



federactu

Segmentation du marché

Avec Feder,
on ne met jamais les
quatre pieds dans
le même sabot !

Commercialisons
ensemble
le fruit de notre travail
d'éleveurs



- ➔ À vous dire..... p. 3
EGA : la théorie et la pratique
- ➔ Dossier..... p. 4 à 8
**Producteur, transformateur, distributeur...
Le partenariat gagnant/gagnant**
- ➔ Tendances des marchés..... p. 10 et 11
Ovins et bovins
- ➔ IGP Charolais de Bourgogne..... p. 12
**L'IGP Charolais de Bourgogne à la conquête
de nouveaux marchés**
- ➔ Labels et récompenses..... p. 13
Cahier des charges LABEL : "Sans OGM" obligatoire !
- ➔ Technique sanitaire..... p. 14
"Au pâturage" : maîtriser le risque parasitaire
- ➔ Technique sanitaire..... p. 15
Le programme raisonné
- ➔ Technique bovine..... p. 16
Planifier, c'est anticiper !
- ➔ Technique génétique..... p. 17
**Vous souhaitez acheter un reproducteur
inscrit au Herd Book ? "allô Feder !"**
- ➔ Boucheries Groupe Feder..... p. 18
Coop Amour : un dynamisme tous azimuts !
- ➔ Groupe Feder..... p. 19
Plein zoom sur Grivy-Loisy
- ➔ Technique bovine..... p. 20 et 21
**Feder : un accompagnement fort sur les ateliers
d'engraissement**
- ➔ Agneau BIO..... p. 22
Les éleveurs se mobilisent !



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



ÉTATS GÉNÉRAUX DE L'ALIMENTATION : la théorie et la pratique

"C'est parce que nous voulons une agriculture prospère, compétitive et durable que les mesures issues des États généraux de l'alimentation visent à soutenir les agriculteurs afin qu'ils puissent vivre de leur travail, tout simplement". Cette déclaration de Stéphane Travers, Ministre de l'Agriculture et de l'Environnement nous fait regretter de ne pas l'avoir convié lors de notre réflexion qui a conduit à créer notre slogan : "Commercialisons ensemble le fruit de notre travail". Nous aurions sans doute gagné du temps.

Mais, peut-être que notre coopérative Feder aurait pu servir d'exemple au cœur des réflexions des EGA. On peut le penser quand un des objectifs affichés est de retrouver "une agriculture prospère, compétitive et durable, riche de la diversité de ses modèles agricoles". Ah ! Imaginons-nous au cœur des débats ou pendant des mois les uns ont réinventé l'eau chaude, les autres ont rêvé de fermes sans animaux en opposition radicale avec ceux qui voient demain des exploitations déshumanisées dans les mains d'investisseurs à l'adresse inconnue ! Entre les donneurs de leçons, moralisateurs, qui veulent la disparition de l'élevage et les jusqu'au-boutistes, qui ne prônent que l'intensif en ignorant les exigences environnementales, nous serions repartis vers nos Régions (Ardennes, Bourgogne Franche-Comté, Auvergne Rhône-Alpes, Grand-Est et Centre) en nous disant sans doute que notre modèle coopératif est plus équilibré et sûrement dans la vérité.

Une fois dans nos fermes, nos proches nous "auraient interrogés. "J'ai entendu que le Ministre prônait de ne pas opposer les modèles mais au

contraire qu'ils soient complémentaires et créent les ressources suffisantes pour développer nos économies locales, pour ensuite gagner sur les marchés nationaux et internationaux" et de rajouter : "Mais c'est bien ce que vous faites déjà avec vos coopératives ? Vous avez bien des techniciens qui bossent sur les circuits courts avec

Coop'amour, les ventes directes ou les animations dans les points de vente ?

Au niveau national, vous travaillez bien en partenariat avec BIGARD, CHARAL, SOCOA, PUIGRENIER... qui fournissent à leurs clients distributeurs des produits

viande bovine comme, par exemple, le Charolais Label Rouge, l'AOP Bœuf de Charolles, l'IGP Charolais de Bourgogne ou des agneaux Label Rouge ? Et, au niveau international, avec Eurofeder, vous ouvrez bien des marchés européens et hors Europe ?". Ainsi... tout en saluant l'initiative de ces États Généraux, on ne peut pas s'empêcher de penser que la théorie c'est bien mais que la pratique... C'est mieux.

“**Commercialisons ensemble le fruit de notre travail d'éleveurs.**”



Bertrand LABOISSE
Président de SOCAVIAC
Éleveur à Sauvagny (03)

Yves LARGY
Président de GLOBAL-Feder
Éleveur à Cury (71)



Producteur, transformateur, distributeur... Le partenariat gagnant/gagnant

Pour ce dossier de la revue FederActu, nous avons souhaité présenter les actions mises en place par l'union de coopératives Feder avec le groupe BIGARD, CHARAL, SOCOPA dans le but commun de répondre à la segmentation du marché. Nous avons donc zoomé sur divers sites : de BIGARD CASTRES (pour les ovins), à SOCOPA VILLEFRANCHE-D'ALLIER, en passant par BIGARD CUISEUX, BIGARD FEIGNIES et VÉNAREY-LES-LAUMES (pour les bovins). Les personnes interviewées nous expliquent ici et en détail, les projets et actions développés sur leurs sites ainsi que leurs fonctionnements au quotidien. Focus.

Un travail de fourmi et du sur-mesure pour valoriser le savoir-faire de toute une filière !



Fiche identité site BIGARD CUISEUX

- 431 salariés en effectif BIGARD
- En moyenne 2600 bovins par semaine (lissage sur l'année 2017)
- Vaches race à viande 17 %
- Vaches 52 %
- Génisses 14 %
- Jeunes Bovins 30 %
- Bœufs 2 %
- Taureaux 2 %
- Abattage 973t/semaine lissage sur 2017 en moyenne
- Désossage 878 t/semaine lissage sur 2017 en moyenne

Rencontre avec **Cécile MAITRE** et **Emmanuel GUILLET**, commerciaux à BIGARD CUISEUX (71).

Lorsque l'on parle de bovins spécifiques, est-ce que l'on sous-entend segmentation ?

"Oui, effectivement c'est de la segmentation très très fine ! A Cuiseux, on traite 110 bovins spécifiques par semaine et cela concerne principalement des animaux valorisés en Charolais Label Rouge mais aussi quelques animaux dans la nouvelle IGP Charolais de Bourgogne".

Sur le dossier Label, comment cela se traduit-il ?

Pour **Cécile MAITRE** : "c'est de l'épicerie fine !". Et pour **Emmanuel GUILLET** : "c'est de la haute couture !".

"Tout d'abord, les animaux label se tuent les lundis et les jeudis ; sur Cuiseux, cela représente 100 bovins à la semaine (40 % de génisses, 60 % de vaches).

Sur ces 100 animaux, 20 sont encore plus spécifiques et concernent un dossier demandant des génisses très grasses "état 4" (gras de couverture et persillé), de 420 à 450 kg. BIGARD et Feder sont les 1^{ers} apporteurs et fournisseurs au niveau de l'Association Charolais Label Rouge ; c'est une belle fierté car la valorisation Label Rouge permet de tirer la production vers le haut ! La plus-value éleveur est de 0,15€/kg".

Et sur l'IGP Charolais de Bourgogne ?

"C'est un "jeune" dossier qui, à ce jour, permet la valorisation d'une dizaine d'animaux/semaine, majoritairement des vaches de 400 à 450 kg R +/U-".

Et quand vous évoquez un travail de fourmi, en quoi est-ce si minutieux ?

"On met en tuerie les animaux en fonction d'un planning théorique de commandes des magasins. Chaque animal est marqué le lendemain de la tuerie ; on les affecte par magasin une fois la commande réelle passée. Cela paraît simple sur le papier mais en fait c'est une jonglerie dans les frigos car certains magasins commandent des bêtes entières, d'autres des demies. Certains modifient les jours de livraison, et certains animaux ne tombent pas comme annoncés, etc. Le respect du temps de maturation exigé par le cahier des charges rajoute aussi une couche au travail de la petite fourmi !

Il faut toujours abattre un peu plus d'animaux Label que commandés pour être certains de bien servir le client. C'est primordial ; notre travail est un travail de cheville. En fait, on peut dire que quand un consommateur achète une entrecôte Label, celle-ci peut venir d'un animal qui peut avoir fait l'objet de 4 tris ! Le tri de l'éleveur, le tri du commercial Feder, le tri BIGARD et parfois le tri réalisé par un agréé de centrale d'achat !".

Le Label Rouge : des contraintes mais un signe officiel de qualité qui parle au consommateur ?

"Ce sont des contraintes dans le mode d'élevage et de finition. Mais il faut savoir que pour le distributeur, le réapprovisionnement n'est pas possible et le suivi de la comptabilité/matière est très stricte. Cependant, c'est ce qui fait la force du signe de qualité auprès du consommateur".

Quand est-il du développement avec les sites BIGARD distribution ?

"Les sites BIGARD Distribution sont des sites "frigos-carasses" qui font un métier de chevilles. Ils sont au nombre de 8 sur le grand quart Sud-Est. On développe de plus en plus avec ces sites qui travaillent principalement des animaux Label auprès de boucheries traditionnelles. Bien souvent, les bouchers viennent même trier et choisir leurs carcasses directement en frigo".

Un accompagnement fort dans les concours d'animaux viande !

"En effet, les équipes commerciales de BIGARD CUISEUX sont aussi très actives dans les achats d'animaux sur les concours de bêtes à viande de la région, notamment les plus importants tels que le Festival du Bœuf à Charolles et le concours d'Autun. Il faut cependant savoir que les achats se réalisent uniquement lorsqu'il y a des commandes de magasins !".





Le jeune bovin sous toutes ses formes !

Rencontre de **Fabien GATEAU**,
Directeur de BIGARD
à Vénarey-les-Laumes (21)

Fiche identité

- 95 salariés
- 560 gros bovins abattus par semaine
80 % de race charolaise
- 200 jeunes bovins
- 200 vaches dont 90 % de charolaises
- 100 génisses dont 80 % de charolaises
- 60 mixtes ou laitiers
- 180 veaux
- 12500t/an

Comment s'articule l'activité autour des jeunes bovins ?

"Avec une activité importante en Jeunes Bovins, différents dossiers s'imbriquent intelligemment pour pouvoir valoriser au mieux toutes les catégories. La fourniture de 110 taurillons de moyenne par semaine s'articule autour d'ateliers d'engraissement et de naisseurs engraisseurs.

Les prévisions de sorties sont fondamentales dans le fonctionnement des relations avec l'abatteur. En effet, les périodes de fortes demandes que sont le Ramadan, la fête de l'Aïd, ou encore la Pâques juive par exemple, et dont BIGARD VÉNAREY est un important fournisseur, doivent être anticipées pour garantir l'approvisionnement. C'est le même raisonnement qui prévaut pour l'ouverture de la tuerie chaque lundi matin, et pour laquelle un camion est programmé. On peut également classer les baby-nettes dans la catégorie jeunes bovins ; ces jeunes femelles sont majoritairement valorisées dans le marché de la restauration. Le retour à l'éleveur de la qualité de la carcasse est un point important, le dépôt du gras, tant de couverture que du persillé, la couleur sont des informations intéressantes pour l'éleveur. En effet, elles permettent de suivre son travail jusqu'au bout. Pour les vaches et les génisses traditionnelles, c'est plus un travail de cheville qui est réalisé avec des dossiers spécifiques à la région d'origine (Bourgogne Franche Comté), mais aussi de plus en plus de demandes de provenance d'animaux du même canton que le lieu de vente ! Là c'est pour la logistique que ça se complique, pour concilier ramasse, jour d'abattage, et sans faire exploser les coûts".

Qu'en est-il de BIGARD FEIGNIES (59) ?

"Ce sont également des dossiers de jeunes bovins qui sont en essor sur le nord de la France. Issus de la zone ardennaise et champenoise, c'est le type de production qui convient pour l'export notamment. L'utilisation de la pulpe de betterave comme ration de base confère aux carcasses une couleur claire, réclamée par les dossiers allemands, grecs ou italiens. L'autre spécificité a trait aux bœufs holsteins qui sont produits sur ce secteur ardennais et qui trouvent là un débouché régulier".

Un engagement avec SOCAVIAC-Feder pour tirer le produit vers le haut !

Rencontre avec **David GIRARDON**, Responsable
des approvisionnements de l'abattoir à Villefranche-d'Allier (03)



Fiche identité

- 610 salariés
- 1300 bovins abattus/semaine
- 88 % de race à viande
- 430 vaches Charolaises
- 70 vaches Salers
- 30 vaches Limousines
- 30 vaches Aubrac
- 35 vaches croisées
- 200 jeunes bovins
- 230 génisses
- 200 vaches laitières
- 60 taureaux
- 1000 t viande/semaine

Quelles actions partenariales développez-vous avec SOCAVIAC-Feder ?

"Le premier contrat que nous avons passé avec SOCAVIAC-Feder concerne les jeunes bovins. L'objectif de base était d'augmenter le nombre de jeunes bovins abattus en période creuse, l'Allier n'étant pas un bassin de production de jeunes bovins mais plutôt de bœufs initialement.

Nous avons donc développé deux types de contrats avec SOCAVIAC-Feder dans le but d'avoir des jeunes bovins en abattage sur les périodes creuses (janvier à avril) à un poids de 380 à 440 kg.

Mais attention, on a besoin de jeunes bovins régulièrement et qui se ressemblent ! Un contrat avec les engraisseurs consiste à avoir en abattage des animaux toutes les semaines. SOCAVIAC-Feder met en place des broutards du 15 août au 5 septembre. Les sorties se réalisent à partir du 15 janvier jusqu'au 15 mars. La sécurisation est basée sur le prix du broutard à la mise en place, le coût alimentaire et la rémunération de la main-d'œuvre.

Cela représente un volume de 1100 animaux et lorsque les jeunes bovins sont conduits en atelier d'engraissement, l'avantage majeur que nous constatons, c'est que les animaux sont réguliers car les rations ne varient pas. **Le deuxième type de contrat est réalisé auprès des naisseurs engraisseurs qui s'engagent à fournir des jeunes bovins du 10 janvier au 10 avril, moins de 16 mois et de 380 à 440 kg. Ce contrat concerne environ 300 animaux.**

Quelle est la destination du jeune bovin ?

"Le jeune bovin est principalement destiné sur l'Italie qui a besoin d'un animal jeune, gras et de 380 à 440 kg. On développe aussi les volumes avec des clients musulmans qui recherchent des animaux un peu plus



maigres, jeunes (14-18 mois), à un poids un peu plus élevé que l'italien.

De toute façon, la règle de base à respecter, c'est : volume et qualité régulière et ne jamais oublier que l'on produit un animal pour un client ! Aujourd'hui, un Jeune bovin de 23 mois, n'a plus de client ! Je rajouterais encore trois ingrédients complémentaires que sont l'âge (moins de 16 mois), le poids et des rations bien équilibrées ! Dans les frigos, on voit de suite s'il y a eu un changement de ration ! On a mis en place avec SOCAVIAC-Feder des retours d'abattage auprès des éleveurs engagés en contrats (engraisseurs et naisseurs-engraisseurs) et des bilans technico-économiques sont réalisés.

“Ne gaspillons pas les vaches et incitons les éleveurs à les sortir en période creuse”

Tout comme les Jeunes bovins, il est primordial d'avoir des vaches toute l'année pour répondre à la demande des clients et s'engager dans des contrats. Pour inciter les éleveurs à sortir des vaches dans les périodes de creux de production, on a développé avec SOCAVIAC-Feder des contrats vaches sur 2 ans générant une plus-value à l'animal. Les éleveurs doivent commercialiser au moins 40 % de vaches de réforme du 1^{er} mai au 31 août, de race charolaise, sans notion d'âge, être adhérent en contrat confiance et planifier les animaux. Notons juste que depuis le 1^{er} janvier 2018, les abattages de vaches charolaises se sont développés de 10 % !

“Nous sommes engagés dans de nombreuses filières qualité”

Carrefour, Monoprix avec la démarche Père Gourmet, Casino, Label rouge et Bio sont les démarches dans lesquelles on a développé des dossiers spécifiques. Il est difficile de dire comment celles-ci évolueront relativement aux états généraux de l'alimentation ? Nous avons tendance à penser que ce sera positif pour l'élevage engagé en signes officiels de qualité vu les objectifs déterminés au niveau des EGA. Concernant le bio par exemple, je peux dire qu'il y a de la place mais attention à la qualité. Chez SOCOPA Villefranche, les animaux bio sont principalement destinés à l'élaboration de viandes hachées surgelées.



Fiche identité site BIGARD CASTRES

- 510 salariés
- 3 filières certifiées
- 80 T de pièces
- 500 veaux/semaine
- De 6000 à 11000 ovins par semaine en fonction des périodes
- 4 filières certifiées
- Le groupe Feder représente 25 % de l'approvisionnement ovin
- 1300 bovins/semaine
- 400 T en désossage
- 8 T de barquettes
- 2 filières certifiées

Rencontre avec **Hubert CHARLAS** de BIGARD CASTRES, Responsable ovin du groupe BIGARD

Quelle est la segmentation commerciale de l'agneau en France ?

En France, trois "types" d'agneaux se commercialisent dans les linéaires.

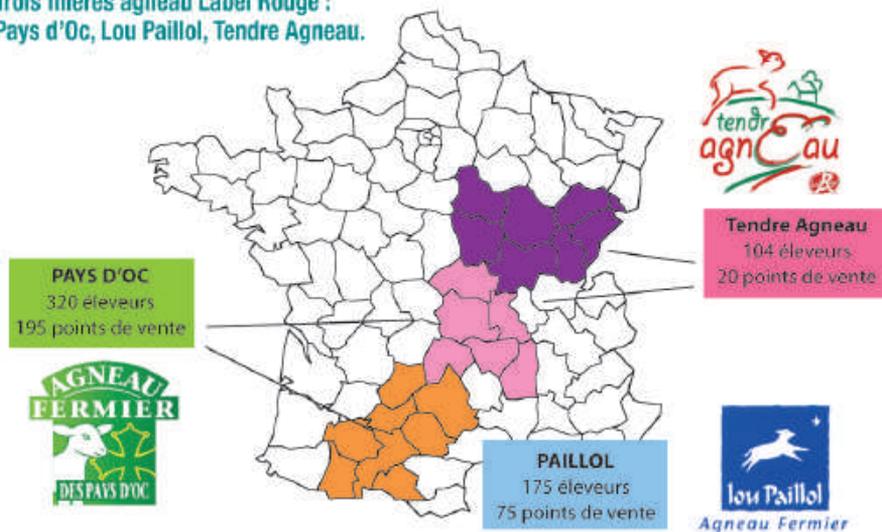
- **Le "français basique"**, avec ses aléas. À savoir, on en a en abattage, on n'en a pas, des petits, des gros, des conformations variables, des Jeunes à viande claire, des vieux à couleur foncée à des prix variables. La problématique c'est que quand le produit est irrégulier, on n'a aucun argument pour se défendre. Et un consommateur déçu une fois, est perdu !
- **Les agneaux sous signes de qualité** (haut de gamme) sont le gage de la valorisation du travail de l'éleveur jusqu'au consommateur (produit régulier, valeur ajoutée, etc).
- **L'import** : plutôt européen (Royaume-Uni, Irlande) est parfois meilleur que le français. L'agneau français standard est fortement dépendant de l'import. Lorsque le prix s'effondre à l'import, cela fait chuter le prix des agneaux français. La politique commerciale de BIGARD est ancrée sur le haut de gamme et notamment le Label Rouge car cela nous évite de rencontrer ce type de problèmes*.

Quel est le poids des filières Label Rouge en 2017 ?

Notre volume d'abattage d'agneaux produits en Label Rouge représente 35 % ce qui est très important ! 68 % de ce volume est vendu en Label Rouge avec des variantes selon les filières. Pour les agneaux de type rustique (Pays D'oc et Lou Paillol), 70 à 75 % sont valorisés et 30 % sont destinés au label herbager Tendre Agneau. Cet écart important s'explique par une saisonnalité très marquée pour les agneaux herbagers.

	Agneaux abattus proposés en démarche Label Rouge	Agneaux commercialisés en Label Rouge
Pays d'Oc	53590	38481
Lou Paillol	31254	24349
Tendr'Agneau	11832	3759
Total	96676	68 % 66589

→ Trois filières agneau Label Rouge :
Pays d'Oc, Lou Paillol, Tendre Agneau.



Où partent les ovins abattus à Castres ?

- 43 % sur zone Sud-Est
- 18 % Sud-Ouest
- 11 % en Rhône-Alpes
- 10 % en région parisienne
- 6 % sur le reste du territoire

Vers quels clients ?

- 41 % vers le groupe dont 11 postes BIGARD Distribution qui vendent plutôt en boucheries trad. Les postes BIGARD Distribution sont situés dans le Sud-Est qui est la première région en termes de consommation.
- 35 % vers les GMS
- 8 % vers les clients en abattage rituel (casher ou Halal)
- 8 % à l'export essentiellement en brebis
- 5 % vers des grossistes
- 3 % directement en boucherie traditionnelle

Comment gérez-vous commercialement cette saisonnalité pour organiser les ventes ?

"Le principe de base à respecter est le client ! et quand un client s'engage à vendre de l'agneau Label Rouge, il faut être sûr de le servir toute l'année.

Donc, pour connaître mon potentiel d'agneaux label qui définira notre potentiel de vente, je considère que le point haut de vente c'est 10 % en plus du point bas de production. Un exemple concret pour comprendre : pour la filière Pays d'Oc, si la semaine de production la plus basse se situe à 700 agneaux/semaine alors on peut prévoir de vendre 800 agneaux/semaine. En fonctionnant ainsi, je suis à peu près certain de fournir toutes les semaines le même nombre d'agneaux ! Le taux maximum de labellisation est de 75 % après retrait des lourds, des gras, des carcasses à mauvaise présentation (gras huileux) ou de conformation très inférieure. Au-delà de 80 % de labellisation, c'est mettre en danger le Label Rouge car il n'y a pas de tri possible. En Pays d'Oc et en Lou Paillol, la limite est atteinte, il faut gérer le point bas et le taux de labellisation ; on recherche de nouveaux clients pour compenser les bouchers qui résilient leur contrat label ou ceux qui s'en vont en retraite sans dépasser la zone critique. C'est un ajustement permanent avec les commerçants.

Par moments, au contraire, en période de fortes sorties d'agneaux, on organise alors des actions ponctuelles comme par exemple avec les magasins Auchan.

Le Label Rouge, c'est le respect d'un cahier des charges à tout niveau : modes de production pour les éleveurs, sécurité pour le

boucher en termes de régularité quantitative (contractualisation) et qualitative également (homogénéité sur l'année) ainsi que la sécurité pour le consommateur d'un point de vue qualitatif".

La régularité, en quoi est-ce si important ?

"La régularité, c'est le maître mot du Label Rouge. Hormis à Pâques où les volumes augmentent sensiblement, le reste de l'année c'est hyper-régulier d'où la nécessité de lisser la production. Organiser la production, c'est un impératif. Il faut être vigilant sur un point : les Label Rouge doivent rester dans les Organisations de Producteurs (OP) car elles seules ont la capacité d'organiser la production et de réaliser un suivi technique pour produire un volume Label Rouge de façon régulière".

Comment organiser cette régularité ?

"Le choix stratégique fort du groupe BIGARD est de travailler avec des coopératives. 90 % de l'approvisionnement ovin proviennent de structures organisées d'où notre engagement marqué dans les démarches qualité. BIGARD accompagne les coopératives pour organiser la production. Chacune d'entre elles est libre de mettre en place les actions auprès des éleveurs dans le but d'avoir une

régularité de production. Concernant Feder, 1 €/kg de plus-value relativement au désaisonnement sur novembre-décembre pour le Tendre Agneau. D'autres coopératives ont fait le choix de financer des IA désaisonnées".

Concrètement, et pour toutes les filières Label Rouge, c'est le même principe, à chaque agneau vendu Label Rouge, BIGARD renvoie toutes les semaines aux Organisations des producteurs 0,30 €/kg

“
Le principe de base à respecter est le client !
”



On garde aussi en réserve l'équivalent de 1,5€ par agneau également vendu Label Rouge. Cette réserve, on la restitue à Feder pour financer son désaisonnement. Le travail des coopératives, c'est de mettre en place des actions pour assurer un volume minimum sur les périodes basses de production. Par exemple, en Pays d'Oc, la période où le volume est le plus bas c'est grosso modo du 1^{er} octobre au 15 novembre, le désaisonnement est indispensable mais sans aller trop loin, il ne faut pas trop en faire et recréer une autre période creuse derrière ; tout est question d'équilibre. Chez nous, dans la mesure du possible, on peut jouer la complémentarité entre zones*.



Quels sont les modes de distribution de l'agneau Label Rouge ?

*C'est simple. 98,9 % sont vendus en carcasse. On fait 10 à 15 agneaux semaine en UVCI pour les points de vente où le rayon boucherie est inexistant. On commercialise une trentaine d'agneaux en PAD (prêt à découper) dans les magasins où le personnel est limité, donc ça représente vraiment peu.

Ce mode de commercialisation va un peu à l'encontre de la demande des éleveurs qui souhaiteraient une diversification sur des produits élaborés. Aujourd'hui ceci ne peut pas se mettre en place avec du Label rouge ; la vision évoluera peut-être à l'avenir... Notre force c'est que la moitié des agneaux rejoignent les étals des boucheries traditionnelles ou sur les postes BIGARD Distribution*.

Avez-vous la volonté de développer le segment Label Rouge ?

*Oui, vous l'avez bien compris ! nous souhaitons poursuivre notre développement ! par exemple, le "Tendre Agneau" est toujours très saisonnalisé donc un appel est lancé pour des éleveurs souhaitant sortir des agneaux sur novembre-décembre !

Et puis un nouveau Label Rouge vient de voir le jour : Le Label Rouge "Agno Des Lys".

Il s'adressera aux adhérents Feder qui possèdent des races rustiques avec production d'agneaux de bergerie dans la zone bourguignonne ou nord auvergnate. À la base, c'est l'utilisation d'un cahier des charges déjà existant et bien connu le 07-07 support de nos deux Label Rouge : Pays d'Oc et Lou Paillol. On s'est dispensé de la rédaction d'un cahier des charges spécifique qui aurait pris beaucoup de temps. On a simplement travaillé la dénomination et le logo avec Feder et une agence de communication. Il nous fallait trouver un nom qui puisse évoquer sans la dénommer une certaine zone géographique (les lys, des blasons bourguignons et bourbonnais), susciter auprès du consommateur une envie d'acheter, et suggérer un côté haut de gamme en étant sobre, simple et classe. Dans un logo, le consommateur doit identifier ce côté haut de gamme à la seule condition qu'il ne soit pas déçu du produit !

À nous tous de bien réaliser les catalogues nécessaires pour réussir ce nouveau challenge commercial !

Le lancement et suivi commercial de "l'Agno des Lys" sera rattaché aux sites BIGARD de VÉNAREY-LES-LAUMES et VITRY-LE-FRANÇOIS*.

Conclusion : "Tous les facteurs sont réunis pour proposer un produit correspondant aux attentes des consommateurs !

Le maître mot étant ORGANISATION !"

PLUS Propos recueillis par **Marie-Laure GELIN**, Responsable commerciale ovins COPAGNO-Feder à Villefranche-d'Alleur (03).

Agno des Lys : Le délice de nos papilles

"Agno des Lys", c'est le nom du nouveau Label mis en place par Feder en collaboration avec BIGARD CASTRES et l'Association de l'Agneau Fermier des Pays d'Oc*. L'objectif de ce label est de répondre à une demande de nos producteurs en races prolifiques et pour qui les agneaux ne pouvaient entrer dans aucune démarche label jusqu'alors, le label "Tendre Agneau" étant destiné uniquement aux races bouchères.

Les caractéristiques de l'"Agno des Lys" :

- Agneau de moins de 150 jours
- Agneau né et élevé dans un même élevage
- Agneau élevé avec sa mère au moins 70 jours
- Poids de 12 à 22 kg (optimum moins de 19 kg)
- Conformation U.R.O.
- Aliments référencés

Fin décembre 2017, dix éleveurs ont été labellisés. Des essais de vente ont été effectués en janvier et février pour une commercialisation effective des premiers agneaux au mois de mars, avant Pâques. Il faut noter que cette nouvelle démarche a été rapidement concrétisée grâce une volonté et une implication importante des éleveurs, une collaboration sans faille avec BIGARD CASTRES et l'Association de l'Agneau Fermier des Pays d'Oc*. Il appartient maintenant à chacun de se faire l'ambassadeur de ce nouveau label, auprès des boucheries comme des GMS, pour que "Agno des Lys" devienne incontournable dans notre région et référencé comme : "LE délice de nos papilles" !

PLUS **Anne-Marie BOLOT**, Responsable technique ovins, TERRE D'OVIN-Feder à La Boulaye (71)





Conjoncture ovine : tendance au vert

Sur l'arc-en-ciel des marchés, la conjoncture ovine est plutôt dans le vert. N'est-ce pas un signe d'espoir ?

Constat fin 2017

Une stabilité du cheptel laitier avec 1,58 million de brebis laitières (soit -0,1 % en 2016 et -2 % en 2000) et un repli du cheptel allaitant avec 3,64 millions de brebis allaitantes (soit -3,7 % en 2016 et -36 % en 2000) marquent cette fin d'année. On assiste donc toujours à une baisse de la production de viande d'agneaux français.

Côté ambiance commerciale

Sur les deux derniers mois de 2017, la cotation agneau était en progression par rapport aux deux années précédentes. Elle a ensuite amorcé une baisse à Noël sous la présence plus marquée des agneaux laitiers. Présence qui s'est vite accentuée en janvier et surtout en février, entraînant la baisse des prix sans pour autant être aussi conséquente qu'en 2017. En effet, globalement sur la grande zone centrale, les sorties ont été moins marquées et ce pour deux raisons : baisse du nombre de brebis (paragraphe précédent) et, décalage volontaire par les éleveurs allaitants qui ayant subi des prix baissiers depuis deux ans sur cette période de janvier-février ont préféré décaler les luites pour avoir des sorties d'agneaux plus proches de Pâques.

Puis en mars, la cotation est repartie à la hausse progressivement. Deux raisons : d'une part, la première vague d'agneaux Lacaune touchait à sa fin et, d'autre part, les Pâques juives ont débuté semaine 10, ce qui a permis d'augmenter la demande, d'autant plus que cette année, la date de Pâques était avancée de 15 jours par rapport à 2017. En conséquence : moins d'agneaux laitiers sur le marché, une offre tout de même limitée en agneaux type allaitant, une demande boostée avec les Pâques juives semaines 10, 11 et 12 et les Pâques chrétiennes semaines 12 et 13 d'où une envolée des cours juste avant ces fêtes. En semaine 13,



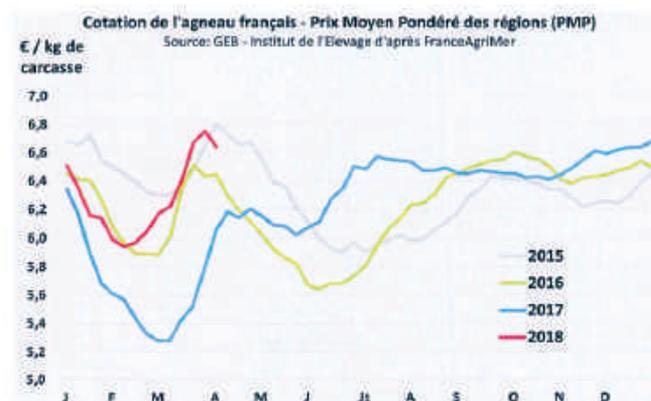
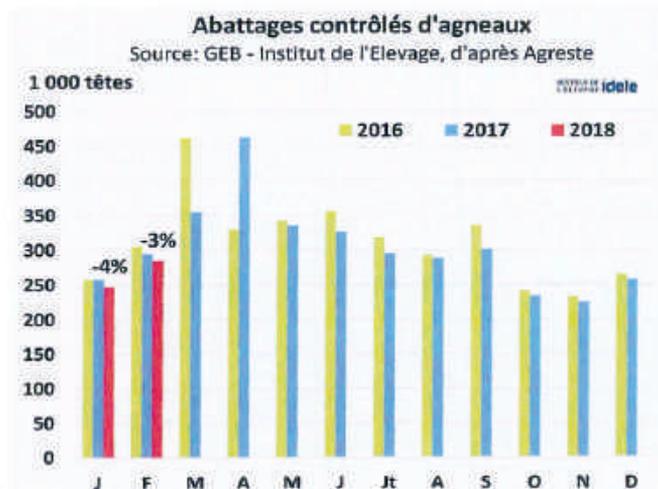
le prix moyen pondéré de l'agneau français affichait 6,75€ (soit +10 % par rapport à 2017).

L'après-Pâques a vu un commerce vite ralenti avec une demande très limitée en semaine 14 et au début des vacances scolaires, semaine 15. En parallèle, la seconde vague de sorties de Lacaune commence à prendre de l'ampleur (deux périodes d'agnelage marquées en laitier) avec une demande moindre pour une offre plus importante d'où une baisse des cours marquée en semaine 15 et 16 (-45 centimes en moyenne).

Les perspectives

De gros abattements de Lacaune sont à prévoir sur fin avril et mai. Débutera alors la saison des agneaux de la zone herbagère. On peut s'interroger sur le niveau de la demande sachant que globalement la consommation en viande ovine poursuit sa baisse (-1 % en 2017/2016). Autre interrogation : l'évolution des prix des imports ? Note positive sur ce segment : les prix sont supérieurs quelle que soit l'origine : Royaume-Uni, Irlande, Nouvelle Zélande.

PLUS Marie-Laure GELIN, Responsable commerciale ovins COPAGNO-Feder à Villefranche-d'Allier (03).





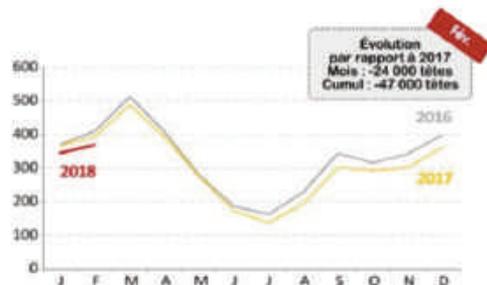
Bovins : femelles... trop c'est trop !

À la sortie d'un hiver où les cours des femelles allaitantes ont atterri à des niveaux historiquement bas, il est toujours important de relater les facteurs ayant conduit à cet "accident industriel".

Comme souvent dans ce genre de conjoncture, c'est une concordance d'événements qui a abouti à des sorties massives de vaches et de génisses. La reproduction chaotique de la campagne 2016-2017 (fourrages de médiocre qualité, épisode FCO, décapitallisation...) a conduit à une baisse des naissances importante, 250 000 veaux en moins sur 2017, qui se poursuit sur 2018.

La conséquence a été immédiate sur les volumes de sorties des femelles de réformes. L'afflux a été massif et, la sanction sur les cours forte, notamment plus tôt dans l'automne pour les génisses et dans l'hiver pour les vaches. L'impact aurait pu être atténué si le marché européen avait été plus fluide, ce qui n'a pas été le cas. Avec des abatages en hausse au niveau européen de plus de 3 % ; c'est l'ensemble du secteur qui a augmenté ses volumes d'abattage. Championne toutes catégories, la Pologne avec +9 % confirme sa vitalité, comparable au modèle irlandais, basé sur l'exportation. Dans ces conditions, les animaux croisés, non finis ou hors normes, sont difficilement commercialisables.

Si les taurillons ont connu un hiver plus conforme aux attentes, c'est au printemps que les sorties se sont nettement amplifiées. Il est vrai que l'équilibre trouvé grâce aux mesures d'export des animaux légers du premier semestre 2017 n'y était sûrement pas étranger. Pour le marché du maigre, l'épisode de FCO 4 a certes ralenti le rythme sur l'Algérie, mais surtout bloqué quelques marchés émergents. Par contre, fidèles à l'achat, les Italiens ont massivement acheté sur l'automne 2017, avec des exigences de poids et de races de plus en plus pointues. Les animaux lourds et croisés (autres que rustiques x charolais) trouvent péniblement preneurs en Italie. L'effet prime de détention de plus de 6 mois impacte inévitablement le marché, comme pour les laitons. Abattues entre 550 et 600 kg vifs, elles ont le vent en poupe mais conformation, poids et race seront de plus en plus déterminants. Ce sont les Espagnols qui occupent dorénavant le devant de la scène avec des envois réguliers sur l'ensemble du pourtour méditerranéen, y compris la Turquie. La faculté exportatrice de ce pays permet de lever des barrières douanières, aujourd'hui complètement closes pour les animaux français.



Naissances viables de veaux de races à viande (1000 têtes)
Sources : SPERIDIA traitement Institut de l'élevage

PART PRODUCTION UE-28 GROS BOVINS (2014)	2018/2017			
	VACHES %	JB %	GROS BOVINS %	%
FRANCE*	19%	+6	-6	+3
ALLEMAGNE	15%	+6	+10	+9
ROYAUME-UNI	12%	+14	+6	+3
ITALIE**	10%	n.c.	n.c.	+1
IRLANDE	8%	+3	+13	+6
POLOGNE	6%	+12	+9	+9
ESPAGNE	8%	+4	+1	+4
UE-28		+9	+5	+6

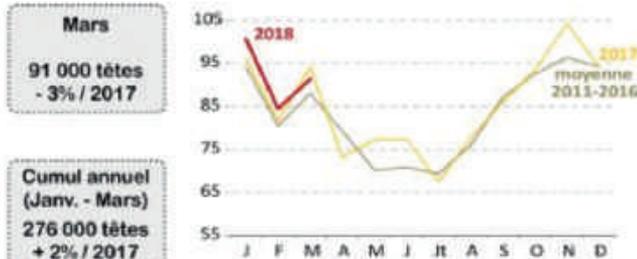
*Suite à une révision des données des statistiques françaises d'abattage, nous présentons ici la donnée issue du SSP.
**Chiffre tous bovins. Les statistiques italiennes d'abattage transmises à Eurostat ne sont plus exploitables, en raison d'un rebasement d'échantillon. Nous présentons ici la donnée issue de la DGPE italienne (ANZ).

Évolution des volumes d'abattage européens en janvier 2018
Sources : GEB - Institut de l'élevage d'après Eurostat, ANZ, AMI et SSP.

PLUS Yves JEHANNO, Responsable commercial Bourgogne.



Abatages Français de vaches de type viande (1000 têtes)
Sources : GEB - Institut de l'élevage d'après Normandie



Abatages Français de vaches de type laitier (1000 têtes)
Sources : GEB - Institut de l'élevage d'après Normandie

COMMENT RECONNAÎTRE UNE MONTBÉLIARDE ?

La Montbéliarde est une vache dite « Pie-rouge » : une robe blanche avec des tâches d'un rouge franc et vif. Sa tête est blanche mais les « lunettes » sont tigrées.

- ☑ Un corps développé pour valoriser un maximum de fourrages.
- ☑ Des réserves corporelles lui apportent robustesse et capacité bouchère.
- ☑ Une mamelle bien attachée facilite le travail du traicteur et permet de fabriquer du bon lait pour le fromager et le consommateur.

COMMENT RECONNAÎTRE UNE CHAROLAISE ?

- ☑ Une robe blanche, unie, parfois crème, sans la moindre tache.
- ☑ Des cornes en avant légèrement relevées et claires.
- ☑ Un chignon recouvert de poils épais.
- ☑ Des muqueuses claires.
- ☑ Des membres sont courts.
- ☑ Une cuvette rebondie, car la musculature de son arrière est très développée.

UN MODE D'ÉLEVAGE RESPECTUEUX

6 mois de pâturage à l'herbe

CHAROLAIS DE BOURGOGNE

Partagez l'aventure de vos éleveurs



L'IGP Charolais de Bourgogne à la conquête de nouveaux marchés !

Par règlement paru le 31 mai 2017 au Journal officiel de l'Union européenne, "Charolais de Bourgogne" devient la plus grande Indication Géographique Protégée (IGP). Après neuf mois de mise en place de la démarche qualité et de réflexion marketing, la nouvelle filière se positionne et sa promotion se concrétise.

Pour preuve : le 28 février dernier, à l'occasion du salon de l'agriculture, la région Bourgogne Franche Comté et l'Organisation de Sélection (OS) Charolais lançaient officiellement l'IGP "Charolais de Bourgogne". Depuis sa création en 1998, l'association Charolais de Bourgogne développe la marque Charolais de Bourgogne... un long chemin. Elle réunit aujourd'hui : 1 500 éleveurs bourguignons ; 6 organisations de producteurs, 5 entreprises d'abattage et de transformation et 62 points de vente. En 2002, elle mantait son premier dossier de demande de labellisation et devenait "Organisme de Défense et de Gestion" en 2015. L'IGP obtenue c'est la reconnaissance de 15 ans d'engagement, de travail des éleveurs, de la mise en valeur du berceau de la race Charolaise, de l'élevage extensif et de la valorisation de 700 000 hectares d'herbe ! Assurément, l'appellation permet une certification de qualité sur l'ensemble de la filière, du producteur au distributeur !

Un positionnement national fort !

Dernièrement, le salon de l'agriculture a permis à l'IGP "Charolais de Bourgogne" de lancer son logo tout en rappelant : le partenariat de distributeurs (nombreuses enseignes et collectivités) ; l'engagement des éleveurs bourguignons dans des modes de production respectueux de l'environnement et d'une viande de qualité et goûteuse ; sans oublier l'implication des consommateurs dans la démarche de transparence et de reconnaissance des savoir-faire des producteurs.

Un grand merci à nos éleveurs ambassadeurs "Charolais de Bourgogne" !

Retrouvez tous les points de vente sur www.charolaisdebourgogne.org

À partager sans modération pour faire connaître le savoir-faire de tradition de nos éleveurs bourguignons !

À SAVOIR Feder commercialise des animaux Charolais de Bourgogne à BIGARD CUISEAUX, BIGARD VÉNAREY-LES-LAUMES et CLAVIÈRE.

Cahier des charges LABEL : "Sans OGM" obligatoire !



Depuis plusieurs années, l'association "Charolais Label Rouge" réfléchit à la possibilité de nourrir les animaux Label Rouge avec des aliments complémentaires et des matières premières garantis "sans OGM". Le conseil d'administration de l'ACLAR a donc décidé de répondre à la demande des consommateurs sur ce sujet. Il est donc désormais demandé aux éleveurs engagés en :

- **Charolais Label Rouge**, d'alimenter leurs animaux avec des aliments garantis "sans OGM" à 0,99 % durant la finition (soit 4 mois avant abattage) et ce, à partir du 1^{er} janvier 2019. Il est donc obligatoire d'utiliser un aliment conforme à partir du 1^{er} septembre 2018.
- **Tendre Agneau**, d'alimenter leurs animaux avec des aliments garantis "sans OGM" à 0,99 % durant toute leur vie. Cela signifie donc que depuis le mois de mai 2018, les éleveurs doivent s'approvisionner en aliment garanti "sans OGM".

→ Vos techniciens sont à votre disposition pour tout complément d'informations.



→ Feder décroche 4 médailles au Concours Général Agricole des viandes au Salon de l'Agriculture



→ Les lauréats Agneaux Fermiers des Pays d'Oc pour la région Auvergne.



Bravo aux 5 lauréats !

L'ACLAR a eu le plaisir d'accompagner cinq lauréats recevant leur médaille. Nous les félicitons chaleureusement. Ils font au quotidien un travail d'exception pour nos viandes. Cette médaille vient récompenser leur engagement. BRAVO !

Catégorie Agneau Label Rouge :

- BIGARD CASTRES et COPAGNO-Feder : médaille d'or

Catégorie Charolais Label Rouge :

- SUPER U PRISSÉ - BIGARD BONNEVILLE - Feder : médaille d'or

- U EXPRESS LYON BONNEL - BIGARD CUISEUX - Feder : médaille d'argent

- Boucherie LA ROCCA - SOCOPA Viandes 03 - Feder : médaille de bronze



3 adhérents Feder au Salon de l'Agriculture

L'OS Charolaise et l'ACLAR organisaient en partenariat avec Feder la vente de génisses bouchères au salon. Bravo à nos adhérents : Earl Gaudet Fabien de Marly-sur-Arroux (71) et Guillaume Mateuil de Oudry (71) ainsi qu'au Gaec Vincent d'Oudry (71) qui n'a pas pu en dernière minute amener sa génisse au SIA.

- > La génisse de **Fabien GAUDET** a été achetée par Super U de Prissé (71). À noter que c'est la 6^e génisse de l'élevage GAUDET qui a été sélectionnée pour participer à la vente de Paris !
- > La vache de 4 ans de l'élevage de **Guillaume MATEUIL** partira quant à elle en Savoie dans le super U de La Ravoire (73). Le magasin a organisé à cette occasion la dégustation vente d'un pot-

au-feu pour valoriser les avants et les arrières qui étaient sur les étales pour les fêtes de Pâques.

- > La génisse de **Gaec VINCENT** (père et fille) d'Oudry (71) n'a pas pu se rendre au salon mais a été achetée par le Super U de Bonne-sur-Ménoge (74).

PLUS Florence DEMEULE, Responsable communication du Groupe Feder

A cause de l'absence ou de la faiblesse de leur immunité, les jeunes animaux sont les plus exposés aux risques parasitaires. Pour prévenir le parasitisme, l'objectif sera donc de développer au cours des deux premières années de pâturage une bonne immunité et une croissance optimale, en valorisant au maximum l'herbe.



“Au pâturage” maîtriser le risque parasitaire

- ◆ Les animaux infestés par les strongles ont une croissance ralentie. On observe une perturbation des sécrétions gastriques d'où une baisse d'appétit ainsi qu'une baisse des performances (lait, croissance, reproduction)
- ◆ La douve détruit le foie, perturbe la reproduction, et peut entraîner des anémies sévères.
- ◆ Les paramphistomes provoquent des hémorragies

Gestion du parasitisme des génisses à l'herbe

- ❖ C'est la première année de pâture qui est la plus délicate à gérer, car il faut trouver une harmonie entre la croissance et le développement immunitaire. Dans l'idéal, les génisses devraient être sur une pâture saine, autrement dit qui n'a pas été pâturée depuis un an, et donc pas contaminée par des animaux adultes. Il est important de protéger cette catégorie d'animaux avec des bolus à libération séquentielle, afin de favoriser la croissance et la mise en place d'une immunité progressive.
- ❖ Pour la deuxième année de pâture, la stratégie dépendra de l'option choisie en première année de pâture. C'est-à-dire : est-ce qu'on a choisi de mettre des bolus à libération prolongée ou pas ? Les conditions climatiques : printemps et été humides avec beaucoup d'herbe, favorables au développement de larves infestantes et par conséquent une sollicitation du système immunitaire des animaux ou au contraire une saison à herbe courte (sécheresse) avec peu de larves infestantes et une immunité qui tarde à se mettre en place.

Outils de diagnostic et d'estimation

La coproscopie

- ✓ Mesure de l'excrétion
- ✓ Diagnostic de certitude si positif (examen complémentaire)
- ✓ Limites : faible excrétion (grande et petite douve) et larves enkystés

Sérologie grande douve

- ✓ Plus sensible
- ✓ 2 mélanges par lot

Le pepsinogène

- ✓ À l'automne sur les premières années

Des traitements intégrés au plan de prévention

Des traitements de mise à l'herbe

Objectifs :

- ✓ Limiter le recyclage des strongles sur les pâtures
- ✓ Animaux concernés : essentiellement les jeunes (peu ou pas immunisés)

QUI ?

GAEC BERNIGAUD Alain et Fils

adhérent GLOBAL-Feder à Vaudebarrier (71120),
éleveur bovins/ovins, naisseur-engraisseur
Reproducteurs, 120 vèlages

Les jeunes veaux de M. BERNIGAUD rencontrent tous les ans des problèmes respiratoires. À l'occasion d'une visite d'élevage par le vétérinaire conseil de la coopérative, il a été convenu de mettre en place un travail préventif afin de réduire les risques de maladies respiratoires et d'améliorer les conditions de vie des animaux de manière globale.

Un audit bâtiment (ambiance) a été réalisé ainsi qu'un travail approfondi sur la problématique sanitaire respiratoire, avec la programmation de 3 visites pour recueillir un maximum d'informations. Suite à cela, il a été décidé la mise en place d'un protocole de vaccination respiratoire approprié et la réalisation de travaux pour améliorer l'ambiance des bâtiments.

Force est de constater que depuis la mise en place de ce protocole préventif il y a 2 ans, la situation s'est nettement améliorée, avec très peu de veaux atteints de la grippe. À souligner également que M. BERNIGAUD a réduit de 3/4 l'utilisation des antibiotiques pour soigner les maladies respiratoires.

Des traitements en cours de saison :

Objectifs :

- ✓ Diminuer la pression et éviter de traiter les signes cliniques
- ✓ Optimiser la production

Enjeux des traitements de printemps :

- ✓ Protéger les pâtures
- ✓ Diminuer les risques parasitaires à venir
- ✓ Optimiser l'utilisation de l'herbe
- ✓ Optimiser le potentiel des animaux (croissance et immunité)

Enjeux technico économiques

- ✓ Optimisation du potentiel
- ✓ Appétit intact
- ✓ Immunité intégrée et diminution des pathologies
- ✓ Reproduction optimum

Optimisation de la productivité

- ✓ Plus de lait
- ✓ Gmq supérieur
- ✓ Engraissement plus court

Conclusion

Le traitement raisonné permet de rétablir un équilibre naturel entre la pression parasitaire et les défenses de l'animal.

PLUS

Docteur Tawfik GAUDI, Vétérinaire conseil GLOBAL-Feder

MISE À L'HERBE

CHOISISSEZ LE PROGRAMME RAISONNÉ



DES CONTACTS AVEC LES STRONGLES BIEN DOSÉS POUR LE DÉVELOPPEMENT DE L'IMMUNITÉ EN TOUTE SÉCURITÉ

LEÇON 1 CONTRE LES STRONGLES CHOISISSEZ LE PROGRAMME RAISONNÉ

LA MENACE DES STRONGLES

Chez les bovins élevés au pâturage, les strongles gastro-intestinaux peuvent induire des pertes de production (retards de croissance et baisses de production laitière)^[1] ainsi que des atteintes cliniques chez les animaux non immuns. Le contrôle de l'infestation est donc crucial pour la carrière et le confort de l'animal.

LES CONSÉQUENCES DE PRATIQUES DÉRAISONNÉES

Les vermifuges anthelminthiques ont un rôle prépondérant dans le contrôle de l'infestation des strongles. Mais leur usage déraisonné couplé à l'abandon de mesures complémentaires de gestion du pâturage s'avèrent délétères. En effet, ceci aboutit à un fort risque de résistance des parasites aux anthelminthiques (et donc à l'inefficacité de ces derniers) ainsi qu'à l'atteinte de l'équilibre de l'écosystème des prairies (bousiers, alliés naturels dans la lutte contre les strongles).

CHOISIR LE PROGRAMME RAISONNÉ

Pour minimiser ces dérèglements, le contrôle des strongles doit être raisonné et répondre à 2 règles :

- > **Développer l'immunité naturelle des jeunes bovins en début de carrière** : grâce à une infestation nécessaire mais contrôlée.
- > **Raisonner votre plan de contrôle d'infestation** : grâce à la maîtrise des contacts bovin/ parasite.

LEÇON 2 L'INFESTATION NÉCESSAIRE... POUR DÉVELOPPER L'IMMUNITÉ

PERMETTRE LES CONTACTS BOVINS / STRONGLES

Les bovins ont une capacité naturelle à résister aux strongles digestifs. Cette immunité naturelle se développe au contact des parasites. Ainsi, avant leur première pâture, les jeunes bovins sont particulièrement sensibles aux infestations car leur organisme n'a jamais été confronté aux strongles : on dit alors qu'ils sont non immunisés (ou naïfs). Il en va de même pour les animaux qui pâturent sous protection permanente de vermifuge : aucun contact avec le parasite n'est permis donc aucune défense ne se développe.

8 MOIS DE CONTACT POUR UNE IMMUNITÉ PROTECTRICE

Une étude^[1] a permis de déterminer que **8 mois cumulés** de contact sont nécessaires pour considérer l'immunité acquise comme protectrice pour le bovin. Les périodes de contact à comptabiliser sont celles qui ont lieu sans couverture médicamenteuse (anthelminthique) et hors période de sécheresse. On mesure ainsi le niveau d'immunité grâce au calcul du TCE (temps de contact effectif).

Il est crucial de favoriser les contacts dès la première mise à l'herbe pour conduire les génisses vers leur immunité protectrice au plus tôt, car si l'acquisition de TCE est dépendante des mesures de maîtrise de l'infestation, elle l'est aussi d'impondérables météorologiques comme la sécheresse.

LEÇON 3 L'INFESTATION BIEN DOSÉE... POUR GARANTIR LES PERFORMANCES ET LE CONFORT

LES CONSÉQUENCES D'UNE INFESTATION NON CONTRÔLÉE

L'infestation est nécessaire pour développer l'immunité naturelle des bovins contre les strongles digestifs, **mais elle doit être contrôlée** pour ne pas nuire au bien-être et aux performances des bovins. En effet, les études^[2] démontrent que les performances futures de la carrière du troupeau sont altérées chez les génisses non immunes qui sont exposées sans contrôle aux strongles digestifs :

- > retard de puberté des génisses^[2],
- > mauvais développement du parenchyme mammaire^[2],
- > moindre production laitière : 1 kg par vache / jour^[1]

DES CONSÉQUENCES QUI S'AGGRAVENT AVEC LE TEMPS

Toutes les 3 semaines (environ) les strongles gagnent une génération. Et plus ils évoluent, plus ils provoquent des dégâts graves et plus la charge parasitaire de la parcelle augmente. En parallèle, moins l'animal est résistant plus il concourt à la multiplication de la population de strongles sur la parcelle : effet boule de neige.

ASSURER UNE EXPOSITION CONTRÔLÉE : LE RÔLE DU VÉTÉRINAIRE

Il existe des solutions pour assurer une exposition nécessaire mais contrôlée aux strongles. Demandez conseil.

BIBLIOGRAPHIE :

- [1] RAVINET & al. Le niveau d'anticorps anti-Ostertagia dans le lait de tank (DO) à utiliser ou non ? Le Nouveau Praticien Vétérinaire, Vol 7 n°29, P40 46, décembre 2014.
- [2] Perri and al. Gastrointestinal parasite control during prepuberty improves mammary parenchyma development in Holstein heifers, Veterinary parasitology, vol. 198, no. 34, pp. 345-350-2013
- [3] CHARTIER & al. La résistance aux anthelminthiques chez les ruminants. UMR BioEpAr Oniris. Proceeding Utilisation raisonnée des antiparasitaires à l'horizon 2020-2025, p.9, novembre 2017.

fedex
forcé coopérative

Retour

ESPACE ELEVEUR

Cliquer sur les questionnaires pour accéder au détail des animaux planifiés.
Cliquez sur pour planifier des animaux.

	PLANIFICATION	RETOUR
	Fidélité 100	TOTAUX
RECAPITULATIF	0	0
Période précédente S21 21/05/2018 - 31/05/2018 S22 28/05/2018 - 11/06/2018		

fedex
forcé coopérative

ESPACE ELEVEUR

Vous souhaitez un nouveau contrat ?

Planifier à la section 'Planifier'.

LES DOCUMENTS

LES DOCUMENTS

fedex
forcé coopérative

ESPACE ELEVEUR

Nouveau !
Votre catalogue d'agro-fouritures en ligne...
Cliquez sur le lien pour télécharger votre catalogue.

LES DERNIÈRES ASSEMBLÉES DE SECTION

LES DERNIÈRES ASSEMBLÉES DE SECTION

Planifier, c'est anticiper !

Après avoir connu des périodes de forte affluence d'offres en bovins finis, qui ont conduit à des délais d'attente en ferme de plusieurs semaines, il apparaît nécessaire de pouvoir mieux anticiper les ventes à venir par une meilleure connaissance des sorties de vos animaux.

C'est d'autant plus nécessaire au vu du contexte commercial marqué par une segmentation accrue de la demande des abatteurs et des clients. Cette segmentation impose en effet, d'avoir une maîtrise de plus en plus fine des flux d'animaux mis en marché pour ne pas en avoir trop à commercialiser et surtout pour ne pas en manquer dans une catégorie spécifique à certaines périodes. C'est pourquoi un outil de planification de vos sorties à venir a été développé et vous est mis à disposition sur votre espace extranet. Cette planification était une condition indispensable pour bénéficier des plus-values de 0,04 €/kg de carcasse du contrat confiance lors de sa mise en place il y a quatre ans. Toutefois, cette clause n'a pas été appliquée, faute d'outil pour exploiter les planifications de façon pratique. Ce ne sera désormais plus le cas : la plus-value du contrat confiance de 0,04 €/kg sera conditionnée à l'inscription préalable de l'animal au moins 2 mois avant sa sortie. Cette mesure sera mise en œuvre **à partir du 1^{er} juillet 2018**. La date prévisionnelle de sortie annoncée d'un animal peut varier jusqu'à 3 semaines avant ou après la date initialement inscrite. De même, vous pouvez corriger cette date jusqu'à 3 semaines avant cette date initiale. L'inventaire de vos bovins sur l'extranet est mis à jour automatiquement tous les 3 mois.

Pour faire vos premiers pas sur la planification, votre technicien et

votre commercial peuvent vous accompagner. Un tutoriel est également mis en ligne pour vous guider sur la marche à suivre.

J'ai perdu mon accès : comment faire ?

Vos interlocuteurs habituels, commercial, technicien et secrétariat de votre centre de rattachement, peuvent vous redonner votre identifiant et votre mot de passe pour vous connecter à votre espace extranet sur le site www.feder.coop.

Nous vous rappelons que votre espace extranet comporte également une copie de tous vos documents : factures de ventes, factures d'achats, contrats de qualification de votre cheptel, ordonnances... Très pratique pour retrouver un document manquant au moment de la clôture comptable.

Je ne suis pas équipé informatiquement ou je n'ai pas de connexion internet : suis-je exclu du dispositif ?

Vous nous transmettez régulièrement vos planifications via votre commercial ou votre technicien afin de les prendre en compte.

Mon inventaire n'apparaît pas dans mon espace extranet. Est-ce normal ?

Pour que votre inventaire bovin apparaisse dans votre espace extranet, il faut que vous nous ayez transmis une autorisation d'import d'inventaire. Nous ne pouvons pas le faire sans votre accord. La transmission de votre inventaire sur votre extranet provient directement d'une copie de la BDNI fournie par l'association SPIE. Il n'y a aucune autre exploitation de vos données que cette mise à disposition pour vos planifications.

PLUS Matthieu PRIN, Responsable affaires générales Groupe Feder



→ Joslin GENDRE du GAEC Gendre à Chirat L'église (03), adhérent GLOBAL-Feder

Vous souhaitez acheter un reproducteur inscrit au Herd Book ? "allô Feder !"

Votre coopérative Feder commercialise des animaux mâles et femelles inscrits au Herd Book via ses trois techniciens de la section "Reproducteur" qui sont Christian SIMONET, Thibaut CHEVAILLER et Emmanuel PLASSON. La section est composée d'un noyau d'une centaine d'éleveurs en grande partie en race charolaise mais aussi en limousine.

Le mode d'achat des reproducteurs par les éleveurs a bien changé. Et pour cause ! Les exploitations sont plus importantes en surface, avec de moins en moins de personnel et donc pas trop de temps de disponible pour un achat, ou encore par un manque de trésorerie, de place et de nourriture... des raisons qui feront que l'achat de reproducteurs sera plutôt de dernière minute ! C'est pourquoi Feder et ses techniciens "Repro" vous offrent quatre possibilités pour trouver l'animal qui vous correspond ! Vous ne perdrez plus de temps à chercher ! À vous de choisir avec :

- ◆ Une sélection d'animaux mise en ligne sur le site "Feder.coop", dans la rubrique "Coop Repro Bovin". L'éleveur acheteur peut sélectionner des bovins par sexe, par département, par race, par catégorie, et par type. Les index des parents sont consultables pour les personnes intéressées, ainsi que les résultats génomiques pour les animaux génotypés. Des animaux sont également en photo, une première impression visuelle pour faire son choix !

aur ? Témoignage de Joslin GENDRE

du GAEC Gendre à Chirat L'église (03)
Élevage allaitant et Poulet Label Rouge.
Avec un troupeau Charolais et Aubrac.

"Voilà 5 ans que j'achète mes taureaux par l'intermédiaire de la section reproducteur Feder. J'ai reçu mon 8^e achat fin 2017 ! Au début, j'allais avec mon technicien pour choisir un taureau. Il m'emmenait dans des élevages où il avait repéré des animaux pouvant me convenir. On choisissait en fonction de ce qu'il fallait améliorer dans mon troupeau pour progresser génétiquement. Mon premier achat a été un taureau de 18 mois de race Aubrac.

Maintenant, avec la charge importante de travail que j'ai sur mon exploitation, je ne peux plus me permettre de partir. Je donne carte blanche à mon technicien en qui j'ai totalement confiance, pour réaliser les achats de mes taureaux !"

- ◆ **Vous voulez du sang neuf, des origines nouvelles mais vous ne savez pas où vous diriger ?**

Appelez un technicien de la section, vous lui expliquez le modèle recherché et il vous dirigera dans les élevages de la section où vous devriez trouver votre bonheur. Il peut même vous cibler quelques animaux à voir en vous donnant les numéros de travail correspondant.

- ◆ **Vous avez besoin de conseils dans le choix d'un reproducteur !**

Les techniciens "Repro" analysent avec vous ce dont vous avez besoin, par rapport au type d'animaux de votre troupeau et à vos objectifs de production sur votre exploitation (vêlage facile, apporter du squelette, du grain de viande, du lait, le gène sans corne, etc) et en fonction des index. Ils peuvent vous emmener dans les élevages de la section et feront tout leur possible pour trouver l'animal qui vous convient.

- ◆ **Vous n'avez absolument pas le temps de vous déplacer, et vous nous faites confiance !**

La section se charge de vous trouver l'animal conforme à vos critères de choix, et vous assure la livraison et la facturation. Quelle que soit la formule que vous choisirez, et parce que nous voulons travailler avec vous dans la durée, vous pouvez compter sur notre sérieux et notre professionnalisme pour vous satisfaire.

Contacts

Christian SIMONET : 06 07 18 19 55 (Allier/Creuse/Puy-de-Dôme/Cher)

Thibaut CHEVAILLER : 06 08 94 76 21 (Saône-et-Loire/Côte-d'Or)

Emmanuel PLASSON : 06 10 82 11 10 (Allier/Saône-et-Loire)

PLUS Emmanuel PLASSON, Technicien GLOBAL-Feder section Reproducteur à Saint-Pourçain (03)

Coop Amour : Un dynamisme tous azimuts !



Un an après son lancement, et toutes ses promesses tenues, la marque Coop Amour souffle son dynamisme au-delà de ses 6 boucheries et points de vente jusque sur le net ! Effectivement, loin de s'endormir sur ses lauriers, Coop Amour, fruit de notre groupement de producteurs Feder, a ouvert son compte et sa première page Facebook.

Proximité, réactivité, éthique, consommer autrement, sont toujours les leitmotivs de Coop Amour. C'est pourquoi, chaque semaine, le bonheur des consommateurs est sur Facebook avec la publication des :

- idées recettes proposées par nos bouchers,
- nouveautés "made in maison" et de saison telles que chorizos, chipolatas ou merguez,
- promotions de la semaine,
- actualités de nos boucheries,
- présentations de nos éleveurs/fournisseurs,
- photos et vidéos/témoignages du quotidien de nos éleveurs et de leur métier.

Aujourd'hui, sur le réseau, 140 abonnés suivent la page Coop Amour et près de 590 personnes sont atteintes par nos publications. N'hésitez pas, vous aussi, à nous rejoindre !



En cours de réalisation...

Click and Collect

Courant juin, vos boucheries Coop Amour seront toutes présentées sur le net. Vous pourrez bientôt passer votre commande en ligne et venir la récupérer au magasin. Un outil pratique, moderne et rapide !

Un distributeur automatique de viande

Amis carnivores, vous pourrez bientôt satisfaire vos envies de viandes à toute heure ! C'est un service supplémentaire innovant que nous proposons à nos clients lorsque la boucherie est fermée. Du 24/24 pour un complément de nos boucheries et pour répondre comme toujours au plus près des attentes de nos consommateurs !

Animation Burger

Une animation/dégustation de burgers a eu lieu sous les halles de Dijon samedi 21 avril dernier. En plus du marché habituel, sur l'espace animation devant l'entrée principale des Halles, se tenait le stand Coop Amour avec vente de burgers, distribution de fiches recettes, dégustations de viande bio, présentations d'éleveurs bio et fournisseurs des boucheries avec possibilité d'échanges. Le but était de mettre en avant les éleveurs et leur travail. Sous un beau soleil, l'équipe des bouchers et des éleveurs a réalisé des burgers à base d'ingrédients issus des producteurs bio des halles pour le plus grand plaisir des consommateurs !



Vous désirez participer à des animations dans les boucheries Coop Amour ou dans des GMS, contactez : **Pauline VERRIÈRE** au 06 19 83 62 93 ou **Isabelle GOUJON** au 06 28 50 01 14. Vous souhaitez partager votre passion pour votre métier, raconter votre quotidien d'éleveur, ou simplement ouvrir votre exploitation aux consommateurs, contactez **Pauline VERRIÈRE**

PLUS **Pauline VERRIÈRE**, Assistante commerciale et administrative Séléviandes



→ Une partie de l'équipe des Ardennes

Plein zoom sur Grivy-Loisy

Pour rappel, la coopérative "LES ELEVEURS ARDENNAIS" a été créée en 1999. Dès sa création, elle a fonctionné avec l'Union GECSEL. La coopérative a emménagé sur le site de Grivy-Loisy en 2004. Sa fusion avec GECSEL a conduit à la création de la coopérative GLOBAL en 2012.

Le centre de Grivy-Loisy couvre le département des Ardennes, et une partie de la Marne et de la Meuse. Avec près de 15 000 bovins mis en marché par an, le site a une activité marquée par une forte proportion de bovins de race laitière, contrairement aux sites du bassin alliant fortement dominés par les races allaitantes. Le site compte également des ateliers d'engraissement spécialisés parmi les plus importants de l'union de coopératives Feder.

Depuis quelques mois, une nouvelle organisation se met en place pour optimiser la force commerciale de Feder. Ainsi les flux d'animaux entre les sites de Grivy-Loisy et Vénarey-Les-Laumes

en Côte-d'Or sont plus nombreux, pour d'une part approvisionner les ateliers d'engraissement en broutards depuis la Bourgogne et, d'autre part, pour la commercialisation des femelles maigres, notamment à destination de l'export depuis le site de Grivy-Loisy vers le site bourguignon.

Par ailleurs, les effectifs seront confortés d'ici quelques semaines pour un meilleur accompagnement technique sur le secteur.

PLUS Matthieu PRIN, Responsable affaires générales Groupe Feder

Une nouvelle organisation administrative

Le standard téléphonique (03.24.71.0707) est désormais commun avec celui de Vénarey-Les-Laumes (03 80 89 59 00). Et le traitement des abatages, de la facturation et des règlements est à présent assuré par l'équipe administrative de Vénarey-Rix. Toute l'équipe se tient à votre disposition pour tout renseignement.



Feder : un accompagnement fort

Ils témoignent...

QUI ? Mathieu PINTEAUX, adhérent GLOBAL-Feder du Gaec PINTEAUX-MIGNEAU à Rumigny (08)

Mathieu PINTEAUX s'est installé sur l'exploitation familiale avec sa mère en 2014. À ce moment-là, le système de production était composé de 40 vaches laitières holsteins, de 50 bœufs à l'herbe par an. Fin 2017, sa maman part en retraite et plusieurs facteurs font que Mathieu réfléchit à un atelier d'engraissement plutôt qu'à la reprise des vaches laitières. "Je n'ai jamais été passionné par les laitières ; l'investissement pour rénover les installations et le travail d'astreinte étaient trop importants, alors je me suis rendu au forum des JA et j'ai avancé mon projet d'engraissement avec la coopérative Feder".

Un projet de 200 taurillons avec Feder

"J'ai fait ce choix d'atelier hors sol car j'ai des céréales ; je peux poursuivre l'engraissement de mes bœufs à l'herbe et la coopérative m'accompagne techniquement, commercialement et économiquement. Feder m'a d'ailleurs accompagné dans la construction de mon projet

(analyse technico-économique, divers coûts, alimentation, bâtiment, etc.) ce qui m'a permis de bénéficier d'un appui primordial auprès de mon organisme bancaire".

Un accompagnement technique et financier significatif

"Le financement des bovins maigres à la mise en place est un gros atout ; de plus, l'approvisionnement des animaux maigres triés par la coopérative est primordial car dans notre région, il y a peu de naisseurs. Les animaux qui seront mis en place viendront principalement de la zone Feder 21 et 71. Je bénéficie aussi du prêt à la création de places d'engraissement. Mon dossier bâtiment (PCAÉ) est en cours de montage par Audrey PERRIER, technicienne Feder.

Au niveau alimentation, le département des Ardennes étant bien situé, je m'approvisionnerai en pulpe de betterave localement. Quant aux céréales et à la paille, elles sont produites sur l'exploitation. L'appui de Feder sera encore apprécié lorsque mon atelier se

lancera ! il faudra bien évidemment faire des ajustements au niveau des rations. En résumé, je dirais que mon projet est sécurisé grâce à un accompagnement en amont et en aval !".





sur les ateliers d'engraissement

QUI ? Cécile MALVAUX, adhérente GLOBAL-Feder du Gaec MALVAUX à Sugny (08) et son atelier d'engraissement de 2017 avec 86 taurillons.

"Mon mari gère les cultures et moi la partie élevage et l'ensemble administratif; j'ai aussi la fonction de présidente du GDS Grand-Est. Je me suis installée en 1999 après avoir été dans l'enseignement.

Il y a des années en arrière, l'exploitation était composée de 20 vaches charolaises, 120 hectares de cultures et pâtures ainsi que 9 hectares de pépinière. L'atelier pépinière a été abandonné

Aujourd'hui, le cheptel est composé de 50 vaches et l'accent est mis sur la sélection génétique ce qui nous a donné pleine satisfaction en participant et en obtenant un prix au salon de l'agriculture en 2003. Nous valorisons ainsi des mâles en reproducteurs.

En 2000, nous avons mis en place un atelier de vente directe avec construction d'un laboratoire.

C'est une activité que j'apprécie tant elle est riche en contact humain et tant il est valorisant de proposer son propre produit à la vente ! En 2017, un projet d'engraissement de 86 taurillons mûrit et un dossier de subvention PCAE à 40 % est déposé.

Il comprend le bâtiment avec panneaux photovoltaïques, un dispositif de contention et un bâtiment de stockage de céréales.

La coopérative Feder gère l'approvisionnement d'une partie des mâles et le reste provient des animaux nés sur l'exploitation.



Nous bénéficions de l'appui de la coopérative concernant le tri des animaux et sur la mise à disposition d'un contrat de financement du maigre. La valeur du maigre est avancée et le remboursement se réalise à l'abattage des animaux. Pour moi, c'est un vrai plus car on n'a pas de fonds à verser au départ ce qui m'a permis d'avoir une plus grande latitude dans l'investissement du projet au départ.

La contention est indispensable, les animaux sont pesés régulièrement par alternance pour suivre le GMQ qui se situe autour des 2 kg.

Pour optimiser le coût alimentaire, je me suis rapprochée d'un engraisseur Feder voisin afin d'avoir des tarifs intéressants sur le complémentaire avec le bicarbonate intégré. La ration est à base de pulpe surprise,

mais entière et minérale en plus de la paille en libre-service à l'arrière des cases. Le but est de garder les bovins maximum 210 jours".



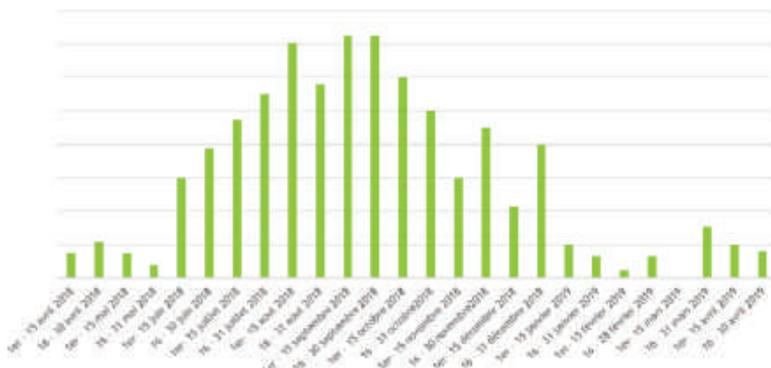
→ De gauche à droite : Jean-François LARGY, Armand VERNIAU, François GUILLEMOT, Joël SASSOT, Nicolas BOUCHEROT, Camille SONET

Agneaux bio : les éleveurs se mobilisent !

Les éleveurs ovins des Éleveurs Bio de Bourgogne (EBB) se sont réunis le 15 mai dernier à l'EARL GUILLEMOT à Saint Eugène (71) pour faire un point sur leur production ovine bio et aborder des solutions nouvelles pour la valorisation de leurs agneaux dans la filière bio.

Le bilan de l'année 2017 est positif, puisqu'on observe une augmentation de 19 % d'ovins bio commercialisés à la coopérative ! Mais la filière biologique doit faire face à une difficulté d'adéquation entre l'offre et la demande. En effet, l'agneau est un produit festif consommé essentiellement lors des fêtes de fin d'année et à Pâques. Or, la production bio veut que l'offre en agneaux soit fortement plus marquée entre juillet et octobre. Ceci s'explique par une proportion plus forte d'agnelages de printemps pour profiter de la pousse de l'herbe et éviter l'achat d'aliment bio, d'autant plus coûteux qu'il est bio. Résultat ? Il manque donc des agneaux au premier semestre de l'année tandis qu'il y en a trop au second semestre.

Les éleveurs ovins bio ont retourné à EBB leur planning de sortie d'agneaux entre avril 2018 et avril 2019. Cela a permis aux personnes présentes de réfléchir à des solutions pour étaler les sorties d'agneaux tout en cherchant des solutions pour la valorisation des agneaux lors du pic de sortie.



→ Sorties prévisionnelles agneaux bio - Avril 2018/2019 (18/20) éleveurs

Les échanges entre les éleveurs, les acheteurs et la technicienne de Terre d'Ovin, ont abouti à deux solutions en mettant en adéquation :

1 - L'offre avec la demande

- ◆ En travaillant sur des agnelages d'automne-hiver pour étaler la production et réussir à fournir des agneaux toute l'année. Pour cela, la coopérative s'engage sur des prix minimums du mois de février au mois de juin 2019, sur des agneaux bio de qualité. Un éleveur s'engage dès 2019 à désaisonner une partie de son cheptel.
- ◆ En engageant la discussion avec des abatteurs, grâce au prévisionnel précis établi par les éleveurs.
- ◆ En développant les débouchés en boucherie qui concernent aujourd'hui plus de 30 % des agneaux. Cela passera par des actions de promotion et de dégustation réalisées par les éleveurs.

2 - La demande avec l'offre

- ◆ En sensibilisant les consommateurs à la consommation de la viande d'agneau au second semestre via des actions de promotion.
- ◆ En diversifiant la gamme de produits issus de l'agneau.
- ◆ En variant les lieux de vente. En automne 2017 par exemple, des caissettes d'agneau ont été proposées à nos salariés.

PLUS Camille SONET, Technicienne bio groupe Feder

Cette réunion est une première pour la filière ovine bio de Terre d'Ovin. La journée était l'occasion pour les éleveurs de se rencontrer et de s'exprimer entre eux et avec le personnel de Terre d'Ovin Feder. Une vraie dynamique de réflexions a été engagée pour une meilleure valorisation des agneaux bio.



Santé
et Prévoyance

Partenaire historique
du monde agricole

Mutualia

Entre nous, c'est humain

DEVIS GRATUIT EN LIGNE ➔ www.mutualia.fr

Mutualia Territaires Solidaires, mutuelle régie par le livre II du code de la mutualité - N° SIREN : 449 571 256, Mutualia Alliance Santé, mutuelle régie par le livre II du code de la mutualité - N° SIREN : 403 596 265, Mutualia Grand Ouest, mutuelle régie par le livre II du code de la mutualité - N° SIREN : 401 285 309. © Fotolia

Nouveauté : vos ordonnances sur votre espace extranet

Votre espace extranet s'enrichit avec la mise à disposition de vos ordonnances signées. Le dispositif est déjà actif pour la plupart des adhérents et le sera pour tous les adhérents aux PSE d'ici quelques semaines. Nous vous rappelons que vous pouvez déjà retrouver sur votre espace extranet toutes vos factures (ap-provisionnement et animaux), vos règlements, vos suivis d'engagements en filière qualité. C'est un moyen pratique pour retrouver une facture égarée pour votre comptabilité ou en cas de contrôle de votre qualification d'élevage par un organisme certificateur. Ayez le réflexe extranet ! Si vous avez perdu votre code d'accès, n'hésitez pas à le redemander à votre commercial, votre technicien ou vos interlocuteurs administratifs habituels.

Notifications de consigne en abattoir

De plus en plus d'éleveurs nous interpellent sur le fait qu'ils n'ont pas été avisés de la mise en consigne de leur(s) bovin(s) à l'abattage par les Services Vétérinaires et, qu'ils n'ont reçu que le certificat de saisie quelques jours après l'abattage. Cela vient du fait que l'attestation de placement en consigne de la carcasse n'est pas toujours établie. Dans certains abattoirs, les Services Vétérinaires ne produisent même jamais ce document et seul le certificat de saisie est établi, c'est-à-dire après un délai de plusieurs jours après l'abattage. Par conséquent, ne soyez pas surpris de ne pas recevoir systématiquement d'attestation de consigne de notre part, celle-ci n'étant pas toujours établie. Par ailleurs, nous vous rappelons que les poids de carcasse des bovins en consigne ne figurent pas sur les résultats d'abattage transmis par SMS.



➔ Une journée technique
"AGIR EN FILIERE"
était organisée en
partenariat avec AXEREA
sur le thème : "la viande,
un plaisir partagé !"



22 assemblées de section en ovins et bovins



➔ Un grand nombre d'éleveurs présents, beaucoup d'échanges sur le marché, la vie de la coopérative, les dossiers en cours... Des moments privilégiés pour échanger et parcourir toutes les productions (bovines et ovines) sur l'ensemble du territoire Feder.



SOMMET DE L'ÉLEVAGE

Salon n°1 de l'élevage en Europe

2 000 animaux | 1 500 exposants | 95 000 visiteurs



3 | 4 | 5
OCTOBRE
2018

CLERMONT-FERRAND
FRANCE



www.sommet-elevage.fr

Tel. +33 (0)4 73 28 95 10 | info@sommet-elevage.fr