

Agri

Des poulets de qualité entièrement écoulés en vente directe

A Troinex (GE), la famille Bidaux mise depuis une quinzaine d'années sur l'élevage de poulets de race cou nu noir. Une production extensive entièrement écoulée en vente directe.



«Il me semblait qu'il était nécessaire de redonner sa place au poulet du dimanche.» Une carte de visite originale pour Patricia Bidaux et son époux Michel, à Troinex, qui surfent depuis une quinzaine d'années sur le créneau de la volaille de qualité. Les exploitants écoulent toute leur production en vente directe sous l'appellation «Le Marsillon», du nom du lieu-dit de la commune genevoise.

Une race rustique

Fermiers d'un domaine d'une quarantaine d'hectares, les époux Bidaux ont réfléchi dès le début des années 2000 à une manière de valoriser leur culture céréalière, menacée par le grignotage urbain et la baisse des prix agricoles. Mais c'est par hasard, lors d'un repas, qu'ils se sont intéressés à la volaille haut de gamme. Le marché étant porteur, les Bidaux visitent quelques élevages en Bresse et se lancent.

Le choix se porte sur la race cou nu noir, rustique et réputée pour la saveur et la fermeté de sa chair. Les poulets atteignent leur poids d'abattage en 90 jours, contre 40 à 45 jours dans les élevages classiques. Sur l'exploitation de Patricia et Michel Bidaux, mâles et femelles sont élevés conjointement, avec des poids variables à maturité: autour de 1,5 kg pour les femelles et 2,6 kg pour les mâles. Les séries s'enchaînent tous les 3,5 mois.

Poulailler simple

Le poulailler a une capacité de 4000 bêtes. Il est de conception très simple, puisque les Bidaux ne sont pas propriétaires du terrain. Le couple, qui ne pratiquait pas l'élevage, doit tout apprendre. Aujourd'hui, le travail est moins conséquent, à part au démarrage de chaque série. Il faut en effet aider les poussins à manger et boire. Les animaux ont accès à un jardin d'hiver et à un parcours herbageux dès leur cinquième semaine de vie. Chaque animal dispose d'environ 2 m² de parcours.

Production locale

Les animaux sont nourris avec les céréales de l'exploitation, ce qui permet leur valorisation. «Nous sommes dans une démarche d'agriculture raisonnée poussée à l'extrême. Nous sommes en fait très proches du bio, nos blés sont extenso et nous avons recommencé à sarcler le maïs. Par ailleurs, tout est fait quasiment sur place: le bâtiment d'élevage est à 5 minutes des champs où poussent les céréales, à 5 minutes de l'abattoir de Perly et à 5 minutes du local de vente directe. Nous produisons du poulet 15 minutes!», s'amuse la paysanne. La volaille est d'ailleurs vendue sous la marque Genève Région – Terre Avenir (GRTA), la marque de garantie genevoise.

Les poulets sont vendus directement aux clients à chaque fin de série, sur réservation. Une démarche originale pour la volaille mais également audacieuse puisque les consommateurs genevois n'ont que quelques kilomètres à parcourir pour aller s'approvisionner à moindre coût en France voisine. «C'est un créneau qui fonctionne bien grâce à des clients fidèles. Genève reste un canton où les gens sont proches de la campagne. Nous avons aussi de nombreux clients portugais qui apprécient la qualité de cette viande car elle leur rappelle celle de leur enfance», vante Patricia Bidaux.

Une branche fragile

Lancée dès le démarrage du projet, la vente directe s'est avérée prometteuse en parallèle à l'écoulement dans la grande distribution. Quelque 300 poulets ont été écoulés lors de la première série, 700 lors de la suivante. Puis le succès est allé croissant jusqu'à atteindre quelque 2400 volailles écoulées par série. Le succès a toutefois un peu faibli aujourd'hui, et malgré les atouts de cette production, elle reste une branche fragile (lire ci-dessous).

Elise Frioud, 23 juin 2007



Patricia Bidaux écoule l'entier de la production en vente directe. (Photo: E. Frioud)



Tous les 3,5 mois, 2000 poulets sont commercialisés sous la dénomination «Le Marsillon». (Photo: E. Frioud)

UN CRÉNEAU QUI RESTE FRAGILE

Depuis début 2015, la force du franc assombrit un peu l'engouement des consommateurs pour la volaille de qualité, et les ventes des poulets «Le Marsillon» se situent autour de 2000 bêtes par série. Comme l'explique Patricia Bidaux, «c'est moins évident. Il faut désormais être plus attentifs. Il faut rappeler les gens, renvoyer des flyers...» Tous les 3 mois et demi, les Bidaux profitent des créneaux de vente directe pour organiser un petit évènement festif avec les clients: grillades, dégustation des vins du domaine et échanges sont autant de manières de se rapprocher du consommateur et de le fidéliser. «C'est aujourd'hui crucial. Manor, notre acheteur, nous a annoncé en décembre dernier qu'il arrêterait de nous acheter les bêtes. Nous n'avons plus que le créneau de la vente directe pour continuer avec cette branche de production», explique la Genevoise.

ÉF

LE POULET À LA COTE

11 millions de volailles pour l'engraissement et la ponte sont élevées en Suisse.

2/3 des volailles sont des poulets d'engraissement.

12 kilos de volaille ont été consommés par habitant en 2015 (1 kilo en 2010).

46% d'augmentation du cheptel avicole en 10 ans; dans le même temps, le cheptel bovin est resté quasi stable et le cheptel porcin a reculé de 11%.

55% de la consommation est issue de la production indigène.

ÉF
