



FERME DE DÉMONSTRATION



INSTALLATION EN PONDEUSES BIO : POULLAIERS MOBILES ET VENTE DIRECTE

LES OEUF D'ANTAN

Brice et Clémence LIAIGRE

PRODUCTIONS PRÉSENTES

Grandes Cultures et volailles pondeuses



AUTRES ACTIVITÉS SUR LA FERME

Centre d'emballage d'oeufs

TYPE DE SOL

Groies superficielles



SAU TOTALE

35 ha

MAIN D'ŒUVRE

Exploitant - UTH : 1,5

LOCALISATION

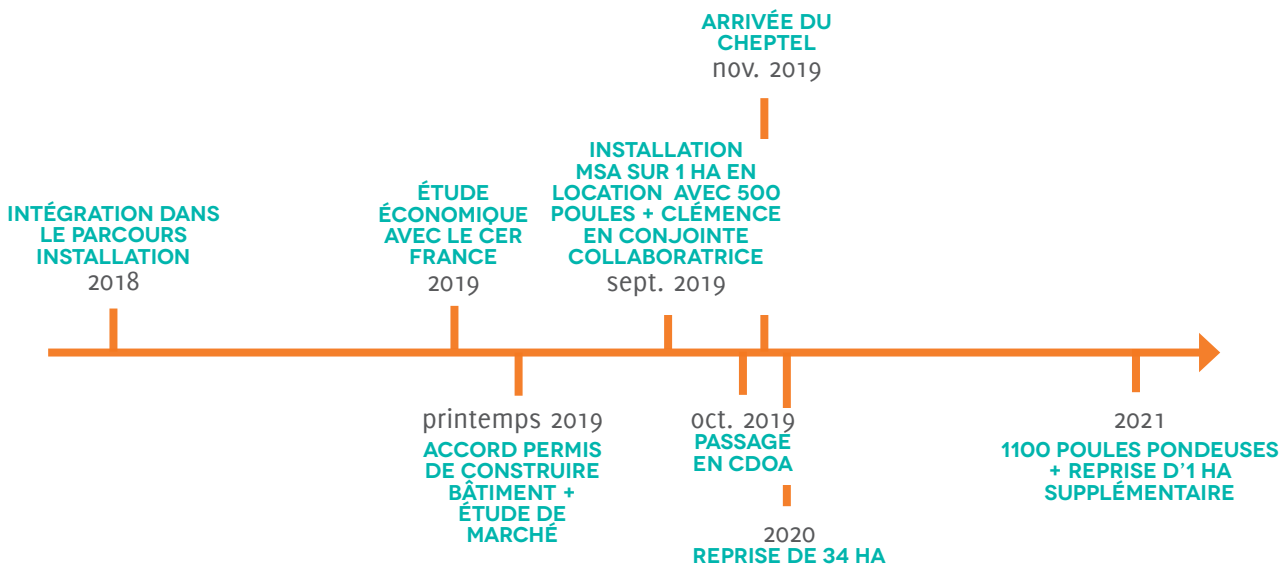
5 bis rue de longèves,
17230 ST OUVEN D'AUNIS



HISTORIQUE

MOTIVATIONS DU PASSAGE EN BIO

« Brice était contrôleur bio chez Ecocert. En parallèle, il consommait bio via des AMAP et a réalisé un stage chez des éleveurs en volailles dans les Deux-Sèvres. Rapidement, la demande en oeufs bio a été identifiée sur cette zone proche de La Rochelle d'où le choix de l'installation dans cette production. »



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE • • GAB 17 •

FERMES DE DÉMONSTRATION

RETROUVEZ TOUTES LES FERMES SUR WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM

ATELIER PRODUCTIONS VÉGÉTALES

TYPE DE PRODUCTION

Grandes cultures

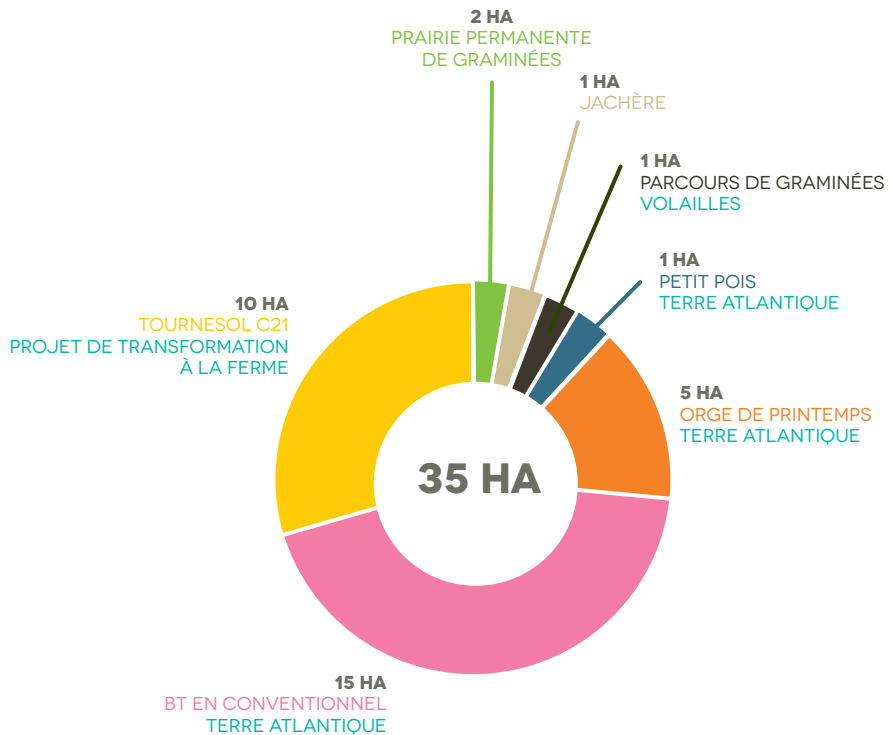
ASSOLEMENT 2020

Légende

SURFACE (HA)

CULTURE

DESTINATION (VENDU / AUTOCONSOMMÉ)



GESTION DE LA FERTILITÉ DES SOLS

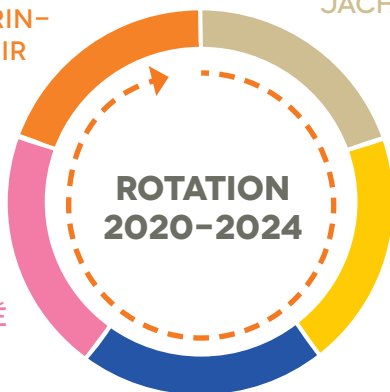
La première production de fumier des poules a été exportée car nous n'avions pas prévu de faire du tournesol, et nous n'avons jamais pu semer la luzerne prévue.

Mais l'idée c'est bien de garder le fumier pour le réutiliser sur les cultures bio (30 T/an).

ROTATION

ANNÉE 5
CULTURE DE PRINTEMPS À DÉFINIR

ANNÉE 1
JACHÈRE



ANNÉE 4
BLÉ OU BLÉ
FEVEROLE

ANNÉE 2
TOURNESOL

ANNÉE 3
TRITICALE POIS

Pour le moment pas de rotation type, nous agissons en fonction des contraintes agronomiques de la parcelle car il n'y a qu'une seule parcelle.



ATELIER PRODUCTIONS ANIMALES

→ VOLAILLES PONDEUSES

RACE : Lohmann

NOMBRE DE LOT/AN : 2 lots de 540 poules

TYPE ET QUANTITÉ PRODUITS :
850 oeufs/jour

Approvisionnement en poulettes de 17 semaines auprès du couvoir de St Fulgent en Vendée (nourries en bio).



FILIÈRE : Lohmann couvoir, Noréa éleveur, Lohmann vendeur et revendeur (8,20 €/poulette)



BÂTIMENTS

Notre système est constitué de 3 bâtiments mobiles de 90 m² achetés en kit (Dassé) et montés par nous-mêmes sur 3 parcours. Ce sont des bâtiments en bois confortables et bien ventilés.

Pour les aménagements intérieurs nous avons récupéré d'occasion des mangeoires, abreuvoirs et nids sur poulaillers industriels dans les Deux-Sèvres, pour 3 000 poules, que nous avons entièrement ré-adaptés à nos bâtiments.

- Conduite : Un déplacement annuel des bâtiments sur chaque parcours au moment du vide sanitaire
- Vide sanitaire de 2 mois
- Besoin en litière : 1 T de paille auto-produite/an
- Biosécurité : 1 SAS + ficelle de delimitation de la zone d'élevage et de la zone d'accueil public

Les nids sont en forme de maison avec un rideau pour cacher la poule en train de pondre et les oeufs tombent sur les côtés, sur des tapis de ramassage en caoutchouc.

Le ramassage des oeufs se fait manuellement en bout de chaîne.



ALIMENTATION DES TROUPEAUX



Nous avons fait le choix d'un aliment 100 % acheté à l'extérieur pour se concentrer sur l'élevage dans un premier temps.

Aliment provenant des ETS Mercier (550 €/T pour 50 T/an) composé essentiellement de maïs, blé, tourteau de soja, tourteau de tournesol, son de blé, gluten de maïs, luzerne déshydratée, protéines de pomme de terre, farine d'algues, extraits végétaux. Nous nous approvisionnons en big-bag tous les 2-3 mois.

Nous sommes à 130 g d'aliment/jour/poule pour un poids moyen de 62 g/oeuf.

La Fabrication d'Aliments à la Ferme (FAF) demandait un investissement supplémentaire et il n'y avait pas le foncier à l'installation.



ASPECT PARTICULIER



GESTION DES PARCOURS

Les parcours font entre 2 200 et 2 700 m² et sont entourés de clôtures électriques sur secteur (protection renards). Ils ont été semé avant la pose des bâtiments.

Gestion et entretien des parcours : 1 ou 2 broyages/an

Il serait intéressant de venir re-semer ces parcours lors des vide-sanitaires mais le délai imparti n'est pas suffisant.

CONDUITE SANITAIRE DU TROUPEAU



- Nous utilisons les fleurs de bach pour l'arrivée des lots de poules sur l'exploitation (pour limiter le stress de l'arrivée).
- Au vide sanitaire, nous pratiquons la désinfection à la vapeur d'eau contre les poux.
- Pour les problèmes de type hépatiques, nous utilisons un complexe à base de plantes.
- Enfin, nous utilisons des coquilles d'huîtres concassées, achetées en sacs chez l'OVIVE SA, et distribuées à volonté sur les parcours.



CHARGE DE TRAVAIL



1 MATINÉE TYPE :

- Ouverture des poules
- Vérification de l'alimentation et de l'abreuvement
- Préparation des commandes / vente directe
- Bricolages divers

1 APRÈS-MIDI TYPE :

- Ramassage des oeufs, mirage-calibrage-conditionnement (2h30)
- Bricolages

SOIRÉES (MER, JEU, VEN) :

Livraisons AMAP, ruches

DIMANCHES MATIN :

Marché de ST OUEN (4 heures)

REMPLISSAGE DES MANGEOIRES UNE FOIS PAR SEMAINE

COMMERCIALISATION



Circuits de vente/prix : magasins bio, AMAP, épiceries vrac, fromagers, bouchers, restaurateurs, collectivités, marché de ST OUEN et vente à la ferme (2 jours/semaine de 10h à 12h le lundi et mercredi)

- Conditionnement en boîte de 6 : 2,40 €/6 oeufs ; 11,50 €/plateau.
- Coût de revient : 0,33 €/oeuf.

Livraisons :

- Lundi après midi : secteur ILE DE RE - LA ROCHELLE
- jeudi matin : ROCHEFORT-AIGREFEUILLE + LA ROCHELLE centre-ville



LE CENTRE D'EMBALLAGE ET DE CONDITIONNEMENT

A la sortie du poulailler, les oeufs sont mirés, calibrés, tamponnés, emballés, conditionnés dans notre centre d'emballage.





LA STRATÉGIE COMMERCIALE DE L'ATELIER PONDEUSE

Nous avons réalisé une étude de marché préalable :

- étude des concurrents/ partenaires, état de la filière volailles ponduses bio sur le territoire,
- questionnaire (300 réponses) sur les habitudes d'achats liées à l'oeuf.

Prospection des débouchés (prospection acheteurs et récupération de promesses d'achat) : cela nous a permis de quantifier les volumes de ventes prévisionnels, de rassurer les banques et partenaires financiers.

Nous avons réalisé une prospection téléphonique avec prise de RDV physique. Nous nous sommes présentés comme producteurs locaux, biologiques et avons réussi à réaliser des promesses d'achat qui ont quasiment toutes abouties.

Aujourd'hui, c'est le bouche à oreille qui nous amène de nouveaux acheteurs.

Nous avons défini « une tournée de livraison » (rayon de 50 km) : si l'acheteur s'inscrit dans cette tournée nous ne demandons pas de minimum de livraison. Si le nouvel acheteur se situe en dehors de la tournée nous demandons des frais de livraisons.

Nous organisons 2 demi-journées de livraison par semaine et nous ne dérogeons pas à cette règle, sinon notre organisation serait vite déstabilisée.

CHOIX D'UN PACKAGING RETRO, VISUEL ET COLORÉ



COMMUNICATION

Nous répondons à une demande de plus en plus fréquente sur les événementiels tels que le Tour de France en 2020 et les Francfolies en 2021.

Nous avons un référencement google business, nous faisons vivre des comptes Facebook et Instagram. Nous sommes passés sur France 3, dans l'émission « météo à la carte » ainsi que sur France Bleu La Rochelle. Nous travaillons dans une logique locale et de territoire, avec les partenaires locaux dans les circuits courts. Exemple : nos boîtes d'oeufs sont produites à l'Île d'Elle, par Huhtamaki, et nous utilisons la filière locale de concassage des coquilles d'huîtres de Périgny (L'OVIVE)...



LA VALORISATION DES POULES DE RÉFORMES

Nous avons choisi de les valoriser en poules au pot car la demande s'est présentée et nous réalisons également une transformation en rillettes (50 kg de rillettes avec 100 poules) :

- abattage/découpe chez JP Gobin
- transformation à l'atelier des Sicaudières.

PROJET > créer d'autres produits transformés, comme des plats cuisinés.

2020



**CHIFFRES
D'AFFAIRES**
(volailles)
85 000 €

**CHIFFRES
D'AFFAIRES**
(cultures et poules)
118 000 €

PAC
7 000 €

EMPRUNTS
1 000 €

SALAIRE
1 000 €



Principaux postes de charges

- Aliment poudeuses (50T) : 25 000 €/an
- Emballages : 2x 480 €/11 000
- Alvéoles : 341 €/an
- Etiquettes : 300 €/an les 20 000
- Frais veto : 300 €/an
- Analyses salmonelles (500 €/an)
- Electricité et eau : 1 000 €
- Carburant : 3 000 € (30 000 km/an)
- Fermage : 500 € (inclus bâtiments + parcours)
- Coût de la certification : 510 €/an (Ecocert)
- Achat des poules : 8,20 €/poule (9 000 €)

FINANCEMENTS SOLLICITÉS DANS LE CADRE DU PROJET D'INSTALLATION

- Leader Aunis à 80% sur centre d'emballage : 19 000 €
- DJA : 31 400 €, dont 25 120 € reçus (80 %)
- Forfait installation Conseil Départemental de Charente-Maritime : 5 000 €
- PCAE PMBE : 7 000 € (bâtiments, clôtures, aménagements intérieurs)

INVESTISSEMENTS DE DÉPART :

- Poulailers : 37 500 €
- Équipements intérieur poulailers (pondeurs, mangeoires, abreuvoirs) : 10 000 €
- Véhicule : 7 500 €
- 2 silos fixes, 1 vis : 1 600 €
- 1 tracteur chargeur : 13 000 €
- Clôture électrique en dur : 3 000 €
- Centre d'emballage (inclus : caisses plastiques, calibreuse-mireuse, table de travail inox, tampons, lave-mains, étagère) : 9 700 €
- Local : 22 000 €



2 QUESTIONS À BRICE ET CLÉMENCE LIAIGRE

1/ QUELS SONT LES AVANTAGES ET CONTRAINTES DE VOTRE SYSTEME ?

Nous sommes sur un atelier en création de A à Z. Nous avons donc une autonomie de décision mais aussi de gestion. Nous avons la chance d'être situés en proximité de la Rochelle, ce qui facilite le développement des ventes.

Les conseils que nous pouvons prodiguer à d'autres porteurs de projet :

- il faut être bon bricoleur et savoir toucher à tout : du montage du permis de construire au bricolage des caillebotis,
- ne pas oublier de prévoir le lieu de stockage des emballages dans son projet,
- prévoir une bonne étude de marché,
- avoir une bonne connaissance du territoire et une bonne identification des partenaires dès le départ.

Nous avons une ferme qui marche en réseau : en effet, nous multiplions les partenariats, que ce soit pour la préparation de sols, le matériel, les tournées mutualisées de vente avec des collègues agriculteurs bio, la communication et les approvisionnements...

2/ QUELLES EVOLUTIONS POUR VOTRE FERME DANS LES 5 ANNEES A VENIR ?

- Augmentation de la taille de l'atelier poudeuses en optimisant la capacité des bâtiments (système de volières)
- Augmentation du temps de travail et donc création d'un revenu supplémentaire pour Clémence.
- Améliorations ergonomiques pour diminuer le temps de travail.
- Création d'une gamme de plats cuisinés
- Création d'un parcours verger
- Avoir 10-15 moutons en complément et valoriser en colis de vente directe
- Rajouter des cailles sur la ferme car il existe une demande sur le marché



Crédits photos : Brice et Clémence LIAIGRE / Karine TROUILLARD, Bio Nouvelle-Aquitaine

CE DOCUMENT EST RÉALISÉ GRÂCE AU SOUTIEN FINANCIER DE



La Nouvelle-Aquitaine et l'Europe
agissent ensemble pour votre territoire



• BIO NOUVELLE-AQUITAINE •



• GAB 17 •

FERMES DE DÉMONSTRATION

RETROUVEZ TOUTES LES FERMES SUR WWW.BIONOUELLEAQUITAINE.COM