne volonté afin de trouver ensemble des solutions pour améliorer la qualité.

→ Avoir un abattoir référence qui soit pilote pour assurer une bonne finition et qui pourrait sensibiliser les autres structures au besoin.

→ S'accorder sur une présentation uniforme entre tous les éleveurs pour les volailles de Gournay.

6 - Produits :

Diversification :

Au regard des échanges, la multiplication des débouchés est indispensable aux éleveurs de races normandes pour vendre l'ensemble de leurs productions.

Cette complémentarité permet de diversifier les sources de revenus. Elle entraîne également la multiplication des savoir-faire chez les éleveurs.

Compte tenu des techniques et du matériel nécessaire pour chacun des types de produits, des solutions de mutualisation en fonction des compétences et appétences de chacun pourraient être envisagées sur le long terme.

Types de produits :

Chacun des types de produits possède ses avantages et inconvénients :

- Vivant pour ornement
- Viande
- Oeufs
- Aliments transformés et plats préparés
→ Marges beaucoup plus grandes mais investissement de départ très important
- Visite touristique
→ Permet de diversifier les revenus mais chronophage et réglementation supplémentaire à appliquer
- Stage de professionnalisation
→ Valorisation des races normandes au bénéfice de la filière mais énergivore et réglementation supplémentaire à appliquer



Idées d'actions :

- Recensement des types de produits
- Créer des cahiers des charges pour homogénéiser les produits

7 - Communication :

Cibles :

- Éleveurs et porteurs de projets
→ Inciter l'élevage de races normandes auprès des professionnels afin d'augmenter les effectifs de ces races.
- Métiers de bouche et distributeurs
→ Faire connaître les produits et leur utilisation aux bouchers, chefs, commerciaux et autres artisans du goût afin de trouver de nouveaux marchés et d'augmenter la demande.
- Grand public
→ Mettre en lumière les qualités des produits et les méthodes d'élevage afin de réconcilier le consommateur avec l'élevage et de trouver de nouvelles clientèles.

Objectifs :

- Augmentation de la demande en volailles et palmipèdes normands (tous produits confondus)
- Reconnaissance des qualités des races normandes (gustatives, d'élevage, ou autre)
- Valorisation du travail des éleveurs de races normandes
→ dans une démarche pédagogique dans la mesure où les éleveurs sont continuellement sollicités sur des questions de base ou essuie des commentaires désagréables infondés
- Vulgarisation de l'utilisation des produits, notamment les méthodes de cuisson
→ afin d'éviter le gâchis des produits et de potentiels déceptions

Idées d'actions :

- Annuaire des éleveurs avec spécification des races et produits proposés
- Site internet du CSRAN à refaire
- Pour la presse, s'appuyer sur Races de Normandie pour répondre aux journalistes dans un premier temps et assurer la création de communiqués de presse réguliers par la suite.



- Travail sur les appellations (poule, poulet, poularde, etc.)
- Création d'un guide d'utilisation des produits, cuisson, recette
- Création d'un guide de soins pour la vente d'animaux vivants ?
- Création d'une marque et d'une déclinaison de supports de communication et packagings pour les produits de races normandes (Gournay, Duclair, etc.)
- Création d'une stratégie de communication commune par race
- Création d'un réseau d'ambassadeurs pour la filière avicole normande (quelques référents pour chaque métiers : éleveurs, chefs, etc.) référents lors des interviews, événements, visites d'élus, etc.
- Articulation CSRAN amateur et Races de Normandie pour des supports à destination du grand public (ex mini-documentaires vidéo pour les réseaux sociaux sur les races, les conditions de possession, l'élevage et les produits)
- Commercialisation de panneaux "Ici nous élevons des races locales" auprès des éleveurs (en cours)

8 - Commercialisation :

Canaux de vente :

La plupart des éleveurs présents vendent en direct leur production par différents biais :

- Boutique à la ferme
- Restaurant interne
- Marchés
- Distributeur automatique
- Livraison chez des clients professionnels (restaurants, etc.)

La principale difficulté évoquée a été la livraison, qui engendre des coûts de transport et un investissement lié à du matériel adapté à la réglementation.

Besoin des distributeurs :

Du côté des distributeurs, la difficulté principale semble être la disponibilité du produit.

En effet, aujourd'hui la disponibilité se fait sur des bandes importantes peu fréquentes, or leurs clients ont besoin de s'approvisionner régulièrement en frais sur des périodes longues, tels que les restaurateurs par exemple qui souhaitent ajouter le produit à leur carte.

Afin de répondre à ce besoin, une démarche d'uniformisation des produits, de planning de roulement, et de commercialisation collective permettrait d'assurer une disponibilité



constante et ainsi faciliter la mise en place de contrats avec des distributeurs et restaurateurs.

Idées d'actions :

- Création d'un outil de planification collectif pour les bandes
- Création d'une plateforme de vente en ligne avec les tarifs communs pro/GP, disponibilités des produits, contacts, etc.
- Démarchage collectif de chefs et autres suspects et prospects
- A long terme, envisager de recruter un commercial pour le collectif d'éleveurs de volailles et palmipèdes de races normandes.

9 - Conclusion

La journée d'échanges sur les Volailles Normandes du 11 septembre 2024 a réuni 13 personnes au Domaine des Rouges Terres, dont 8 éleveurs professionnels et 2 porteurs de projets.

La particularité des profils présents était la diversité des productions animales et la polyvalence des missions des éleveurs.

Cet événement a permis de se rencontrer et de prendre le temps d'échanger sur de nombreux sujets.

Tout au long de la réunion, une forte volonté de travailler collectivement dans un souci d'amélioration continue, de partage et de solidarité, s'est fait ressentir.

Les prises de paroles ont permis de croiser les regards et d'identifier de nombreuses actions concrètes et faciles à mettre en œuvre.

L'ensemble des idées vont sous peu donner lieu à la rédaction d'un plan d'actions comprenant un planning et un budget prévisionnels.

Ce plan d'actions sera présenté aux partenaires afin de discuter de sa faisabilité et du soutien financier et technique qui pourra lui être alloué.

A la suite de ces futurs échanges, les projets pourront être mis en place au fur et à mesure par le CSRAAN et ses partenaires, notamment la Fédération Races de Normandie.

De plus, le suivi de leur mise en œuvre sera fait lors de prochaines réunions conviant les éleveurs professionnels de volailles et palmipèdes normands (prochaine en décembre ou janvier, date à définir).