

EDITO

Dans un contexte économique 2010 difficile, la rentabilité des élevages a été mise à mal. Si cette situation nous interpelle sur la maîtrise de la gestion de nos exploitations, elle nous interpelle également pour la gestion de notre Organisation de producteurs. En effet, lorsque la situation économique des éleveurs est tendue, celle de votre coopérative l'est aussi. Espérons que 21011, se présente sous de meilleurs auspices pour le revenu des éleveurs !

Néanmoins, c'est avec beaucoup d'énergie que votre Conseil d'Administration et l'ensemble des salariés ont conduit une réflexion toute au long de cette année pour positionner au mieux notre coopérative face à l'avenir.

Pour ce faire, il est impératif que nous travaillions, encore plus que par le passé, à renforcer notre partenariat avec les adhérents, sur les actions favorisant la valeur ajoutée et la performance des troupeaux.

Nous avons pris l'orientation cet automne d'engager un partenariat avec les collectivités locales dans une perspective de valoriser des animaux le mieux possible : pour se faire nous avons soumis aux appels d'offre en produit de qualité, BIO, Label Bœuf Gascon, Label Veau Fermier élevé sous la mère, et nous démarrons en janvier la vente de viande.

Dans un souci de transparence, mais aussi d'appui à la gestion des performances et de la qualité de vos animaux, nous avons décidé de payer **tous** vos produits, au poids et au classement.

Ainsi, nous pratiquons dorénavant le paiement à la grille pour les animaux gras et les animaux maigres. Celles-ci sont établies chaque semaine par les responsables commerciaux de la coopérative à partir des cours appliqués par nos clients et des objectifs de marge arrêtés par le Conseil.

Je crois, effectivement, qu'en travaillant

ensemble dans un souci d'équité, nous arriverons à de meilleurs résultats pour votre coopérative.

Sachez que les membres du Conseil restent à votre disposition pour entendre vos remarques sur notre organisation.

Je profite de cet éditorial pour transmettre à vous et à votre famille tous mes vœux de bonheur, de joie, de santé et de réussite.

François TOULIS
Président

*La direction
et l'ensemble du personnel
vous souhaitent une
bonne et heureuse
année 2011*

AGENDA

20 janvier :

réunion adhérents centre de Soual à LACAUNE (81)

4 février :

vente de taureaux qualifiés race Blonde d'Aquitaine
Station raciale de CASTELJALOUX (47)

18 - 19 - 25 février :

vente de taureaux qualifiés race Limousine
Station raciale GELIOC NAUCELLE (12)

18 et 19 février : vente à prix fixe

25 février : vente aux enchères

Jeu 3 mars :

Vente aux enchères de taureaux qualifiés race Gasconne
Station raciale de VILLENEUVE DU RAREAGE (09)

ATTENTION CHANGEMENT DE DATE

La date du jeudi 3 mars remplace les ventes traditionnelle de mâles de février et du 1er mercredi d'avril. Cependant, notez dorénavant et déjà une vente de femelles ELITE qui aura lieu le mercredi 6 avril. ■

Très important

Nous vous informons que nous n'achetons que des animaux vaccinés dans les délais

- 21 jours entre la 1er et la 2ème vaccination
- 30 jours après la 2ème vaccination, accompagnés de leurs DAB tamponnés, pour la FCO, par le vétérinaire sanitaire.

NB : Vaccins autorisés : BTV pur ASALP ; ZULVAC 8 ; ZULVAC 1 ; BLUEVAC ;

NB : En cas de rappel de vaccination, le délai entre la date de la dernière vaccination et la date du rappel doit être < à 365 jours. ■

Adhérents du centre de Soual :

- Vous êtes cordialement invités à une réunion le 20 janvier 2011 à LACAUNE, salle Frezouls, à partir de 10 heures.
- bilan de campagne des JB de moins de 12 mois.
- perspectives 2011 avec l'intervention de Sébastien BECALSERI (Société BIGARD)
- intervention de Alain PICOLLIER vétérinaire laboratoire PFIZER sur les problèmes respiratoires
- suivi d'un repas.

Inscription: Jean Bernard BRUNET 06 86 37 24 12 • Pascal DUFOR 06 86 37 24 17 • Bureau 05 63 75 44 11 ■

Première expédition de broutards gascons vers la Tunisie.



85 veaux de 320 kg, sont partis cette fin d'année.

Le client est satisfait, et, cette première expédition va en amener certainement de nombreuses autres : en effet, 320 broutards ont été mis en place depuis le mois de septembre pour satisfaire ce marché. Les premiers résultats techniques sont plus qu'honorables avec aucune mortalité, et un GMQ de 1250g/jour sur 90 jours.

Le broutard gascon prouve, si cela était encore nécessaire, qu'il a sa place sur le marché. ■



Croisés viande pour abattage JB de moins de 1 an.

RETOUR SUR LES RENCONTRE EUROPÉENNES : RACE GASCONNE, RACE MODERNE



Fleuron : M. Cabal



Fleuron Synergie : M. Couteau

Ce titre résume l'avenir de la race gasconne : dans un contexte difficile, maîtrise des charges et de la productivité sont les deux piliers pour une bonne gestion des exploitations, et de plus la gasconne bénéficie d'une image environnementale positive, ce qui est très important vis à vis des consommateurs citoyens.

- **Notre coopérative est leader** dans la commercialisation des produits : première en nombre d'animaux gascons commercialisés : environ 3000 Broutards commercialisés par an : 2000 mâles dont 1000 en France et 1000 à l'exportation, et 1000 femelles.
- **Notre participation au colloque** a permis de mettre en avant les évolutions du marché du broutard : une demande d'animaux plus lourds (250 à 300 kg), des difficultés crois-

santes de commercialisation des animaux légers (inférieurs à 220 kg).

- **Tous les intervenant et les professionnels de la race** en sont convaincus : les solutions existent, sélection des mères, croisement avec les races à viande (charolais et blond), période de vêlage, alourdissement des veaux en complémentant, repousse...
- **120 animaux exposés pour représenter la race**
Le fleuron Gascon a servi de vitrine pour la promotion du croisement terminal avec de magnifiques produits croisés charolais et blond. On soulignera l'effort des éleveurs exposants, M. MAUGARD Laurent, SICA PEPERAG, GAEC d'ISTRICOUS (famille HUC), M. GRAUBY Jérôme, GAEC de VICDESSOS (famille LA-GARDE Michel)
- **La filière viande n'était pas oubliée**, et avait fière allure avec la présentation d'animaux d'excellente qualité. Les adhérents de la coopérative ont raflé la mise avec quatre premiers prix dans les quatre sections Gras : nous félicitons GAEC CAM-PCAIROLE (famille COUTEAU), M. BRU Gérard, M. CALVET Ludovic, GAEC PELOQUE (famille MASSE) ■



2011 verra un nécessaire retour aux fondamentaux du Veau Sous La Mère. Plus que jamais, la viande de veau, qui exploite un créneau haut et très haut de gamme, se doit de présenter en permanence d'excellentes qualités bouchères et une invariable couleur claire. Ce sont ces critères qui font la différence à la vente et qui permettent de bien rémunérer les éleveurs. En effet, le marché est en train de se segmenter très fortement vers le haut et le très haut de gamme. Une part sans cesse croissante de bouchers distributeurs de viande de Veau Sous La Mère Label Rouge exige une qualité irréprochable qui est la seule à pouvoir justifier un prix de vente élevé imposé à des consommateurs, connaisseurs et exigeants, et donc à maximiser la création de plus-value pour la filière et les producteurs.

Un bon Veau Sous La Mère Label Rouge, sinon rien !

Les filières Label Rouge sont capables de très bien valoriser les bons et très bons veaux sous la mère,... et seulement les bons et très bons veaux !

Face à une demande accrue de qualité, la plupart des opérateurs commerciaux ont de plus en plus de mal à satisfaire leurs points de vente. Pour autant, cette pénurie chronique

de marchandise «extra» ne tire pas en avant les veaux sous la mère de qualité moyenne qui ont de plus en plus de mal à trouver preneur sur ce segment de marché.

Certes, ces veaux-là réunissent des conditions suffisantes pour être labellisés. Mais ils ne présentent pas les «plus» nécessaires qui pourraient leur ouvrir les étals de ces boucheries d'excellence... Malheureusement, encore trop de veaux ne bénéficient pas de ce «bonus à la qualité» parce que leur carcasse n'est pas bien finie ou parce que leur couleur est trop rosée...

Un objectif «la qualité» !

Il ne faudrait pas grand chose pour que de tels veaux, sortent de ce «second choix», et accèdent au «haut du panier».

Aujourd'hui, les fondamentaux de la qualité sont :

- la couleur : blanche (classe 1) ou rosé clair (classe 2) ;
- l'état d'engraissement : ciré (classe 2) ou couvert (classe 3) ;
- la conformation bouchère : E (très bonne forme) ou U (bonne forme) ;
- le poids de carcasse : fourchette entre 125 et 150 kg.

De tels objectifs sont à la portée de tous les éleveurs pour la majeure partie de leurs veaux, moyennant bien sûr l'application rigoureuse d'un certain nombre de règles de conduite d'élevage.

Quelle conduite d'élevage ?

Pour obtenir des veaux clairs, il faut éliminer les sources de fer parasite dans l'environnement du veau (barrières et autres pièces en ferraille nue, murs sales, paille terreuse ou herbeuse, sols en terre battue, eau ferrugineuse,...) et utiliser des souches de vaches prédisposées à la couleur et à la qualité.

Pour avoir des veaux bien finis, la précocité bouchère des mères et des pères, et donc le choix, au sein d'une même race, d'un type d'animaux reproducteurs adapté, sont bien sûr primordiaux. Mais il y a aussi et surtout la quantité de lait tété et l'équilibre de sa composition, ce qui implique bien sûr une alimentation abondante et de grande qualité pour les mères et les tantes nourrices. Si, en plus, vous respectez âge et poids de vente, vous améliorerez significativement la valeur bouchère de vos produits.

Contacts : pour un diagnostic des points à corriger et pour une aide à trouver les bonnes solutions :

- Secteur 31/65 : Patrick DUPRAT
tél 06 25 90 47 21
- Secteur 09/11 : Viviane JURADO
tél 06 83 69 40 11

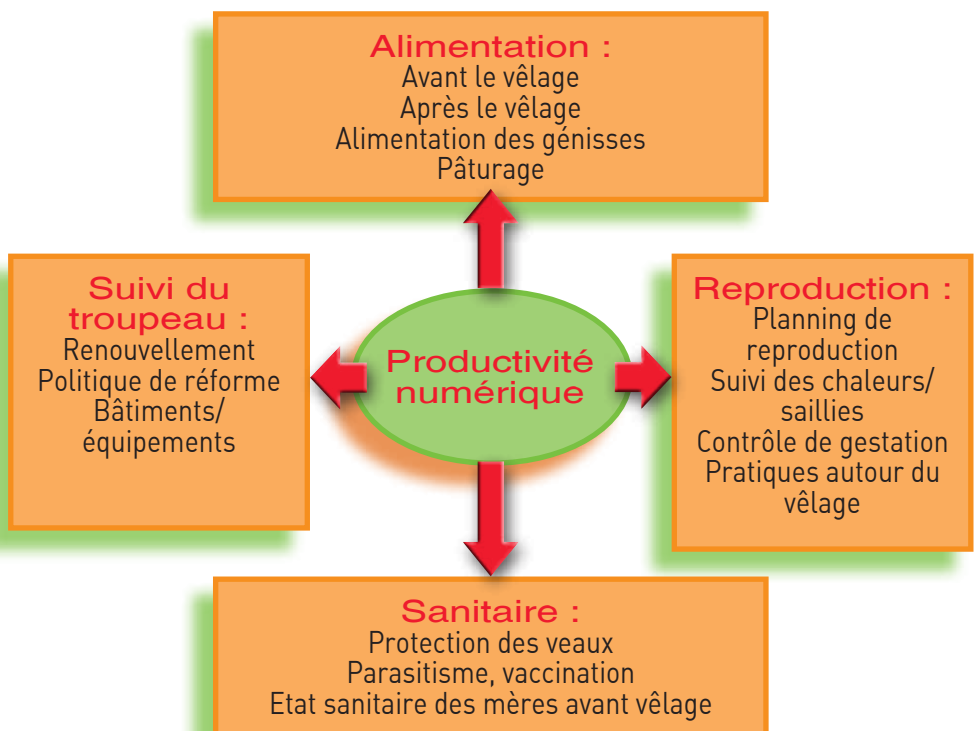
NB : pour l'année 2010, le montant unitaire de l'aide aux veaux sous la mère (labellisables) est fixé à 35 € ; l'aide majorée, versée aux veaux labellisés correspond au double de l'aide de base labellisable, soit 70 €. ■

PRODUCTIVITÉ NUMÉRIQUE : DOSSIER INFERTILITÉ

Une quinzaine d'éleveurs ont participé à la réunion du 16 décembre 2010 organisée par l'équipe technique de la coopérative pour aborder le dossier «l'infertilité en troupeau allaitant» en analysant les causes. L'intervenant M. PRAVIEUX, vétérinaire au groupe Merial a pu aborder les différentes causes d'avortements aussi bien physiologiques que pathologiques.

Les débats entre éleveurs et techniciens ont continué autour d'un repas, pris en toute convivialité, en clôture de la réunion.

L'observation des résultats de reproduction 2008/2009 des différents systèmes bovins viandes de Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon conduit à un résultat alarmant : une vache sur cinq n'a pas produit de veau vivant sur la campagne, et les écarts de performances entre élevages sont importants !



APPROVISIONNEMENT

MATERIEL D'ELEVAGE, en stock sur le site de Pamiers
Tel Jean François
PONCHON : 06 86 37 24 32

➤ **Matériel de contention**

- matériel de contention mobile
- matériel de contention fixe
- barrières,
- cornadis

➤ **Gamme de matériel d'élevage ovin et bovin de la marque SATENE :**

- râtelier balles rondes ovin, auge ovine et bovine peinte,
- nourrisseur à veaux à suspendre, bât flanc de contention, barrière herbage grillagée...

➤ **Gouttières / chéneaux grandes capacités**

- chéneaux tôle galvanisée 15/10ème en élément de 3 m
- assemblage par éclisse, vis auto perceuse et joint silicone
- chéneaux fixés par support sur 2 dernières pannes de la charpente
- assemblage sans soudure ni perçage
- naissance 160 mm standard ou autre selon besoin
- dimensions : largeur : 240 mm – profondeur : 140 mm
- réglage de pente facile
- tarif sur demande et devis gratuit

➤ **Matériel de clôture électrique GALLAGHER**

➤ **Filets brise vent tarif sur demande et devis gratuit**

Plusieurs indicateurs nous permettent de cerner où se situent les problèmes de reproduction :

Indicateur	Définition	Moyenne régionale
Taux de vêlage	Pourcentage de femelles ayant vêlé par rapport à l'effectif moyen de vaches présentes sur la campagne	85%
Intervalle Vêlage-Vêlage (IVV)	Intervalle Vêlage-Vêlage moyen en jours des vaches ayant vêlé au cours de la campagne	407 jours
Taux de mortalité	Pourcentage de veaux morts issus des naissances de la campagne	5,7 %
Productivité globale	Pourcentage des veaux produits vivants par rapport à l'effectif moyen de vaches présentes sur la campagne	81%

Tableau : Valorisation des Tableaux de Bord Vaches Allaitantes 2008/2009.
 Source : Identification Pérenne Généralisée, Midi-Pyrénées et Languedoc-Roussillon. Traitement ARSOE de Soual et EDE.

«La référence»

Un objectif de 90% de productivité est considéré comme correct en élevage allaitant, avec un IVV compris entre 370 et 390 jours et une mortalité des veaux contrôlée inférieure à 5 %.

Où en est-on dans notre région ?

Les moyennes régionales montrent un déficit de productivité des vaches allaitantes, par un faible taux de vêlage (85 %), et un IVV supérieur de 27 jours à la référence. La mortalité des veaux semble relativement bien maîtrisée dans les élevages allaitant avec une moyenne proche de 6%.

Un impact direct sur le revenu

Lorsque les résultats de productivité numérique chutent, c'est le résultat économique qui diminue. L'EBE (excédent brut d'exploitation) est un bon indicateur de performance de l'exploitation. L'EBE doit permettre de payer les annuités, d'autofinancer des investissements et de rémunérer le travail de l'agriculteur. Et les analyses sont formelles : suivant le système de production, plus ou moins 5% de productivité numérique se traduisent par plus ou moins 1 000 € à 3 500 € d'EBE. Ainsi chaque point de productivité gagné permet de consolider la rentabilité et le revenu de l'exploitation : c'est important pour anticiper l'ave-

nir ! Plusieurs leviers existent pour améliorer ces résultats en élevage allaitant : alimentation, conduite de la reproduction, hygiène et sanitaire, élevage des génisses de renouvellement, conduite des vaches autour du vêlage, protection des veaux... A chaque éleveur de faire un état des lieux de ses pratiques pour gagner en productivité. ■

ALIMENTATION VITAMINES ET OLIGO-ÉLÉMENTS

Hiver, ensoleillement limité, animaux à l'intérieur alimentés par des fourrages secs : ces conditions sont sources de carences de toute natures alors que les besoins physiologiques sont les plus exigeants : préparation au vêlage, production de colostrum puis de lait pour nourrir les veaux et déjà ! les exigences de remise à la reproduction.

«**SYNERGIE ALLAITANT**» le seau à lécher destiné à la complémentation des adultes en vitamines AD3E et en minéraux (Calcium, Phosphore, Magnésium).

«**SYNERGIE TONIC**» le granulé destiné à apporter en cure d'une semaine, un mois avant vêlage, puis une semaine avant la mise à la reproduction, les oligo-éléments indispensables pour une rentabilité optimisée des performances d'élevage.

PROMOTION EN COURS : NOUS CONTACTER Tel Jean François PONCHON : 06 86 37 24 32 ■



Installation des panneaux photovoltaïques sur le toit (596 m²) du centre d'allotement de Pamiers

A VENDRE :

BETAILLERES 12 T PTC : RENAULT M 210/12 C avec Telma

- 690 000 KMS
- 1ère date mise en circulation 01.05.2000
- CARROSSERIE HARMAND 6, 60 m
- Prix de vente : 10 000 € H. T.
- RENAULT M 210/12 C avec Telma**
- 500 000 KMS
- 1ère date mise en circulation 09.08.2001
- CARROSSERIE HARMAND 6, 60 m

- Prix de vente : 15 000 € H. T.
- Jean-Paul CHABE : 06 86 37 24 34.**
- CAMION PLATEAU RENAULT MIDLINER 180 12/C**
- PLATEAU 6, 50 m x 2, 50 m
- 360 000 KMS - TRES BON ETAT -
- 1ère date de mise en circulation 12.11.1999
- charge utile : 6 t 200
- ralentisseur électrique
- Prix de vente : 14 500 € H. T.
- Jean-François PONCHON : 06 86.37 24 32. ■**