

FICHE TECHNIQUE

POULAILLERS MOBILES POUR POULES PONDEUSES

SEPTEMBRE 2025



FICHE TECHNIQUE

Poulaillers mobiles pour poules pondeuses

1 · Introduction	3
2 · Définition et principes du poulailler mobile	4
3 · Avantages et points d'attention	5
4 · Caractéristiques techniques et comparatif de marques	6
5 · Organisation du travail	7
6 · Retours d'expérience et réflexions de terrain	8
7 · Tour d'horizon d'un modèle de poulailler mobile original à la Ferme de Petit Bomal	11
8. Économie et calcul de marge	13
9. Commercialisation des œufs	14
10. Communication et promotion	15
11. Autorisation, législation et assurances	16
12. Subventions et financements	18
13. Conclusion	19
14. Références utiles	20

1 – INTRODUCTION



Depuis quelques années, les poulaillers mobiles se multiplient en Wallonie. Ce système suscite un intérêt croissant auprès des éleveurs de poules pondeuses, notamment dans le cadre de la commercialisation en circuits courts ou d'une diversification agricole. Conçu pour héberger des poules pondeuses^[1] tout en permettant un déplacement régulier sur les parcelles, ces poulaillers répondent à plusieurs attentes : amélioration du bien-être animal, qualité nutritive des œufs renforcée, image positive auprès des consommateurs, fertilisation des sols et diversification des activités agricoles.

En Wallonie, plusieurs producteurs se sont déjà lancés, avec des retours d'expériences variables selon le modèle choisi, l'organisation du travail et la solidité des débouchés commerciaux.

Rédigé dans le cadre d'une collaboration entre Accueil champêtre en Wallonie (ACW), Agri-Innovation et Biowallonie, ce document complet et pratique s'adresse aux agriculteur·rice·s, porteur·euse·s de projet et conseiller·ère·s. Il vise à mettre en lumière les aspects techniques, économiques, réglementaires et organisationnels liés à la mise en place d'un poulailler mobile.

La mise en œuvre d'un élevage de poules pondeuses en bâtiment fixe ou encore une comparaison avec ce type de système ne fait pas l'objet de cette fiche.

Conjointement, ACW et Biowallonie ont interrogé 5 agriculteur·rice·s pour recueillir leurs avis et retours sur différents critères tels que la marque, la facilité d'utilisation ou encore la rentabilité, ...

Une analyse comparative des différentes marques et modèles de poulaillers mobiles « poules pondeuses » présents sur le marché a également été réalisée.

ACW et Biowallonie restent disponibles pour vous accompagner dans la mise en place de votre projet. N'hésitez pas à prendre contact directement avec nous !

^[1] Cette fiche aborde les poules pondeuses uniquement. Toutefois, un poulailler mobile peut également être utilisé en volailles de chair

2 – DÉFINITION ET PRINCIPES DU POULAILLER MOBILE

Un poulailler mobile est une structure amovible destinée à héberger un lot de poules pondeuses, pouvant être déplacée régulièrement sur une même parcelle ou d'un terrain à l'autre.

Le déplacement régulier du poulailler, et donc du parcours, permet d'assurer un accès continu à de l'herbe fraîche, de limiter les pressions sanitaires et d'améliorer la fertilisation naturelle des sols. Plusieurs modèles sont disponibles sur le marché, allant de l'auto-construction aux installations entièrement automatisées. Cette fiche propose d'analyser les avantages propres à chaque type de poulailler.



Installation Wijkamp visible à la ferme Denolf.

3 – AVANTAGES ET POINTS D'ATTENTION

Atouts du poulailler mobile :

- **Bien-être animal renforcé** : les poules ont un accès permanent à l'herbe fraîche, à la pédofaune et à un environnement plus stimulant.
- **Meilleure santé de la bande** : la rotation régulière limite les risques de maladies liés à un sol souillé.
- **Œufs de qualité, appréciés des consommateurs** : saveur, couleur du jaune et image positive contribuent à une valorisation en circuits courts.
- **Fertilisation naturelle des prairies** : les déjections enrichissent le sol et favorisent sa régénération.
- **Image valorisante pour la ferme** : le poulailler mobile incarne des valeurs d'agriculture durable, locale et respectueuse des animaux.
- **Intégration cohérente dans les démarches agroécologiques** : facile à combiner avec la polyculture-élevage ou le pâturage tournant.

Points de vigilance :

- **Charge de travail notable** : ramassage des œufs, déplacements du poulailler, entretien du matériel et surveillance des volailles demandent rigueur et régularité.
- **Investissement initial conséquent** : de 30.000 à 80.000 € selon le modèle. L'auto-construction peut toutefois alléger la facture.
- **Sensibilité aux conditions climatiques** : boue, sécheresse ou tempêtes peuvent compliquer les déplacements et abîmer le matériel.
- **Risques de prédation** : renards, fouines, rapaces et autres prédateurs nécessitent des dispositifs de protection efficaces.
- **Canaux de commercialisation à anticiper** : mieux vaut sécuriser ses débouchés avant d'investir.
- **Charge administrative non négligeable** : enregistrements AFSCA, BCE, étiquetage, etc.
- **Contraintes en cas de confinement sanitaire** : la grippe aviaire peut imposer des périodes sans sortie.

4 – CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES ET COMPARATIF DE MARQUES

Plusieurs modèles sont présents sur le marché : Huehnermobil, Farmermobil, Wijkamp (Chickenwagon),... ainsi que des modèles auto-construits. Chacun présente des caractéristiques spécifiques allant d'opérations manuelles jusqu'à une automatisation maximale des opérations. Le tableau ci-dessous n'est pas exhaustif et d'autres marques ont été citées (Brenner, Steiner,...).

TABLEAU 1 : COMPARAISON DES MODÈLES DE 5 MARQUES DIFFÉRENTES

	Huehnermobile				Wijkamp (Chickenwagon)						Farmermobil			Chickentrailer			CABI	
	HüMo BASIS 100 PLUS	HüMo BASIS 225 PLUS	HüMo PLUS Kombi II	HüMo PLUS 350	Chickenwagon 50	Chickenwagon 100	Chickenwagon 195	Chickenwagon 249	Chickenwagon 300	Chickenwagon 750	Lotte	Starter-plus	Starter-max	CT-260	CT-330	CT-430	CABI Moov 20	CABI Moov 40
Surface au sol (m²) (L*I) (1)	24,08	38,23	54,18	65,70	16,9	24,7	24,57	31,05	37,5	103,84		28,82	39,24	22,26	26,82	30,12	11,25	18,9
Surface utile totale (m²)	17,38	37,54	50,04	58,40										32,19	39,85	48,68		
Chargement en BIO selon le fournisseur (nombre de poules)	104	225	300	350	50	100	195	249	300	768	80	230	300	193	239	292	125	250
Chargement en plein air selon le fournisseur (nombre de poules)	131	264	410	476	80	150	249	350	432	1040	120	345	450	260	330	430		
Temps de travail pour les poulailers, soins aux animaux, collecte quotidienne des œufs	220	300	320	335	143	143	169	169	169	169								
Poids à vide (tonnes)	2,4	3,7	5,9	6,9								5,31	6,5	4	4,5	6		
Capacité silo d'alimentation (en litres ou kg)	320 L	640 L	930 L	930 L								1000 L	1000 L	550 kg	550 kg	700 kg		
Alimentation automatisée	non		oui en option						oui			oui		oui			Non	
Capacité réservoir d'eau (litres)	270	540	1.000	1.000								462	616	500	500	600		
Autonomie en nourriture et en eau	Remplissage hebdomadaire				Remplissage hebdomadaire												10 jours	
Tapis fiente et système de commande	Manuel		Manuel (commande hydraulique en option)		Aucun tapis		Hydraulique				Hydraulique (en option)	2 tapis de fientes électriques		Manuel (actionné par manivelle)		actionné par une visseuse		Aucun tapis
Alimentation électrique	Autonome en énergie via générateur solaire et accumulateurs				Panneaux photovoltaïques + batteries					Panneaux photovoltaïques (en option)	Panneau x photovoltaïques	Batteries 24V Panneaux photovoltaïques (en option)		Panneaux photovoltaïques (en option)			Panneaux photovoltaïques (en option)	
Tapis à œufs	Non				Non				Oui (électrique)		Oui (électrique)			Oui (actionné par manivelle)			Non	
Sas d'hygiène	Non				Non				Oui		Oui (en option)	Oui		Oui			Non	

[2] Pour les marques Huehnermobile, Wijkamp et Farmermobil, les surfaces ont été calculées avec la longueur « timon compris ». En pratique, la surface au sol sera donc inférieure aux données renseignées.
En bio, selon l'Arrêté du Gouvernement wallon, le poulailler a une surface au sol de maximum 36 m² (6 poules/m²)

5 – ORGANISATION DU TRAVAIL

Le fonctionnement quotidien d'un poulailler mobile demande une charge de travail significative.

Il comprend notamment :

- L'approvisionnement en eau et en aliments
- Le ramassage quotidien des œufs (parfois plusieurs fois par jour), le triage, l'étiquetage (au besoin) et la mise en boîtes des œufs
- Le nettoyage régulier des fientes afin de maintenir de bonnes conditions d'hygiène.
- Le déplacement du poulailler et du filet anti-nuisible, une opération qui peut s'avérer chronophage selon les conditions du terrain et la taille/qualité des installations (clôture et filets).
- Le nettoyage et la désinfection complète du bâtiment mobile entre chaque lot de poules.

L'idée est de respecter une période de vide sanitaire considérée comme « nécessaire » par l'AFSCA : laisser sécher complètement le bâtiment et réaliser les contrôles requis. La durée légale en Belgique n'est pas fixée strictement dans la loi. Le règlement BIO précise que les bâtiments doivent être vidés, nettoyés et désinfectés entre 2 cycles d'élevage. Cette règle est valable aussi en poulailler mobile.

Remarque : Lors des entretiens, un éleveur nous expliquait avoir un bâtiment fixe dédié au lot de poules de réforme pour avoir plus de temps pour les revendre.



6 – RETOURS D'EXPÉRIENCE ET RÉFLEXIONS DE TERRAIN

TABLEAU 2 : COMPARAISON 5 CAS PRATIQUES

	EXEMPLE 1	EXEMPLE 2	EXEMPLE 3	EXEMPLE 4	EXEMPLE 5
Types et nombres de poulaillers mobiles	Auto-construction (x4)	Huehnermobile (x1)	Huehnermobile (x1) et Wijkamp (x1)	Farmermobile (x1)	Huehnermobile (x2)
Capacité actuelle totale (nombre de poules)	600	240	450	300	460
Fréquence de déplacement	Tous les 2 jours	Tous les 10 jours (selon saison)	Tous les jours	Toutes les 3 semaines à 1 mois	Toutes les 2 semaines à 1 mois
Temps de gestion du/des poulaillers (récolte, déplacement ... (en heures/semaine)	10h00	9h00	10h00	8h30	7h00
Production (nombre d'œufs/jour)	120 par poulailler (Taux de ponte : 80 %)	230 (Taux de ponte : 90 %)	425	250 à 270 (Taux de ponte : 90 %)	380 à 410 (Taux de ponte : 90 %)
Investissement poulaillers (en euros)	68.000 €	36.000 €	90.000 €	80.000 €	74.000 €
Canaux de commercialisation	100 % de vente en B2B (dans 6 magasins). Projet d'achat d'un distributeur automatique et d'ouverture d'un magasin à la ferme en 2025.	90 % de ventes en B2B (grandes surfaces, restaurants, home). Vente directe via distributeur automatique à la ferme.	100 % de vente directe via distributeur automatique à proximité de la ferme.	Principalement de la vente directe via distributeur automatique en bord de route. Vente dans commerces locaux.	100 % de ventes en B2B (commerces franchisés et restaurants).

	EXEMPLE 1	EXEMPLE 2	EXEMPLE 3	EXEMPLE 4	EXEMPLE 5
Prix de vente de l'œuf (en euros HTVA)	B2C : 0,56 € B2B : 0,40 €	B2C : 0,42 € B2B : 0,40 €	B2C : 0,47 €	B2C : 0,57 € B2B : 0,40 €	B2C : 0,47 € B2B : 0,40 €
Rentabilité du poulaillers mobile (exprimée en % du chiffre d'affaire global de la ferme et/ou en marge brute/œuf)	10 % du CA de la ferme (≈70.000 €) Marge/œuf : 0,20 €	10 % du CA de la ferme	Marge brute/œuf : 0,31 €	Marge brute/œuf : 0,25 €	20 % du CA de la ferme Marge brute/œuf : 0,18 €
Difficultés rencontrées	Main-d'œuvre, organisation, besoin d'augmenter échelle. Nécessité d'être sur un terrain plat. Nécessité de débroussailler autour du fil électrique. Plaine alluviale, les poules sont sur BRF. La herse est à passer fréquemment pour garder le sol en état car les poules font des trous. Réseau électrique et eau à installer.	Forte mortalité due aux prédateurs (rapaces) Lourde charge de travail (ramassage, étiquetage, livraisons) Ecoulement irrégulier des oeufs	Nettoyage (tapis de fientes) Casse d'œufs (caillebotis) Gestion distributeur automatique (bancontact, capacité limitée)	Poulailler lourd à déplacer (8T). Surtout difficile quand le sol est humide.	Système de protection (clôtures électriques et filets) fastidieux à déplacer

	EXEMPLE 1	EXEMPLE 2	EXEMPLE 3	EXEMPLE 4	EXEMPLE 5
Atouts/ remarques	Bien-être animal (rotation rapide), vente directe valorisée. Pas besoin de nettoyer le sol. Pas de problème lors de la grippe aviaire. Les œufs partent directement via le tapis (pas sales ni picorés) Pas de problème avec le gel ou la neige en hiver.	Clientèle B2B fidèle Image de qualité (label « Prix juste ») Diversification pédagogique	Automatisation sur modèle Wijkamp : tapis hydraulique et vis d'alimentation Possibilité d'aide à l'investissement (prime All)	Automatisation	/
Projets / Perspectives	Augmenter la capacité à 8 poulaillers au total (900 poules)	L'activité poulailler mobile est encore à l'essai La famille hésite à poursuivre si problèmes de prédation persistent	Réfléchit à vendre Huehnermobile Son conseil : « commencer simple » avec de bons pondeurs munis d'un système d'ouverture automatique	/	/

7 – TOUR D’HORIZON D’UN MODÈLE DE POULAILLER MOBILE ORIGINAL À LA FERME DE PETIT BOMAL

Le 5 septembre 2025, Biowallonie, Accueil Champêtre en Wallonie et Agri-Innovation ont organisé une journée d’échange réunissant détenteurs et futurs utilisateurs de poulaillers mobiles. Le but était de dresser un état des lieux de cette filière. Au-delà des chiffres, cette rencontre a surtout permis de riches partages d’expériences, d’interrogations et de bonnes pratiques. Le cadre convivial de la Ferme de Petit Bomal a favorisé des discussions ouvertes et constructives.

Notre hôte du jour, Bertrand Counet, a présenté son modèle de poulailler mobile auto-construit. Il considère son modèle comme « Open source », facilitant ainsi les échanges techniques. Ses poulaillers ont été élaborés en collaboration HTC Serres, un fabricant de serres maraîchères professionnelles basé à Saint-Trond, en Flandre.

Les poulaillers mobiles (PM) de Bertrand Counet mesurent 5 x 20 mètres, avec une superficie utile de 80m². Construits sous serre, ils reposent sur une structure métallique qui leur permet d’être déplacés régulièrement en glissant sur le sol. Les équipements étant suspendus, les déplacements s’en trouvent facilités. Les PM sont chacun implantés entre deux rangées d’arbres fruitiers, au sein d’un verger pâturé de 400 mètres de long. Cette configuration relève de l’agroforesterie : un système organisé (parcours réfléchis et rotation des poulaillers), pérenne et mutuellement bénéfique où arbres et poules interagissent via l’apport d’amendements naturels, la gestion de l’enherbement, la réduction de certains ravageurs et la valorisation multifonctionnelle d’une même surface. De plus, les PM sont déplacés tous les deux jours, de 10 mètres, au moyen d’un tracteur de 70 CV. Il faut entre 2 à 3 mois pour qu’un PM atteigne le bout de son parcours avant de rebrousser chemin.

Bertrand Counet consacre un coin de son étable pour loger les poules « entre deux lots » afin d’avoir plus de temps pour les revendre à des particuliers. Il achète ses poulettes à 13.5€ chez Avibel et les revend, en fin de cycle, entre 5 et 6€. Il bénéficie de l’accompagnement de Galluvet, un service vétérinaire spécialisé dans le secteur avicole professionnel. Ces vétérinaires “comportementalistes” conseillent notamment d’observer un “vide-assiette” le matin car les poules pondent leurs œufs à ce moment de la journée. Des mangeoires automatiques facilitent cette gestion. Ils ont également conseillé des ajustements alimentaires : les poules, consommant beaucoup d’herbe, présentaient des troubles digestifs. L’ajout de grit — riche en calcium et en minéraux essentiels — accentue la dégradation mécanique du bol alimentaire dans le gésier, renforce l’ossature des volailles et garantit la solidité des coquilles.



Crédit photo : Ferme de Petit Bomal



Crédit photo : Ferme de Petit Bomal



Crédit photo : Ferme de Petit Bomal

Modèle auto-construit visible à la ferme de Petit Bomal.

D'autres réflexions issues de la journée de réseautage ont mis en lumière une démarche concrète portée par le Groupement « Œufs de pâtures-poulaillers mobiles » — en particulier Daniel Collienne — qui, en collaboration avec l'Université de Liège, a analysé la qualité nutritionnelle de ses œufs. Les résultats du rapport confirment que ses œufs peuvent légitimement revendiquer l'allégation « Riches en acides gras oméga-3 » [1]. Par ailleurs, le profil nutritionnel apparaît notablement enrichi : un apport d'oméga-3 plus élevé, un rapport oméga-6/oméga-3 optimisé, et des jaunes d'œufs offrant un bon niveau en folate, vitamine B12, calcium et cuivre. Bien que les analyses menées par Daniel Collienne soient concluantes. Vous devez obligatoirement prévoir une analyse de vos produits pour pouvoir utiliser l'allégation "Riches en acides gras oméga-3".

Enfin, un autre point d'attention a été soulevé : la reconnaissance officielle de ce mode d'élevage. Cette réflexion, également portée par le groupement « Œufs de pâtures-poulaillers mobiles » reste en développement. Plusieurs pistes ont été évoquées, notamment la création d'une AOP ou d'une IGP. Les travaux se poursuivent à ce sujet.

[1] Les résultats sont disponibles à cette adresse : <https://coquettesauxpres.be/coquettesrecettes>.

8 – ÉCONOMIE ET CALCUL DE MARGE

La rentabilité d'un poulailler mobile dépend étroitement du prix de vente des œufs, du coût de l'alimentation, de la main-d'œuvre et de l'amortissement du matériel. Sur base des témoignages des producteurs interrogés, nous avons tenté de réaliser un comparatif de rentabilité. Ces informations sont données à titre informatif. Il est important de réaliser son propre plan financier avant de se lancer.

TABLEAU 3 : COMPARATIF DE RENTABILITÉ ENTRE 3 EXEMPLES DE POULAILLER MOBILE

POSTE	EXEMPLE A FARMERMOBIL (≈ 300 POULES)	EXEMPLE B HUEHNERMOBIL (X2) (≈ 460 POULES)	EXEMPLE C HUEHNERMOBIL + WIJKAMP (≈ 450 POULES)
Alimentation	9.600 €	15 800 € (24,5 t/an en 2024)	10 585 € (16,4 t/an soit 100 g/j/poule)
Main-d'œuvre (hors commercialisation)	8,5 h/semaine ≈ 442 h/an × 20 €/h = 8.160 €	7 h/semaine ≈ 364 h/an × 10 €/h = 3.640 €	7 h/semaine ≈ 364 h/an × 10 €/h = 3.640 €
Amortissement poulailler [1]	9.600 €/an	11.990 €/an	17.520 €/an
Autres charges	≈ 1.200 € (électricité) + 2.500 € (achat poulettes)	≈ 2.555 € (achat poulettes)	≈ 5.400 (achat poulettes)
Chiffre d'affaires annuel vente œufs	43.750 €	46.700 €	≈ 57.575 €
Marge brute annuelle estimée	22.290 €/an	24.704 €/an	37.950 €/an
Marge brute / œuf	≈ 0,25 €/œuf	≈ 0,18 €/œuf	≈ 0,31 €/œuf

On observe que la marque et le type de poulailler influencent l'organisation du travail : Farmermobil fonctionne avec une gestion plus légère car beaucoup de manipulations sont automatisées, tandis que Huehnermobil demande davantage de suivi (déplacements, nettoyage, organisation logistique).

[1] L'amortissement n'a pas été pris en compte dans le calcul de la marge.

9 – COMMERCIALISATION DES OEUFS

Les différents retours de terrain montrent que la difficulté majeure d'un projet de poulailler mobile ne réside pas uniquement dans la gestion technique des poules (soins, alimentation, nettoyage...), mais bien dans la commercialisation des œufs.

Un poulailler mobile génère rapidement plusieurs centaines d'œufs par jour. Sans un réseau de clients réguliers et solides, il devient difficile d'écouler la production de manière rentable. C'est souvent là que l'activité se fragilise : certains producteurs se retrouvent avec des stocks invendus ou doivent vendre à bas prix via des intermédiaires.

Pour une productrice ou un producteur qui démarre avec un seul poulailler, la vente directe à la ferme reste souvent marginale et insuffisante pour absorber l'ensemble de la production. Le B2B (restaurants, magasins, boulangeries) permet d'écouler de plus gros volumes. Toutefois, avec un seul poulailler, l'offre en œufs devient alors trop limitée pour décrocher des contrats conséquents et sécurisés avec des professionnels. Il faut donc trouver un équilibre entre circuits courts directs (BtoC) et débouchés professionnels (BtoB), en acceptant que l'activité reste fragile si le volume produit n'atteint pas un certain seuil. Identifier ce compromis est impératif avant de se lancer.

Nous rappelons donc ci-dessous quelques conseils pratiques avant de se lancer dans un élevage de poules pondeuses en poulailler mobile :

- **Démarcher en amont avant d'investir** : identifier et sécuriser un portefeuille de clients potentiels.
- **Adapter son modèle de vente au volume** : avec un seul poulailler, privilégier la vente directe et les petits points de vente locaux ; à partir de deux poulaillers, le B2B devient plus réaliste.
- **Diversifier les canaux** : combiner distributeur automatique, restaurants/boulangeries et circuits courts pour limiter les risques.
- **Évaluer la concurrence locale** : vérifier s'il existe déjà plusieurs producteurs d'œufs fermiers/bio dans la zone, car le marché peut vite être saturé. Il existe notamment un groupement de producteur·rice·s professionnel avec une activité de poulailler mobile, communiquant entre eux grâce à un groupe Facebook, géré par le responsable d'Agri-innovation et le Collège des Producteurs.
- **Anticiper la gestion des invendus et des œufs hors calibres** : un taux d'œufs non commercialisables en frais est inévitable (calibre trop petit ou trop gros, coquille fêlée, surplus ponctuels). Ces volumes peuvent fragiliser la rentabilité si aucune solution de valorisation n'est prévue. Des pistes existent : transformation en ovoproduits (pâtes fraîches, pâtisseries, crêpes, flans), partenariats avec des artisans boulangers ou restaurateurs, ou encore développement d'une gamme propre de produits transformés à la ferme. La valorisation des invendus permet de réduire le gaspillage, de diversifier les débouchés et d'améliorer la résilience économique de l'activité[1].
- **S'inspirer d'exemples concrets** : par exemple, une ferme située à Froidchapelle, a mis en place une solution astucieuse pour valoriser ses œufs dits small (hors calibre standard). Elle les utilise comme ingrédients en cuisine, notamment en transformation culinaire, ce qui permet de donner une vraie valeur ajoutée aux produits jugés "hors calibre" tout en respectant les contraintes sanitaires

[1] Source : Biowallonie, Guide pratique de valorisation des invendus bio en Wallonie, 2023.

10 – COMMUNICATION ET PROMOTION

La réussite d'un projet de poulailler mobile repose sur une communication efficace. Le consommateur est sensible à la transparence et au bien-être animal. Mettre en avant l'image d'un élevage plein air, respectueux des sols et des poules, est un levier de confiance.

Canaux de communication à privilégier :

- Storytelling sur les emballages et réseaux sociaux.
- Organisation de visites à la ferme et d'ateliers pédagogiques.
- Mise en avant du label bio avec l'appui de Biowallonie.
- Vente directe via marchés fermiers, magasins de producteurs, distributeurs automatiques.



II – AUTORISATION, Législation et Assurances

Autorisation légale

La mise en place d'un poulailler mobile nécessite de respecter un cadre réglementaire précis. En Belgique, toute activité de production et de commercialisation d'œufs est encadrée par l'AFSCA. Rappelons que l'organisme DiversiFERM peut répondre à vos questions sur cet aspect.

La personne responsable doit notamment s'assurer :

- De l'enregistrement du lot auprès de l'ARSIA
- Du respect des règles d'hygiène et de biosécurité
- Du marquage obligatoire des œufs (code producteur) s'ils sont vendus en B2B. Cette étape n'est pas nécessaire s'ils sont vendus uniquement à la ferme
- Si en agriculture biologique, du respect des normes s'y rapportant

Référence utile

[Le Vademecum et son chapitre « Œufs »](#), rédigé et mis à jour par DiversiFERM, fournit une synthèse claire des obligations en matière de production, de commercialisation et de marquage des œufs. Cet organisme propose aussi l'outil [« T'as tout sur ton étiquette »](#) aidant les producteurs à vérifier que leurs emballages respectent les mentions légales obligatoires.

Lors de l'inscription à la Banque-Carrefour des Entreprises (BCE), il est recommandé d'enregistrer les bons codes NACE pour couvrir toutes les activités.

Scénario de base	Codes NACE à activer
Production (base)	0147 – Elevages de volailles
Vente directe à la ferme / distributeur / Internet	47990 – Commerce de détail hors magasin, éventaires ou marchés
Vente sur marchés	47810 – Commerce de détail alimentaire sur éventaires et marchés
Vente en magasin spécialisé (ferme ou boutique)	4721 – Commerce de détail de fruits et légumes, œufs, volailles et gibiers
	4729 – Autres commerces de détail alimentaires en magasin spécialisé (optionnel si assortiment large)
Vente en gros (restaurants, grossistes, collectivités)	4632 – Commerce de gros de produits laitiers, œufs et huiles comestibles
	4633 – Commerce de gros de produits de viande et de volaille

RÈGLES RELATIVES AUX PERMIS D'URBANISME ET D'ENVIRONNEMENT

Thématique	Exigences en Wallonie
Permis d'urbanisme	Obligatoire (installation mobile = usage habituel du terrain) — Architecte non requis — Décision du collège communal
Permis d'environnement	Obligatoire dès classe 2 (ex. élevage entre 1 501 et 25 000 sujets avec récepteur sensible à moins de 300 m) — Dépôt à la commune — Délai ~90 jours — Coût ~125 €
Permis unique	Combine urbanisme + environnement lorsque les deux sont nécessaires

ASSURANCES

Le poulailler mobile étant une infrastructure légère, souvent coûteuse et exposée aux intempéries, il est crucial de souscrire une assurance adaptée. Les risques identifiés sont multiples : incendie, vol, prédation, catastrophes naturelles ou encore pertes liées à des maladies. Plusieurs producteurs ont souligné que la prédation (renards, fouines, rapaces) peut causer des pertes importantes, tandis que d'autres insistent sur la vulnérabilité du matériel (toiture, filets) lors de tempêtes. Les assurances recommandées incluent l'incendie et contenu, la responsabilité civile et l'assurance perte d'exploitation.



Exemple vécu : Un producteur a perdu près de 50 poules en une seule nuit lors d'une attaque d'un renard. L'absence d'assurance spécifique a transformé cet incident en perte financière directe.

12 – SUBVENTIONS ET FINANCEMENTS

L'accès aux aides et subventions est un enjeu crucial pour amortir l'investissement initial.

Plusieurs dispositifs existent :

- **Région wallonne** : aides à l'installation et à l'investissement agricole (AI), sous conditions.
- **Programmes FEADER** : soutien à la transition agroécologique et à la diversification.
- **Wallonie Entreprendre** : prêts et accompagnement pour porteurs de projets.
- Certaines provinces ou communes proposent ponctuellement des primes locales.



Les poulaillers mobiles ne sont pas toujours considérés comme des bâtiments agricoles fixes. Cela peut limiter l'accès à certaines aides à l'investissement. Renseignez-vous bien avant tout achat.

13 – CONCLUSION

Le poulailler mobile constitue une option de diversification intéressante pour les productrices et producteurs wallons. La filière en Wallonie reste difficile à quantifier avec précision, car ni l'AFSCA ni Statbel ne disposent de codes spécifiques pour ce type d'élevage. Cette activité s'avère particulièrement adaptée aux exploitations orientées vers les circuits courts et disposant d'un marché local solide. Elle requiert toutefois une organisation rigoureuse et une planification sécurisée des débouchés. Les retours des professionnels soulignent que le succès dépend étroitement du choix du modèle de poulailler, du prix de vente des œufs et de la capacité à valoriser l'histoire du produit auprès des consommateurs et consommatrices

14 – RÉFÉRENCES UTILES

- **Accueil Champêtre en Wallonie (ACW) :**
<https://www.accueilchamptre-pro.be/>
- **Biowallonie :**
<https://www.biowallonie.com/>
- **Agri-Innovation :**
<https://agri-innovation.be/>
- **Wallonie Entreprendre :**
<https://www.wallonie-entreprendre.be/>
- **DiversiFERM :**
<https://www.diversiferm.be/tas-tout-sur-ton-etiquette/>
<https://diversiferm.be/wp-content/uploads/2018/01/vademecum-fiche-3-oeufs.pdf>
- **AFSCA :**
<https://www.afsca.be/>
- **Groupe Facebook privé :**
[Oeufs de pâturages - Poulailers mobiles Pro](#)

Ce groupe est destiné aux productrices et producteurs professionnels et installés. L'adhésion au groupe est soumise à un questionnaire.

FICHE TECHNIQUE

POULAILLERS MOBILES POUR POULES PONDEUSES



Cette fiche est un outil précieux pour tout nouveau porteur de projet. Elle ne constitue pas une fin en soi. Toute personne souhaitant se lancer doit se renseigner et faire appel aux autorités compétentes en la matière pour mettre en oeuvre son activité.