



LES ELEVAGES DU MOULIN DE VAL DIEU : témoignage

En 2001

1. Opportunité de départ : demande d'un gros poulet de 1,8 kg de la part de Colruyt.

Par Philippe LEPLAT

2. Etude du projet :

Rentabilité : de l'élevage et de la commercialisation



Choix de la souche :

- souche lourde X 531, mâle uniquement,
- croissance intermédiaire,
- Age d'abattage : 63 jours minimum,
- Peau et pattes blanches,
- Peau et chair fines (souches fermières et goutteuse),
- Bonne conformation.

Par Philippe LEPLAT



Choix du type d'élevage :

- Elevage à l'intérieur pour arriver à un prix de revient bas (I.C. bas) tout en conservant une qualité organoleptique supérieure.

3. Alimentation :

- 100 % végétale + minéraux et vitamines,
- Sans émulsifiants, sans OGM, sans coccidiostatiques,
- MATIERES PREMIERES : froment, maïs, t. soja, issues de céréales, huile de soja, minx, acides aminés, complément min./vitaminé,
- Depuis 1 an et demi, l'alimentation des poulets est naturellement riche en acides gras polyinsaturés Oméga 3.

4. Certification privée du poulet par PROCERVIQ.

5. Création de la société

La société « Les Elevages du Moulin de Val Dieu, S.A. » a été créée en 2001 par le Moulin HICK, l'abattoir WENKIN et UPIGNAC.

Livraison des premiers poulets chez Colruyt le 2 janvier 2002.

Par Philippe LEPLAT



6. Développement d'autres produits

La découpe des poulets Val Dieu :



Par Philippe LEPLAT



- ⇒ Vente des filets avec peau chez Colruyt,
- ⇒ Fabrication de plats préparés stérilisés en bocaux avec les cuisses,
- ⇒ Coq au vin, waterzooi de poulet, poulet basquaise.

Lapins entiers lourds (1,8 kg) :

Produits du canard (en partenariat avec Upignac) :

- ⇒ Foie gras entier par 250 g,
- ⇒ Duo de foie gras,
- ⇒ Magrets crus.



Pâté de foie de poulet

Par Philippe LEPLAT



Coq de Pêche : Poulet gris commercialisé
chez Delhaize.



Par Philippe LEPLAT



7. Difficultés :

- Au départ, un seul gros client ⇒ Colruyt,
- Abattage des lots de poulets en 4 fois ⇒ poids variables,
- Frais d'abattage , de transport, d'emballage plus élevés vu le petit nombre de poulets abattus,
- Fonds de roulement pour lancer les nouveaux produits (étiquettes, bocaux, ...).

8. Atouts :

- Gamme diversifiée,
- Equilibre des ventes des découpes,
- Produits finis avec valeur ajoutée supérieure,
- Aide de la Région Wallonne déterminante dans la réussite (PDR).

Par Philippe LEPLAT



A L'AVENIR

- Collaborer avec les autres Filières pour abaisser les coûts de production (transports, achats de poussins, ...),
- Continuer à diversifier les produits,
-



Par Philippe LEPLAT

