



federactu



COVID-19
Le jour d'après...
Quel avenir pour
la filière viande ?



➔	A vous dire	p. 3
	Ne rien lâcher	
➔	Dossier.....	p. 4 à p. 7
	Covid : Quel impact pour la filière ?	
➔	Tendance des marchés ovins.....	p. 8
	Des cours favorables aux éleveurs	
➔	Tendance des marchés bovins.....	p. 9
	Décoder cette période atypique	
➔	Vie de votre coopérative Feder.....	p. 10 à p.11
	Feder Elevage : le changement dans la continuité	
➔	Vie de votre coopérative Feder.....	p.12
	Feder.coop change de look	
➔	Sanitaire	p. 14
	L'importance des minéraux	
➔	Portraits de salariés.....	p. 16 à p. 17
	Samir BENANTAR et Laurent FAURE	
➔	Economie.....	p. 18 à p. 19
	Accroître la valorisation des viandes de nos adhérents	
➔	Technique ovine	p. 20 à p. 21
	Désaisonnement : novembre un mois décisif pour le label Tendre Agneau	
➔	A savoir.....	p. 22
	Brèves	
➔	VRAC.....	p. 23
	Accord parfait avec Nadège et Thierry PICCAND	



www.feder.coop

SITES BOVINS

Molaise - BP 17 - 71120 CHAROLLES	Tél. 03 85 24 25 50
4, rue de Brest - 71300 MONTCEAU-LES-MINES	Tél. 03 85 69 03 00
La Bussière - RN 151 - 58500 RIX	Tél. 03 86 27 01 89
Route de Mazagran - 08400 GRIVY LOISY	Tél. 03 24 71 07 07
Les Crégnards - 03500 ST POURÇAIN-SUR-SIOULE.....	Tél. 04 70 45 38 69
Le Moulin de la Perche - Taisey - 71100 SAINT-REMY.....	Tél. 03 85 48 51 98

SITES BOVINS ET OVINS

Rue de l'Oze - 21150 VENAREY-LES-LAUMES	Tél. 03 80 89 59 00
Chemin de la plaine - 63360 GERZAT	Tél. 04 73 15 23 40
Les Chaumas - 03430 VILLEFRANCHE-D'ALLIER.....	Tél. 04 70 07 46 05

SITES OVINS

Recuange - 71320 LA BOULAYE	Tél. 03 85 79 40 06
Le Bourg - 43100 SAINT-BEAUZIRE	Tél. 04 71 76 80 81

Directeurs de la publication : Bertrand LABOISSE & Yves LARGY

Directeurs de la publication : Bertrand LABOISSE & Yves LARGY

Conception & réalisation revue : Christophe FOUILLAND, Matthieu PRIN
Marie TORNERO, assistante communication

Credits photos : remerciements à Virginie TEMPERE, Laurianne LABOUESSE, Marine CHARBONNIER, Laure OGER, Delphine BUISSON, Samir BENANTAR, Pixabay
Remerciements également à la famille PICCAND pour leur accueil chaleureux et leur témoignage

Le Sommet de l'Elevage de Cournon étant annulé, nous vous donnons rendez-vous pour l'édition 2021, en espérant un contexte sanitaire plus favorable.

Ne rien lâcher !

Etat des lieux... le Grand Confinement est passé, la crise sanitaire demeure, la sécheresse sévit depuis plusieurs étés, et l'économie est plombée. Que retiendra l'histoire de la crise de la Covid ? Fragilité de nos sociétés face à l'aléa sanitaire, difficulté à construire une réponse internationale concertée et forte, délocalisation de la production de certains biens de première nécessité, URGENCE à rebâtir une SOUVERAINETE ALIMENTAIRE.

Pendant le choc, l'agriculture n'a rien lâché ! Premiers de cordée, 450 000 agriculteurs français ont produit les quantités demandées, dans des conditions remarquables de qualité et de prix.

L'agriculture ne lâchera rien ! Après le choc, et malgré les contraintes de l'actualité, elle construit des solutions. Il en va de même pour nous, éleveurs adhérents, coopératives, collaborateurs et partenaires. Parce qu'ensemble, on est plus fort, Feder l'a anticipé et, malgré la crise, a procédé à la fusion de ses deux coopératives bovines pour donner naissance à Feder Elevage. Vous trouverez le détail de cet heureux mariage dans ce numéro.

Autre combat. Vous le savez déjà mais il n'est pas inutile de le rappeler : notre objectif reste et demeure une meilleure valorisation et commercialisation de vos productions pour un meilleur revenu à la clé.

La loi EGALIM, adoptée en octobre 2018 et pour laquelle nous sommes globalement favorables, devrait y contribuer. Pour l'heure, triste constat, le compte n'y

est pas. L'équilibre des relations commerciales entre les producteurs et la grande distribution peine à porter ses fruits particulièrement concernant le label Rouge. Un accord tripartite c'est la condition sine qua non pour que ça marche.

Nous l'avions déjà évoqué dans notre édito d'octobre 2019 et nous déplorons que rien n'ait changé. En effet, malgré tous nos efforts, nous n'obtenons toujours pas de réponse de la grande distribution. Nos courriers restent lettres mortes.

L'aval est au rendez-vous, et on peut ici souligner la volonté de notre principal partenaire de soutenir nos éleveurs en augmentant le prix des vaches et génisses classées R+ et R=, depuis mai dernier.

NOUS sommes au rendez-vous. Manque à l'appel le 3^{ème} opérateur : la grande distribution. Mais que l'on ne s'y trompe pas. Pour gagner cette guerre, il faut le soutien de tous les maillons de la filière.

Une éclaircie et pas des moindres : côté ovin, le marché a été florissant, reste à espérer que la situation perdure.

Si tout seul on va plus vite, ensemble on va plus loin ! Faisons-en sorte que l'après confinement ne soit pas comme l'avant. Et pour citer Jean Giono (dans «Le Hussard sur le toit») : « Le choléra fini, il restera les miroirs à affronter », autrement dit : après la crise, chacun assumera ses responsabilités.

En attendant, soyez assurés que malgré l'adversité nous poursuivons notre mission de valoriser le fruit de votre travail.

A vous dire...

Yves Largy

Président de Feder Elevage
Éleveur à Curgy (71)



Bertrand Laboisie

Président de Feder
Éleveur à Sauvagny (03)



Thierry Orcière

Président de COPAGNO/Feder
Éleveur à Lezoux (63)



Gilles Duthu

Président de TERRE D'OVIN/Feder
Éleveur à Francheville (21)



Nicolas Boucherot

Président de Feder Eleveurs Bio
Éleveur à Champagny (21)



COVID-19

QUEL IMPACT POUR LA FILIERE ?

Interview avec Mathieu PECQUEUR

Directeur Général de Culture Viande



Dans un contexte de crise sanitaire, quel est l'impact sur la filière ?

Personne ne peut savoir ce qui va se passer dans les semaines et mois qui viennent. Ce qu'on a vu depuis le 17 mars c'est que nos entreprises a posteriori ont traversé globalement cette première phase avec succès même si elles ont connu des hauts et des bas et beaucoup d'à-coups tout au long de cette crise. Des à-coups de consommation, de fonctionnement et médiatiques avec la malchance de se retrouver sous le feu des médias dans certains dossiers (cas de Covid en abattoirs). Une période compliquée à tous points de vue donc.

Quid de la consommation ?

A posteriori, la consommation s'est bien tenue. Les abattages sont en légère diminution de 1%

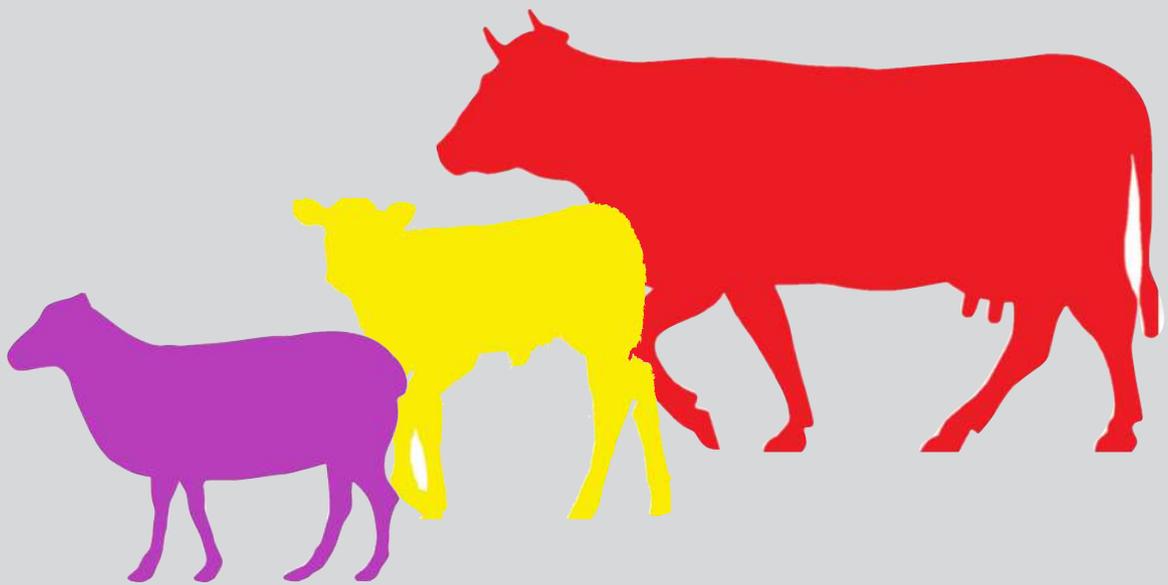
sur le cumul des 6 premiers mois de l'année. Globalement, il n'y a pas eu de rupture de consommation mais un effet yoyo incroyable. En effet, lorsque le confinement a été décrété, il y a eu un pic extrêmement fort de consommation, les consommateurs ont stocké et on a parfois pu avoir du mal à fournir. La semaine d'après, chute complète de la consommation. C'était le plus mauvais moment pour certaines espèces et on a cru au pire notamment pour les agneaux. C'était vraiment une période très dure. A posteriori, tout va bien parce que globalement les volumes se sont maintenus mais ça restera une période entre inquiétude et frénésie.

Radicalisation des tendances...

Il y a eu à mon sens une radicalisation des tendances sur l'augmentation gigantesque de la part de consommation de viande hachée (+ 50% en surgelé et, + 30% en viande hachée fraîche) et, en face, une baisse très forte de la consommation de muscles parfois entretenue par les distributeurs qui ne pouvaient pas maintenir leurs rayons de boucherie traditionnelle ouverts. Résultat : des conséquences économiques avec l'urgence de revaloriser la viande hachée (plus de morceaux nobles incorporés).

La boucherie artisanale...

Autre point imprévisible et en point de rupture, c'est que certains secteurs ont été capables d'une réactivité extrêmement forte et d'une montée en puissance notamment pour le secteur de la boucherie artisanale, commerce de proximité, qui a été capable de vraiment tirer son épingle du jeu. La filière et nos entreprises leur doivent beaucoup.



Côté ovin...

En ovin et notamment en agneau, on a eu d'énormes à-coups au moment de Pâques. Face à l'urgence qui était devant nous, il y a eu un arrêt quasi complet de l'importation et quand on sait que la France ne s'auto approvisionne qu'à hauteur de 40%, arrêter l'importation était quand même énorme ! Du coup, il y a eu une volonté très claire des distributeurs de s'orienter vers l'agneau français. Résultat on a évité le pire : pas d'agneaux sur les bras voire on en a plutôt manqué ! Aujourd'hui, on est toujours dans la même situation : à flux tendu sur l'agneau et en manque d'approvisionnement pour fournir notre clientèle. Bien sûr avec l'Aïd il y a une demande forte aujourd'hui le contexte est donc particulier mais on n'a pas forcément d'approvisionnement pour fournir le marché. Et du coup ça a des conséquences sur les prix de nos approvisionnements. La loi de l'offre et de la demande fait le jeu de la filière.

Et pour le veau ?

On a complètement l'inverse avec le veau. La consommation du veau a beaucoup diminué pendant le confinement avec des semaines à -25%, -30% par rapport à habituellement. Pourquoi ? Parce que le veau est une espèce assez peu élaborée et pour les veaux issus du troupeau laitier, c'est une filière très orientée vers la RHD. C'est pour cela qu'à Culture Viande on a demandé que le stockage privé soit ciblé sur le veau mais l'Europe en a décidé autrement en ciblant le jeune bovin. Aujourd'hui, la consommation de veau est toujours mauvaise, cette viande ne se marie pas vraiment bien avec les fortes chaleurs. Si le retard n'est pas

ratrapé, on en accumule plus de nouveaux et, on pense que les sociétés d'intégration en décalant les mises en place vont pouvoir gérer la rentrée pour qu'on ne soit pas submergés.

Globalement ce sont toutes les viandes commercialisées en RHD qui ont été fortement pénalisées : qu'en est-il du JB ?

Le JB a été aussi pénalisé à cause de l'export qui a été ralenti ou arrêté sur l'Allemagne, l'Italie, et la Grèce.

A peu près dans tous les pays, la distribution qu'elle soit artisanale ou en grande distribution, a pris une «tendance nationaliste» dans sa vente de viande. Ce n'est pas le cas de la restauration et quand vous arrêtez la restauration, tous vos flux d'import baissent fortement. Par voie de conséquence, pour le JB, ça a été compliqué et ça l'est toujours au vu des analyses réalisées par l'IDELE : on a pas loin de 20 000 JB qui sont en surstock par rapport à d'habitude.

La problématique du JB se serait posée COVID ou pas COVID et elle est inquiétante pour l'automne avec un surstock de JB. Quelles sont les solutions ? Un appui pour dégager le marché oui mais comment ? le stockage privé n'est pas attractif et ne fonctionne pas. Personne n'a de vraies solutions.

Quézaco des à-coups de gestion ?

Au début du confinement, on s'est rendu compte que notre filière était très dépendante de tout un écosystème. On a communiqué pour expliquer que pour continuer à alimenter, il fallait que nos salariés de l'agroalimentaire et des abattoirs viennent travailler. Les salariés ont



été au rendez-vous et nous les en remercions. Des professions dont nous dépendons se sont arrêtées de produire telles que les équarisseurs mais aussi les entreprises d'engrais (pour la fourniture du CO² pour le congelé ou des barquettes sous atmosphère contrôlée), et les fabricants d'emballages. Sans parler du transport qui a été aussi un sujet compliqué au début du confinement.

Les pouvoirs publics ont été plutôt au rendez-vous et on peut leur rendre grâce sur ce sujet-là. Il en est de même pour les services vétérinaires. Pour autant, économiquement, les entreprises ont trouvé des moyens d'amélioration de productivité avec pour certaines -20 à -30% des salariés présents, et dans des conditions dégradées. Cette crise a montré que les entreprises étaient hyper réactives en amont comme en aval. Et point positif, les exigences des distributeurs ont été revues à la baisse et, ont été plus pertinentes.

Et pour ce qui est des à-coups médiatiques ?

Le secteur a été malmené à cause de quelques cas de Covid très médiatisés malgré des consignes sanitaires respectées (masques, distanciation, arrivées échelonnées...). Les entreprises ont fait beaucoup d'efforts pour que la Covid ne se propage pas en interne. Une période agitée sur tous les points !

Pourquoi la viande bovine est la grande absente des formules apéritif dînatoire ?

Si elle n'est pas au niveau de la charcuterie, elle est de plus en plus présente sur les buffets. Des efforts sont encore à faire. Des grands groupes proposent cette logique de snacking et d'apéritif avec des produits élaborés. Ça se développe avec du « déjà cuit » comme le rôti cuit pré tranché « ready to eat ». C'est un marché à conquérir dans un contexte Covid et qui entre aujourd'hui également chez le consommateur individuel sous formule buffet, apéritif festif.

Quel est l'avenir de la filière viande bovine dans la restauration commerciale ?

C'est un des enjeux de la souveraineté alimentaire. Avec l'ouverture des restaurants, il faut que l'on propose de la viande française. On ne peut pas se satisfaire qu'il y ait encore 2/3 des importations en restauration. C'est un des chevaux de bataille que l'on défend : il y a nécessité à avoir de la viande française de toutes espèces en restauration. C'est un secteur à conquérir on le sait. Il est hyper concurrenté en viandes d'import. Si ce secteur voulait de la viande française on serait capables de développer des filières avec des animaux croisés, plus petits... pour les approvisionner. On est capables de s'adapter.

Pour exemple : McDonald a des contrats d'approvisionnement particulier en France. Mais ça a un coût, et ça nécessite des engagements réciproques. La demande particulière en restauration avec par exemple des muscles plus petits et plus épais pour la cuisson ce n'est pas forcément ce qu'on trouve en France mais je reste persuadé qu'on est capables de fournir. Si demain on a la certitude d'avoir un débouché, on saura produire et s'engager dans la démarche. Dans les mois à venir, c'est un défi à relever.

Concernant la race charolaise, on va devoir évoluer vers une logique de croisement, de la sélection génétique, pour répondre à la demande de la restauration. Actuellement, on a une discussion entre tous les maillons : production, approvisionnement, abatteurs et clients, pour prendre des engagements y compris sur les volumes et les prix, pour se diriger vers ce type de filière.

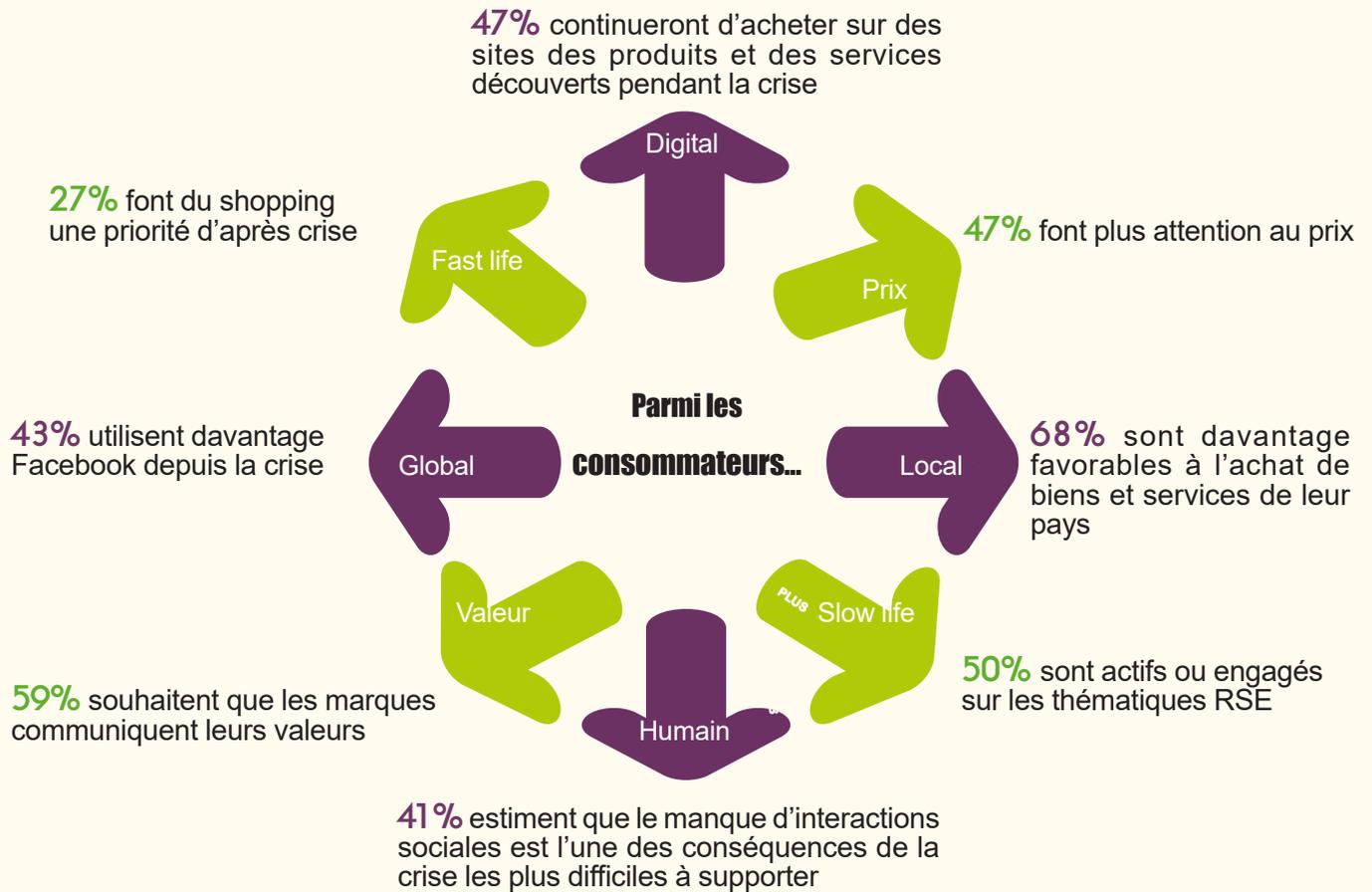
C'est un beau défi que de répondre aux attentes des consommateurs !



Propos recueillis par Raphaël COLAS
et Marie TORNERO, le 30 juillet 2020

CONSOMMATION : IMPACT COVID SUR LES COMPORTEMENTS

d'après une étude menée par Kantar



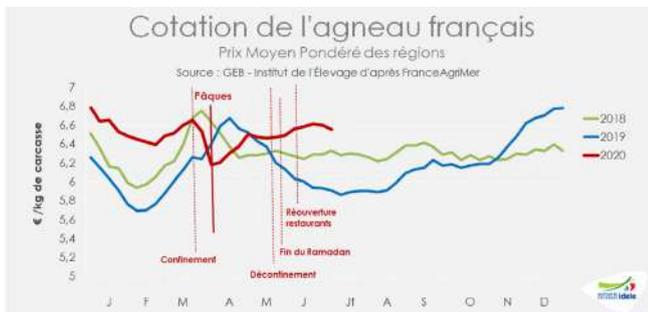
Les réponses se trouvent à l'équilibre des tensions schématisées ci-dessus

Je souhaite acheter moins mais mieux, mais il me faut faire des arbitrages dans ma consommation. Je souhaite mieux protéger l'environnement dans ce nouveau monde, mais je vais reprendre la voiture. Le drive me fait gagner en temps et praticité, mais le commerce de proximité répond à mes nouveaux besoins...

Marché ovin : des cours favorables aux éleveurs



La cotation des agneaux se maintient à un niveau élevé depuis Pâques, en lien avec le fort repli des importations qui allège la pression sur les cours.

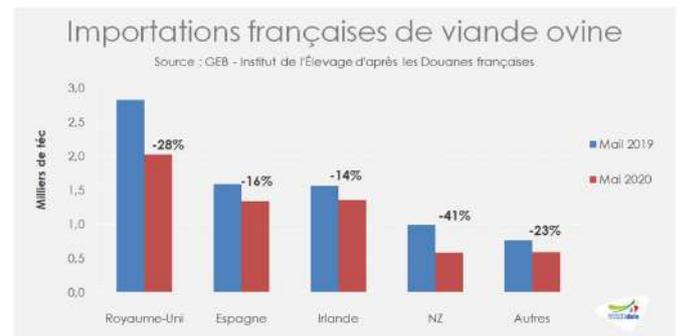


La cotation des agneaux lourds est restée à un niveau élevé, après être remontée à la suite de Pâques. Le faible volume des importations au printemps 2020 a sans doute joué un rôle dans le maintien de la cotation. Par ailleurs, alors qu'ils semblaient entamer une baisse saisonnière tardive en début juillet, les cours sont repartis à la hausse en ce début de mois d'août. En semaine 27 (se terminant le 5 juillet), la cotation de l'agneau français s'établit à 6,55 €/kg, soit un gain de 5 centimes d'une semaine sur l'autre et de 64 centimes d'une année sur l'autre.

De plus, la forte demande d'agneau pour la fête de l'Aïd el Kebir, due notamment à la fermeture des frontières entre les pays du Maghreb et la France à cause de la crise sanitaire, a permis de maintenir des cours élevés fin juillet. Durant le mois d'août, les prix sont restés importants malgré une dynamique commerciale un peu moins soutenue.

Sur 5 mois, la consommation par bilan de viande ovine est en repli de 10 % par rapport à l'année précédente. Les agneaux français ayant pu

trouver des débouchés, notamment au moment de Pâques, ce sont les viandes importées qui sont à l'origine de la baisse de la consommation.



Des perspectives rassurantes

A l'heure actuelle, il semblerait que les cours se maintiennent d'ici la fin de l'année, si la crise sanitaire et/ou le Brexit, ou d'autres événements ne viennent pas perturber, une fois de plus, le cours des événements.

De plus, des plans de désaisonnement dans les différentes filières sont mis en place par vos coopératives ovines dans le but de soutenir les filières et de permettre un maintien des volumes tout au long de l'année (lire article page 21). Ceci va donc se traduire par une augmentation des prix sur l'automne et/ou l'hiver (en fonction des filières).



Christophe GUILLERAND, Responsable Commercial ovin COPAGNO/Feder



Marché bovin : Décoder cette période atypique !



Si tout le monde s'accorde sur l'atypicité de cette période, il n'en reste pas moins quelques fondamentaux de marché qui expliquent en partie les cours actuels. Si la période de confinement liée à la Covid a ramené une partie des consommateurs vers la viande bovine française, et notamment sous forme de steak haché, le contrecoup des exportations au ralenti sur la voie mâle est violent, tant sur les prix que sur les volumes.

Achats de viande des ménages

Source : Baromètre consommation, Kantar woldpanel, Interbev

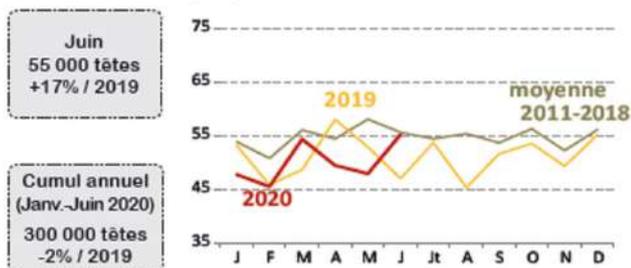
Évolution 2020/2019

	DERNIÈRE PÉRIODE		CUMUL DEPUIS JANVIER		
	Volumes achetés %	Chiffre d'affaires %	Volumes achetés %	Chiffre d'affaires %	Prix moyen des achats €/kg
VIANDES DE BOUCHERIE RÉFRIGÉRÉES	+10,5	+16,2	+7,7	+11,6	11,53
DONT VEAU	-8,5	-4,5	+1,4	+4,2	15,73
DONT AGNEAU	+2,7	+10,4	-8,2	-4,0	15,27
DONT PORC	+14,0	+24,4	+7,4	+17,4	8,04
DONT CHEVAL	+13,6	+9,6	-11,6	-9,5	16,16
DONT BOEUF	+3,9	+10,6	+6,3	+9,0	13,62
DONT BOEUF HORS ÉLABORÉS	-1,0	+7,1	+0,2	+4,0	15,00
DONT HACHÉ PUR BOEUF	+3,8	+6,7	+13,0	+15,3	11,51

Pour la voie femelle, sous l'impulsion du Groupe BIGARD-SOCOPA, la hausse du cours des vaches sur les mois de mai et juin a permis de retrouver un niveau largement supérieur à celui de 2019. La consommation de viande en France, s'est reconcentrée sur les achats des ménages en GMS (hyper et supermarché) et la boucherie artisanale pour une consommation à domicile. La progression des achats de viande hachée s'est même accélérée pendant cette période, avec des hausses de prix consenties par les grandes enseignes, entraînant dans son sillage la hausse du cours des vaches.

Abattages français de JB de type viande (1 000 têtes)

Source : GEB - Institut de l'Élevage d'après Normabev



Pour d'autres catégories, la « pilule » COVID-19 est plus difficile à avaler, c'est le cas des génisses primeurs (ou babyneettes) et des jeunes bovins, mais pour des raisons totalement différentes. Pour

les premières, c'est principalement la restauration qui est le débouché de ces animaux...tout le monde connaît malheureusement l'activité de cette branche au cours de la dernière période. Pour les mâles, dont l'export est la destination privilégiée, le recul des échanges a entraîné une nette diminution des abattages au moment des fortes périodes de sorties d'avril et mai. Ce retard n'a toujours pas été résorbé cet été. Du côté transalpin, si la consommation est restée soutenue pendant le printemps, le ralentissement économique a rattrapé la filière viande et les volumes d'abattage se sont restreints cet été, sous l'impact également des importations à bas prix des viandes polonaises et espagnoles.

Évolution des volumes d'abattage européens sur 4 mois

Source : GEB - Institut de l'Élevage d'après Eurostat, ANZ, AMI et SSP

	PART PRODUCTION UE-28* GROS BOVINS (2019)	2020/2019		
		VACHES %	JB %	GROS BOVINS %
FRANCE	16%	+2	-5	-1
ALLEMAGNE	14%	=	+1	-1
ROYAUME-UNI	12%	=	=	+2
ITALIE	9%	-27	-9	-16
IRLANDE	8%	-9	-26	-3
POLOGNE	7%	-3	+6	+2
ESPAGNE	6%	-11	-4	-2
UE-28*		-3	=	-2

*L'UE-28 est devenue UE-27 + Royaume-Uni depuis le 1^{er} février 2020.

La voie mâle toute entière risque de subir ce contrecoup, entre places peu disponibles dans les ateliers italiens, récoltes fourragères incertaines chez les engraisseurs français et, dévaluation des monnaies dans les pays tiers. Le paysage assombri des JB mâles pèsera inévitablement sur les sorties de brouards automnales.

C'est bien le moment de favoriser nos partenaires historiques qui ont contribué comme l'ensemble de la filière à la fourniture de produits demandés par nos clients et, au maintien de l'activité économique pendant cette pandémie.

Source graphique : bulletin éco viande bovine Interbev N°84

PLUS Yves JEHANNO, Responsable commercial Bourgogne



Fusion SOCAVIAC/GLOBAL :

Après le Covid-19 qui a mis en exergue l'enjeu prioritaire et stratégique de la sécurisation alimentaire en France (et hors frontières), et notre noble mission d'intérêt national de continuer à nourrir nos concitoyens, le deuxième fait marquant de cette année pour Feder est la fusion des coopératives SOCAVIAC et GLOBAL, en une seule entité : feder **élevage**. C'était d'ailleurs l'objet de l'assemblée générale extraordinaire dans la ligne des assemblées générales des deux coopératives bovines qui se sont tenues le 4 juin dernier par visioconférences.



Rappelez-vous en janvier 2012, ce sont nos valeurs coopératives qui avaient motivé notre choix de nous unir autour d'une seule entité : **Feder**, pour le meilleur, avec au total 4 500 éleveurs coopérateurs implantés dans 21 départements allant du Massif central au nord de la Champagne-Ardennes. Feder s'affirme aujourd'hui comme la première coopérative animale au niveau national, en produisant et commercialisant annuellement environ 192 000 bovins et 150 000 ovins, soit 3.700 bovins et 3.000 ovins commercialisés chaque semaine.

En écho à cette restructuration, le 4 juin dernier, à l'unanimité, les délégués de sections réunis en assemblée extraordinaire ont voté la fusion de la coopérative de l'Allier, SOCAVIAC (Villefranche) et de son homologue GLOBAL (Charolles), qui sont dorénavant unies sous le nom de **feder élevage** avec effet rétroactif au **1^{er} janvier 2020**.

Comme le soulignent les présidents Bertrand LABOISSE (ex SOCAVIAC) et Yves LARGY (ex GLOBAL), cette union vient couronner huit années de fiançailles. D'où un **OUI unanime**, à toutes les étapes de la procédure : en premier lieu par les administrateurs des conseils d'administration des coopératives respectives, validé ensuite lors des assemblées de sections et ratifié enfin par les deux assemblées plénières extraordinaires.

Partage des valeurs

Cette fusion sonne le mariage des valeurs portées par les deux coopératives d'Auvergne

et de Bourgogne, soulignons-le toutes deux fiancées en bonne santé financière, pour donner naissance à **feder élevage**. Ces valeurs quelles sont-elles ? Les mêmes portées par notre groupement. A savoir : la simplification de l'organisation et des échanges, la mutualisation et le renforcement des missions coopératives, la valorisation de la production des éleveurs coopérateurs, la garantie d'un fort ancrage régional mais aussi le renforcement des liens amont-aval.

L'objectif visé de feder élevage ?

Le même que celui de Feder et de chacune de ses coopératives constituantes : ensemble, valoriser le fruit du travail de nos éleveurs tout en massifiant et en complémentarisant l'offre pour favoriser l'accès aux marchés nationaux et internationaux. En un mot : être demain un acteur majeur de l'élevage.



le changement dans la continuité !



Ce qui change...

Mariage oblige, le **nom** de la nouvelle entité devient **feder élevage**. Une dénomination choisie quasi démocratiquement puisqu'elle est le fruit du vote des administrateurs et de la participation du personnel salarié. Quant à son **siège social** : « L'Union de Coopératives Agricoles **Feder** ayant le sien en Bourgogne à Charolles, il paraissait vraiment important que la nouvelle coopérative établisse son siège social en Auvergne Rhône-Alpes, à Villefranche d'Allier », explique Michel MILLOT, directeur général.

Statutairement, **feder élevage** est pilotée et confortée par un conseil composé de 36 membres élus par l'assemblée générale du 5 juin dernier (18 ex GLOBAL + 18 ex SOCAVIAC). Le conseil d'administration a nommé Yves LARGY, Président, Bertrand LABOISSE, vice-Président, et une direction unique avec Michel MILLOT. Une présidence en binôme qui a fait ses preuves et qui se fera en alternance d'une année sur l'autre.

Géographiquement, c'est une coopérative à 12 sections territoriales qui couvrent les zones actuelles des deux anciennes coopératives avec des extensions de zones à l'intégralité des départements partiellement reconnus à ce jour, et au département de la Haute-Saône. « Cette vaste zone redécoupée en sections permettra une représentation la plus forte possible des territoires et des productions pour rapporter et conserver de la proximité aux adhérents », précise le directeur général de Feder, Michel MILLOT.

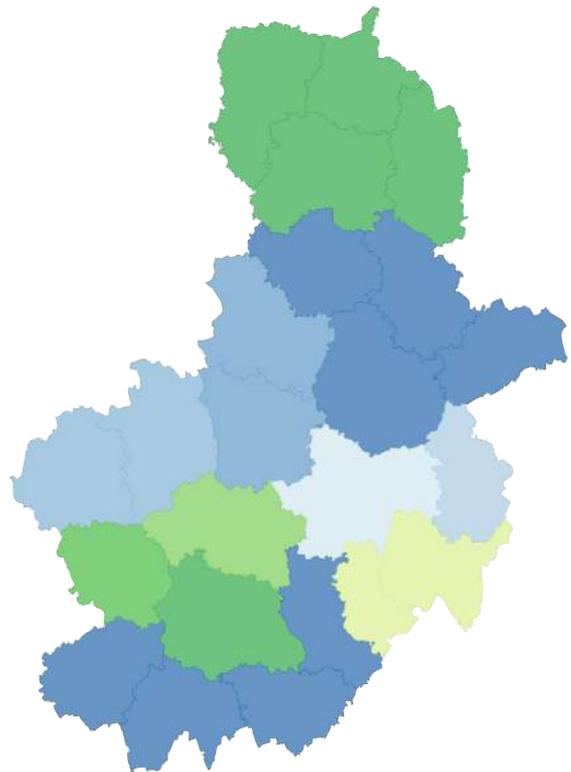
Tout change et rien ne change...

Pas de grands bouleversements dans le quotidien donc. Les adhérents conservent leurs interlocuteurs habituels, leurs locaux mais bénéficient de services renforcés et mutualisés. Finalement, c'est le changement dans la continuité des orientations de l'Union de Coopératives Agricoles **Feder** tout en conservant et en appuyant sa relation de proximité, sa force première au service de ses adhérents.

Dans un monde qui bouge, plus que prévoir l'avenir, l'ambition première de notre Union Feder est de le préparer ensemble et de le rendre possible avec toujours les mêmes valeurs de coopération et de partenariat et en répondant à la demande des consommateurs et aux attentes des éleveurs.

Yves LARGY, président feder **élevage**

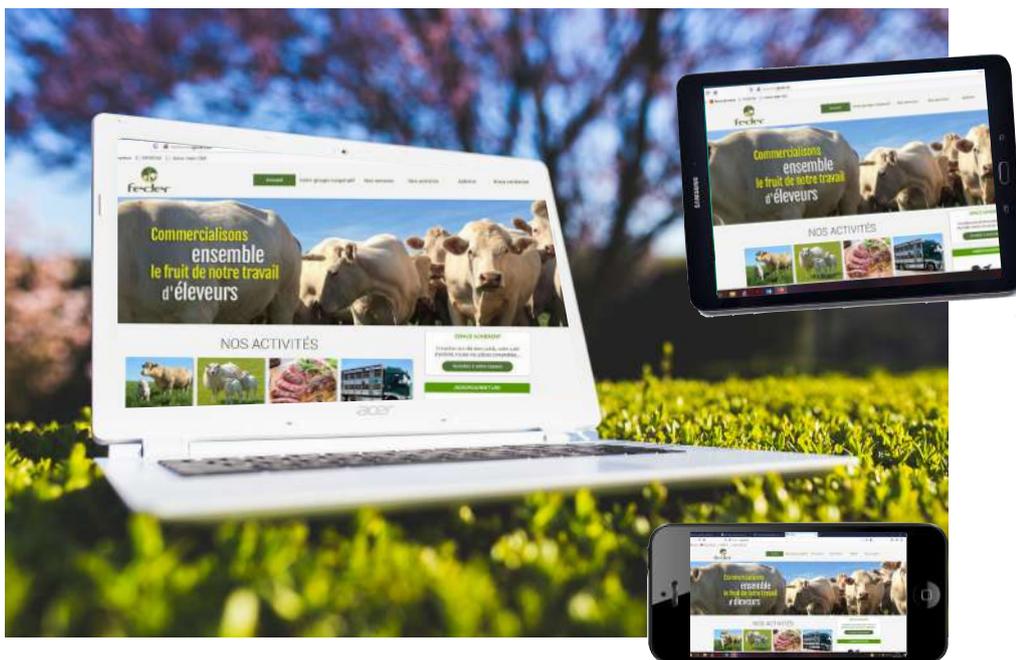
Bertrand LABOISSE, président UCA Feder



12 sections avec la totalité des départements de l'Ain (01), Aisne (02), Allier (03), Ardennes (08), Aube (10), Cantal (15), Cher (18), Corrèze (19), Côte-d'Or (21), Creuse (23), Indre (36), Jura (39), Loire (42), Haute-Loire (43), Marne (51), Haute-Marne (52), Meuse (55), Nièvre (58), Puy-de-Dôme (63), Rhône (69), Haute-Saône (70), Saône-et-Loire (71) et Yonne (89).



FEDER.COOP CHANGE DE LOOK !



Prochainement, le lancement de notre nouveau site internet !

La nécessité de mettre à jour notre site internet est née des commentaires de nos adhérents et de notre personnel. Nous sommes donc ravis de vous accueillir sur notre nouveau site internet conçu pour vous faciliter la navigation !

Nouveau design frais et dynamique, des images et une réactivité plus grandes, une meilleure expérience utilisateur... Vous y retrouverez votre espace adhérents et toutes les informations nécessaires et disponibles à votre exploitation et production (planification, poids de vos animaux, factures...) mais aussi la présentation complète des activités de Feder, le catalogue génétique, l'accès aux agro-fournitures, et plus d'actualités.

**Venez bientôt visiter le nouveau site internet Feder
intuitif, interactif et... utile pour tous !**



www.feder.coop





Crédit photo Laurianne LABOUESSE

L'importance des minéraux dans les différents métabolismes des ruminants



Les minéraux : quezaco ?

- Les minéraux ne représentent qu'à peine 5 % du poids corporel des animaux, mais leur importance est capitale pour la santé et la productivité des ruminants durant tous les stades de leur vie.
- Les apports doivent être faits régulièrement, et en fonction des besoins des animaux tout en évitant les excès. « Les apports doivent respecter les besoins des animaux ».
- L'absorption et la régulation de la matière minérale se fait au niveau intestinale, ensuite elle est répartie sur l'ensemble de l'organisme suivant les besoins.
- Les oligo-éléments participent à la constitution de nombreuses enzymes
- Elaboration du colostrum et du transfert immunitaire

- Si la carence est légère, il y a peu d'impact, par contre une carence sévère peut engendrer de fâcheuses conséquences : des maladies, des retards de croissance et souvent des troubles de la reproduction jusqu'à l'infécondité dans certains cas.

Comment déterminer les besoins des animaux :

- ▶ Disposer de résultats d'analyses sur le fourrage principal, notamment pour le calcium et le phosphore.
- ▶ Prendre en considération la nature du sol de chaque région et le stade physiologique des animaux. « Période de mise bas, de la préparation à la reproduction... »
- ▶ Il faut savoir que l'herbe verte est riche en vitamines et minéraux, sauf carence connue liée au sol.

		Principales carences et troubles associés
Minéraux	Calcium	<i>Développement insuffisant du squelette chez les jeunes animaux, boiterie chronique, réduction de l'absorption des oligo-éléments.</i>
	Phosphore	<i>Baisse de la fertilité, chute de la production laitière. Attention au rapport phosphocacique "pas de déséquilibre" !</i>
	Magnésium	<i>Tétanie d'herbage, rétentions placentaires, ralentissement de la croissance.</i>
Vitamines	Vitamine A	<i>Mammites, métrites, détérioration de la fécondité, maladies de la peau, troubles de la vision.</i>
	Vitamines D et D3	<i>Rachitisme chez les jeunes animaux, fragilité osseuse. Attention à l'excès de vitamine D (risque de toxicité) !</i>
	Vitamine E	<i>Atteinte musculaire dégénérative "myopathie".</i>
Oligo-éléments	Iode	<i>Diminution de la fertilité, avortements, défaut d'immunité.</i>
	Sélénium	<i>Myopathies chez le veau "raide", avortements et rétentions placentaires.</i>
	Cuivre	<i>Décoloration des poils, défaut d'immunité, anémie. Attention à la toxicité du cuivre chez les ovins.</i>
	Zinc	<i>Problème d'onglons, modification de l'appétit, amaigrissement.</i>
	Cobalt	<i>Troubles nerveux, anémie.</i>

Ce qu'il faut retenir :

Les carences en minéraux entraînent de nombreux troubles zootechniques et sanitaires. Le diagnostic de ces carences en laboratoire, « profils métaboliques », est souvent utile afin d'envisager une stratégie de complémentation corrective et préventive.





Crédit photo Laure OGER



Samir BENANTAR

Responsable pôle viande
(Atelier découpe SELEVIANDES
et Boucheries COOP AMOUR
à Saint-Rémy)



SELEVIANDES

Quel est votre parcours ?

J'ai une formation initiale de boucher/charcutier/traiteur. Je suis passionné par les métiers de la bouche, du cru au cuisiné. J'ai donc suivi le cycle complet de la viande. De la boucherie artisanale, en grande distribution, en abattoir industriel, jusqu'à la création de chaîne de transformation, je suis passé du poste d'agent de maîtrise, à technicien puis commercial. Enfin, responsable d'une agence interim à Chalon/Saône, j'ai été en contact avec Feder pour qui je recherchais du personnel qualifié pour l'atelier de découpe Séléviandes.

Quelle est votre mission au sein de Feder ?

J'ai pris le poste de responsable pôle viande, le 6 janvier dernier, à Saint-Rémy. J'ai en charge le management des 31 personnels de l'atelier de découpe et des boucheries (bouchers, agents de conditionnement, vendeuses et vendeurs, agents administratifs) ainsi que les achats et la négociation avec les fournisseurs. L'objectif est de relever les chiffres et de développer la boucherie traditionnelle. Un challenge en quelques mois à moitié atteint. Si nous abattons et transformons aujourd'hui par semaine 30 bêtes contre 18 auparavant, et que notre chiffre d'affaires a augmenté de 34% pour l'atelier, tous les points de vente ne sont pas positifs du fait de la Covid et de la fermeture du marché.

Comment expliquez-vous ce succès ?

3 facteurs. En premier lieu, une nouvelle organisation avec : Didier BERTHIOT, responsable logistique et conseil auprès des

éleveurs pour valoriser au mieux leurs bêtes, et Jérôme BLANCHARD à la production, au désossage et à la transformation carcasse. Autre facteur important, la qualification et les compétences du personnel qui apportent un nouveau souffle.

Dernier facteur, la dizaine de nouveaux collaborateurs professionnels (anciens intérimaires de mon agence) qui ont voulu me suivre dans cette aventure.

N'oublions pas non plus les circonstances avec la COVID et le retour au commerce de proximité, la garantie et la transparence du circuit court en travaillant avec nos éleveurs locaux. Du pré aux étals de nos boucheries, c'est ce que nous faisons toute l'année.

En quoi votre poste vous plaît-il, quelles sont les valeurs que vous véhiculez ?

D'un bout à l'autre de la production, ce sont des métiers durs d'où l'importance d'instaurer un climat de confiance, de convivialité réciproque. Pour fédérer mon équipe, je privilégie l'écoute et la franchise dans nos échanges ; j'encourage mes collaborateurs à l'initiative, à l'accès à la formation...

J'apprécie la très bonne cohésion qui existe dans notre équipe et l'esprit familial qui règne du fait de la dimension humaine de la structure par opposition à l'approche industrielle que j'ai connue.

Quelles perspectives envisageriez-vous ?

L'ouverture d'autres boucheries avec notre propre marque. On a tout pour bien faire ! Et pourquoi pas un autre atelier ?!

Laurent FAURE

Responsable bovins maigres
Feder
à Villefranche d'Allier



Quel est votre parcours ?

Je suis fils de paysan, petit-fils de marchand de moutons et plus jeune, j'étais toujours chez mon voisin qui était marchand de bestiaux. Vu que j'aimais le commerce, c'est tout naturellement que je suis entré à anciennement SOCAVIAC le 5 novembre 2001, j'avais 21 ans. Je tournais sur le secteur du Puy-de-Dôme, j'achetais en ferme et je venais tous les mardis au centre de Villefranche d'Allier. Je remplaçais également Didier COURRIER, responsable du maigre secteur Auvergne, durant ses congés.

Quelle est votre mission au sein de Feder ?

Je remplace Didier COURRIER qui occupait ce poste et qui a fait valoir ses droits à la retraite cette année.

J'ai donc en charge la vente des broutards maigres pour la France, et l'export avec l'Italie et l'Espagne et la valorisation des animaux en adéquation avec la demande des clients. J'opère sur le secteur de l'Auvergne. En parallèle, je continue à «faire la campagne», une journée et demi par semaine, en achetant des bêtes. Polyvalence oblige.

Sinon pour l'export, je prépare, trie et annonce les lots pour nos clients italiens qui demandent des mâles de 380 à 430 kg et des femelles de 300 à 370 kg. Les clients français demandent quant à eux des animaux plus légers. Quelle que soit la destination, tous les animaux partent en ateliers d'engraissement. Je ne travaille pas avec les abattoirs.

En quoi votre poste vous plaît-il, ?

Je fais un métier qui me passionne, c'est dans mon ADN. Didier COURRIER aussi était un grand passionné et pendant 19 ans que j'ai eu le plaisir de travailler avec lui, il a été un grand professeur pour moi. Il m'a appris beaucoup. Les clients lui étaient très attachés. Le relais s'est fait naturellement et en douceur d'autant que je remplaçais Didier durant ses absences. Comme je continue sur la même méthode, ça se passe bien, les clients ne sont pas déçus.

Comment ça se passe actuellement avec la conjoncture ?

C'est compliqué. Ça va être un automne très dur parce qu'il y a beaucoup de taurillons qui n'ont pas été tués donc il n'y a pas de places dans les ateliers d'engraissement. Ça va être dur de valoriser du coup. L'automne va être compliqué pour les broutards. Mais la Covid n'est pas l'unique cause de cette situation. Malgré tout, après la pluie vient le beau temps !



Marie TORNERO

Accroître la capacité de valorisation des viandes de nos adhérents



Vos coopératives ont investi en Bourgogne depuis plus de 20 ans, pour aider les adhérents qui le souhaitent à valoriser en direct une partie de leurs animaux et notamment la viande bio. De nouvelles étapes ont été franchies ces derniers mois et des projets sont encore à l'étude.



Séléviandes : un atelier de découpe performant et favorisant la qualité

L'atelier de découpe de viande situé sur l'un des sites de Feder (Saint-Rémy) près de Chalon sur Saône (71) fonctionne depuis 2003. Une tranche de travaux a été réalisée en 2019, pour augmenter la capacité des frigos pour laisser mûrir la viande plus longtemps et valoriser le potentiel qualité des animaux de nos adhérents, découpés et emballés par les équipes de l'atelier. Une autre raison était aussi de répondre à une demande en hausse de la part des adhérents.

Une segmentation des produits réalisés à façon pour les clients

Les consommateurs sont demandeurs de plus de variétés dans leurs achats. Le colis avec équilibre carcasse et les morceaux bruts connaissent leurs limites. Depuis quelques années, l'atelier a travaillé en partenariat avec des outils spécialisés pour transformer des parties de la carcasse en produits élaborés (saucissons, saucisses, pâtés, verrines...). L'atelier de la Maison du Charolais transforme ainsi une partie des avants en verrines de pâtés, rillettes...

Un accompagnement de l'Etat et de la région Bourgogne-Franche-Comté précieux

Les investissements dans les outils de transformation sont rapidement lourds. Pour accompagner ces programmes, nous avons pu compter sur le concours de l'Agence Bio (via le fonds Avenir Bio), de la DRAAF, de la Région Bourgogne-Franche-Comté (par le dispositif d'aides à destination de l'atelier saucisserie), et de l'Union européenne.

Des projets pour les années à venir

L'atelier de découpe a de plus en plus de demandes sur des saucisses de bœuf. Des travaux sont en cours pour leur réalisation sur place.

Un travail de prospection au travers d'un mémoire de fin d'étude est également en cours pour déterminer les possibilités de développement des circuits courts dans la région.

Le développement de vente de viande via des marchés continue également, nos boucheries bio et Label remportent un franc succès et l'épisode de la Covid (après la réouverture des marchés) nous a permis de faire découvrir nos viandes à de nouveaux consommateurs.





Ils ont dit...

Marie CARLIER, Chargée de mission Structuration des filières à l'Agence BIO :

« Tout en apportant des réponses aux grands enjeux de la filière viande bio (gestion de l'équilibre carcasse, amélioration du taux de finition des bovins, diversification des débouchés, etc), le projet porté par Feder Eleveurs Bio remplit pleinement les critères du Fonds Avenir Bio : bassin de collecte de la coopérative étendu sur plusieurs régions, cofinancement régional, partenariats diversifiés à l'amont et à l'aval, développement de la contractualisation, augmentation du nombre d'éleveurs bio et du taux de valorisation des animaux dans les filières biologiques. L'Agence BIO a ainsi financé en partie la construction d'une nouvelle chambre froide pour le stockage des carcasses de l'atelier de découpe Séléviandes».



Pour en savoir plus sur le Fonds Avenir Bio : <https://www.agencebio.org/vos-outils/financer-son-projet/fonds-avenir-bio/>

Nadège PALANDRI, Cheffe du service de l'économie agricole à la DRAAF (Direction régionale de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt) de Bourgogne-Franche Comté :

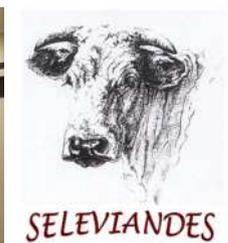


«Les actions menées par Feder Eleveur Bio sont exemplaires en s'inscrivant notamment dans les objectifs de développement de l'agriculture biologique de proximité fixés dans le plan Ambition Bio du ministre de l'agriculture et dans les Etats généraux de l'alimentation (loi Egalim). La DRAAF a ainsi accompagné la coopérative et Séléviandes pour mieux structurer la filière viande dans une volonté d'une meilleure valorisation du producteur (développement de l'engraissement), de la découpe-transformation jusqu'à la commercialisation auprès du consommateur».

Maxime SOUILLARD, chargé de mission pilotage des dispositifs agricoles (FEADER) au Conseil régional de Bourgogne-Franche-Comté :



«Le projet porté par la coopérative FEDER et Séléviandes a bénéficié du soutien de l'Union européenne dans le cadre de sa politique de développement rural mise en œuvre via le Fonds Européen Agricole pour le Développement Rural (FEADER). L'investissement réalisé sur le site de Saint-Rémy combine à la fois les enjeux de structuration de la filière viande et de la valorisation de produits régionaux issus de l'agriculture biologique. Ces caractéristiques, ainsi que le souhait de développer la vente en direct, font de ce projet un exemple en matière de politique de développement rural portée par l'Union européenne».



PLUS Christophe FOUILLAND, Responsable Technique Feder

Novembre : un mois décisif pour le label Tendre Agneau



Les coopératives ovines, Terre d'Ovin et COPAGNO, se sont engagées dans la démarche qualité Label Tendre Agneau depuis de nombreuses années.

Depuis 2013, cette démarche est en plein essor et s'est encore développée sur 2019 (+2500 agneaux) grâce à un accompagnement de Bigard Castres.

Néanmoins, son développement est freiné par le manque d'agneaux en novembre et décembre. Le mois le plus difficile étant novembre.

Ce manque d'agneaux pourrait mettre en cause cette démarche. Les deux coopératives ont proposé à leurs adhérents des actions pour inciter la production d'agneaux à cette période.

Retour sur les actions menées.

Zoom sur l'accompagnement Terre d'Ovin

Le conseil d'administration a décidé de réadapter les plus-values sur cette période de l'année 2020, soit 1,80€/kg avec un prix minimum de garantie de 7,50€/kg au mois de novembre 2020 pour des agneaux nés après le 1^{er} juillet 2020



	Agneaux laitons TENDRE AGNEAU (nés après le 01/07/2020)	Autres agneaux TENDRE AGNEAU selon cahier des charges : 210 jours maxi et 240 jours pour les femelles du 15/10 au 31/01
Novembre	1,80 €/kg (avec un prix garanti minimum + plus-values de 7,50€/kg)	0,60 €/kg
Décembre	1,00 €/kg	0,20 €/kg

Amaury Plazanet, responsable commercial, et Anne-Marie BOLOT, responsable technique, ont motivé les éleveurs pour faire naître des agneaux Ile-de-France sur juillet et août.

Les éleveurs ont donc mis en lutte les brebis au mois de mars/ avril, soit en les décalant naturellement, soit en posant des éponges. Des échographies ont été réalisées rapidement pour faire une repasse sur les brebis vides. Les résultats 2020 sont encourageants.

Label Rouge Tendre Agneau, rappel des caractéristiques :

- Agneau issu des races à viande : Texel, Charollaise, Ile de France, Berrichonnes du cher, South down, Suffolk, Charmoise, Rouge de l'Ouest, Vendéenne et les croisements entre ces races.
- Agneau d'herbe et de bergerie
- Agneau élevé avec la mère 60 jours minimum (agneau à l'allaitement artificiel exclu)
- Poids de 13 à 23 Kg
- Conformation EUR engraissement 2-3
- Age 90 à 210 jours ou 90 à 240 jours pour femelles et mâles castrés pour la période du 15/10 au 30/01
- Utilisation d'un aliment référencé
- Transmission du carnet d'agnelage à la coopérative



Paroles d'éleveur

Nicolas Dubois, adhérent Terre d'Ovin :

Un éleveur engagé, 600 brebis Ile-de-France

"Quand je me suis installé, j'avais déjà une période d'agnelage en août afin d'étaler la production et parce que j'avais un manque de place pour faire de grosses périodes d'agnelages. A cette époque-là, j'envisageais de m'orienter vers une race plus prolifique. Je trouvais que ma race bouchère n'était pas assez valorisée.

Quand j'ai commencé à travailler avec Terre D'Ovin, on m'a tout de suite proposé de rentrer dans la démarche label Tendre Agneau. J'avais enfin une valorisation sur ma production d'agneaux Ile-de-France en démarche qualité. Pour mon travail c'est quelque chose de valorisant et ça m'a permis de rester dans cette race. Sur une année c'est plus de 3 500 € de plus-values.

Cette année, ayant plus de bâtiments j'ai choisi de faire seulement 3 périodes d'agnelages avec 2 principales en août/septembre et novembre/décembre : Même si je redoute une période caniculaire au mois d'août, les fortes plus-values de cette année m'ont encouragé à augmenter mon nombre d'agnelages à cette période et j'encourage tous les éleveurs à le faire car avec un prix garanti il y a peu de risque !"

Côté COPAGNO...

La filière qualité Label Rouge, aussi bien herbagère (Tendre Agneau) que rustique (Pays d'Oc), va également connaître une belle progression commerciale côté COPAGNO, en cette période de désaisonnement.

La production d'agneaux Tendre Agneau (de 14 à 20 kgc) sur les mois de novembre et décembre (semaine 45 à 52) bénéficiera de la même plus-value que celle pratiquée par la coopérative partenaire Terre d'Ovin. Les mois de janvier et février (S1 à S9) ne seront pas non plus en reste avec l'application de plus-values qui seront communiquées par courrier aux éleveurs adhérents dans les semaines à venir.

Force de stabilité de la filière Pays d'Oc, la période de vente en désaisonnement des agneaux rustiques va également bénéficier d'une jolie hausse du prix d'achat. Les semaines de commercialisation de septembre à fin novembre (S 37 à S 48) atteindront de 7,2 € à 7,4 €/kgc pour des agneaux R=3 (16 à 19 kgc). Une majoration de 10 € pour tout agneau commercialisé en plus de l'année passée, sera également appliquée.

Un courrier explicatif, propre à chaque système de production, sera envoyé à l'ensemble des adhérents COPAGNO très prochainement, par votre équipe commerciale qui reste également joignable pour tout complément d'informations.





Vente d'automne de reproducteurs :

En fonction des possibilités (COVID), la section Repro de Feder organisera sa traditionnelle vente de reproducteurs d'automne :

à Durdar Larequille, le 22 octobre 2020

Lutte contre le BVD

En complément des dépistages généralisés sur les veaux, poursuivez la vaccination de vos animaux pour protéger vos troupeaux.

Dîtes-le avec un clic !



Qui d'autre que vous est le mieux placé pour parler de votre métier ? Plutôt que des mots, optez pour des clics. Un lever ou coucher de soleil sur vos champs, vos animaux dans le pré à l'étable, votre terroir, la vie à la ferme et dans vos campagnes... Laissez parler votre oeil ? Une photo vaut mieux qu'un long discours. Vous l'aurez remarqué, votre revue Feder actu publiée à chaque numéro, deux photos format pleine page. Une rubrique qui désormais est ouverte à vos talents de photographes et qui alimentera du même coup notre photothèque.

o u

Merci d'envoyer vos photos à Marie TORNERO : m.tornero@uca-feder.fr

Vos photos, libres de droits, ne seront transmises à aucun tiers, ni commercialisées et ne seront pas utilisées dans un but de promotion commerciale.



Substituts paillage

DOLLIT. - Depuis 3 ans un produit **DOLLIT** (dolomie) qui fonctionne très bien en substitut de paillage. Son second effet d'amendement permet de corriger le pH des terres acides. N'hésitez pas à commander rapidement (3 mois de décalage pour le paiement).

Copeaux de bois. - N'hésitez pas à vous renseigner si vous pouvez en fabriquer sur votre exploitation (CUMA, entrepreneurs...). Nous avons également quelques fournisseurs locaux qui peuvent vous en vendre.



Anticipez vos commandes d'agrofournitures

Les flux logistiques sont encore parfois perturbés, n'hésitez pas à anticiper vos commandes et à vous rapprocher de votre technicien pour réserver ce dont vous aurez besoin cet hiver.

Réunions de secteur avec nos adhérents automne 2020

En fonction de l'évolution des consignes vis-à-vis de la Covid, nous organiserons des réunions sur le terrain avec les adhérents pour se rencontrer et échanger sur les sujets d'actualité et sur la vie de nos coopératives.



Portrait passion

Accord parfait avec Nadège et Thierry Piccand

Ils ne font qu'un. A la ferme de Maistre à Meillers (03), moutons, chiens et éleveurs ne font qu'un. La famille PICCAND était prédestinée à cet accord parfait. Si Nadège était bergère à l'estive de Garnier sur la commune de Saint-Bonnet-le-Courreau dans la Loire, Thierry, bourbonnais d'origine, ne l'était pas encore mais était déjà propriétaire d'un chien de troupeau, un border collie. Un bon début pour une belle histoire. C'est sur un concours de chiens de travail en 1990 qu'ils se rencontrent. 1992 sonne le mariage de nos deux tourtereaux et la naissance de leur GAEC en Bourbonnais.

Aujourd'hui, le « Maistre » exploitent sur 98 ha des hauteurs magnifiques du bocage bourbonnais, 450 brebis de races Ile-de-France et Texel, élevées en plein air et sous sept tunnels. Leur créneau, la reproduction exclusivement. Férés de génétique, ils ont fait le choix de la sélection. Un choix contraignant mais salubre au vu des résultats. « Pas besoin d'annonce, je vends de bouche à oreille sur toute la France et au-delà dans les pays de l'Est et l'Iran », confie Thierry. Investissements raisonnés, gestion prudente, production de qualité, sont les clés de la réussite du duo. Une exploitation tout comme leur troupeau, menés de mains de « Maistre-s » et aidés au quotidien par leurs 6 compagnons à quatre pattes, tous LOF (inscrits au Livre des Origines Français) et âgés de 3 mois à 8 ans. Une beauceronne et trois borders pour Nadège. Deux borders pour Thierry.

Savoir parler mouton, pour parler chien !

Nos deux éleveurs sont des passionnés à n'en point douter. Passionnés par leur métier, passionnés par leurs compagnons. Thierry s'est installé en premier en 1989, avant que Nadège ne le rejoigne deux ans plus tard. Il confie n'avoir jamais envisagé l'élevage sans chien et suit très tôt des formations pour apprendre les rudiments du dressage. **Les fondamentaux ?** L'atavisme « troupeau » du chien de conduite, cette volonté naturelle à rassembler, contenir, déplacer ! Thierry a pour partenaires aujourd'hui, deux borders collies. Iona, 8 ans et, Rêve, 3 mois, la relève. Une

race, un choix qui ne doivent rien au hasard. Originaire des îles britanniques, ces petits chiens noir et blanc, souples et élégants, tout à la fois volontaires, intelligents, vifs, concentrés, obéissants et dociles, sont les spécialistes du genre, sélectionnés depuis des siècles à des fins pastorales Outre-Manche.

Chiens, compagnons et partenaires de travail, ils sont les plus fidèles compagnons de l'homme... et du mouton ! « Aimer les moutons c'est indissociable avec le travail du chien de conduite. On n'envisage pas du tout le travail ovin sans le chien. C'est le complice de tous les instants. Tout ce qui est habituellement une corvée devient un plaisir avec le chien », livre Thierry. La présence du chien à leurs côtés, c'est le maillon précieux et indispensable pour un gain de temps et en autonomie, une efficacité incomparable, une sécurité renforcée, des conditions et une organisation du travail optimisées, et des brebis plus dociles, assure le duo d'éleveurs.

C'est vrai, c'est le résultat d'un bon dressage. Mais le dressage fait partie intégrante des travaux de l'exploitation insiste Nadège. Parler troupeau, parler chien. Apprendre. Respecter le naturel, l'instinct du chien. « C'est à la portée de tout le monde, à partir du moment où on est un peu animalier. Il ne faut pas s'imaginer que c'est réservé à l'élite. Il faut laisser le temps au chien de grandir, lui apprendre son nom, le rappel, la marche en laisse, le stop, le coucher, l'immobilité, avant de le mettre en contact avec le troupeau ». L'apprentissage se fait progressivement et en douceur jusqu'à ce que le chien « soit déclaré ». Viendront ensuite la latéralité et les ordres de travail sur le troupeau. « Il faut 2 ans pour bien dresser son chien au travail ».

A bon chien, bon maître ! Le maître aussi doit faire preuve

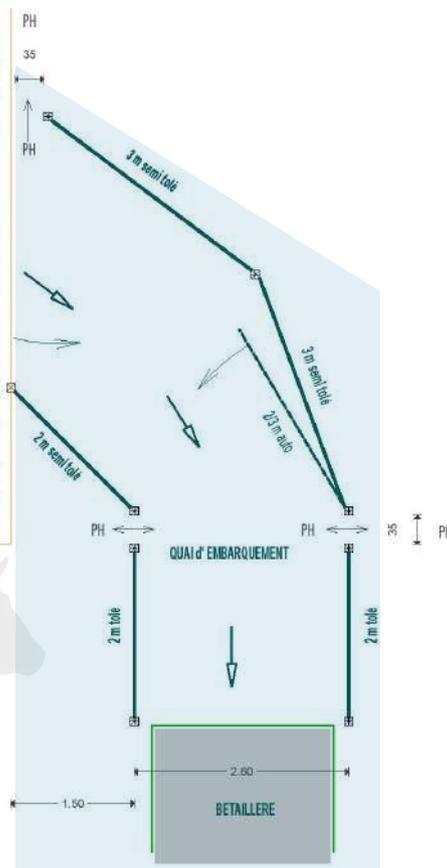
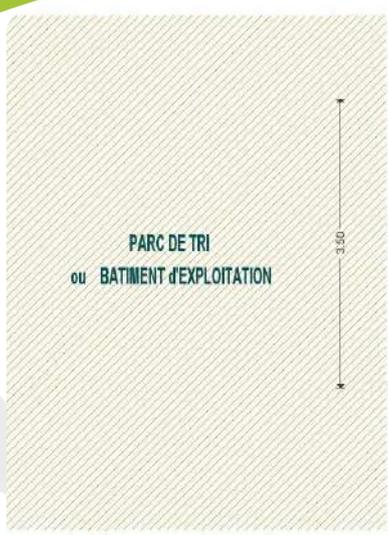


de certaines aptitudes pour que le binôme soit en parfaite symbiose. Générosité, patience, cohérence dans les ordres, suffisamment d'autorité pour se faire respecter, calme, en plus d'être encourageant et assidu dans l'apprentissage quotidien de son chien. Mais pas que ! Un bon maître est d'abord un bon éleveur. C'est quelqu'un qui comprend son troupeau pour ensuite bien diriger son chien.

Une démonstration vaut mieux que des mots. Dans un paysage bourbonnais à couper le souffle, j'ai pu assister au «naturel» de Iona en action. Une vraie symphonie ! Une manipulation sans stress, tout en douceur et fluidité. Peu de mots, le ton serein de Thierry. Une compréhension et une harmonie parfaites entre brebis, chien et éleveur. **Un accord parfait !**

Marie TORNERO

POUR UN EMBARQUEMENT DE VOS BOVINS SECURISE !



Offre promotionnelle
2 300 € HT

(kit d'embarquement - schéma ci-dessus)

Conseils et études personnalisés pour vos aménagements et contention auprès de votre technicien Feder



- Les services Prévention des risques professionnels peuvent vous accompagner sur vos projets d'installations techniques. Contactez votre caisse locale MSA.

PLUS coopfeder@uca-feder.fr

- Charolles : 03 85 24 25 50
- Vénarey-les-Laumes : 03 80 89 59 00
- Villefranche d'Allier : 04 70 07 45 06