

# Jean-Yves Durand renouvelle sa confiance à Hy-Line

**Hénansal (22), une commune un peu particulière: 1200 habitants et un million de poules! C'est ici que Jean-Yves Durand, l'un des sept éleveurs du village, gère avec sa femme leur exploitation de 77000 PP depuis 28 ans. Toujours en quête de meilleures performances, il a changé de souche l'an dernier et a décidé de poursuivre l'aventure avec elle après un lot de recul** ● S. David.

en conservant un excellent indice de consommation. Six mois après, les premiers résultats sont prometteurs. » Une bonne nouvelle pour l'aviculteur!

## Il fabrique son aliment...

L'un des combats quotidiens de Jean-Yves Durand et de son épouse: assurer la qualité de la production. Dans ce cadre, l'éleveur a pris le parti de fabriquer lui-même son aliment. Il utilise ainsi ses 88 hectares de terres pour la culture de céréales destinées à nourrir ses 77000 poules pondeuses. Il explique: « *Le blé est stocké à la ferme pour une année. Quant au maïs (humide), je l'achète en quantité suffisante de manière à avoir huit mois d'autonomie. Et pour ce qui est du soja, le cours assez instable impose une surveillance accrue. Je l'achète au marché à terme.* »

Gérard Le Faucheur approuve la démarche de l'éleveur: « *Ce choix présente l'avantage de rester constant dans les formules alimentaires. En fabriquant soi-même ses aliments, on a plus de souplesse. Le fait que les ingrédients soient toujours les mêmes favorise aussi une bonne consommation de la poule, et un meilleur équilibre.* » Une certaine stabilité qui se retrouve dans le taux de ponte des volailles (de l'ordre de 85% – taux de ponte moyen à 70 semaines).

Quant aux œufs pondus (calibre moyen: 66 grammes), ils sont vendus non calibrés sur palette. Un choix délibéré de la part de l'éleveur: « *le calibrage demande plus de temps et de personnel, et implique des contraintes supplémentaires que nous ne souhaitons pas assumer.* »

## Rester autonome...

Jean-Yves Durand a fait le choix de rester indépendant. Non contractualisé pour la revente de ses œufs, cet éleveur travaille directement avec un courtier (Ovocom depuis 2002) spécialisé dans les marchés d'appoint pour les marques nationales d'œufs.

Une décision courageuse, qu'il explique non seulement par le fait d'avoir vu ses parents travailler ainsi, mais

nansal dans les Côtes-d'Armor. Voilà pourquoi ce Breton expérimenté toujours en quête de meilleurs résultats a souhaité, il y a deux ans, tester une nouvelle souche de poules. Après de nombreuses rencontres et de longues discussions, il a finalement choisi début 2009 d'entamer une collaboration avec Hy-Line. Après un an de recul, l'éleveur, satisfait du travail entrepris, du comportement des poules et de la qualité des œufs, a renouvelé sa confiance au sélectionneur en mettant en place un second lot. Il s'explique: « *Quand on démarre un lot avec une nouvelle souche, on a besoin d'être guidé, accompagné et formé aussi. Le relationnel et les échanges conditionnent en grande partie la qualité du travail. Le dialogue contribue à améliorer constamment les performances. C'est tout à fait ce genre de relation qui s'est créée avec Philippe Beurel, technico-commercial Hy-Line. Au niveau technique, le besoin d'accompagnement se fait ressentir très souvent, d'où le besoin d'un interlocuteur disponible et à l'écoute.* »

Avec 11 millions de poulettes distribuées par an, le sélectionneur se félicite de cette nouvelle collaboration, et précise que les résultats de Jean-Yves Durand et de son épouse devraient être meilleurs encore pour leur second lot entamé le 8 juin dernier. Gérard Le Faucheur, p-dg Hy-Line France, se justifie: « *Les recherches et études menées ces dernières années ont conduit à la mise en place d'évolutions techniques et génétiques en décembre 2009. Ces dernières permettront d'obtenir cinq à sept œufs de plus par poule. On constate déjà également une amélioration dans le comportement alimentaire des pondeuses, tout*



▲ Jean-Yves Durand élève ses 77000 poules pondeuses dans les Côtes d'Armor.

« **M**eilleures performances encore, meilleure rentabilité, mais également conseil et accompagnement », autant d'impératifs inscrits dans le cahier des charges de Jean-Yves Durand, producteur d'œufs standards depuis 1982 à Hé-

A la loupe...

## Évolution des performances

Semaine naissance	Quantité en sem.	Age du lot 29œufs	% ponte / norme	Écart nbre / norme	Écart masse
● 49/20094580033	sem.95,50	+8	440 gr		
● 51/20092600032	sem.95,20	+7	385 gr		
● 52/20092700030	sem.95,00	+5	280 gr		
● 53/20097400029	sem.95,40	+6	330 gr		
● 02/20103800027	sem.96,00	+7	370 gr		
● 02/20105700027	sem.96,50	+8	424 gr		
● 02/20104550027	sem.95,00	+4	220 gr		
● 03/20106780026	sem.96,00	+5	265 gr		
● 03/201011800026	sem.96,20	+7	370 gr		

Ces données ont été communiquées par les éleveurs.

► aussi parce que « nous voulions rester libres et conserver de la souplesse dans nos négociations », dit-il. « De plus, en reprenant l'exploitation de mes parents, nous avions déjà un schéma de production bien établi. Il est vrai que cette façon de travailler peut être parfois une source d'inquiétudes et de contraintes supplémentaires car nous ne sommes pas toujours sûrs d'avoir un écoulement régulier de nos œufs. Mais cette méthode nous oblige à rester à l'écoute du marché et des cours de matières premières, et à avoir une plus grande ouverture d'esprit en s'intéressant à l'innovation et aux nouvelles technologies. Je trouve que c'est ce qui rend notre activité d'autant plus passionnante et intéressante. »

De l'autonomie donc. Il admet malgré tout que cette décision a un coût et comporte des risques, notamment en période de crise, où il subit de plein fouet les aléas du marché. C'est d'ailleurs pour cette raison que, selon lui, un projet neuf impose aujourd'hui l'établissement d'un contrat sur le long terme. Même s'il souligne que le plus important reste de trouver un mode de travail correspondant au mieux aux aspirations et attentes de chacun. Les



concernant, « nous tenons pour l'instant à poursuivre ce mode de fonctionnement. Il faut rester prudent pour les deux années à venir, car la mise en place des prochaines normes va inévitablement impliquer des changements auxquels nous devons nous adapter. Malgré de bonnes rentabilités en 2008 et 2009, des doutes subsistent encore pour 2010, notamment liés à la sensibilité des marchés et à l'euro. Bien sûr, on ne sait pas de quoi demain sera fait, mais pour l'heure, nous vivons bien ainsi, et pourvu que ça dure ! »

### Il faut investir !

L'amélioration des conditions de travail est également devenue une préoccupation majeure pour le couple d'éle-

▲ Les éleveurs ont fait le choix d'être indépendants pour la revente de leurs œufs, ils travaillent simplement avec un courtier, Ovocom.

veurs. En effet, le récent départ de leur unique salarié pour des raisons familiales a contraint les éleveurs à revoir leur système de mise en palettisation. Ainsi, ils ont investi 90 000 € dans un nouveau robot de palettisation (Cimlec). Élaboré avec le concours de l'industrie automobile, cette machine toute récente va apporter une touche d'automatisation supplémentaire à l'exploitation et soulager les propriétaires d'une partie du travail. Jusque là, ils possédaient uniquement une emballeuse Moba. « Ramassage des œufs, pesage, expédition, etc. : nous faisons tout, tout seuls ! Mais si nous voulions continuer à travailler, nous devons investir. »

Cet investissement est venu se rajouter aux travaux de rénovation actuellement en cours visant à mettre aux normes leur troisième poulailler (directive bien-être). « La surface du poulailler est de 2 200 m<sup>2</sup>. Le bâtiment est de type dynamique à ventilation longitudinale, équipé d'un boîtier de régulation Tuffigo. Il est aménagé avec des cages Meller sur huit étages accompagné d'une passerelle. Les investissements pour la rénovation sont lourds (400 000 €) ! », commente l'éleveur. ●