

LES VOLAILLES DE CHAIR EN NORMANDIE

Edition 2021 – données 2020

LES FONDAMENTAUX DU MARCHÉ

Une production normande limitée dans un marché européen concurrentiel

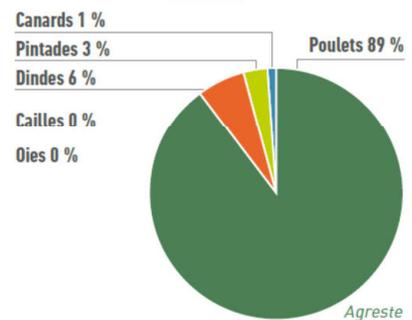
La Normandie est une petite région d'élevage de volailles de chair avec 3% de la production française.

Le poulet représente 89 % de la viande de volailles produite en Normandie. La part de poulet label rouge représente 1/10^{ème} de la production de poulet en Normandie.

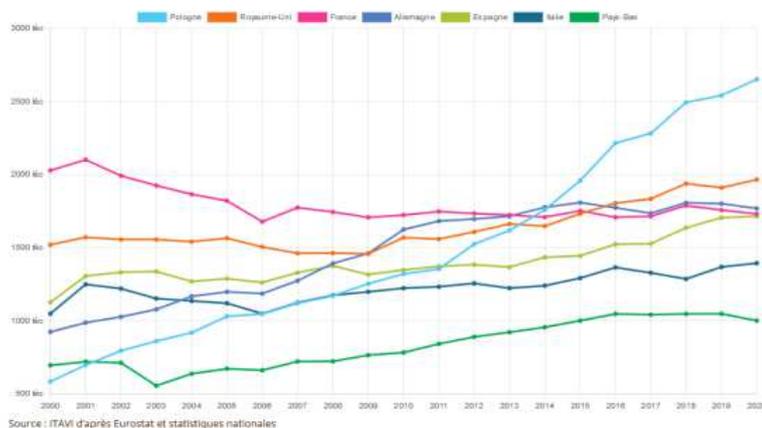
L'élevage avicole en Normandie, auparavant très atomisé, a aujourd'hui pris deux orientations : l'une de type fermière qui valorise ses produits en circuits courts (vente directe), l'autre s'articule autour d'une filière longue organisée.

Actuellement, les élevages sont concentrés dans le sud de la Manche (Avranchin, Mortainais) et de l'Orne (Domfrontais), en Seine-Maritime (Pays de Caux et Pays de Bray) et dans les Plaines de l'Eure.

Production de volailles dans les exploitations agricoles normandes en 2019

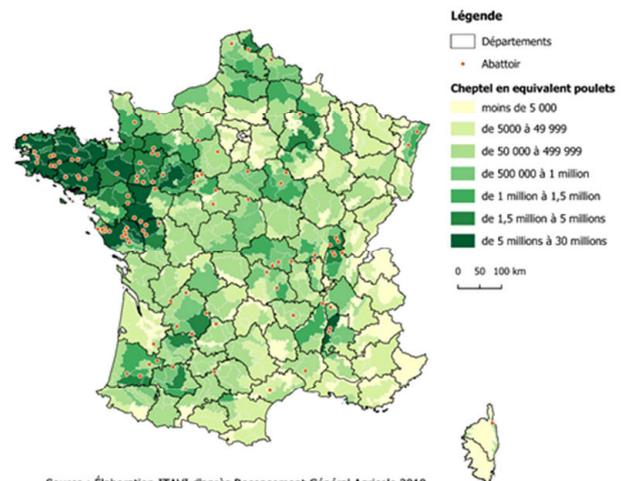


Production de volailles par les principaux pays européens



La production française de volailles était la plus importante d'Europe jusqu'en 2013. Mais le volume de ses productions a stagné et n'a pas suivi la hausse continue de la consommation. La France a cédé sa place de leader européen à la Pologne, qui connaît un développement important, avec principalement des capitaux allemands.

Le marché européen est un marché unique, avec des flux d'échanges entre régions européennes très élevés. De ce fait les prix sont proches entre pays.



Les deux régions Bretagne et Pays de la Loire regroupent à elles 2 plus de la moitié de la production française.

LES MARCHES BOUGENT : POURQUOI, COMMENT ?

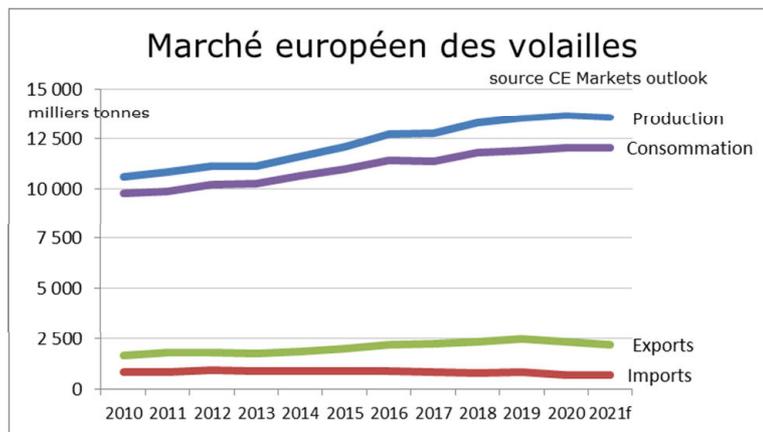
Les marchés sous la pression de la grippe aviaire

Une épizootie de grippe aviaire (=Influenza aviaire H5N1) durant l'hiver 2021 a touché 15 départements du Sud-Ouest et conduit à l'abattage de 3,5 millions de volailles. Cette épidémie est en partie propagée par les oiseaux migrateurs. En décembre 2021, des élevages sont de nouveaux touchés. Par précaution, toutes les volailles en parcours extérieur ont été confinées.

Et de la crise du Covid

Si le poulet est parvenu, au prix de certaines réorientations, à tirer son épingle du jeu des confinements covid en , cela n'a pas été le cas des volailles secondaires (pintades, canards, cailles), dont les consommateurs se sont détournés en cette année 2020 où cette volaille festive, plutôt vendue en restauration, a eu du mal à trouver sa place.

Un débouché européen en développement



La consommation de viande de volaille connaît une augmentation régulière et continue en Europe et en France.

La fourniture par des importations venant hors d'UE est stagnante à un niveau très bas, en provenance du Brésil principalement.

L'export vers le marché mondial plafonne également.

La hausse de la consommation des européens est satisfaite par la hausse de la production européenne.

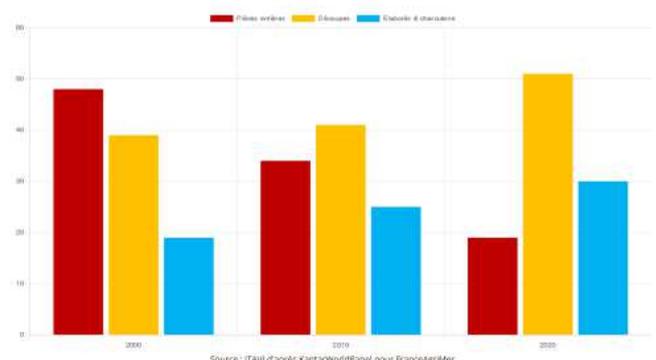
Au niveau français, les importations venant des autres pays européens ont pris une large place du marché depuis 2015, notamment en restauration, alors que ce n'est pas du tout le cas en GMS.

La demande des consommateurs évolue

La consommation de viande de volailles se développe régulièrement partout en Europe, mais elle change aussi de forme.

Les achats de poulets entiers reculent, au profit des découpes et des produits élaborés.

Evolution des achats des ménages pour la consommation à domicile de viande de poulet par type de produit - 2000 - 2010 - 2020



L'enjeu du bien-être animal



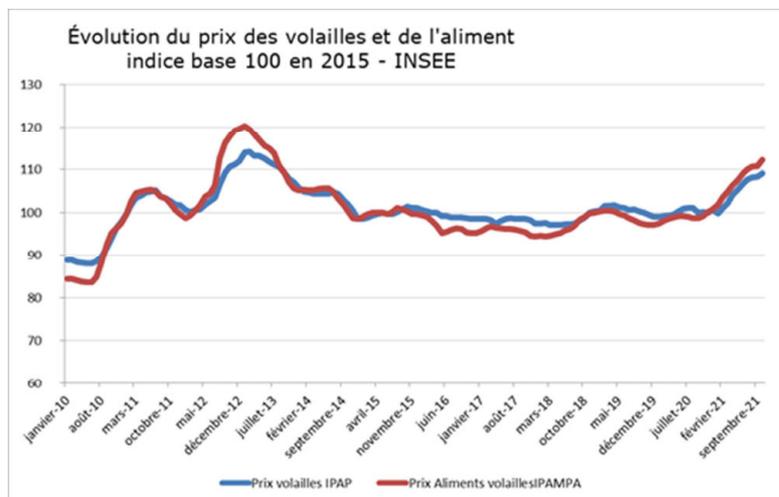
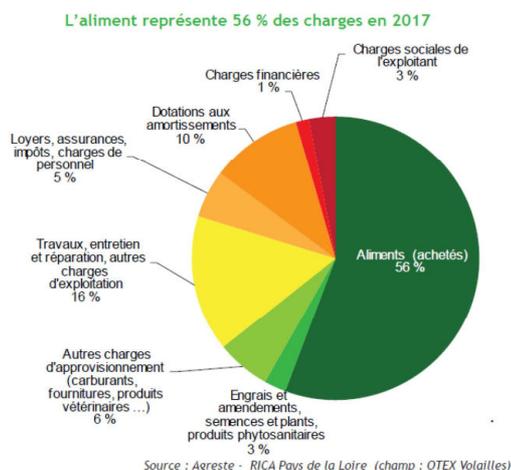
La production avicole est sous le feu des projecteurs d'associations (type L214), qui militent pour le bien-être animal, en particulier pour les productions sans parcours extérieurs.

Il existe des normes minimales européennes de bien-être en termes de densité dans les bâtiments principalement. Ces normes sont jugées, par certains acteurs de la filière comme insuffisantes. Des cahiers de charge plus exigeants se développent. L'interprofession avicole nationale (ANVOL) a adopté des objectifs ambitieux à l'horizon 2025, en collaboration avec des associations pour faire changer les modèles d'élevage.

Le directeur du pôle amont du plus important groupe français (LDC) décrit ainsi des élevages de volailles tels qu'il les voit en 2030 : « on s'oriente vers des bâtiments de 1200 m² et 18 000 places, avec fenêtres, lumière naturelle, perchoirs, pierres à piquer, intégration paysagère et habillage simili-bois. De plus en plus de poulets conventionnels sortant par des trappes vers un parcours extérieur. »

Une connexion avec le prix des aliments

Sur le long terme, une bonne connexion existe entre le prix des aliments et le prix des volailles finies. Mais des décalages peuvent subsister durant quelques mois. C'est le cas en fin d'année 2021, où la hausse rapide des coûts de production (aliments, gaz,..) créé un déficit de trésorerie. Ce constat s'explique par la pratique généralisée des contrats dans ce secteur qui garantit bien souvent une marge à l'éleveur. Quand les coûts de production augmentent, c'est aux organisations de producteurs et aux abattoirs d'ajuster leurs prix de reprise. Les éleveurs indépendants prennent de plein fouet la hausse des coûts.



V QUELLE RENTABILITÉ ATTENDRE ?

Raisonnement en marge brute

La Marge poussin-aliment (ventes – coût du poussin-coût aliment) est un indicateur souvent utilisé.

La marge brute par m² et par an est plus précise.

Résultats de marge brute. Source Chambres d'agriculture de Bretagne –enquêtes 2020

Enquête 2020	Poids vif moyen	Marge Poussin-Aliment par lot	Nombre de lots par an	Marge brute/m ² /an
Poulet standard	1,94 kg	7,63 €/m ²	6,53	29,75 €
Poulet lourd	2,52 kg	10,05 €/m ²	5,86	30,69 €
Dinde standard	11,66 €/kg	23,64 €/m ²	2,21	35,70 €
Pintade	1,83 kg	12,60 €/m ²	3,65	

VARIATIONS DE PRIX : COMMENT SE SECURISER ?

Face aux variations de prix, on peut envisager d'agir à deux niveaux :

Niveau stratégique : produire avec le coût de production le plus faible possible

Le suivi technico-économique est généralisé dans la filière et il conditionne souvent une partie de la rémunération de l'éleveur. L'éleveur peut optimiser la conduite technique de ses lots : Obtenir le meilleur Gain Moyen Quotidien, l'Indice de consommation le plus faible, la plus petite mortalité en travaillant sur l'ambiance du bâtiment (vitesse de l'air, température, programme lumineux, stress...) et la prophylaxie (règles sanitaires, qualité de l'eau, santé des volailles...) et exiger de ses fournisseurs des poussins et de l'aliment de qualité.

L'élevage de volailles de chair n'est pas l'élevage le plus exigeant en termes de technicité. Mais cela ne doit pas conduire à négliger le suivi de l'atelier, la surveillance des animaux, comme cela a été trop souvent constaté lorsque l'atelier avicole était un atelier secondaire dans l'exploitation, annexé à une production laitière par exemple.

Niveau tactique : bien choisir son contrat

Deux types de contrats existent en volailles de chair :

- Un contrat dit d'intégration dans lequel poussins, aliments et parfois bâtiment, sont fournis par une

entreprise et restent sa propriété. Elle reprend ensuite les volailles finies. L'éleveur reçoit une rémunération pour l'élevage avec laquelle il doit payer ses charges hors poussins et aliment (frais vétérinaires, énergie, assurance, entretien matériel et bâtiment, emprunt...) et rémunérer son travail. L'entreprise peut être coopérative ou à capitaux privés.

- Un contrat qui fixe les conditions d'achat des volailles finies. L'éleveur achète les poussins et revend les volailles finies. Ce contrat est moins fréquent.

La ressource de trésorerie de l'exploitation est déterminante dans le choix des 2 formules. Le contrat d'intégration a le mérite de nécessiter peu d'apport de trésorerie circulante, mais l'éleveur a moins d'autonomie.

COMMENT S'INFORMER ?

- **Institut technique de l'aviiculture.**
<https://www.itavi.asso.fr/>
- **Les principales Organisations de Production (OP) et fabricants d'aliments en volailles de chair en Normandie**
 - AGRIAL (Les fermiers du Bocage)
 - Huttepain-SYVOR (groupe LDC)
 - Sanders-GAEVOL
 - Norvolailles-Qualicnor
 - Etablissements MICHEL-Certifirme
 - Novial
- **L'interprofession normande de la volaille (AVINORMANDIE) : 02 31 47 22 48**



NOS CONSEILS

Explicitiez votre stratégie : Pouvez-vous envisager une plus-value particulière ? Quels atouts spécifiques pouvez-vous valoriser pour cela ?

Formez-vous régulièrement : les marchés évoluent. Les principes de gestion s'adaptent progressivement à cette nouvelle donne. Les groupes d'échanges entre producteurs, les formations, permettent de repérer de nouveaux leviers.



VOS CONTACTS

CHAMBRE D'AGRICULTURE

Service économie, veille et prospective

02 35 59 44 87

**AVINORMANDIE : • L'INTERPROFESSION
NORMANDE DE LA VOLAILLE.**

Tel : .02 31 47 22 48

REDACTEUR :

Philippe LEGRAIN
Service Économie, veille,
prospective.

