



feder
force coopérative

Algérie, Tunisie,
Turquie, Slovaquie,
Liban, Kazakhstan...

Les nouveaux marchés

Coûts de production en **élevage ovin viande**
| Coopératives : des adhérents fidèles... | Les
anciens au service des jeunes | Une bonne
maîtrise du **parasitisme** à la mise à l'herbe |
Les filières qualité...

FEDER...

La Force coopérative et les solutions en élevage



En charge de la Direction générale de l'union des coopératives FEDER depuis le 1^{er} mars 2012, je suis heureux de m'adresser à vous, éleveurs, coopérateurs apporteurs aux coopératives GLOBAL et SOCAVIAC, pour vous présenter succinctement les objectifs et motivations de FEDER.

Michel MILLOT, *Directeur de Feder*

Consolidation : FEDER est née de l'union de 2 coopératives d'élevages GLOBAL et SOCAVIAC, structures financièrement saines qui partagent, la même philosophie au service des éleveurs actionnaires et la même volonté d'ouverture et de complémentarité avec la filière coopérative végétale EPIS CENTRE. Les objectifs sont :

- de valoriser au mieux, en transparence et équité les productions animales des éleveurs adhérents en étant acteur incontournable et partenaire des structures d'aval de proximité, dont la pérennité et le professionnalisme est reconnu.
- d'être attentif et acteur raisonné à l'écoute des nouveaux marchés rémunérateurs.
- d'accompagner techniquement les productions pour une adéquation offre-marché.
- de proposer aux producteurs une offre complète et compétitive.
- de faire avec et jamais contre.

Structuration : FEDER est une formidable structuration de l'offre animale regroupée, ancrée et non délocalisable sur un territoire riche de perspectives de productions animales car peuplé des plus importants cheptels allaitants français.

Ce regroupement organisé de l'offre permet la mise en marché de 210 000 bovins et 170 000 ovins sur les régions Auvergne, Bourgogne et Champagne-Ardenne.

Anticipation : FEDER fort de son réseau de 4500 éleveurs, 200 collaborateurs, professionnels de l'élevage peut appréhender sereinement les évolutions du marché des viandes bovines - ovines et de l'élevage, les nouveaux marchés et la mise en place de la contractualisation des productions en partenariat avec les coopératives céréalières (EPIS CENTRE) et les clients abatteurs.

Innovation : FEDER, en s'appuyant sur la force des coopératives SOCAVIAC, GLOBAL et EPIS CENTRE, peut ainsi se doter de moyens spécifiques, de personnels spécialisés permettant une qualité de travail et services (alimentation, sanitaire, communication...)

En résumé, FEDER est une union coopérative structurée au service de l'élevage pour encadrer, maintenir, développer, orienter des productions à valeur ajoutée au service des polyculteurs éleveurs en respectant les hommes et les territoires. FEDER, c'est au quotidien le débat constructif animal-végétal et... sur l'inévitable débat producteur-distributeur !

Au plaisir de vous rencontrer lors des différentes assemblées des coopératives constitutives de FEDER.

GLOBAL, Les deux

Entretien avec les deux p



Yves Largy
Président de GLOBAL

Bertrand Labois
Président de SOCAVIAC

Dans quel contexte FEDER est-il apparu ?

Bertrand LABOISSE : L'idée forte de cette union de coopérative est née d'un constat simple, il faut agir pour ne pas subir, et trouver les moyens pour se développer. Les premières discussions avec nos voisins de GLOBAL ont débuté il y a 4 ans. Mes prédécesseurs d'alors réfléchissaient déjà aux meilleurs moyens de baisser nos coûts, d'améliorer nos mises en marché. L'objectif initial est atteint, les délais fixés tenus : c'est la création de FEDER..

Yves LARGY : les rencontres de travail nous ont permis de voir que nos coopératives respectives partageaient la même stratégie et la même volonté des éleveurs de s'organiser en amont pour être en capacité de créer des partenariats forts avec l'aval. Le volume de FEDER fait de nous, dès à présent, un acteur incontournable du monde de l'élevage.

La mise en place est rapide, c'est une volonté délibérée ?

Y.L. : Du côté de GLOBAL, nous avons l'expérience d'une union réussie avec les coopératives fondatrices, GECSEL, Bourgogne Elevage, Les Eleveurs Ardennais, Les Eleveurs Bio de Bourgogne et Terre d'Ovins. C'est donc une démarche maîtrisée et voulue pour garantir la valorisation optimale des animaux de chacun de nos adhérents

B.L. : Pour assurer la réussite de FEDER, un certain nombre de règles ont été fixées. Par exemple, les 2 coopératives GLOBAL et SOCAVIAC, ainsi que FEDER sont sous une même Direction générale, assurée par Michel Millot. La synergie devra être le maître mot de notre union.

L'arrivée d'EPIS-CENTRE au sein de FEDER sera aussi un atout supplémentaire ?

B.L. : Nous avons déjà l'expérience d'un partenariat fort avec cette coopérative céréalière. Leur aide, notamment lors de la vente de SOCOPA (dont SOCAVIAC est actionnaire) au groupe BIGARD nous a été très précieuse et nous a permis de maintenir tous nos intérêts au sein de la nouvelle entité. Par ailleurs, elle nous amène son expertise dans de multiples domaines (alimentation du bétail, logistique, approvisionnement...).

SOCAVIAC... présidents font "front commun"

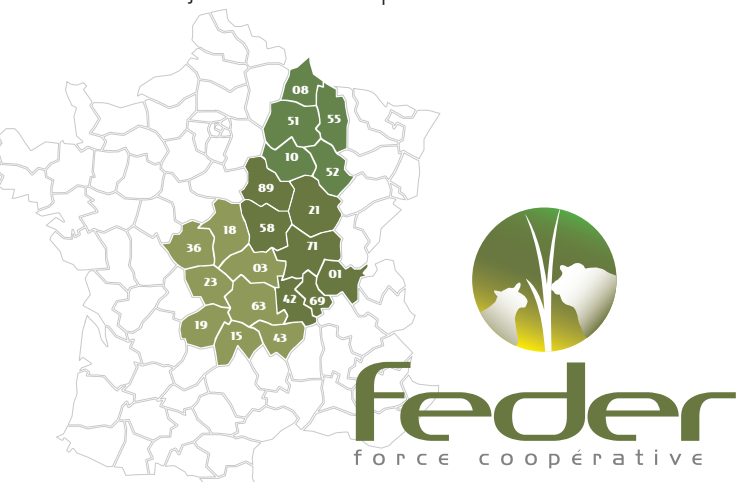
présidents des coopératives fondatrices de FEDER à l'aube de la mise en route.

Y.L. : Nous avons besoin de cette transversalité pour appréhender l'avenir de nos élevages, et intégrer un maximum de paramètres, mais FEDER est, et restera une structure d'élevage, au service des éleveurs bovins, ovins et caprins. Afin d'être performant au niveau technique, il nous paraît important qu'un acteur majeur du secteur végétal nous accompagne dans la construction de cette entreprise coopérative.

A ce titre, comment assurer la gouvernance de FEDER ?

Y.L. : La présidence de FEDER est assurée par Bertrand Laboisse, actuel Président de SOCAVIAC. J'assurerai quant à moi, la présidence de notre filiale d'exportation commune, CHAROLAIS ACOR. Une présidence tournante annuellement entre GLOBAL et SOCAVIAC est prévue pendant les 6 prochaines années pour ces deux structures

B.L. : Le conseil d'administration de FEDER compte 18 administrateurs, soit 9 administrateurs issus du conseil de SOCAVIAC et 9 administrateurs issus du conseil de GLOBAL. Avec l'arrivée d'Epis-Centre, 5 postes d'administrateurs issus de cette coopérative seront créés. Notre union se veut ouverte et j'espère que d'autres coopératives nous rejoindront dans un proche avenir



Au-delà de ces aspects quels sont pour vous, les principaux traits de FEDER ?

B.L. : Le poids, notre union fait la force n'est pas un vain mot, il nous faut nécessairement atteindre une taille critique pour être en mesure de fournir l'éventail des marchés, viandes, maigres, français ou export, en bovins, ovins et caprins. C'est une vraie force commerciale qui nous permet aussi de frapper à la porte des nouveaux marchés

Y.L. : La taille, FEDER nous offre la possibilité de nouer des partenariats forts avec les entreprises de l'aval, en assurant un approvisionnement constant tant en qualité qu'en volumes, et l'assurance de valoriser chaque animal sur le débouché qui lui convient le mieux.

Concrètement, FEDER va générer des économies ?

Y.L. : Les premiers effets se font déjà sentir grâce à la logistique, le transport en particulier. Avec l'augmentation des coûts de transport, la meilleure répartition des tournées nous épargne des kilomètres, en atténuant l'envolée du prix des carburants. La partie approvisionnement sera aussi impactée par de meilleures marges de négociation que nous pourrions répercuter à nos adhérents. Ce ne sont que deux exemples...

B.L. : Atteindre une taille conséquente permet aussi de mutualiser les moyens humains et partager des ressources que chacun de notre côté, nous serions incapables de mettre en place. Du point de vue technique, des actions importantes peuvent être entreprises dans des domaines aussi variés que la génétique, la nutrition ou les bâtiments...

Quels seront les changements pour les adhérents ?

B.L. : Nous veillons à garder le lien de proximité privilégié entre l'éleveur adhérent et sa coopérative, son centre d'allotement, ses interlocuteurs commerciaux et techniques. Nous conservons tous les centres qui fonctionnent en synergie les uns avec les autres. La vocation de FEDER est d'améliorer la performance et l'efficacité, tout en conservant cette proximité.

Y.L. Nous avons l'ambition dans FEDER de placer les valeurs coopératives au cœur de notre métier, et le souci de tous les jours est bien la prise en considération de chaque adhérent, aux quatre coins de notre rayon d'action. Notre volonté, c'est l'adaptation permanente de l'outil coopératif aux besoins de ses adhérents, dans un monde en constante évolution.

Le logo est un peu le faire-part de naissance...

Y.L. : FEDER est doté d'un logo symbolisant l'ambition de l'union d'être un groupe coopératif fort, en production bovine, ovine et caprine. Un brin d'herbe ou de céréale complète le logo, symbolisant l'arrivée prochaine de la coopérative céréalière Epis Centre au sein de FEDER.

B.L. : Le 1^{er} Mars, FEDER a été porté sur les fonts baptismaux, et nous apprenons chaque jour à travailler ensemble. Demain d'autres nous rejoindront peut-être pour conforter ce pôle coopératif d'élevage fort. Nous nous devons d'être ouverts, avec l'ambition de constituer, à l'image du pôle bovin, un pôle ovin performant

FEDER est donc une vraie coopérative d'élevage au cœur des territoires...

B.L. : Oui, notre union de coopérative est implantée au cœur du bassin d'élevage, rayonnant sur l'Auvergne, la Bourgogne, La Champagne-Ardenne, le Centre, la Franche-Comté, le Limousin et Rhône-Alpes. Nous avons toujours privilégié les débouchés de proximité pour la viande, mais aussi dans les mises en place d'engraissement.

Y.L. : Nous avons le privilège d'être coopérateur, acteur d'une activité non délocalisable, et génératrice d'activité. Nous pouvons ainsi fournir l'ensemble de nos partenaires et éviter à nos adhérents l'effet d'entonnoir d'un débouché unique, et aboutir à une valorisation maximale de nos produits.

FEDER en chiffres...

4 500 adhérents / 400 000 ruminants commercialisés

240 Millions d'euros de chiffre d'affaires

8 Millions d'euros de capital social

200 salariés

+ de 300 animaux ont été achetés sur les concours viande de notre région : Autun, Boussac, Dijon, Montluçon, Romenay, et Varennes-sur-Allier

Génisse primeur / Babynette Babyvella / Génisse rajeunie



De nouveaux marchés apparaissent...

De nouveaux marchés de femelles apparaissent, qui répondent à une demande de l'aval, et qui peuvent trouver un écho favorable auprès des éleveurs adhérents, de par le raccourcissement du cycle de production, et une conduite assez semblable à un engraissement de taurillons. Rencontre avec Raphaël COLAS responsable du centre de Villefranche d'Allier et Didier QUICHON, membre du GAEC d'Éclène à Deneuille-les-Mines (Allier).

BIGARD Cuiseaux (71) et Vénérey (21) :

Génisses de - de 24 mois
280 à 330 kgs de carcasse
Destination : export Italie et Grèce
Viande claire, gras blanc,
état engraissement important
Alimentation à base de Maïs Ensilage
ou rations sèches céréales.

SOCOPA Villefranche (03) :

Génisses de moins de 28 mois
300 à 350 kgs de carcasse
Destination : Marché intérieur (GMS,
restauration ...)
Viande plus foncée, état engraissement
normal. Alimentation possible à base
ensilage herbe ou enrubannage.

PUIGRENIER Montluçon (03) :

Génisses moins de 30 mois
270 à 350 kgs de carcasse
Destination : Marché intérieur (GMS,
restauration ...)
Viande plus foncée, état engraissement
normal. Alimentation possible à base
ensilage herbe ou enrubannage.

Ce type de production correspond à une demande du consommateur d'aujourd'hui ?

Raphaël Colas : effectivement, les animaux fournissent des petites carcasses, donc par définition des petits morceaux, plus facile à commercialiser (prix de la barquette, prix de la portion dans la restauration collective...). D'autre part, la couleur claire est de moins en moins un frein à l'achat car le consommateur change ses habitudes depuis l'introduction du jeune bovin dans les linéaires des super et hypermarchés. Il faut également noter qu'on rencontre peu de problème de tendreté et que l'attrait de l'aval vaut aussi par une relative homogénéité de la production, c'est de fait, une bonne alternative au JB dans les rayons des GMS.

Quels sont les avantages pour les adhérents ?

R.C. : la rotation plus rapide des animaux sur l'exploitation induit des éléments que l'on oublie de prendre en compte parfois :

- Côté trésorerie, la vente du produit intervient 10 à 12 mois plus tôt que dans un système de génisse de boucherie traditionnelle,
- Côté chargement, ça peut donner un peu de souplesse et une génisse primeur à la place d'une génisse traditionnelle c'est 0.5 ha de céréales en plus possible,
- Côté Bâtiments, c'est la possibilité de les valoriser en période estivale et de libérer des places en période hivernale.

Que peut-on attendre de la contractualisation ?

R.C. : Les contrats en discussion avec le Groupe Bigard-Socopa prennent en compte différents paramètres. Ils intègrent entre autres, des niveaux de prix de revient éleveur basés sur la cotation des laitons et un coût de production qui évolue en fonction du prix des matières premières. Ce fonctionnement permettra une réelle sécurisation pour nos adhérents, tant en termes de débouchés, que de prix.



GAEC D'ECLÈNE :

- 300 ha - 240 ha d'herbe / - 60 ha de culture / (40 de triticales et 20 en orge et blé)
- 160 vêlages très groupés du 1^{er} novembre au 31 décembre (pour 181 PMTVA)
- 3 associés et 2 sites d'exploitation situés sur la commune de Deneuille-les-Mines et Doyet (Allier)

Didier Quichon : « Nous sommes adhérents à SOCAVIAC depuis 3 ans. L'arrivée d'un jeune, avec l'agrandissement de notre structure nous a fait prendre conscience de la nécessité de valoriser au mieux les produits de l'exploitation. Le faible potentiel de nos terrains convient mieux à la production d'herbe et au triticales, moins exigeant que d'autres céréales. De ce fait, l'idée d'engraisser un lot de taurillons à germer en 2011 pour valoriser nos céréales. »
En février 2011, un lot de 14 broutards de 450kg à 960 € est mis en place par la coopérative. En juillet et en août, ils sont abattus après une durée d'engraisement moyenne de 178 jours et un GMQ de 1850 g/j pour un prix de vente final, avec la participation de la caisse de sécurisation, de 1592€ à 448 kg de carcasse.

Didier Quichon : « ça a été le déclic pour nous. D'une part la coopérative a assuré le financement de la mise en place, et les résultats techniques ont été au-delà de nos espérances. Si nous étions capables de faire ce travail avec des animaux d'achat, pourquoi ne pas le faire avec nos animaux ?

Nous avons du coup contractualisé un lot issu de notre cheptel, que nous vendions en broutard ordinairement. L'avance de trésorerie consentie par la coopérative (800 € par broutard conservé) a fini de nous convaincre. ». Parallèlement aux mâles, 10 laitons sont engraisées en 2011, sur les conseils de Raphaël Colas, pour rentrer dans le cadre des génisses primeurs.

Didier Quichon : « je me rappelle encore de ma réflexion à Raphaël : je veux bien essayer, mais il faut que je m'y retrouve ! Comme pour les JB, les résultats techniques nous ont convaincus, cette année, j'en ai mis 20 à l'engraisement. Les premiers abattages à SOCOPA Villefranche confirment des performances intéressantes et une valorisation des animaux abattus à l'âge de 16 mois à 1250 €. Sur un plan économique, par rapport à une valorisation en génisse de boucherie traditionnelle, les conditions de marché d'aujourd'hui nous encouragent à une production rajeunie. »

Côté technique, les poids moyens des 5 premières laitons sont le reflet des résultats de 2011, avec un rendement carcasse de 54 à 55% selon la conformation, c'est-à-dire un poids vif objectif de 600 à 620 kg vif. La quantité de concentré s'établit autour de 5,5 kg de concentré (triticales + complément azoté) par jour pour un GMQ proche de 1200 g entre le sevrage et l'abattage.

Didier Quichon : « ce type d'animaux est assez facile à conduire, nous avons démarré avec de l'enrubannage + les concentrés avant que les vaches ne rentrent. Pendant l'hiver, les silos étant ouverts, la base était l'ensilage d'herbe, avant de les finir depuis une dizaine de jours en ration sèche, sans avoir connu de problème de transition ».

Coût de production en élevage ovin viande

un nouvel outil pour la gestion de son atelier ovin

L'équipe technique de TERRE D'OVIN a participé à la mise au point d'une méthode et d'un nouvel outil, permettant de déterminer le coût de production d'un kilo d'agneau vendu en carcasse. Cette expérimentation nationale développée par l'Institut de l'Élevage associe également le CER 71 et la Chambre d'Agriculture de Saône-et-Loire.

Coût de production de l'atelier Ovins viande

Résultats avec conventions nationales - Exercice du 01/01/2010 au 31/12/2010

Productivité

Production équivalente d'agneaux (kgc)	6 776
Main-d'œuvre à rémunérer (UMO)	0,67
Productivité main-d'œuvre (kgc/UMO)	10 113



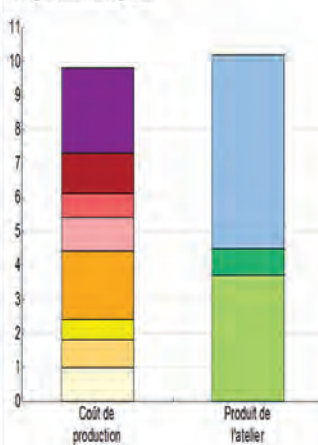
Coût de production total

Travail	2,5
Foncier et capital	1,2
Frais divers de gestion	0,7
Bâtiments et installations	1,0
Mécanisation	2,0
Frais d'élevage	0,6
Approvisionnements des surfaces	0,8
Approvisionnements des animaux	1,0

Produit total

Prix agneaux	5,7
Autres produits	0,8
Aides	3,7

€/ kg de carcasse d'agneaux



Approche comptable

Coût de production €/kgc	9,9
Prix de revient €/kgc	5,4
Rémunération permise €/kgc	2,8
Rémunération permise nb SMIC/UMO	1,70

Prise en compte des amortissements et rémunération de tous les facteurs de production (travail, capitaux propres et terres en propriété).

Approche trésorerie

Coût de fonctionnement €/kgc	8,4
Prix de fonctionnement €/kgc	3,9
Trésorerie permise €/kgc	4,3
Trésorerie permise nb SMIC/UMO	2,65

On remplace les amortissements par le capital d'emprunts remboursés et on ne rémunère pas les capitaux propres et les terres en propriété.

Animaux vendus	%	Poids à la vente	Prix de vente	Prix de revient	Prix de fonctionnement
316 Agneaux lourds herbe	98,4	21 kgc/hête	5,75 €/kgc	5,43 €/kgc	3,86 €/kgc
4 Agneaux lourds bergenie	1,3	21 kgc/hête	5,80 €/kgc	5,47 €/kgc	3,89 €/kgc
1 Reproducteur jeune mâle	0,3	80 kgc/hête	130 €/hête	123 €/hête	87 €/hête

Une répartition transparente des charges

Pour permettre de calculer le coût de production d'agneau, il est nécessaire de répartir toutes les charges de l'exploitation. La tenue d'une comptabilité analytique est donc indispensable pour permettre de répartir correctement les charges opérationnelles entre les différents ateliers de l'exploitation. Des règles d'affectation ont été définies telle la prise en compte au coût réel des céréales autoconsommées. Les charges de structures sont réparties selon des clés de répartition issues des statistiques des fermes des réseaux d'élevages (1900 fermes).

Une rémunération de l'ensemble des facteurs de production

Dans cette méthode de calcul, l'ensemble des facteurs de production sont rémunérés. Ainsi, la main d'œuvre des éleveurs est rémunérée sur la base de 1,5 SMIC par UMO. Le foncier en propriété est rémunéré en fonction du fermage moyen de l'exploitation et les capitaux propres de l'exploitation sont rémunérés sur la base d'un placement sans risque à 1,5% par an.

Tous les kilos d'agneau produits sont transformés en kilo de carcasse

Le principe est de déterminer l'ensemble des kilos d'agneau produits sur l'exploitation en prenant en compte les poids de carcasse connus de tous les agneaux vendus en carcasse et de convertir le poids des agneaux qui sont vendus en vif (agneaux maigres, reproducteurs) en carcasse en divisant le prix de vente des agneaux vendu en vif par le prix moyen du kilo de carcasse des agneaux vendus en carcasse. Les réformes et la laine sont considérées comme des coproduits. Les aides sont également prises en compte.

L'analyse du coût de production : se poser les bonnes questions pour trouver les marges de progrès

L'analyse du coût de production permet pour l'éleveur de se poser les bonnes questions sur son atelier ovin : la production de l'élevage est elle suffisante ? Les charges alimentaires et autres charges (mécanisation, frais d'élevage, bâtiments, foncier, ...) sont elles maîtrisées ?

Le technicien d'élevage associé à un conseiller de gestion peut accompagner l'éleveur dans la mise en œuvre d'une adaptation de l'outil de production.

Pour plus de renseignement sur cet outil et bénéficier d'une analyse,

contacter vos techniciens ovin :

Hervé Giraud 06 73 19 64 80 ou

Marie-Laure Gelin 06 07 18 21 03

Coopératives GLOBAL et SOCAVIAC Des adhérents fidèles... et récompensés !

Les conseils d'administration des cinq coopératives de GLOBAL et de SOCAVIAC ont à cœur de mettre en avant les adhérents fidèles pour la confiance qu'ils accordent à leur coopérative.

Un groupe de travail composé d'administrateurs et de salariés des différents services commercial, technique, administratif proposera prochainement un système de remise sur les retenues sur les apports. Cette remise s'appliquera pour les adhérents en apport total (hors vente directe et reproducteurs). Le système sera d'abord testé sur les bovins viande dès la fin d'année 2012.

Mr Daniel Guyard, éleveur à Vignol dans la Nièvre, adhérent de Bourgogne Elevage : « Il me paraît important de remettre au cœur de l'organisation les valeurs coopératives. Au delà même de la remise qui pourra m'être accordée, je trouve fondamental de valoriser et distinguer les coopérateurs fidèles qui constituent le noyau dur de nos coopératives ».



Bovins gras bio : quand produire ?

Rencontre avec Frédéric Loppion, commercial sur le secteur Nord Morvan et Puisaye. Son secteur compte près de 20% des adhérents d'Éleveurs Bio de Bourgogne.

Y a-t-il des périodes à éviter pour sortir des bovins ?

La période fin d'automne – début d'hiver est toujours saturée en bovins à abattre. Ce constat est fait au niveau national. Cela se traduit par des délais de ramassage qui s'allongent et donc des surcoûts alimentaires pour les éleveurs, des problèmes de logements des animaux et de trésorerie.

Inversement, quelles sont les périodes à privilégier ?

On observe deux creux de production : depuis la fin d'hiver à mi-mai et août-septembre. Entre ces 2 périodes, il ya généralement un pic de production en juin correspondant aux animaux finis à l'herbe au printemps.



période creuse : période de sortie à privilégier
 marché chargé
 marché saturé : à éviter

Commerciaux Global

Les anciens au service des jeunes

Depuis quelques mois, GLOBAL met en place un programme de tutorat pour les commerciaux en fin de carrière pour accompagner l'intégration de jeunes commerciaux dans l'entreprise.

Comment est né ce projet tutoral ?

L'analyse de la pyramide des âges de la fonction commerciale dans les coopératives d'élevage montre une importante proportion de salariés en fin de carrière – moyenne nationale supérieure à 30 % des effectifs. Face à ce constat, il est essentiel de mettre en place des mesures pour l'intégration future de jeunes commerciaux.

Quel est l'objectif de ce projet ?

Le programme de formation et d'intégration de GLOBAL a un double objectif. D'une part, il vise à accueillir de jeunes commerciaux dans l'entreprise et à mettre en place les moyens de formation et d'intégration pour réussir leur insertion dans l'entreprise. D'autre part, le programme vise à valoriser l'expérience des commerciaux en fin de carrière et assurer la réussite du passage de relais aux jeunes commerciaux.



3 questions à

Colette Anère,
consultante chez CRL Conseil,
qui accompagne GLOBAL
dans cette démarche.

En quoi ce projet se distingue pour une entreprise comme GLOBAL ?

En construisant un programme d'intégration et de formation des jeunes commerciaux, GLOBAL innove et est l'une des toutes premières entreprises du secteur à réagir face au constat cité ci-dessus et à se donner toutes les chances de réussite pour la pérennisation de son savoir-faire. De plus, ce projet participe pleinement à la construction de la culture d'entreprise de GLOBAL aujourd'hui et FEDER demain.

FORMATION ACTIO
La transmission
des compétences



Des steaks hachés bio charolais dans les cantines

GLOBAL et SELEVIANDES sont partenaires de l'opération « Bien dans mon assiette » avec le CCC (Comité de Coordination des Cuisines en gestion directe) pour fournir les cantines en steaks hachés bio charolais et bourguignons. Ainsi 1,4 tonnes ont été produites via les établissements BIGARD à Cuiseaux, pour servir plus de 10 800 repas aux lycéens de la région fin janvier 2012. Cette coopération suit la même demande que Charolais de Bourgogne à laquelle s'associe également GLOBAL.

 <http://www.uca-feder.fr>

Nouveau site internet

Le nouveau site internet www.uca-feder.fr sera opérationnel d'ici quelques semaines. Il reprendra les informations des sites de GLOBAL et SOCAVIAC.

L'objectif de ce futur site est de donner davantage de place à l'espace adhérent : résultats d'abattage, informations techniques... Le mode de connexion sur cet espace personnalisé restera simple, à partir de votre numéro de cheptel et un code que l'on vous communique.



Le local césarienne : un aménagement à ne pas négliger

L'aménagement d'un local spécifique et dédié aux césariennes ou vêlages difficiles doit être raisonné et prendre en compte différentes exigences pour réaliser les interventions dans de bonnes conditions.

- Le local doit être bien isolé voire chauffé, pour le confort du bovin subissant une intervention chirurgicale et afin que les doigts des intervenants ne soient pas engourdis par le froid.
- La lumière doit être intense et dessus de la zone d'intervention. Ne pas oublier non plus d'installer une prise de courant placée à proximité (branchement d'une tondeuse sans rallonge par exemple).

- Le box est composé :

- d'un cornadis grande hauteur : pour éviter le risque de pendaison)
 - d'une barrière césarienne sans barre supérieur : pour éviter de se cogner la tête et pour faciliter la sortie du veau
 - d'une corde anti recul pour bloquer la vache à l'arrière
- Enfin pour faciliter l'accès de la vache de la stabulation au box, des barrières de contention mobiles ou un filet de contention sont nécessaires.

Pour tout renseignement sur ces équipements spécifiques, contactez votre technicien de secteur.

Algérie, Tunisie, Turquie, Liban, Slovaquie, Cap vers les nouveaux marchés

La France, par son cheptel allaitant, présente un atout incontournable face à la demande des pays méditerranéens en viande et en animaux à engraisser. En 2011, GLOBAL et SOCAVIAC ont investi les nouveaux marchés : Turquie, Algérie... et sont devenus un acteur de premier plan pour l'exportation de bovins vers les pays tiers. Rencontre avec Pierre Urcissin, en charge du développement commercial à l'export à FEDER.

Pourquoi cet engouement pour la production bovine française ?

L'Amérique latine, qui fournissait des pays comme le Liban perd des parts de marché. En effet, les coûts de production ont fortement augmenté dans ces pays. De plus, au Brésil par exemple, les productions végétales gagnent du terrain au détriment de l'élevage. Par ailleurs, la consommation intérieure progresse, d'où des prix de la viande élevés et par conséquent le regain de compétitivité des produits français.



rencontre

avec Pierre Urcissin,
en charge du développement à
l'export vers les pays tiers à FEDER.

Comment GLOBAL et SOCAVIAC ont-ils investi ces marchés ?

GLOBAL et SOCAVIAC ont saisi cette opportunité de valorisation de la production des bovins et ont mis en place les moyens nécessaires pour répondre aux exigences sanitaires et contraintes administratives de l'exportation sur les pays tiers. En 2011, les coopératives ont ainsi exporté plus de 9000 bovins vers l'Algérie, la Tunisie, la Turquie et le Liban. Récemment des expéditions ont été effectuées vers la Slovaquie et le Kazakhstan.

Est-ce que ces nouveaux marchés remettent en cause les débouchés suivis jusque là ?

Même si les perspectives sont très intéressantes, des incertitudes économiques ou politiques difficilement maîtrisables pèsent sur ces marchés. Il est donc important de ne pas casser ce qui a été construit sur le marché intérieur, notamment les contrats de production avec les abatteurs, ou sur le marché communautaire, avec la filière italienne en particulier. C'est pourquoi nous nous engageons à poursuivre et à développer toutes les démarches de contractualisation que nous avons mises en œuvre avec les abatteurs partenaires.



Des génisses montbéliardes

La demande des importateurs du Maghreb et d'Europe de l'Ouest est très forte sur les génisses laitières, de race montbéliarde en particulier, pour constituer un cheptel reproducteur laitier insuffisant actuellement. C'est pourquoi il est important de pouvoir proposer des génisses laitières en complément de l'offre de brouillards de race à viande.

Un partenariat avec la coopérative d'insémination COOP'EVOLIA est en cours de mise en œuvre pour redévelopper l'élevage et la commercialisation de génisses de races laitières, montbéliardes en particulier. L'objectif de ce partenariat est de développer la production de génisse laitières amouillantes afin de répondre à la demande de ces pays, très fréquemment associée à la commercialisation d'animaux à engraisser.

Le réseau d'animation commerciale qui sera mis en place associe également la société COOPEX spécialisée dans l'exportation de bovins laitiers.

Plus d'infos : Contact : Pascal Quignard - Coop'Evolia - 06.18.04.29.05



Kazakhstan...

ux marchés

Charolais ACOR?

C'est la filiale de FEDER, chargée de la commercialisation à l'export des animaux issus des adhérents des coopératives actionnaires. Sa principale activité se concentre sur l'Italie où la force de vente, appuyée par une logistique française bien rodée, s'assure de l'optimisation commerciale des animaux.



pour l'export



Photo: [Espace] Associés de Saint-Léon-Angoulême

Michel Millot Directeur de FEDER,
Yves Largy, Président de GLOBAL
et **Christian Decerle**, Président de la
Chambre d'Agriculture de Saône-&-Loire
en compagnie de **Bruno Le Maire**.

Le Ministre de l'Agriculture en visite à GLOBAL

Le 13 octobre dernier, le Ministre de l'Agriculture, Monsieur Bruno Le Maire, s'est rendu dans les locaux de GLOBAL à Saint-Rémy où il a scellé le lancement du Groupement Export France (GEF), avec les Présidents de Coop de France, de la FNB, de la FNICGV et d'Interbev. Le GEF sera un outil de prospection pour la filière bovine sur les marchés à l'export, de bovins vifs, de viande et de génétique. Après une visite du centre d'allotement, de la boucherie bio et de l'atelier de découpe SELEVIANDES, la réunion s'est clôturée sur une dégustation de viandes d'agneau et de bœuf bio et label rouge.

à savoir...

Des exigences sanitaires strictes

Pour l'export de bovins maigres, les exigences sanitaires sont généralement plus strictes que pour les marchés intracommunautaires. Par exemple pour l'Algérie, la certification IBR est un impératif. C'est pourquoi, si vous ne l'avez pas fait, nous vous invitons à vous rapprocher de votre GDS pour vérifier si votre cheptel peut obtenir cette certification.



Charolais dans l'assiette

Nouveau logo, nouvelles recettes...

Seleviandes a fourni la recette de la "tartinate de bœuf" et a participé au développement des Terrines pur bœuf, au cassis, au raisin et marc de Bourgogne ainsi qu'à la recette déjà célèbre des "cubes de bœuf poivron, olive" via la halle technologique des viandes du Lycée Wittmer à Charolles et de l'Institut du Charolais. Une manière originale de présenter la viande de bœuf, à déguster à l'apéritif ou en entrée. Ces produits sont commercialisés sous la marque « le charolais dans l'assiette » qui bénéficie d'un nouveau logo tout en couleur créé par l'agence autunoise LR communicability.

Contact : Hervé Taillefer
06 17 87 00 06 – 03 85 48 51 98



Filières qualité

Quelques rappels sur les cahiers des charges



Le **Label Rouge** (bovin charolais ou ovin) garantit la qualité supérieure des pièces choisies. L'un des points les plus importants est l'alimentation : en phase d'élevage comme en phase de finition, l'aliment composé acheté doit provenir d'une liste officielle, disponible sur le site Internet www.aliments-label.fr/. Pensez à demander à vos fournisseurs d'aliments. Cela permet de maîtriser précisément les "matières premières" que mangent les vaches, génisses et veaux ou les agneaux. L'ensilage ne doit pas être l'aliment unique de la ration. L'usage de l'urée est à proscrire dans cette filière.

Label Rouge Tendr'agneau et Cœur de France

Plus de précisions, ce sont des animaux de race Charollais / Ile de France / Berrichon / Texel / Southdown et leurs croisements. La naissance, l'élevage et l'engraissement se font dans la même exploitation. Le sevrage se fait à partir de 60 jours après allaitement maternel. Le cycle prairie/étable doit être respecté, la base de la ration est le fourrage ou l'herbe.

L'**AOC "Bœuf De Charolles"** est "la joaillerie du boucher". Elle fait valoir un goût typique, issu de l'élevage tra-

ditionnel sur le berceau de la race charolaise. Officiellement reconnue AOC, c'est la filière la plus exigeante que l'union fournit, en terme de zone de production, d'alimentation et de mode d'élevage.

Engagement Qualité Carrefour (pour Carrefour) et **Père Gourmet** (pour Monoprix) ont la spécificité d'être rattachées à une chaîne de magasins. Les conditions d'élevage sont identiques à celles du label (hormis l'interdiction de l'urée et le référencement des aliments), le choix des carcasses se fait selon des critères d'âge, de poids et de conformation..

La filière non-OGM pour les animaux mâles et femelles agés de moins de 18 mois est une exigence forte de la part des engraisseurs italiens engagés auprès de Coop Italia. La base de la démarche est la fourniture d'aliment certifié sans OGM aux animaux concernés.

Si vous vous posez des questions sur les filières qualité n'hésitez pas à contacter :

Alexandre Degaud : a.degaud@uca-global.fr - 06 11 95 80 31,
Laurence Micaud : production@socaviac.fr - 06 76 34 67 53

Parasitisme à la mise à l'herbe... Une bonne maîtrise...



Nous sommes encore en période de stabulation mais **il est bon de déjà penser aux protocoles à réfléchir pour le printemps**. La mise à l'herbe est synonyme de retour des parasites dont les œufs ont résisté à l'hiver et qui attendent vos animaux. L'infestation par les strongles digestifs et respiratoires est synonyme de perte de productivité des animaux et parfois de symptômes cliniques graves. **limiter l'infestation par les strongles à cette saison nécessite une utilisation raisonnée des antiparasitaires associée à des mesures de conduite de pâturage**. Il est primordial de traiter les jeunes, qui sont les plus sensible mais en leur permettant un contact progressif avec un minimum de parasites afin qu'ils puissent développer leur propre immunité. **Il faudra donc utiliser un endectocide à cette période** qui saura concilier prévention parasitaire et mise en place de l'immunité.

Trois stratégies de traitement peuvent être déployées :

Stratégie	Curative	Préventive	Intermédiaire
Principe	Un seul traitement en fin de saison de pâturage	Traitement longue action au lâcher	Deux traitements endectocides à 2 mois d'intervalle
Avantages	Mise en place de l'immunité	Croissance optimale	Croissance optimale et mise en place de l'immunité respectée
Inconvénients	Performances médiocres de croissance / Risques de pathologies parasitaires. Stratégie à rejeter	Immunité médiocre	Manipulation des bovins au bout de 2 mois de pâturage

OVINS (Brebis et agnelles)

- **Cydectine LA 2%** : injection à la base de l'oreille 1 mois après la mise à l'herbe, efficacité de 110 jours sur les strongles et 60 jours sur la gale.
- Ou
- **Cydectine 0,1 solution orale** : à faire avaler 1 mois après la mise à l'herbe avec une efficacité de 28 à 35 jours selon les strongles. Ce traitement devra impérativement être renouvelé au moins une fois pendant la saison de pâturage.

BOVINS (veaux et génisses lière saison)

- **Cydectine LA** : injection au niveau de l'oreille à la mise à l'herbe et efficacité de 90 à 120 jours selon les strongles. A utiliser sur les broutards (optimisation des croissances) mais pas sur les broutardes destinées à l'élevage (défaut de mise en place immunitaire).
- Ou
- **Repidose Farmintic** : adapté pour des bovins de 100 à 400 Kg, efficacité de 120 jours. Attention quant à leur emploi sur génisses car celles-ci sont souvent en sous dosage dès la mise en place ; d'où des performances imparfaites.
- Ou
- **Dectomax, Cydectine et Ivomec** : ont une rémanence en injectable maximale de un mois. Leur utilisation se fera donc en pour on avec une application au lâcher (idéalement 3 semaines après sortie) et une seconde 2 mois après la première.

Pour tout renseignement, contacter votre technicien de secteur ou nos vétérinaires :

David Cuvillier : 06 04 52 09 68 - Gilles Bonjour : 06 28 50 00 27 - Roland Jobert : 06 67 91 41 46

Vous retrouverez également toutes ces informations sur votre espace adhérent sur www.uca-global.fr et www.socaviac.fr



feder

force coopérative

Capitaux propres : 28 millions €
Capital social : 8 millions €
4500 éleveurs adhérents
Volumes annuels :
210 000 bovins
170 000 ovins
9 000 caprins
200 salariés
Chiffre d'affaire : 240 millions €
CA Service technique : 8 millions €

PÔLE AUVERGNE



Les Chaumas
03430 Villefranche d'Allier
Tél. 04 70 07 46 05
Fax 04 70 07 45 58
socaviac03@socaviac.fr

www.socaviac.fr

PÔLE VÉGÉTAL



65 av. Mal de Lattre de Tassigny
18000 Bourges
Tél. 02 48 21 82 00
Fax 02 48 21 82 84

Service aliment - nutrition
Approvisionnement

PÔLE BOURGOGNE & CHAMPAGNE-ARDENNE



Molaise - BP 17
71120 Charolles
Tél. 03 85 24 25 50
Fax 03 85 88 36 80
contact@uca-global.fr

www.uca-global.fr



GECSEL

LES ELEVEURS
ardennais

LES ELEVEURS BIO
DE BOURGOGNE

www.uca-feder.fr

Directeurs de la publication : Bertrand LABOISSE & Yves LARGY
Coordinateur de la revue : Matthieu PRIN.
Conception & Réalisation : LR Communicability - Tél. 03 85 52 05 05
Dépot légal = ISSN - 1760 - 0804