



COUCOU de RENNES

La Coucou de Rennes a connu un développement très fort sous l'impulsion d'un leader mais avec une gestion collective de la marque. Face aux difficultés d'obtention de l'AOP, les éleveurs se dirigent vers une demande d'IGP.



Le contexte régional

<p>La filière régionale / filière nationale</p>	<p>Les régions Bretagne et Pays de la Loire sont le premier bassin de production de poulets de chair en France (55 % de la production nationale). L'activité avicole représente 14 % de la part d'activité agricole en Pays de la Loire et 11% en Bretagne. Les élevages de Coucous de Rennes sont situés dans l'Ille et Vilaine, le Morbihan et le Nord de la Loire Atlantique. <i>Source : Agreste 2010</i></p>
<p>Produits de la filière régionale</p>	<p>L'aviculture régionale est fortement orientée vers la production de volailles de chair (61 % des exploitations en Bretagne, 75 % en Pays de la Loire).</p>
<p>Les démarches qualité existantes</p>	<p>Les démarches qualité en Bretagne et Pays de la Loire sont nombreuses : label rouge, bio, IGP. Quasiment l'ensemble du territoire de ces régions est couvert par au moins une IGP volailles.</p>
<p>Place de la démarche étudiée dans la filière régionale</p>	<p>La production de poulets Coucou de Rennes représente qu'une infime part (>>>0,1 %) de la production de volailles de chair des régions Bretagne et Pays de la Loire.</p>

Les dates clés

1989	L'Ecomusée réunit les éleveurs de poule Coucou. Le Club National des Eleveurs de Volailles et de Races Bretonnes (CNEVRB) est monté.
1997	Création de l'association des producteurs de poule Coucou
1997 – 1999	Création du cahier des charges pour la production de poule Coucou
1998	Dépôt de la marque collective « La Coucou de Rennes »
2010	Déplacement de la sélection et reproduction au couvoir Gauguet pour des raisons de proximité.

La race

Utilisations	Chair
Nb femelles	160 poules au couvoir Gauguet 130 poules chez un des éleveurs du collectif
Evolution du nombre animaux	Augmentation de la production
Gestion race	Une partie de la sélection est gérée par le SYSAAF (sur 10 générations). L'autre partie de la sélection a été confiée au Centre de Sélection de Béchanne de fin 90 à 2010. En 2010, la sélection a été déplacée au couvoir Gauguet (moyennant une prestation de service) pour des raisons de proximité. Il existe une séparation entre éleveurs "conservatoires" et éleveurs professionnels. Il y a une bonne entente entre les deux groupes mais les échanges de reproducteurs sont inexistantes.
Etat actuel race	Menacée
Enjeux pour race	Accroître le nombre d'éleveurs producteurs

Les éleveurs

Nombre	<p>Les amateurs sont nombreux (non chiffré mais une forte demande pour qu'ils le soient).</p> <p>Il y a 9 éleveurs professionnels (2014).</p> <p>Le marché s'appuie surtout sur une personne : paysan producteur. Ce dernier est parti à la retraite il y a 18 mois et délègue ses tâches progressivement.</p>
Qui sont les éleveurs ?	<p>Les producteurs ont pour la plupart une autre activité agricole en plus de la production de volaille (à l'exception de l'initiateur de la démarche)</p>
Existence de références technico-économiques sur les élevages	<p>Les références existent, grâce à l'appui des Chambres d'Agriculture. Elles ont permis la construction du cahier des charges.</p>
Dynamique	<p>Il existe deux associations : pour la sauvegarde de la race et pour la production. L'Ecomusée de Rennes, ayant pour mission de valoriser le patrimoine du pays de Rennes, agit en tant que relais entre les associations. Il n'y a pas d'oppositions, ce sont des groupes complémentaires.</p>

Les produits

Quels produits ? Quantités ?	<p>200 poulets entiers prêts à cuire (PAC) et 100 volailles effilées (non vidées) sont produits par semaine. Il existe en complément peu de découpe par le volailler.</p> <p>La production est de 20 000 poulets/an.</p>
Spécificités produit	<p>Poulet PAC, plus exigeant que le Label Rouge :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 150 jours d'élevage - élevage en plein air et ration déterminée par le cahier des charges
Saisonnalité: oui/non - avantage/inconvénient - animaux/marché	<p>Pas de saisonnalité, production continue sur toute l'année.</p>
Quels éleveurs commercialisent ?	<p>Les éleveurs producteurs sont impliqués dans le circuit de commercialisation.</p>
Quels circuits de commercialisation ?	<p>1/3 de la commercialisation est faite par l'association. La vente des autres 2/3 des volailles est effectuée par une partie des éleveurs qui abattent chez le paysan producteur puis récupèrent leurs volailles ensuite pour les commercialiser (50 % en restauration/bouchers de Paris et 50 % en marché local).</p> <p>Les éleveurs bénéficient du carnet d'adresses du paysan producteur, à l'origine de la filière.</p>

La commercialisation collective

Quelle démarcation ?	La marque collective « La Coucou de Rennes » a été déposée en 1998. Un dossier AOP a également été initié mais le collectif se tourne désormais vers une démarche IGP.
Pourquoi?	La marque collective a été déposée en attendant l'avancée du dossier AOP. Or, le collectif a des difficultés pour justifier le lien entre le produit et le terroir dans la démarche AOP (argument race locale insuffisant). Le collectif a donc décidé d'opter pour une démarcation moins contraignante : l'IGP.
Quelle organisation ?	Toutes les Coucou passent chez le même paysan producteur. Le planning d'abattage est réalisé par le Conseil d'Administration de l'association des producteurs de poules Coucou.
Gestion des entrées sorties éleveurs	Les nouveaux éleveurs doivent être validés par l'association de producteurs (visite d'élevage et présentation du projet par éleveur).
Quelle reconnaissance politique, quel appui financier	Auparavant, le collectif disposait de forts appuis par les collectivités locales, mais les aides ont fortement baissé aujourd'hui. 2014 fête les 100 ans du standard de la race. Il s'agit d'une occasion de la mettre en avant, notamment par la ville de Rennes (Coucou de Rennes mise à l'honneur lors de la fête de la gastronomie ou du festival gourmand)

Bilan

Quelles satisfactions consommateurs	Aujourd'hui le produit bénéficie d'une bonne renommée.
Quelles satisfactions éleveurs /prix de vente	<p>Le prix est fixé de façon collective, et en fonction des coûts de production (compromis pour trouver un prix acceptable à la fois pour les éleveurs et pour les consommateurs).</p> <p>Le prix est jugé correct (au final, la marge est similaire à celle des élevages sous Label Rouge car charges supplémentaires et effectifs concernés différents)</p>
Ce qui ressort de la démarche?	<p>La commercialisation de la Coucou de Rennes s'appuie essentiellement sur 1 personne (paysan producteur), qui a apporté son carnet de clients. Cette personne est partie à la retraite depuis 18 mois et délègue progressivement ses tâches.</p> <p>Une marque collective a été déposée en attendant l'AOP (qui s'est finalement transformé en demande d'IGP).La marque a permis d'obtenir une certaine notoriété.</p> <p>Il existe une bonne complémentarité entre les professionnels et les amateurs, grâce à une personne relais. Cela permet un bénéfice pour les deux groupes : le réservoir génétique et la notoriété de la filière</p>

Synthèse sur les difficultés rencontrées, dépassées ou qui perdurent et leurs impacts.

Les difficultés rencontrées	Solutions ou effets non résolus
Marché s'appuyant surtout sur 1 personne (paysan producteur), ayant apporté également son carnet de clients = force et/ou fragilité	Cet éleveur depuis son départ à la retraite il y a 18 mois, délègue progressivement ses activités et son fils va reprendre son activité
Difficulté d'obtention de l'AOP:	Marque collective en attendant l'AOP au départ, puis transfert vers IGP. Marque = a permis d'obtenir une certaine notoriété
Difficultés de la gestion génétique	Diminution du nombre de critères de sélection pour des questions de coûts

Enquête réalisée par A. Lauvie INRA Corte

Rédaction du document : Christèle Couzy et Lucie Markey Institut de l'Élevage

Crédit photo : Ségolène Ampelogos

Pour en savoir plus : <http://coucouderennes.fr/>

Mr Paul Renault

Président de l'Association des producteurs de poulets Coucou de Rennes

02 99 00 05 90

VARAPE est un projet financé par le fond CASDAR et animé par l'Institut de l'Élevage. Sont également partenaires :

