



federactu

La marque Feder

La Maison des éleveurs bœuf pleine herbe

Commercialisons
ensemble
le fruit de notre travail
d'éleveurs





→ A vous dire.....	p. 3
Prévoir, collectivement	
→ Dossier.....	p. 4 à 7
Feder lance sa marque d'éleveurs	
→ Tendances des marchés.....	p. 8 et 9
Bovins et ovins	
→ Portrait d'éleveur.....	p. 10-11
GAEC Marion et la passion de la salers traite	
→ Portraits de salariés.....	p. 12-13
Les aiguilleurs de Feder	
→ Vie du Groupe.....	p. 14
Filière qualité Carrefour	
→ Technique sanitaire.....	p. 15
La coprologie pour mieux cibler le traitement parasitaire	
→ Génétique ovine.....	p. 16
Améliorez votre revenu par le croisement	
→ Technique ovine.....	p. 17
Faites des économies avec l'échographie	
→ Technique écornage.....	p. 18
L'écornage de veaux, témoignage	
→ Technique bovine.....	p. 19
Les contrats génisses : une valorisation garantie	
→ Formation.....	p. 20
Dressage des bovins : passion et patience	
→ Technique alimentation.....	p. 21
Une bonne gestion des rations pour une meilleure rentabilité	
→ Technique minéraux.....	p. 22-23
Equilibre d'une ration de qualité - GAEC du Mont Avril	
→ Animations Feder.....	p. 24
Au plus près des consommateurs !	
→ Technique bâtiment.....	p. 25
Photovoltaïque : l'assurance d'un projet construit	
→ Technique planification.....	p. 26-27
Anticiper pour avoir une longueur d'avance !	



feder www.feder.coop
force coopérative

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 Mazargan - 08400 GRIVY LOISY.....	Tél. 03 24 71 07 07
Les Crégnauds - 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

Coordinatrices revue : Florence DEMEULE, responsable communication
Marie TORNERO, assistante communication

Crédits photos : Feder - LR Communicability - FOTOLIA

Conception & réalisation : LR Communicability - Tél. 03 85 52 05 05

Dépôt légal = ISSN - 1760 - 0804

Prévoir

Et si, au-delà de toutes considérations économiques, stratégiques, techniques... Ce qui fait notre ADN de coopérateurs, ce ne serait pas d'abord l'amour de nos métiers ? Éleveurs de bovins ou éleveurs d'ovins, peu importe, dès lors qu'il s'agit de parler d'une même voix, dans un même élan. Il peut paraître superflu de rappeler ici que ce qui motive et a toujours motivé notre engagement coopératif n'est autre, au bout du compte, que la satisfaction du consommateur que nous imaginons se régaler avec nos productions. Des amoureux des beaux et bons produits comme il en reste beaucoup plus que l'on ne pense ou plutôt que certains voudraient bien le laisser croire. Allez ! Soyons optimistes dans une actualité ou le spectre de la FCO fait son retour et où l'action raisonnée et coordonnée, empreint d'expérience, nous donne des armes pour affronter cette nouvelle épreuve. Dans nos exploitations nous sommes donc confrontés régulièrement à des difficultés complètement indépendantes de notre volonté, de notre responsabilité. Les mauvais vents peuvent venir d'ailleurs, alors il convient de se serrer les coudes pour se délester d'autres obstacles en anticipant. "Gouverner c'est prévoir", comme l'écrivait Emile de Girardin homme politique du 19^e siècle. Comme nous ne sommes pas vraiment sûrs que nos contemporains, politiques ou autres, appliquent toujours cette maxime, il est utile de rappeler que notre forme de gouvernance coopérative sur nos territoires à l'aube de 2018 est la meilleure assurance pour consolider le présent et construire notre avenir collectif avec en toile de fond permanente : la plus value.

On n'est jamais aussi bien servi que par soi-même. Notre socle commun "Commercialisons ensemble le fruit de notre travail d'éleveurs" prend donc tout son sens.

Mais si la coopération est notre force, nous devons compter sur d'autres acteurs de la filière et s'adapter aussi à leurs impératifs. Nous devons avoir l'exigence collective de mettre sur le marché des productions adaptées aux attentes du consommateur.



collectivement !

La meilleure qualité et tout le temps ! Peut-on réussir ce pari chacun de notre côté ? La réponse est non et les réponses organisationnelles, techniques pour gagner la bataille de la nécessaire segmentation du marché passe par le collectif. "Il nous faut des agneaux de 150 jours maximum, allaités 70 jours minimum. "Il nous les faut toute l'année ! Les équipes des coopératives Copagno ou Terre d'Ovin sont à l'écoute des adhérents éleveurs qui ont intégré l'exigence d'un Label rouge, par exemple, et cela depuis longtemps. Ces chartes vécues en d'autres temps comme des carcans qui empêchaient de charger le camion avec ce que l'on avait sans vraiment savoir pour qui. Aujourd'hui, dans nos coopératives, chacun des acteurs connaît les tenants et les aboutissants et les récents États Généraux de l'Alimentation viennent conforter nos démarches. Nos clients connaissent notre capacité collective à mettre en face de marque comme "Agno des Lys" ou "Tendre agneau" un animal qui répond aux attentes des clients avec des spécificités sur chaque territoire. Moins de quantité mais une qualité calibrée et adaptée. Et oui, ce savoir-faire individuel et collectif doit se retrouver dans le prix final.

**“
La meilleure qualité
et tout le temps !
Peut-on réussir
ce pari chacun
de notre côté ? ”**

Alors, six jeunes s'installent ici, huit reprises par là, sous l'œil plus que bienveillant de nos coopératives ovines qui saluent et qui aident quelquefois un choix de mixité des troupeaux, un développement de la production céréalière en bonne intelligence avec une rotation des cultures assurant in fine l'herbe de qualité. Nous mutualisons, nous organisons notre pensée, nous partageons nos expériences, nous nous complétons en nous appuyant sur des conseils et des services professionnels et qualitatifs.

Notre modèle d'organisation agricole offre un système viable et durable.

Alors quand Feder lance au dernier Sommet de l'élevage sa marque d'éleveurs "La maison des éleveurs" bœuf pleine herbe, on comprend bien qu'une vraie volonté est affichée avec au cœur de cette réflexion collective

et des actions à venir l'exigence de rester maîtres du jeu pour assurer la meilleure plus-value. Et dans cette "Maison des éleveurs" bâtie par des éleveurs pour des éleveurs il y a de la place pour les bovins ! Et pour... les ovins ?

Nous vous souhaitons d'agréables fêtes de fin d'année

Yves LARGY

Président de Global/Feder
Éleveur à Curgy (71)



Bertrand LABOISSE

Président de Socaviac
Éleveur à Sauvagny (03)



Paul BONY

Président de Copagno
Éleveur à Olby (63)



Gilles DUTHU

Président de Terre d'Ovin
Éleveur à Francheville (21)



Nicolas BOUCHEROT

Président de Eleveurs Bio
Éleveur à Champagny (21)





Feder lance sa marque

La viande bovine génère une image positive d'aliment sain (44,9 %) et de plaisir (39,2 %) à la fois !

PLUS www.feder.coop

La marque d'éleveurs Feder a vu le jour à l'occasion du Sommet de l'élevage. "La maison des éleveurs, Bœuf pleine herbe" est fondée sur deux principes : améliorer le revenu de nos éleveurs en répondant aux nouvelles attentes du consommateur recherchant des produits socialement responsables. Il s'agit pour nous de lever l'anonymat des viandes car nos élevages disposent d'importants atouts distinctifs aux yeux des consommateurs.

Un projet porté par les éleveurs pour les éleveurs

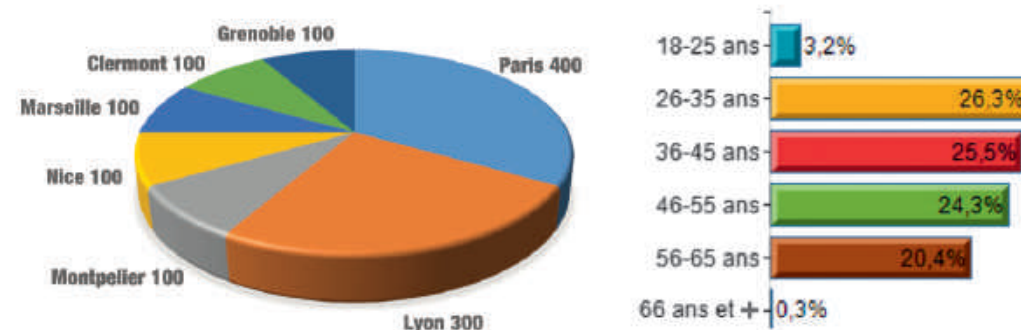
Le groupe de travail sur la construction de notre marque est composé d'éleveurs répartis sur l'ensemble de la zone Feder, tous systèmes de production confondus ainsi que de personnels de la coopérative.

Valoriser le savoir-faire de nos élevages

L'idée maîtresse repose sur l'image que représentent les éleveurs Feder répartis sur la grande zone d'élevage. Les élevages bénéficient non seulement d'un important avantage herbager mais disposent aussi d'un savoir-faire valorisé qui remporte l'adhésion des consommateurs.

Après avoir analysé les forces et faiblesses de nos élevages et de nos produits, nous avons élaboré un questionnaire afin de mesurer l'intérêt porté par les consommateurs sur notre production.

→ Échantillon représentatif avec 1200 questionnaires réalisés → Tranches d'âges



V DES ÉLEVEURS EUF PLEINE HERBE



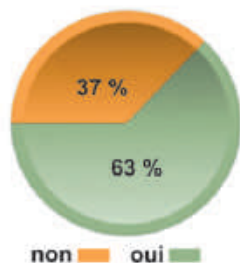
→ Michel MILLOT, Yves LARGY, Bertrand LABOISSE et Olivier MÉVEL

d'éleveurs

Le capital confiance du consommateur est le producteur !

La réponse est sans appel ! A la question en qui avez-vous le plus confiance pour garantir la qualité de votre viande de bœuf ? c'est le producteur qui ressort largement en tête ! Le lien éleveur-consommateur est absolument à mettre en avant !

→ Diriez-vous qu'acheter de la viande de bœuf est automatique lors de vos courses ?



63 %... un beau score !

63 % des consommateurs achètent systématiquement de la viande bovine lors de leurs courses alimentaires. Encore plus fort pour les foyers de 1 à 2 enfants (70 et 73 %) et faible pour les foyers sans enfants. Les enfants sont-ils prescripteurs passifs ou actifs ?

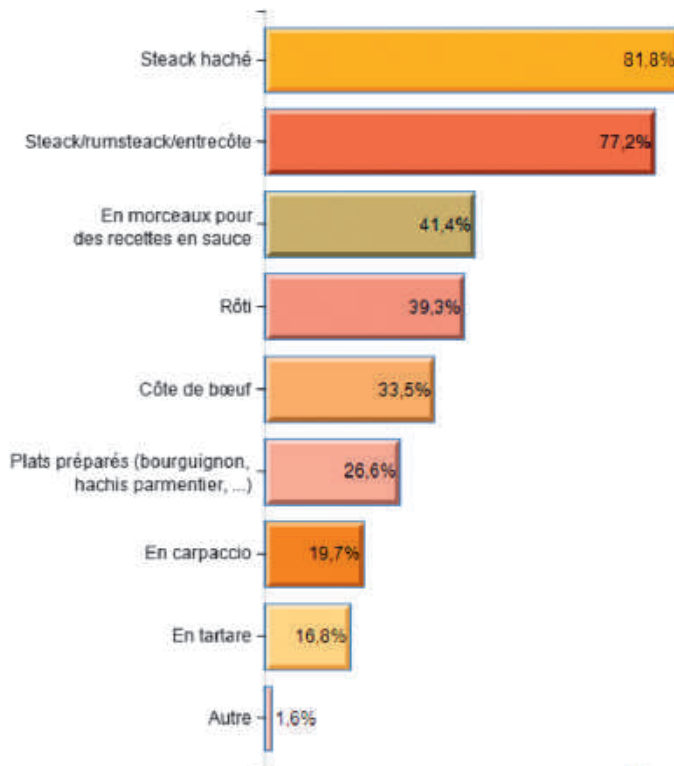
37 %... pour quelles raisons n'est-ce pas automatique ?

Raisons clés	Nb de citations
Prix élevé	136 (11%...)
Pour varier son alimentation	61 (5%...)
Pour sa santé, limiter la viande rouge	40 (3,30%...)
Pour d'autres sources de protéines (poissons, viandes blanches...)	40 (3,30%...)
Au gré de mes envies	28

n = 444 répondants

Les deux formes les plus achetées : le steak haché et les pièces à griller.

→ Sous quelles formes achetez-vous le plus souvent votre viande de bœuf ? (plusieurs réponses possibles)



La viande bovine génère une image positive d'aliment sain (44,9%) et de plaisir (39,2 %) à la fois !

Elle est considérée comme un apport de protéines qui rend plus solide (favorise le développement musculaire) et qui permet de trouver de l'énergie. Elle est aussi adaptée pour la croissance des enfants et adolescents.

→ Une forte sensibilité à l'alimentation des bovins ?

**75,9 % sensibles à la nourriture
mais... ne trouvent pas l'information !**

**74 % sensibles à l'HERBE
et aux fourrages exploitation !**

**43 % sensibles
à la solidarité éleveurs**

**92 % prêts à payer plus cher
pour un animal élevé à l'herbe**

Notre promesse au consommateur : un produit de valeur !

Après avoir analysé finement les attentes du consommateur, nous avons identifié nos piliers marketing.

Chaque pétale de notre fleur marketing représente une valeur que nous avons chiffrée et l'ensemble des caractéristiques à respecter est décrit dans un cahier de ressources dans lequel les conditions à respecter sont décrites (catégories d'animaux, conditions d'élevage, de finition, environnementales, etc).

**Demandez tous les détails
à votre technicien Feder**

PLUS Florence DEMEULE
Responsable communication



LA MAISON DES ÉLEVEURS

BOEUF PLEINE HERBE

Ils ont dit...



Yves LARGY, Président de Feder et Global

"Notre marque est en phase avec les états généraux de l'alimentation car l'ensemble des piliers marketing sont chiffrés en prenant en compte les coûts de production de nos éleveurs".



Bertrand LABOISSE, Vice-Président de Feder et Président de Socaviac

"Notre marque, la Maison des éleveurs a été réfléchi d'abord pour apporter une plus-value aux éleveurs, lever l'anonymat des viandes et mettre en avant les pratiques d'élevage et répondre aux attentes sociétales".



Michel MILLOT, Directeur général Feder

"L'originalité de notre démarche est de partir de l'assiette pour remonter à l'élevage. Elle a été imaginée et bâtie par les éleveurs pour les éleveurs".



Olivier MÉVEL, enseignant-chercheur, consultant marketing en charge de la mise en place de la marque Feder

"La démarche Feder est moderne car elle part de l'assiette et non de la terre. Les éleveurs Feder ont respecté ce cheminement dans la mise en place de leur projet. Le revenu des éleveurs dépend aujourd'hui d'une relation gagnant-gagnant entre consommateur et producteur, deux maillons indispensables à l'avenir : l'éleveur qui produit de l'or rouge et le consommateur qui veut connaître ce qu'il mange".



Baptiste LAMBOROT, éleveur à Bourbon-Lancy (71)

"La première chose à travers la création de notre marque, c'est qu'en tant qu'agriculteur et responsable de la coopérative, nous puissions vivre de notre métier et que notre production rémunère notre travail".



Thierry DAFIT, éleveur à Saint-Marcel-en-Murat (03)

"La marque a pour but de mettre en avant notre production et notamment l'herbe ! On s'est aperçus dans notre enquête que c'est important aux yeux des consommateurs".



Jean-Baptiste ROY, éleveur à Bresse-sur-Grosne (71)

"Un éleveur heureux, c'est un éleveur qui vit de son travail et qui est fier de l'expliquer aux consommateurs. Notre enquête nous a montré que le lien éleveur-consommateur est primordial, nous allons ouvrir nos exploitations, réaliser des vidéos, etc. C'est une démarche vertueuse qui rapproche le producteur du consommateur et crée un lien sociétal important".



Nicolas BOUCHEROT, éleveur à Chanceaux (21)

"Notre enquête nous révèle que le consommateur perçoit la qualité du produit avec les signes officiels de qualité, c'est pourquoi nous avons bâti notre marque pour qu'elle soit compatible avec les démarches de qualités existantes".



PLUS www.feder.coop



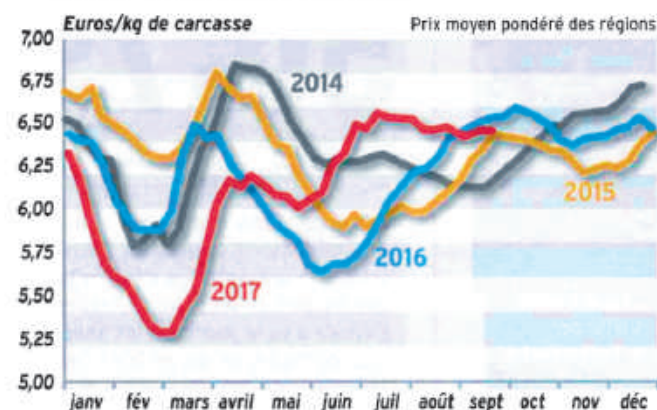
Ovins : un mois de juin atypique !

Après un hiver très terne, les cours ont vite repris des couleurs à partir de début juin !

Le manque de disponibilités en agneaux français toute zone confondue a permis de soutenir la cotation. En effet, les abattements d'agneaux ont reculé depuis le mois de juin. À cela s'ajoute une certaine concurrence entre opérateurs qui a aussi favorisé la remontée du prix.

→ Cotation de l'agneau Français

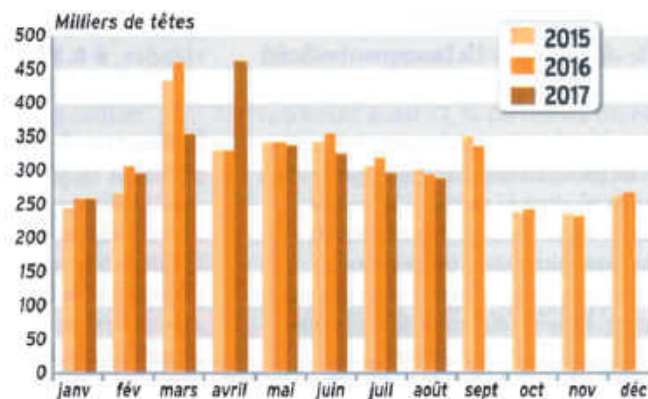
Source GEB – Institut de l'Élevage d'après France AgriMer



En juin-juillet-août, les prix étaient supérieurs aux trois années précédentes. Les systèmes de la grande zone herbagère ont bénéficié de cette revalorisation puisqu'une grande partie des ventes s'effectue sur ces mois estivaux. La cotation était affichée à 6,45€ prix moyen pondéré des régions, début octobre, avec une certaine stabilisation voire un léger repli du fait du manque de dynamisme de la consommation assez habituel dès fin septembre. La cotation 2017 rejoint la cotation 2015.

→ Abattements contrôlés d'agneau

Source GEB – Institut de l'Élevage d'après Agreste



La baisse d'abattage en agneaux se poursuit donc depuis mai. Le poids moyen des carcasses est de 18,3 kg soit +0,4 %. Les abattements d'ovins adultes étaient, à l'inverse, en hausse sur ce mois +17 % à 63.000 têtes abattues. Les importations de viande ovine étaient également en baisse en été. Ce qui explique également la remontée de la cotation intérieure.

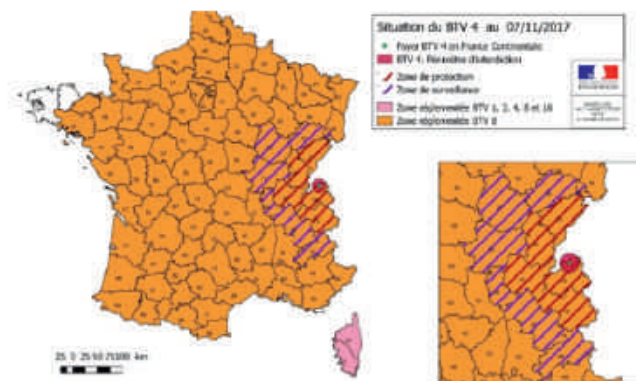
Les disponibilités d'ici à la fin de l'année devraient rester limitées. Selon les opérateurs, les sorties d'agneaux vont s'étoffer dès le début de janvier. Reste à savoir quel sera le niveau de consommation. Toutefois, un tassement significatif de la cotation en début d'année à l'image de 2016 est à craindre.

PLUS Marie-Laure GELIN, responsable commerciale ovins (03)

Bovin : entre chien et loup !

Les marchés sont en contraste, pour la viande comme pour le maigre et d'une catégorie à l'autre.

Il n'est pas possible de passer à côté du nouvel épisode de FCO sérotype 4 qui vient de s'immiscer dans le marché automnal. Entre zone de protection, zone de surveillance et zone indemne, les règles connues lors de l'épisode sérotype 8 ont été réactivées avec son cortège de limitations de mouvements, de cheptels sentinelles et de vaccination obligatoire.

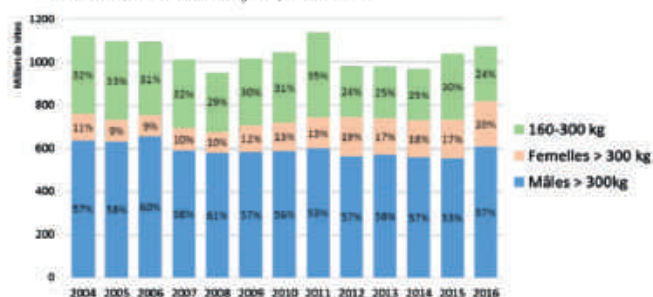


A l'heure actuelle (au moment de la mise en édition), les exportations vers l'Italie sont possibles depuis les zones réglementées sur une majeure partie du territoire italien, également touché par ce sérotype. Les cours des broutards et des laitons, jusqu'alors supérieurs à l'année dernière s'en trouvent perturbés. Après une année 2016 qui avait permis une reprise conséquente des exports, 2017 semblait placé sous les mêmes hospices. Que ce soit les veaux pour l'Espagne ou le maigre allaitant pour l'Italie, la demande était soutenue. Moins de viande polonaise sur l'Italie et des animaux espagnols absorbés par les pays tiers (Turquie, Lybie...) ont limité la concurrence pour les bovins français et favorisé la reconquête du marché italien. La plus forte progression est à porter au crédit des femelles, puisque le volume de laitons exportés aura plus que doublé en 10 ans. Ce sont en tout état de cause des volumes que l'on ne retrouvera pas sur le marché français demain.

PLUS Yves JEHANNO, responsable animation commerciale (71)

Exportations de bovins maigres de plus de 160 kg

Source GEB - Institut de l'Elevage d'après Douanes

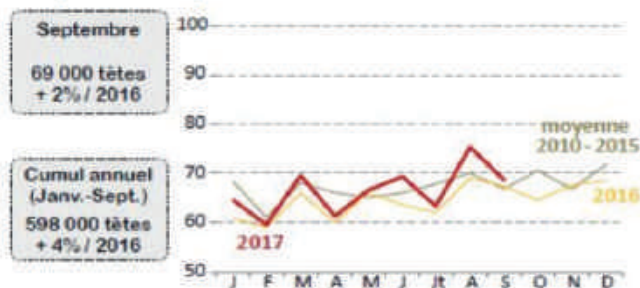


Si l'embellie du marché italien profite au cours des JB français, il n'en va pas de même sur les prix des femelles. Avec des sorties conséquentes de génisses et de vaches (races à viande) tout au long de l'année (+4 %), et une consommation de viande à la peine, hormis pour le steak haché frais, ce sont des prix sous tension que connaît la voie femelle.

Le déséquilibre de sortie par rapport aux ventes qui perdurent sur le deuxième semestre, engorge littéralement le marché. Côté réformes laitières, les volumes abattus en net recul ont redonné de l'allant aux cours.

Abattage Français de vaches de type viande (1000 têtes)

Source GEB - Institut de l'Elevage d'après Normabev





QUI ?

GAEC Marion à Saint-Donat (63)

Adhérents Socaviac/Feder
Situé à Le sac à Saint-Donat
Zone de montagne
2 UTH
Race Salers - 67 vélages :
47 vaches, 20 génisses
115 ha de SAU, 15 ha d'ensilage
d'herbe et 15 ha de foin
Système traditionnel tout herbe
(salers traites uniquement)

Les Salers traites, tradition et passion familiale !

Plus qu'une tradition c'est une passion familiale ! Pour preuve : l'historique de l'exploitation de la famille MARION. C'est Jean-Paul, le père, qui le premier a été séduit par la salers traites.

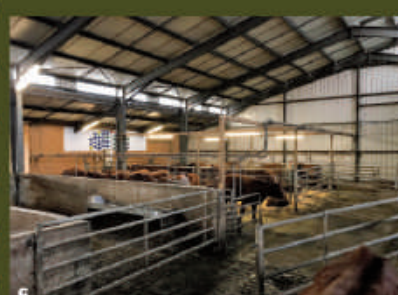
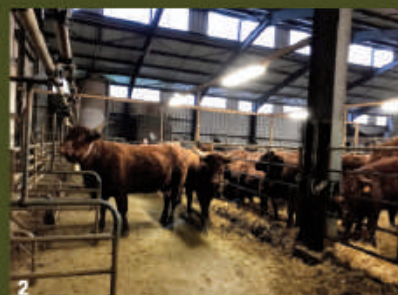
Installé en 1972 à Saint-Donat, au lieu-dit Le Sac, en zone de montagne, avec à l'époque 50 ha d'assolement et 32 vaches salers, Jean-Paul se mettra en GAEC avec Arnaud, son fils épris lui aussi par la race, en 1996. Suivra l'agrandissement de 56 ha, et d'une étable entravée de 71 places. En 2005, c'est Monique, l'épouse de Jean-Paul, autre passionnée, qui rejoint le GAEC. Tandis qu'en 2011, Jean-Paul quitte le GAEC, une stabulation de 73 places avec panneaux solaires sort de terre. Enfin, en 2018, Monique quitte le GAEC et Vincent RECH, neveu d'Arnaud, prend le relais... et la passion de la vache rouge !

Pour quelles raisons avez-vous choisi de vous lancer en salers traites et qu'est-ce qui vous pousse à poursuivre ?

"Le berceau de la salers est ici, et puis, c'est avant tout une passion inscrite dans nos gènes pour cette belle race aux nombreuses qualités [...] Nous avons toujours fait de la sélection. Ce qui fait que nous avons aujourd'hui une production laitière moyenne entre 3300 et 3600 l/an contre 2600 l/an au niveau national. Jean-Paul avait remporté le 2^e prix au Salon de l'Agriculture à Paris en 1983, et nous avons été primés cette année au Sommet de l'élevage à Coumon avec Gaillarde (1^{er} prix) et France (2^e prix) en salers lait. La reconnaissance de notre travail est très motivante, et nous permet de vendre des reproducteurs. En plus, le projet de fromagerie à Tauves nous permettra de valoriser le lait de nos salers à sa juste valeur."

Concrètement, à quelle période se déroule la traite ? Pour combien de vaches ?

La traite se déroule en continu du mois de décembre au mois d'octobre. Le mois de novembre est dédié aux travaux en extérieur, à la préparation de la rentrée des vaches, et aux vacances. Au total, 60 vaches sont traites chaque jour, sauf à la fin du mois d'octobre où on retrouve majoritairement celles qui se sont dessaisonnées.



- 1 - Les veaux attendant l'heure de la traite
- 2 - Les vaches s'installent à leur place
- 3 - Les vaches sont séparées de leurs veaux
- 4 - La tétée des veaux
- 5 - Les veaux sont attachés pendant la traite
- 6 - Fin de la traite, les vaches rejoignent les cornadis

Quel est le type de traite pratiqué ?

Le tank à lait de 1500 l est placé dans un local à part de la stabulation. Le lait est amené par un lactoduc, ou pipeline, qui forme une boucle autour des deux salles de traite attachée et du parc à veaux, avec une légère pente qui permet de faire circuler le lait par gravité.

Combien de temps est dédié à la traite et au pansage ?

La traite dure trois heures, matin et soir. De 6h00 à 11h00 et de 16h00 à 20h30, le travail s'organise autour des salers, et comprend le pansage ainsi que la traite. Les quatre heures restantes sont consacrées à la gestion du parcellaire (fertilisation, clôture).

Quelles sont les périodes de vêlage ?

30 vêlages ont lieu au mois de décembre, 25 au mois de janvier. Une douzaine de vaches ou génisses dessaisonnées vêlent ensuite de février à avril inclus.

Cette année, les vêlages ont été avancés début décembre pour avoir des veaux plus lourds plus tôt, afin de les faire partir quand le marché n'est pas trop surchargé. C'est au vêlage que les primipares adoptent leur nom de certificat qui servira ensuite à l'organisation de la traite.

Comment se déroule la traite avec les salers ?

Les vaches passent de leur aire sur caillebotis avec logette à la salle de traite (9 ou 12 places) qui leur correspond. Elles se placent d'elles-mêmes dans leurs cases respectives où elles seront attachées. Puis, les veaux sont appelés les uns après les autres par le nom de leur mère. Ils s'avancent vers la barrière et vont se positionner sur le côté gauche de leur mère pour téter, le branchement de la machine se faisant à droite. C'est le veau qui amorce la traite. Il boit quelques minutes avant d'être attaché à la chaîne de sa mère. Sa présence est obligatoire. Sans lui, pas de lait ! Une petite vitre au niveau de la griffe permet de surveiller le débit de lait circulant et de débrancher les manchons au bon moment quand la vache commence à ne plus donner de lait. Les veaux sont ensuite détachés puis dirigés vers leur parc en aire paillée, tandis que les mères vont dans l'aire d'exercice du côté des cornadis. Quand la traite est finie, les mères et les veaux sont nourris puis retournent pâturer au champ, séparément. Les mères sortent de la fin du mois d'avril jusqu'au 15 novembre, alors que les veaux ne sont dehors que de juin à septembre*.

Les vaches sont-elles traitées sur toute la durée de la lactation ?

*Oui, sauf que de la naissance jusqu'à ses trente jours de vie, le veau tète sa mère à volonté, et on traite ce qui reste. Ensuite, on le rationne jusqu'à deux mois et demi. Puis, jusqu'à ses dix mois, le veau ne viendra auprès de sa mère que pour amorcer la traite étant donné qu'il mange des concentrés et du foin à côté. Ensuite, il y a deux mois de tarissement par vache pour favoriser l'involution mammaire ».

L'activité laitière est-elle bien rémunérée en salers ? Quelles sont vos autres sources de revenus ?

Malheureusement, le lait n'est pas mieux payé que celui des autres races laitières, malgré le fait que les taux butyreux et protéiques soient en général plus élevés qu'une holstein. Nous complétons nos revenus par la vente de brouillards à la coopérative Socaviac/Feder, mais aussi en reproducteurs, majoritairement auprès d'éleveurs allaitants qui recherchent des vaches dociles et proches de l'homme. C'est assez tendu, mais nous parvenons à nous sortir un salaire chaque mois.



Retour au champ après la traite



Distribution des concentrés au cornadis après la traite

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez ?

Nous commençons à avoir des difficultés concernant la sélection en salers lait car on finit par revenir sur les mêmes origines. Pour apporter du sang neuf, il faut donc utiliser des taureaux de viande dont les souches ont néanmoins un bon indice de production laitière. De surcroît, les parcelles mécanisables étant trop peu nombreuses, la production fourragère n'est pas suffisante, et entraîne donc des achats de foin supplémentaires.

Vincent, quels sont les objectifs que vous souhaiteriez atteindre ?

L'autonomie fourragère est mon principal objectif. L'idéal serait de pouvoir faucher la montagne et de mettre les prés autour des bâtiments en pacage. J'aimerais instaurer un système de pâturage dynamique afin d'améliorer la production laitière, ce qui ne pourra être réalisable qu'après la réorganisation des surfaces de fauche et de pâture. Par ailleurs, le vêlage à deux ans sur les salers sera complètement arrêté étant donné que cela génère une perte d'hétérogénéité sur le troupeau avec une production laitière inférieure. Et pour finir, je souhaiterais également poursuivre sur la voie de l'amélioration génétique.

PLUS

Virginie TEMPÈRE, apprentie technicienne Socaviac/Feder à Villefranche-d'Allier (03)





QUI ? Ivan THIVOYON, responsable logistique de la flotte Socaviac/Feder à Villefranche-d'Allier (03)

Logistique des achats et du transport Les aiguilleurs de Feder !

Pilote à distance, un métier anti-routine !

Après 15 années passées au centre d'allotement de Global à Saint-Pourçain-sur-Sioule (03) où Ivan occupait un poste de polyvalence entre bouverie, logistique, transport, et chauffeur au besoin, cela fait maintenant deux ans bien sonnés qu'il a pris ses fonctions de responsable logistique de la flotte de Socaviac/Feder à Villefranche.

"Après la fusion des coops et le mixage des chauffeurs de Saint-Pourçain avec les équipes de Villefranche, l'organisation du travail a changé. Mes missions se sont recentrées à partir de la volonté de Feder d'harmoniser les 2 structures, puisque nous rayonnons sur des territoires communs. Je travaille en lien avec les responsables des achats bovins (maigres et finis) qui sont Didier COURRIER et Thierry ASSELINEAU, et en contact avec les commerciaux. Ma mission est d'organiser la collecte des animaux en fermes sur les départements de l'Allier, la Creuse, le Cher et le Puy-de-Dôme, avec le souci d'optimiser le rapport qualité-service-coût. Avec l'appui d'un logiciel de logistique, je coordonne et gère au plus fort 10 camions et suis en contact quotidien avec les éleveurs. C'est un peu comme un jeu de construction où chaque élément impacte sur tous les autres... C'est marier des contraintes sans décevoir personne. Pour cette raison nous sommes souvent obligés d'imposer des horaires de ramassage parce que la segmentation des marchés est très précise, mais aussi pour respecter le temps de conduite des chauffeurs, et les

règles de bien-être animal, tout en optimisant les coûts de logistique...". Les qualités pour ce poste ? "Un esprit de synthèse, le

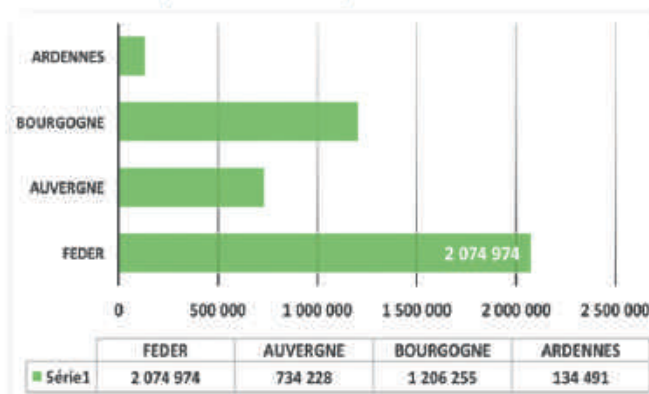
sens des priorités, être réactif, anticiper, convaincant et disponible, et rester calme et courtois en toute circonstance".

Quant à ses perspectives : "Avec ma prise de fonction relativement récente au centre de Villefranche, une nouvelle équipe, une flotte de camion

plus importante, un nouveau territoire, plus de fermes, mon objectif est la maîtrise complète de mon travail au quotidien...".

**“ Je suis en contact
quotidien avec
les éleveurs. ”**

Kilomètres parcourus en 2016 par les camions de ramasse Feder





QUI ? Thierry ASSELINEAU, responsable des achats bovins finis Socaviac/Feder à Villefranche-d'Allier (03)

Gérer les flux !

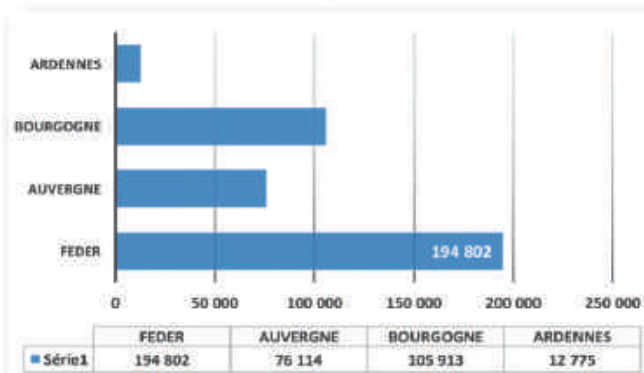
Thierry est certainement l'une des mémoires vivantes de l'histoire de SOCOPA et de Socaviac. La viande, il connaît. Ce fils de boucher a décidé de bifurquer pour l'étude des techniques et de commercialisation des viandes à Caen. En 1983, c'est d'abord en stage de formation qu'il fera ses armes en passant par tous les services de FRANVIL SOCOPA avant d'y retourner définitivement, son diplôme en poche. "Au départ, les 2 structures étant couplées, je changeais de casquette sans bouger de place ! En 1986, j'étais définitivement Socaviac puis en 1990, avec la construction de l'actuel bâtiment Socaviac, j'ai emménagé aux Chaumas. Pendant 30 ans, j'avais en charge l'aiguillage, le classement des carcasses et le transport. Tout comme l'évolution de la filière et des deux structures, Thierry a été témoin de nombreux changements et évolutions avec entre autres : "Notre partenariat avec SOCOPA et Pulgrenier qui est aujourd'hui florissant". Sa carrière aussi a pris

un autre chemin. "En relation directe avec le chef de centre, j'ai pour mission l'approvisionnement et la vente du bétail gras avec nos deux principaux clients. Pour cela je centralise toutes les commandes des 2 abattoirs, et j'effectue le tri en fonction des disponibilités, des antériorités des achats et du stock, en plus du tri par camion en lien avec Ivan, segmentation oblige ! Je suis quotidiennement en contact avec les commerciaux qui me transmettent leurs bons d'achats, et les éleveurs. Même si je dispose d'un ordinateur pour gérer achats et commandes, j'avoue avoir une grande mémoire visuelle, j'ai le stock dans ma tête !". Pour Thierry, respect et confiance sont les deux valeurs fondamentales de sa mission. A celles-ci, il ajoute volontiers : la rigueur, l'anticipation, l'esprit de synthèse et de logique, la coopération. Sans oublier : "d'être économe en remplissant au mieux les camions de ramassage. Pour ce faire, quand je fais le tri des animaux, je visualise du même coup les tournées avec le moins de contraintes possibles. A charge pour Ivan d'optimiser !". Quant à l'avenir de la filière, Thierry pressent :

"une demande de plus en plus précise et ciblée avec des cahiers des charges, labels et des exigences. Une segmentation qui forcément impacte également au niveau des achats tout comme des transports d'animaux"

PLUS Marie TORNERO, assistante communication

→ Nombre de bovins ramassés par Feder en 2016



Ah bon ?

Nouveaux salariés chez Feder

Thibeaut Sébastien
Chauffeur Feder St Rémy

ROSSI Audrey
Employée Administrative
Feder - Venarey

VOIRET Timothe
Agent Commercial
Feder - Venarey

PONTOUX Pascal
Chauffeur
Feder - Venarey

EMONOT Brian
Agent Centre CDD
Feder - Venarey

CORBLIN Gilles
Chauffeur CDD
Feder - Villefranche

LEBEAU Loïs
Agent Exploitation
Global - Rix

LEGER Isabelle
Assistante Commerciale
Global - Charolles

MARTIN Aude
Technicienne
Global - Charolles

AMOUR Marylaure
Agent Technique CDD
Global - Charolles

ROUSSOT Florent
Apprenti
Seleviandes - St Rémy

LARIVE Johan
Contrat Professionnalisation
Socaviac - Villefranche

Départs en retraite

SIVRY CATHERINE
31/08/2017

GERARDIN FRANCOISE
31/10/2017

SABORIN BERNARD
30/09/2017

GIRARDOT JEAN
31/07/2017



→ Eleveurs et responsables des magasins Carrefour étaient réunis pour cette journée anniversaire

Carrefour et ses éleveurs : un quart de siècle pour la filière qualité Carrefour

L'enseigne Carrefour souffle le 25^e anniversaire de la création de sa Filière Qualité.

Pour l'occasion, six rassemblements sur trois jours sont organisés dans le berceau des races Charolaise, Limousine, blonde d'Aquitaine et normande. Mardi dernier, pas moins de 38 éleveurs de l'Allier, du Puy-de-Dôme, de la Creuse, du Cher et de la Saône-et-Loire, et leurs 64 vaches et génisses bouchères charolaises spécialement sélectionnées, ont fait le déplacement au centre d'allotement de leur coopérative Feder Socaviac à Villefranche, pour fêter l'événement relayé par l'abattoir SOCOPA.

Michel Millot, directeur de Feder témoigne : **"cette Journée permet de mettre en avant la filière. Mais l'honneur revient aux éleveurs avant tout !"** Il poursuit en soulignant le travail sérieux des équipes techniques dans le contrôle du cahier des charges et les conseils. Presque autant de responsables boucherie de la filière viande bovine du groupe Carrefour étaient venus à la rencontre des éleveurs et de leurs animaux. "L'objectif est que nos clients via nos bouchers se réapproprient l'histoire de la viande, de l'éleveur au rayon, du champ à l'assiette", confiait Gérard CLADIÈRE, directeur national achat boucherie de Carrefour France et, Jean-Manuel PARANHOS, responsable commercial de la filière bovine hypermarchés.



→ Les dirigeants du groupe Carrefour, SOCOPA et Feder

Un partenariat tripartite durable

Cette journée anniversaire était également l'occasion de mettre à l'honneur le partenariat : Carrefour, les éleveurs de Feder Socaviac et l'abattoir SOCOPA. Un partenariat assurément gagnant/gagnant d'après leurs représentants respectifs engagés dans la démarche FQC (Filière Qualité Carrefour) historiquement depuis 1996. Effectivement, à Villefranche, en plus d'une transparence, exigence et confiance réciproques qui les lient, un juste prix pour les éleveurs comme pour les consommateurs a permis à l'enseigne de privilégier ce partenariat de longue durée.

Des animaux triés sur le volet

Pour cette occasion festive et conviviale, les 67 plus belles vaches et génisses bouchères charolaises d'élevages de l'Allier, du Puy-de-Dôme, de la Creuse, du Cher et de la Saône-et-Loire étaient présentées et mises en concurrence.

Le jury a récompensé

Une génisse du Gaec des Billons - Treban (03) - a été récompensée par le prix d'honneur et partira à Carrefour de Lattes (34) tandis qu'une vache du Gaec Mamat-Neuf-Eglise (63) recevait le prix d'excellence pour rejoindre le Carrefour de Vernon (27).

PLUS Marie TORNERO, assistante communication

Des animations en magasins ont été réalisées par nos éleveurs pour accompagner le produit jusqu'au maillon final : le consommateur.
Le lien éleveur-consommateur en direct est sans aucun doute la meilleure recette pour rassurer le consommateur !

La coprologie pour mieux cibler le traitement parasitaire !

Dès l'apparition de doutes ou détection de signes cliniques lors des périodes à risque*, la coprologie est indéniablement un outil pertinent d'analyse pour définir les parasites présents, leur importance et mieux traiter ensuite l'animal infesté. C'est alors dans les matières fécales que l'on recherchera les œufs ou larves de parasites internes.



Témoignage de Guy DARLET (23),

éleveur adhérent à Socaviac/Feder à Villefranche-d'Allier (03)

Pouvez-vous nous présenter votre exploitation ?

Je suis installé depuis 1980 à Toulx-Sainte-Croix dans les Combrailles creusoises, avec 15 vaches allaitantes charolaises sur 40 hectares. En 1990, soit deux ans avant la retraite de mon père, nous nous sommes associés en GAEC avec 90 vaches allaitantes et 160 hectares. Evènement essentiel de ma carrière, le passage progressif de la monte naturelle à l'insémination dès 1989 et, depuis 2015, 100 % du troupeau a été inséminé avec une sélection sur la facilité de vêlage et la croissance. L'exploitation compte aujourd'hui 90 hectares en système de polyculture et, en élevage : avec 65 vaches allaitantes de race charolaise en vêlage d'automne.

Comment sont valorisés les animaux dans votre élevage ?

Tous les animaux sont engraisés : en taureillons, et en génisses dans la filière "Père Gourmet" et, en vaches de réforme. 15 à 20 % des mâles sont vendus en veaux pour la reproduction.

A quelle fréquence réalisez-vous des coprologies et sur quels animaux ?

Depuis une quinzaine d'années, j'effectue des coprologies à raison d'une par an. Le choix de ces analyses de parasitologies était auparavant ciblé sur un problème rencontré. Aujourd'hui, il devient systématique pour optimiser les traitements dans la perspective d'une conversion en agriculture biologique.

Démarche copro bovin/ovin

Les prélèvements peuvent être apportés à votre coopérative ou à votre technicien dans des petits sachets ou des pots à prélèvement. Une fiche commémorative est jointe aux prélèvements. Un minimum de 20 g à 40 g max de fèces est nécessaire à une bonne interprétation des résultats. Celles-ci sont envoyées à réception des prélèvements, par nos soins au laboratoire d'analyses. Les résultats sont adressés par mail à votre coopérative et vous seront transmis rapidement.

Copro mode d'emploi

Pour réaliser une analyse coproscopique, il faut prélever des bouses sur des animaux de même lot. Il est préférable de prendre les animaux au hasard car les animaux les plus maigres ne sont pas forcément les plus parasités. Les prélèvements doivent être faits en mélange pour la recherche de coccidiose et de préférence en prélèvements individuels pour les autres parasites.



Quel service la coopérative Feder vous apporte-t-elle ?

La coop me propose comme aux autres éleveurs adhérents ce service d'analyse en plus des conseils de mon technico-commercial référent. Au fil de ma carrière, j'ai ainsi pu effectuer des analyses de copros de mélanges sur les vaches et génisses mises à la reproduction ainsi que sur les veaux au sevrage afin d'évaluer la présence ou non de doutes et strongies. Des coprologies individuelles sont réalisées sur des petits veaux présentant des symptômes après la naissance. Aujourd'hui, je vois comme essentiel ce service rendu gratuitement par la coopérative pour réaliser des traitements ciblés sur les parasites identifiés.



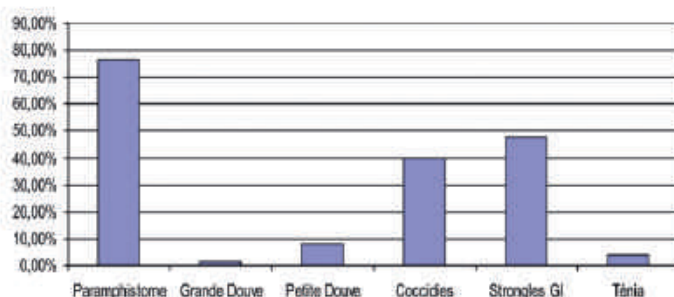
En quelques chiffres...

+ de 1200 analyses ont été pratiquées en bovins sur l'année dans vos coopératives.



Arnaud BOURDIER,
technicien Socaviac/Feder
à Villefranche-d'Allier (03)

Prévalence du nombre de copro positives





Améliorez votre revenu par le croisement !

Si croiser des brebis de races rustiques avec des béliers viande présente un intérêt économique, la conduite d'exploitation s'en trouve toutefois plus complexifiée. Alors comment gérer au mieux le croisement ?

L'intérêt du croisement

La conformation de l'agneau impacte fortement son prix. L'objectif du croisement est donc d'améliorer ce critère technique, en gagnant en classes de classement. Il convient pour cela de sélectionner la lignée femelle sur ses critères maternels et celle mâle sur ses qualités bouchères.

Un prix au kilo très avantageux

La comparaison du prix d'agneaux rustiques "purs" (issus de femelles rustiques conduites en pur : Blanche du Massif Central, Noire du Velay et RAVA) avec celui d'agneaux F1 (croisement de femelle de race rustique avec des béliers de race à viande : Charollais, Berrichon du Cher, Ile de France et Suffolk) atteste d'un gain par agneau variant de 9 à 14 €, selon les races, en faveur du croisement.

Les contraintes du croisement

L'intérêt économique de produire des agneaux croisés, mieux conformés, induit toutefois quelques contraintes techniques. Il convient de ne pas négliger le renouvellement du cheptel (le taux de renouvellement des reproductrices femelles doit avoisiner les 20 % par an) au profit de la production d'agneaux croisés. L'utilisation de béliers viande nécessite donc de constituer différents lots de lutte (2 minimum). En effet, une partie des brebis devra être saillie par des béliers de race rustique pour assurer le renouvellement du troupeau, à l'opposé de l'autre qui se verra lutter par des béliers viande.



Quelles astuces pour maîtriser son renouvellement ?

La question ici est d'estimer le nombre de brebis devant être saillies en race pure. Les ratios doivent suivre les règles suivantes :

Dans un système d'un agnelage par an avec ratissage : conserver 100 % du renouvellement sur l'agnelage principal. Ainsi un tiers des brebis, au minimum, doivent être luttées en race pure.

Dans un système "trois agnelages en deux ans" :

- Dans le cas classique de la conservation d'agnelles de renouvellement sur 2 périodes (automne et hiver), 60% des brebis doivent être saillies en race pure, sur chacun des deux lots. La 3ème période de lutte, conduite 100 % en croisement, permet la vente de la totalité des agneaux.

- Dans le cas d'une conservation d'agnelles sur les 3 périodes de lutte, 40 % minimum des brebis lut-

tées en race pure sur chaque lot, suffit à assurer le renouvellement.

A noter qu'une simplification de la conduite réside dans l'achat total ou partiel du renouvellement du cheptel (de préférence d'une même origine, afin de diminuer les risques sanitaires en élevage). La conduite en croisement total permettra ainsi la vente de l'ensemble des agneaux.

PLUS

Pour tout renseignement, contactez vos techniciens Copagno et Terre d'Ovin

Faites des économies avec le diagnostic de gestation

Depuis une vingtaine d'années, les techniciens de Copagno et de Terre d'Ovin réalisent des constats de gestation ovins et caprins.

Actuellement, cinq techniciens vous proposent cette prestation au sein de vos élevages. En 2016, ce ne sont pas moins de 48 000 constats de gestation qui ont été réalisés. Un chiffre en constante augmentation.

Et pour cause, c'est indubitablement une technique qui participe à la diminution des charges d'exploitation. Focus.



Quand et comment organiser le chantier ?

L'échographie doit être réalisée entre le 45^e et le 60^e jour après le retrait des béliers. Au moment du diagnostic, les animaux doivent être à jeun (au minimum depuis 24 heures). L'efficacité du chantier repose sur une bonne contention des animaux. Recourez pour cela à des cornadis (efficacité optimale) ou à un couloir de contention. La contention en lot est à proscrire. Dès le diagnostic, les animaux seront triés selon leur stade physiologique. Un traitement, notamment alimentaire, pourra ainsi leur être prodigué spécifiquement par la suite.

4 bonnes raisons pour échographier

Un bénéfice technique

La possibilité de trier précocement les brebis permet leur remise en lutte rapide. La productivité du troupeau est ainsi améliorée du fait d'une fertilité et d'un taux de mise bas accrus, eux-mêmes engendrés par un temps d'improductivité réduit.

De plus, l'éleveur peut alimenter de façon spécifique les différents lots triés : brebis pleines (préparation à l'agne-

lage, en distinguant dans la mesure du possible les portées multiples, des simples), brebis vides (recours au flushing si remise en lutte rapide ou retour à une ration d'entretien si la mise en lutte est plus tardive). La planification et l'organisation du travail sont ainsi d'autant plus efficaces.

Un atout économique

La politique de réforme par détection des improductives est optimisée. L'économie est double : diminution de la consommation de fourrage riche en énergie et de concentré (d'autant plus importante dans le cadre du dénombrement). À titre informatif, le coût d'entretien mensuel d'une brebis s'élève à une vingtaine d'euros. Une meilleure préparation des brebis gestantes, dès le milieu de gestation, permet également une diminution des risques sanitaires (toxémie de gestation, manque de colostrum...) et des frais vétérinaires qui s'en suivent.

Améliorer la génétique

Les constats de gestation sont en faveur d'une optimisation génétique. En effet, l'identification des meilleures brebis (fertilité importante) met en lumière, plus aisément, les brebis à inséminer. Le choix et le profil des béliers à utiliser selon les

lots, principalement dans le cadre des lots de paternité, devient également plus évident et optimise les résultats d'exploitation. N'oublions pas que l'insémination est un atout à la production d'agneaux en contre saison.

Un intérêt prévisionnel et pratique

Un prévisionnel de sortie d'agneaux peut être établi et offre une meilleure gestion de la trésorerie de l'exploitation. En présence de plusieurs bâtiments sur l'exploitation, l'éleveur peut alors rationaliser leur utilisation. Il pourra, par exemple, prévoir un nombre suffisant de cases d'agnelage et optimisera les conditions d'élevage.

Quelles sont les évolutions du service échographie, au profit de l'éleveur ?

Toujours en quête de perfectionnement, votre coopérative Feder vous apporte deux nouveaux services : le dénombrement des fœtus et l'évaluation du stade de gestation (IA et retour).

Pour une bonne fiabilité des résultats, il est cependant impératif d'intervenir au maximum 45 jours après la fin des luttes.

PLUS Pour tout renseignement, contactez vos techniciens Copagno et Terre d'Ovin



L'écornage des veaux

Le plus tôt possible pour le bien-être de tous !

L'écornage est aujourd'hui incontournable. Les techniques évoluent rapidement et s'adaptent aux élevages et à leurs besoins tout en respectant le bien-être animal, la gestion de la douleur et en favorisant leur sécurité en plus de celle des éleveurs et des autres intervenants.
Benoît LAPRÉE Adhérent Global/Feder témoigne.



QUI ? Benoît LAPRÉE situé à Pouilly-en-Auxois (21)



Benoît LAPRÉE a repris la suite de son père et depuis 8 ans exploite une SAU de 156 hectares dont 35 de cultures. Son cheptel est constitué de 90 vaches charolaises réparties sur deux sites. Une partie du troupeau est toujours logée en étable entravée. Les vaches de réforme sont toutes engraisées. Un premier tri des génisses est fait en laitones, jumelles de mâles et les moins bonnes sont vendues. Un second tri est effectué au moment de la mise au taureau. Les mâles sont vendus en broutards vers 9-10 mois, de septembre à octobre, avec pour objectif de vente : 400 kg payables.

Depuis combien de temps pratiquez-vous l'écornage ?

J'ai débuté sur les femelles il y a plus de 10 ans après un essai à la pâte qui s'est révélé inapproprié car les veaux parvenaient à l'enlever avec leurs pattes ou en se frottant à leur mère. Suite à une démonstration organisée en 2004 par la coopérative et le GDS, j'ai opté pour le Buddex puis le Horn Up.

Aujourd'hui, qu'en est-il et quelles sont vos motivations ?

Depuis cet hiver, j'ai décidé d'écornier l'ensemble de mes veaux mâles et femelles pour des raisons pratiques et financières. J'utilise la cage Mazon pour la contention et la pratique du Horn Up. Après le coup de tondeuse, le bourgeon cornuel est apparent, ça facilite le travail et l'emplacement est propre, ce qui évite les infections. Je place l'écornieur que je maintiens durant sept secondes. Il faut faire attention à ne pas exercer une forte pression sur la tête de l'animal au risque de le faire saigner. J'applique pour finir un spray de désinfection et le tour est joué. Je fais d'une pierre deux coups en les bouclant et en les vaccinant. Il me faut moins de 5 mn par animal pour écorner. J'ai pu constater que plus l'écornage est fait tôt, avant un mois,

plus il sera efficace et surtout moins stressant pour l'animal. C'est une notion qui prend toute son importance surtout pour les animaux présentant un risque cardiaque. Et puis, au final, les broutards sont plus jolis et plus calmes entre eux ! Il y a de leur sécurité avec leurs congénères et aussi de la nôtre. Sans oublier qu'ils répondent complètement au marché des sans cornes exigé par les clients italiens et des engraisseurs français ! Pour conclure, même si l'écornage de l'ensemble de mes veaux prend du temps, je ne reviendrais pas en arrière et je conseille à tout éleveur qui débute en écornage de participer à une démonstration !



En quelques chiffres...

12 000 bovins écornés sur 2017 pour l'union des coopératives Feder.

Coup de pouce financier !

5 € HT par animal écorné, mâle ou femelle, sous forme de bons d'achat dans la gamme prévention en agrotourismes vous sont offerts par la coop (sous condition que le lot entier le soit également).

NOS CONSEILS...

Un écornage réussi passe par une bonne contention.
Écorniez vos veaux le plus tôt possible (idéal vers 2 semaines).
Optez pour la méthode et le matériel adaptés à vos besoins.
Des démos sont organisées toute l'année par votre coop.

PLUS Delphine BUISSON, technicienne Global/Feder à Venarey-les-Laumes (21)

Contrat génisses : une valorisation garantie !

Complémentarité Axéreal/Feder : une nouveauté 2017

La segmentation s'accélère dans la filière viande. Les demandes de génisses par exemple se sont fortement éclatées depuis 1 an. Pour valoriser au mieux vos animaux et vous aiguiller sur les différentes possibilités, nous avons mis en place des contrats génisses au printemps. Pour favoriser ce lancement et développer la planification, notre partenaire Axéreal et sa filiale Axéreal Elevage (Tellus) a souhaité accompagner ce travail. Un bonus de centimes du Kg de carcasse a été attribué aux génisses qui consomment de l'aliment Tellus dédié à l'engraissement des génisses.

QUI ? Delphine et Eric JACQUET,

GAEC de L'Aumaille à Maisonnais (18),
adhérents Socaviac/Feder à Villefranche-d'Allier (03)
Assolement de 340 ha dont 260 ha d'herbe
110 vaches charolaises en plus de 400 chèvres.

Depuis 1996, le choix est fait d'engraisser les femelles nées sur l'exploitation. Pour cause, c'est la crise de la vache folle et le bétail



maigre est à un prix très faible cette année-là. Les broutards nés à l'automne se valorisent bien, et la production de fourrages en grande quantité facilite le choix de finir les femelles plutôt que les mâles. Le GAEC adhère donc au cahier des charges label et filière qualité Carrefour et l'exploitation devient autonome pour l'alimentation de tous les troupeaux. L'atelier caprin les sensibilise à récolter tôt des fourrages de qualité

très appétents, et les refus des chèvres deviennent une partie de l'alimentation des femelles à l'engrais.

Depuis 2012, Socaviac Feder permet au Gaec de L'Aumaille de développer l'atelier d'engraissement en mettant en place des génisses au printemps. Et, petit à petit, la stabulation dédiée est remplie toute l'année selon les opportunités du marché en génisses ou vaches maigres, en avance de trésorerie.

Pour cela, la fabrique d'aliment travaille quelques heures de plus pour cuisiner les rations à base de céréales 60 % de blé + 15 % de corn gluten + 13 % de pulpe + 13 % de luzerne déshydratée. Les fourrages sont en libre-service (enrubannage de trèfle 14 % MAT/foi/paille). Les dérogations à l'introduction dégrèvent les coûts de prophylaxie.

Prix de vente des génisses mises en place toutes qualités confondues

	2012	2013	2014	2015	2016
Nombre de mises en place	31	16	20	36	46
Prix moyen	3,96	4,24	2014	4,06	3,89

Le contrat valorisation des génisses a été proposé aux adhérents dans l'objectif de prévoir les sorties de femelles afin d'être en adéquation avec les commandes de l'année à venir. Les plus légères (300-360 kg de carcasse) sont destinées aux magasins Casino si



elles ont moins de 30 mois, avec une garantie de 4 € de moyenne sur le lot. Les plus lourdes sont valorisées à 4,10 € minimum si elles pèsent plus de 365 kg et ont une conformation supérieure à R +. Elles alimentent les boucheries Label rouge, les Monoprix, les magasins COSTCO et autres clients Cœur de Gamme. Cela ne change rien pour la conduite de l'atelier mis à part la planification et va permettre au GAEC de connaître dès sa mise en place, la rentabilité de l'atelier.

Avec le recul de 5 campagnes, Eric a remarqué le moindre effet de variation des prix saisonniers, les périodes de surproduction décalant les sorties ne sont plus aux mêmes périodes (l'offre estivale a été plus élevée mise à part en génisses légères). Avec des rations comme celles observées ici, la finition est tardive, et le décalage des abattages par rapport à la date de vente ne pénalise que très rarement la qualité finale des carcasses. C'est un point qui pourrait être amélioré puisque les prévisions de sortie sont une clause du contrat. En même temps, les mises en place de maigres sont à décider très vite lorsqu'un lot intéressant se présente. Toutefois, la trésorerie du GAEC s'est améliorée avec un étalement des ventes bovines tout au long de l'année.

LE BONUS GAMME FEDER

QUI ? Michel BELLIS,

éleveur à Berry Bouy (18),
adhérent Socaviac/Feder
à Villefranche-d'Allier (03)
260 ha SAU
80 ha de pâture au bord de l'Yèvre
83 vaches charolaises à vèler
En 2017, 34 génisses finies 386 kg 3,99 €



Même principe plus au nord, près de Bourges, la finition des femelles est un rythme pris par Michel BELLIS depuis de très nombreuses années mais selon une conduite différente. L'éleveur cherche à valoriser son troupeau et son blé et ne dégage pas de surface suffisante pour produire des surplus de fourrages sur l'exploitation. Il travaille donc avec un complémentaire de la gamme Feder : le Finish 27 (en fin de finition 6,4 kg de céréales/3,1 kg de complémentaire). Le contrat génisses signé en début d'année permet de valoriser les génisses de plus de 365 kg à 4,10 € garantis minimum.

En choisissant d'alimenter les génisses engagées en contrat selon l'un des plans de rationnement proposé avec des aliments de la gamme Feder/Tellus, l'éleveur recevra une plus-value AGIR EN FILIÈRE prise en charge par Axéreal Elevage de 0,02€/kg de carcasse. Cette plus-value sera versée quel que soit le contexte prix, qu'il soit inférieur ou supérieur au prix garanti.

PLUS Agnès RABANY,

technicienne Socaviac/Feder à Villefranche-d'Allier (03)



Dressage des bovins : passion et patience... en Saône-et-Loire !

Dans l'exploitation de Thierry PREAUD à Digoïn (71), adhérent Socaviac/Feder, une quinzaine d'éleveurs du département ont été initiés en août dernier, à la méthode SOUVIGNET, une formation au dressage des bovins organisée conjointement par la Chambre d'agriculture, représentée par Sarah BESOMBES et l'union de coopératives Feder dans le cadre des formations VIVEA.

QUI ? Benoît et Michel SOUVIGNET,

éleveurs sélectionneurs en race Limousine dans le Cantal ont élaboré une méthode de dressage en douceur à partir de leurs 30 ans d'expérience. Un savoir-faire que les deux cantalliens partagent en formant des éleveurs dans toute la France et à l'étranger, depuis une décennie.



Le dressage à la corde

Au préalable de la formation, une mise en condition de l'animal et de l'homme est nécessaire. L'objectif à venir est l'apprentissage du respect de la corde puis celui de l'homme. Si l'animal nécessite une préparation (cf. encart), l'éleveur devra, quant à lui, se montrer sans stress mais ferme.

C'est ainsi que sur l'exploitation de Thierry PREAUD, on peut surprendre un drôle de ballet composé par des binômes éleveurs/veaux mâles et femelles fraîchement sevrés. Les premiers sont munis de courts bâtons et de longues de 4 m pour favoriser une grande proximité puis la manipulation des jeunes bovins.

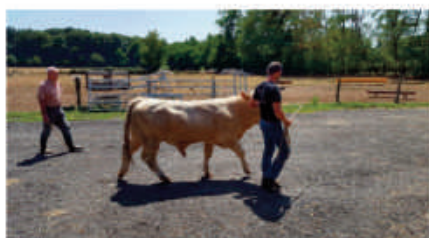


LA PRÉPARATION VEAU

Préalablement à la journée de formation, les bovins sont attachés 8h consécutives pendant 2 jours à une barrière au moyen d'un licol qui doit être correctement réalisé : nœud côté droit à mi-distance de l'œil et du museau, à 40/50 cm du point d'attache et à hauteur du poitrail de l'animal. Une étape test !

L'art d'adoucir les mœurs !

"C'est un travail de passion et de patience car il faut s'intéresser, être présent et à l'écoute de ses animaux, agir progressivement et bannir la brutalité" déclare Michel SOUVIGNET. Une discussion sera d'ailleurs menée avec les "élèves" quant à l'intérêt de travailler avec des animaux dociles tout de suite suivie par la manipulation des veaux. Des gestes précis.



DES GESTES PRÉCIS

: approche lente et progressive, massage des paupières, de la base des oreilles, pression de la paume de la main sur l'épi dorsal... pour une mise en confiance.

L'étape suivante sera consacrée au dressage proprement dit où chacun des participants va apprendre à l'animal à avancer, s'arrêter et tourner, dans un couloir de 3 m x 15 m... et toujours en douceur ! Ces dimensions sont importantes pour cette première phase de l'apprentissage qui ne dure qu'une dizaine de minutes pour 60 à 80 % des animaux.

Une fois la confiance totalement acquise entre l'homme et l'animal, les participants passeront dans un paddock un peu plus grand (case de stabulation de 12 m x 12 m ou même à l'extérieur.

Le dressage : un vrai plus !



LA CONFIANCE

La paume de la main posée sur l'épi dorsal de l'animal a un effet apaisant ! Une fois dressé le taurillon suit Benoît SOUVIGNET comme un petit chien.

La méthode SOUVIGNET rapproche l'homme de l'animal et offre d'autres avantages indéniables en matière de sécurité et de conditions de travail pour peu qu'on veuille y consacrer un peu de temps. Benoît et Michel SOUVIGNET l'ont bien compris et le dressage des bovins fait partie de leur métier au même titre que les foins ou les semis. C'est aussi un critère de sélection important car la génétique intervient aussi dans le caractère des animaux ! Quotidiennement, c'est également un plus pour les conditions de travail de l'éleveur lorsqu'il doit prodiguer des soins ou approcher les animaux au pré, sans oublier la sécurité des intervenants extérieurs (vétérinaires, commerciaux, chauffeurs...).

Paroles d'éleveur

Jean-Philippe PICARD, GAEC PICARD Frères à Bresse-sur-Grosne. Adhérent Global/Feder (71)

"La méthode est très intéressante et je re-



tiens beaucoup d'informations sur l'approche comportementale des bovins. N'étant pas éleveur sélectionneur, je ne pense pas mettre en application la phase d'apprentissage de la marche sur mon explo-

itation. Par contre dès cet hiver, je vais essayer une partie de la méthode sur les jeunes veaux afin de les habituer à ma présence dans un espace restreint ce qui devrait me faciliter par la suite le travail de surveillance et les diverses interventions."

PLUS Laurent DUVAL,

technicien Global/Feder à Saint-Rémy (71)



Analyses fourragères : une bonne gestion des rations pour une meilleure rentabilité

QUI ? **Julien BENY**, adhérent Global/Feder à Saint-Rémy-en-Rollat (03)
 Assolement de 190 ha dont 124 ha en herbe (PN, PT, Luzerne...) 8 ha en maïs et ensilage, 58 ha de céréales.
 110 vaches allaitantes de race charolaise,
 Production de broutards d'automne
 Finition des femelles plus achat d'animaux à Feder.

Les conditions climatiques extrêmes que nous vivons depuis la sécheresse de 2003, ont remis en cause les systèmes fourragers chez les éleveurs Français. Il faut faire pousser de l'herbe et faire des stocks en quantité, toujours plus tôt. Afin de réduire les coûts alimentaires, certaines exploitations se sont mises à produire de la matière azotée avec l'implantation de luzernes et de Métells. D'une année à l'autre, la qualité des produits récoltés varie énormément mais encore faut-il le savoir !

Les analyses, c'est systématique

Julien BENY ne se pose pas de question, il fait analyser ses fourrages systématiquement. Ce sont les ensilages d'herbe, les différentes coupes d'ennubannage, le foin, soit quelques 10 prélèvements qui ont été réalisés à la mi-octobre avec son technicien Feder qui les a transmis à la Chambre d'Agriculture à Moulins pour procéder à des analyses et obtenir les résultats sous 24-48 heures. Il faut joindre avec l'échantillon, une fiche préalablement remplie, avec le nom du produit, la date de récolte, la date de prélèvement, ainsi que quelques renseignements sur le pourcentage de graminées et de légumineuses. Les résultats sont ensuite transmis à l'éleveur et au technicien de Feder... et le travail de calcul des rations peut démarrer !

Un plus technique !

Julien trouve de nombreux intérêts à réaliser ces analyses. Il évoque des raisons techniques telles que : évaluer la qualité des fourrages qu'il distribue à ses animaux ; identifier les variétés les mieux adap-

tées à ses sols à semer ; calculer des rations précises ; produire des kilos de crois et de carcasse ; et adapter la bonne minéralisation. Et de préciser : "Pour qu'une vache vèle dans de bonnes conditions, que le colostrum et le lait qu'elle produit pour son veau, qu'elle reprenne des kilos, je dois savoir où j'en suis et mettre en place un rationnement adapté".

Il en est de même pour tous les animaux en croissance (comme les génisses de 1 et 2 ans) et ceux à l'engraissement. Pour cela et pour corriger précisément les carences en oligo-éléments et vitamines de la ration, le minéral sera réalisé à la carte par Feder.

“ Le coût d'une analyse de fourrage est très vite amorti ”

Une nécessité économique

En plus des analyses de fourrage, il est important d'évaluer correctement le stock. Les résultats "qualité" et "quantité" des fourrages permettront de prévoir une distribution rigoureuse tout au long de l'hiver et cela en fonction des objectifs de production définis. De manière générale, l'analyse permet de planifier l'alimentation du troupeau sur du court et du moyen terme pour tendre vers l'autonomie fourragère et une meilleure conduite du troupeau.

"Je dois savoir à quel prix je produis les kilos de crois pour avoir les coûts de production les plus bas possibles tout en ayant les meilleures performances [...] Avant l'hiver, il faut que je puisse anticiper mes achats ou non de correcteur azoté et de fourrages", explique concrètement Benoit.

"Le coût d'une analyse de fourrage est très vite amorti. C'est un investissement minime en temps et en argent qui peut influencer énormément les performances de mon troupeau. J'encourage tous les éleveurs à réaliser des analyses de fourrage ! Nous avons un outil qui peut nous permettre de faire des économies, alors pourquoi nous en priver !".

PLUS **Emmanuel PLASSON**, technicien Global/Feder à Saint-Pourçain-sur-Sioule (03)



Equilibre d'une ration de qualité

QUI ? Le GAEC du Mont-Avril, adhérent Socaviac/Feder situé à Jambles (71), en côte chalonnaise, est composé de quatre associés, tous membres de la famille MUGNIER, et d'un salarié. 330 ha sont exploités dont 278 ha en STH, 45 ha en TL (19 ha en blé et colza pour la vente ; et 26 ha de maïs ensilage, luzerne et orge en l'auto-consommation), et 7 ha de vigne. À souligner que le sol est argilo-calcaire et calcaire séchant. Les MUGNIER possèdent également un cheptel de charolais avec 195 vaches. Ils produisent des broutards en automne et repoussés ainsi que des génisses et des vaches de réforme engraisées.

La preuve par les chiffres au GAEC du Mont-Avril

L'équilibre, c'est ce que pratique le GAEC du Mont-Avril avec une alimentation du troupeau basée sur des fourrages de qualité grâce à une rotation des pâtures, une récolte d'herbe à un stade végétatif optimal, un enrubannage, un ensilage et des foin précoces. Les fourrages sont systématiquement analysés et les rations adaptées aux besoins précis des animaux. Une attention particulière est portée au cheptel de souche, pour assurer la croissance des génisses, et préserver la bonne santé du couple mère-veau. Les éleveurs distribuent minéraux, oligos et vitamines quotidiennement.

Reproduction du troupeau

Mode repro :
40 % IA sur génisses
+
primipares en bâtiment

Fécondité : 25 vaches
détectées vides
par échographies, soit 11 %

PLUS
95 % réussite IA
en stabulation

Focus vêlages

- Période : novembre à avril
- Conditions mise-bas : 60 % vêlage sans assistance - 8 % césariennes
 - Morbidité : Quelques infections nombril
- Problèmes respiratoires contrôlés par vaccination intra-nasale en 2016.
- Mortalité : 11 à 7 % depuis 2015.

PLUS
Distribution rapide
du colostrum contrôlé
de sa densité

Résultats techniques 2014 - 2017

Broutards alourdis :
441 kg vif
Génisses 30 - 36 mois :
384 kg carcasse
Vaches réforme :
421 kg carcasse

PLUS
Animaux correspondants
à la demande du marché,
bien valorisés

Vaches lactation



feder
FORCE COOPERATIVE

Classeur de rations

Gaëc Du Mont Avril

Catégorie

Bovins viande / Vaches allaitantes lactation / Charolais

Date

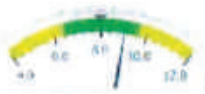
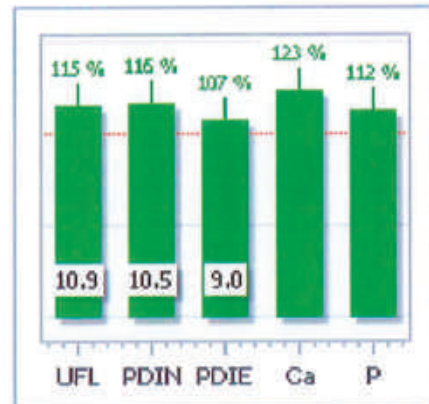
6 novembre 2017

Objectifs de la ration

Libellé	Valeur
Poids vif (kg)	700
Mois de lactation	2
% primipare	25
Epoque de vêlage	Tardif
Production de lait (l/jour)	8
Durée (j)	100
Etat corporel (pt)	3
Variation d'état (pt)	0

Résultats synthétiques

Libellé	Valeur
Ecart NEC (Pt)	0.66
Ingestion (%)	99
MS Totale (kg/j)	14.5
PDIN / UF	106
PDIE / UF	98



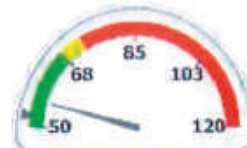
9.0

Lait per. (l/j)



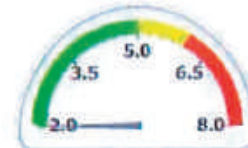
24.9

Glucides rapides (%)



56

Protéines rapides (g/kg)



-0.2

Acidose rum. (H de pH<6)

Aliments de la ration

Libellé	Kg MS	Kg MB	MS (%)	UEB (/kg)	UFL (/kg)	PDIN (g/kg)	PDIE (g/kg)	Ca (g/kg)	P (g/kg)
2015 FOIN QUALITE MOYENNE	5.48	6.00	91.4	1.19	0.66	61	74	4.5	2.2
2015 ENS HERBE ANALYSE	7.46	21.00	35.5	1.12	0.70	91	66	6.4	2.4
2015 ENS MAIS ANALYSE	1.42	4.00	35.5	1.03	0.93	48	69	2.0	1.8
FEDERMINE ALLAITANT	0.09	0.10	90.0		0.00	0	0	180.0	90.0
Concentration Kg			46.5	1.13	0.70	75	69	6.4	2.9
Apport Total	14.5	31.1	46.5	16.35	10.16	1081	996	93.1	41.2
Apport Total Min				16.44	8.82	935	935		

Coût € / jour

1.27

Ration génisses 1 an 350 kg - 700 g GMQ

6,5 kg MS mélange
foin-ensilage
herbe-ensilage
maïs-enrubannage
1 kg concentré
50 % orge
50 % Finish 35

Ration génisses 2 ans 500 kg - 500 g GMQ

9 kg MS mélange
foin-ensilage
herbe-ensilage
maïs-enrubannage
Federmine
Allaitant = 70 g

Ration vaches gestantes

11 kg MS mélange
50 % foin - 50 % ensilage herbe
Federmine Allaitant = 80 g
Nutrifed 30 = distribution
à la rentrée pendant 10 jours.

PLUS

Bonne préparation à la
mise bas, veaux vigoureux
et débrouillards,
bonne délivrance.



Patrice VAIZAND Responsable gamme minérale et alimentation à Socaviac/Feder à Montceau-les-Mines (71)



→ Paulo RIBEIRO, responsable boucherie Coop Amour et Pauline VERRIÈRE, assistante commerciale Coop Amour

Dynamisme dans les boucheries Coop Amour

Vendredi 13 octobre 2017, l'équipe des boucheries Coop Amour proposait une vente de burgers/frites "maison" à sa clientèle devant la boutique, rue de la Citadelle à Chalon-sur-Saône.



Cette vente de burger a permis de répondre à une vraie demande des clients. En effet, la boucherie se situe dans le centre-ville de Chalon où les déjeuners hors domiciles sont courants. De plus, proposer des burgers élaborés devant les clients à partir de produits locaux et de qualité (viande label rouge, légumes bio) a séduit les consommateurs. Le but de cette animation était de proposer un nouveau produit qui constitue un vrai repas sans préparation et rapide à manger. De 11 h30 à 12 h 30, plus de quarante clients ont pu commander leur repas et l'emporter. Suite à ce premier succès, d'autres activités similaires vont être organisées.

Anim'éleveur : Le meilleur des liens auprès du consommateur ! Un groupe d'éleveurs s'est formé pour accompagner sur ces six derniers mois, le produit jusqu'à sa vente en GMS. Et le retour est fort, tant du côté du consommateur que de nos éleveurs-animateurs !

Nos éleveurs/animateurs témoignent...

Mireille et Roger Chevalier "Les consommateurs sont sensibles à la rencontre avec les producteurs en capacité de fournir des renseignements d'élevage. Ils sont sécurisés en voyant le visage d'un éleveur, regagnent en confiance et en volonté pour l'achat du produit", témoignent. Martine Mausny et Laurence Jehanno : "Nos animations sont enrichissantes ! Si on devait donner quelques mots clés, ils seraient : rassurer, être à l'écoute, échanger !". Franck Gambino : "Faire la promotion de la viande bovine dans les grandes et moyennes surfaces est devenu une nécessité. Le consommateur reçoit plus de désinformations par les coups d'éclats des médias que le réel vécu du quotidien de nos élevages bovins. Le consommateur a besoin d'être informé, rassuré. Il a trop souvent perdu le contact avec le boucher, les petits conseils pour la cuisson de tel ou tel morceau, etc".

PLUS Florence DEMEULE, responsable communication

ANNONCE Nous recevons de nombreuses demandes d'animations. Locales ou plus éloignées, sur 1 ou 2 jours, elles émanent de tous types de magasins et de démarches qualité. Feder qui forme les éleveurs, fournit tout le matériel nécessaire à l'animation. Bien sûr les éleveurs/animateurs sont rémunérés par Feder (forfait journée, tous frais payés : km, repas, hôtel, péages). **Vous êtes intéressés ? Contactez Isabelle GOUJON, notre technicienne Feder, au 06 28 50 01 14, qui se chargera de l'organisation opérationnelle des animations.**



Photovoltaïque : l'assurance d'un projet construit

IRISOLARIS et AGROTECH, spécialistes du développement et de la construction de bâtiments agricoles à toitures photovoltaïques vous proposent deux formules pour vous accompagner dans la modernisation de votre exploitation.

> PARTENARIAT/location :

Vous investissez dans un bâtiment que vous rentabilisez en louant votre toiture.

IRISOLARIS se charge d'obtenir le permis de construire.

Vous achetez votre bâtiment à AGROTECH bénéficiant ainsi de subventions.

IRISOLARIS vous verse un loyer unique ou annuel pour la mise à disposition de la toiture via un bail emphytéotique d'une durée de 30 ans.

AGROTECH réalise la construction du bâtiment et IRISOLARIS se charge de l'installation de la centrale photovoltaïque.

> PARTENARIAT/mise à disposition :

Vous disposez d'un nouveau bâtiment à coût réduit.

Vous donnez en location votre terrain par un bail à construction d'une durée de 30 ans.

IRISOLARIS finance le bâtiment, se charge d'obtenir le permis de construire et de l'installation de la centrale photovoltaïque.

AGROTECH réalise la construction du bâtiment.

VOS ENGAGEMENTS

Vous réalisez le terrassement, l'aménagement d'une plateforme de 50 m² à proximité du chantier ainsi que les fondations avec obligation de garantie décennale.

Vous devez aussi réaliser le remblai complet des massifs de fondations, ainsi que l'ouverture et la fermeture de la tranchée nécessaire au raccordement de la centrale photovoltaïque.

N'hésitez pas à faire une demande auprès de votre service technique pour une étude particulière à votre projet !

PLUS www.feder.coop



QUI ? Eric JOLY et son épouse

du Gaec de Champbegon à Charrette-Varennes, adhérents Global/Feder (71)

Eric Joly et son épouse sont tous deux associés et installés depuis 2008 avec un salarié. Ils exploitent un assolement de 245 ha dont 80 ha de pré, et élèvent 100 vaches laitières. Leur exploitation est répartie sur deux sites. Le premier qui abrite les génisses, le stockage de fourrages et du matériel, se trouve sur un terrain inondable avec des bâtiments vétustes. 100 vaches laitières et deux robots de traite sont logés dans le second site créé entre 2014 et 2015.

Ils témoignent...

Notre but à terme est de ramener tous les animaux sur ce second site pour une meilleure organisation de travail et, de meilleures conditions de logement pour les animaux. Après un lourd investissement dans le bâtiment pour les vaches laitières, notre objectif principal était de pouvoir augmenter la capacité de logement à moindre coût sur ce nouveau site ? Nous avons trouvé la solution en réalisant un bâtiment photovoltaïque en Partenariat/mise à disposition. A ce jour, le bâtiment est sorti de terre (terrassement et dès à notre charge) pour au final loger une soixantaine de génisses. Les panneaux seront installés d'ici la fin d'année. Nous sommes satisfaits et nous prévoyons un second bâtiment photovoltaïque destiné au stockage, sur ce même site en 2018. Nous amènerons ensuite l'intérieur du bâtiment pour les génisses ».

PLUS Eric FORÊT, responsable bâtiment Feder à Charolles (71)

Sonia GAILLARD, technicienne Global/Feder à Saint-Rémy (71)



Le marché de la viande se segmente de plus en plus. Des niches apparaissent avec des cahiers des charges très précis (race, poids, âge, état engraissement, origine géographique, alimentation). Pour répondre à ces marchés, mieux vaut anticiper les volumes d'animaux disponibles. Assurément mettre en adéquation l'offre et la demande, c'est aussi et surtout valoriser au mieux nos animaux. Pour ce qui est de la planification, la coop y a pensé et le fait au travers de CONTRATS CONFIANCE passés avec ses éleveurs adhérents. Comment planifier vos bovins ? La marche à suivre.



Planification des bovins : anticiper pour

Une démarche simple pour nos adhérents

Les éleveurs en contrat confiance ont effectivement accepté lors de sa signature de planifier leurs bovins finis. Seul bémol : la démarche de planification ne s'est pas mise en place au démarrage. Aujourd'hui, pour répondre à des marchés plus rémunérateurs et limiter au maximum les à-coups, les commissions techniques et commerciales et les Conseils d'administration proposent dès le **1^{er} janvier 2018**, aux éleveurs engagés avec leur coopérative, de planifier la sortie de leurs bovins finis.

En quelques clics...

Pour pouvoir planifier vos bovins finis, le site Feder vous permettra d'accéder à votre inventaire (avec votre autorisation). En quelques clics, la sortie de votre bovin pourra être planifiée (2 mois minimum avant sa sortie prévue). Votre bovin fini pourra alors bénéficier de la prime de planification de 0,04 € et d'une valorisation optimale. Pour prendre en compte les aléas de la phase de finition, un délai de + ou - 21 jours par rapport à la date prévue sera toléré. En cas d'engorgement ponctuel du marché, l'animal planifié sera prioritaire et bénéficiera de la planification même s'il est hors délais.

Des mentions et indications utiles

Une fois votre bovin à planifier sélectionné, il suffira d'indiquer la date prévisionnelle de sa sortie, une estimation de son poids et de son classement. L'âge à l'abattage sera automatiquement calculé et vous permettra de savoir s'il correspond aux différents cahiers des charges.

Des replanifications possibles

Si le bovin a été planifié 4 mois avant sa date de sortie, il est possible de repréciser cette date jusqu'à 2 mois avant sa sortie. En cas de vache pleine, vous pouvez déplanifier l'animal et le replanifier quelques mois après ou l'annuler en cas de mortalité.

Une mise en place progressive

L'information des adhérents est en cours, et le site sera fonctionnel au **1^{er} janvier 2018**, toutefois nous laissons la possibilité sur le premier trimestre de n'enregistrer que partiellement les prévisions pour vous habituer à l'outil. Par contre à compter du **1^{er} avril**, il sera impératif de planifier les sorties pour obtenir la prime de 4 cts du kg de carcasse.

PLUS **Christophe FOUILLAND**, responsable technique Feder

Pour vous aider dans cette opération et planifier au mieux vos bovins, votre commercial et votre technicien peuvent vous accompagner. N'hésitez pas à leur en parler.



Réunions territoriales : la proximité avec les éleveurs

Les conseils d'administration des coopératives bovines ont organisé des réunions territoriales sur l'ensemble de la zone Feder. Ces temps d'échanges ont été très appréciés des éleveurs venus nombreux. Les sujets présentés concernaient les thématiques relatives au marché, à la segmentation, à l'évolution de la planification des bovins finis ainsi qu'à la marque d'éleveurs Feder.



Prospection Ardennes

Feder se mobilise pour développer ses adhérents dans les différentes zones de reconnaissance. Le forum des opportunités qui a eu lieu le 23 novembre à Sedan a permis de faire connaître l'union de coopératives et de rencontrer des éleveurs. Ces derniers ont pu découvrir les propositions que Feder peut faire en termes de commercialisation, de services ou d'engraissement. Toutes les zones sont des lieux potentiels de prospection où l'on se doit de se faire connaître et développer l'activité au service des éleveurs.



avoir une longueur d'avance !

Ce qu'ils en pensent...

Emmanuel Bernard, président la commission technique

"Pour valoriser au mieux nos animaux, nous devons avoir une bonne connaissance de l'offre quantitative et qualitative de nos adhérents".

Denis Renard, président de la commission commercialisation

"Comme utilisé dans la production laitière où nous réalisons des prévisionnels de production depuis plusieurs années, cet outil doit nous permettre de mieux appréhender le marché de la viande et les opportunités à saisir".

L'accès à votre inventaire IPG, un outil pratique

Pour optimiser l'orientation des bovins, nous avons la possibilité d'importer votre inventaire bovin, ce qui permet à votre commercial d'enregistrer facilement les caractéristiques des bovins qu'il vous achète (âge, codes races parentaux...) et ainsi anticiper le débouché le plus adéquat. De même, pour faciliter la planification de vos animaux, votre inventaire peut être mis à disposition sur votre espace extranet. C'est très pratique pour vous et cela vous évite de devoir saisir les numéros IPG, dates de naissance et autres caractéristiques des animaux.

Pour cela, nous avons besoin d'une autorisation de transmission des données IPG de la part de l'association SPIE. C'est pourquoi votre commercial est amené à vous faire signer cette autorisation. Les données ne sont en aucun cas exploitées à d'autre fin que de gagner en efficacité commerciale et logistique pour Feder et donc pour vous.

Les Présidents Yves LARGY & Bertrand LABOISSE

**L'objectif de l'Union
Feder : + de valeur
ajoutée à la production
de ses adhérents !**

Nouveau label rouge en agneau va voir le jour très prochainement. Baptisé "Agno des Lys", il est adossé au cahier des charges agneau fermier des "Pays d'Oc" créé dans les années 90. Cet agneau label sera issu des troupeaux de races rustiques de la zone Bourgogne et sera élevé en bergerie. Sa commercialisation assurée par le groupe Bigard débutera début 2018.



