



MINISTERE DE L'ENSEIGNEMENT  
TECHNIQUE ET DE LA FORMATION  
PROFESSIONNELLE

## DOCUMENT FPQ

# « ELEVEUR DE POULET DE CHAIR »



Septembre 2020

## SOMMAIRE

1. Présentation du métier.....	1
2. Equipements et matériels utilisés pour la formation .....	1
3. Les compétences visées par la formation .....	1
4. Profil des formateurs .....	2
5. Organisation de la formation.....	2
6. Synthèse du programme de formation.....	3
7. Modules de formation .....	4
8. Evaluation .....	7

# Le métier de poulet de chair

## 1. Présentation du métier

L'éleveur de poulet de chair est une personne qui se spécialise seulement dans l'engraissement de poulet.

L'éleveur travaille soit dans sa propre exploitation, soit dans une ferme appartenant à un tiers. Il peut exercer son métier de façon individuelle, et/ou en association, ou en coopérative.

## 2. Equipements et matériels utilisés pour la formation

En général, les principaux équipements et matériels utilisés pour ce métier sont :

- **Matériel et accessoire d'élevage** : Mangeoires, abreuvoirs, perchoirs, sable,...
- **Matériel de transport** : garaba, Cage de transport de poulets de chair(1/20)...
- **Matériel de jaugeage** : Balance, Thermomètre, hygromètre, densimètre pour la provende ...
- **Matériel d'éclairage et de chauffage** : Chauffage à bois/à combustible (sciure, copeaux, charbon), Chauffage électrique, Lampe infra rouge
- **Matériel de nettoyage** : Brosse, chiffon, Sceau, pelle, râteau, brouette, pulvérisateur
- **Equipements de protection individuelle** : gants, cache- poussière, Bottes, combinaison,...
- **Matériel de stockage des aliments** : Sacs plastique, palette

## 3. Les compétences visées par la formation

Ce référentiel de formation vise à former des personnes aptes à exercer le métier «D'ELEVEUR DE POULET DE CHAIR ».

<b>CAPACITES PROFESSIONNELLES</b>	
<b>CP 1</b>	Conduire la production
CP 1-1	Mettre en place un poulailler
CP 1-2	Choisir la race
CP 1-3	Réaliser les opérations d'alimentation
CP 1-4	Suivre l'état sanitaire des animaux
<b>CP 2</b>	Gérer l'exploitation
CP 2-1	Définir le plan de production
CP 2-2	Analyser la rentabilité de l'exploitation
<b>CP 3</b>	Commercialiser les produits issus de l'exploitation
CP 3-1	Négocier avec les clients
CP 3-2	Organiser la vente des produits

#### **4. Profil des formateurs**

- a. Professionnel œuvrant dans le domaine
- b. Ingénieur agronome ou technicien

#### **5. Organisation de la formation**

- a. Présentiel en salle ou en atelier
- b. 25% théorie et 75% pratique

## 6. Synthèse du programme de formation

<b>Titres de programme : ELEVEUR DE POULET DE CHAIR</b>	
<b>Durée en heures : 40</b>	<b>Certification : Attestation de Fin de Formation</b>

<b>Codes</b>	<b>Modules professionnels</b>	<b>Total (Heure)</b>
<b>MP 01</b>	Technique de production de poulet de chair	<b>20</b>
<b>MP 02</b>	Gestion d'exploitation	<b>10</b>
<b>MP 03</b>	Commercialisation	<b>10</b>
<b>TOTAL</b>		<b>40</b>

## 7. Modules de formation

Technique de production de poulet de chair		
Objectifs spécifiques	Propositions de contenus/thèmes à aborder	Critères de performance
<p><b>1. Mobiliser les connaissances générales sur la filière et en Biologie de poulet de chair</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Généralités sur le poulet de chair : situation de la filière, les intérêts de la production de poulet de chair, les facteurs de réussite de la production, les précautions, les matériels utilisés</li> <li>- Les races de poulet de chair</li> <li>- Le cycle de production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Normes requises des bâtiments d'élevage respectées</li> <li>- Animal sain</li> <li>- Taux de mortalité de poussin faible</li> <li>- Produit de bonne qualité</li> <li>- Prise de décision pertinente</li> </ul>
<p><b>2. Mettre en œuvre les différentes opérations liées à la conduite d'élevage</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b><u>Habitat d'élevage</u></b> : les critères de choix de l'emplacement, l'aménagement de poulailler, les matériaux utilisés pour la construction des habitats, le sol et la litière, les matériels du poulailler</li> <li>- <b><u>Entretiens des habitats</u></b> : Nettoyage quotidien, désinfection et déparasitage</li> <li>- <b><u>Introduction des animaux</u></b> : vide sanitaire, quarantaine, période d'introduction des animaux, densité</li> <li>- <b><u>Alimentation</u></b> : les besoins alimentaire : ration, type d'aliments suivant le stade physiologique ; l'eau ; Planning d'alimentation ; Préparation des aliments (composition de la nourriture)</li> </ul>	

	<ul style="list-style-type: none"><li>- <b><u>Santé animale</u></b> : Les maladies courantes (Nom, agent causal, symptômes), les préventions, Planning de vaccination, les soins divers</li><li>- <b><u>Suivi de la production</u></b> : fréquence de pesage, remplissage de fiche de production,</li></ul>	
--	---	--

<b>Gestion de l'exploitation</b>		
<b>Objectifs spécifiques</b>	<b>Propositions de contenus/thèmes à aborder</b>	<b>Critères de performance</b>
<b>1. Construire un projet professionnel</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Définition d'un projet professionnel</li> <li>– Structure d'un projet professionnel</li> <li>– Guide d'élaboration d'un projet</li> <li>– Montage d'un microprojet : Analyse de l'environnement de l'exploitation (faisabilité, risques, ...), détermination des objectifs et systèmes de production, plan de production</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Plan de production adapté</li> <li>– Utilisation rationnelle des Moyens</li> <li>– Compte d'exploitation établi</li> <li>– Recommandations pertinentes</li> </ul>
<b>2. Utiliser les outils de gestion simplifiée</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les diverses fiches nécessaires au suivi des activités et à la conduite de l'exploitation : Fiche d'activités, des dépenses, de recette, compte d'exploitation, ...</li> <li>– Technique de gestion des moyens de production</li> </ul>	

<b>Commercialisation</b>		
<b>Objectifs spécifiques</b>	<b>Propositions de contenus/thèmes à aborder</b>	<b>Critères de performance</b>
<b>1. Négocier un marché</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Recherche des informations sur les prix, les circuits de commercialisation, les clients, périodes favorables de vente</li> <li>– Détermination de prix de vente</li> <li>– Technique de négociation (des prix, période, lieux et délai de livraison...), les argumentaires pour</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Argumentation cohérente</li> <li>– Profit enregistré</li> </ul>

	convaincre les clients.	
<b>2. Organiser la vente selon les attentes des clients</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Les différentes formes de présentation des produits et leur importance</li> <li>– Les normes de conditionnement et emballages des produits</li> <li>– Gestion de vente</li> </ul>	

## 8. Evaluation

- a. Théorie et pratique
- b. Epreuve d'évaluation de connaissances pratiques ou de processus ou de produits. Se référer aux critères particuliers de performance.