



CONTACT ELEVAGE

Le journal des adhérents

www.opalim.org

N°2 - Mai 2018



**Mise à l'Herbe
et Pâturage**

EDITO



Chères et Chers Collègues,

Votre Conseil d'Administration vient de me renouveler sa confiance pour présider à la destinée d'OPALIM. Si j'ai accepté ce nouveau mandat, qui, je vous l'annonce sera le dernier, c'est dans l'objectif d'achever le travail engagé

il y a maintenant 9 ans afin de donner un avenir à notre Association.

Je tiens à remercier tous les Administrateurs qui ont œuvré à mes côtés pour le redressement et la stabilisation de notre outil de mise en marché. Désormais s'ouvre une nouvelle ère que je souhaite placer sous le double signe de la performance technico-économique et de la relation de confiance retrouvée avec les consommateurs.

Ces 2 axes sont d'ailleurs intimement liés. En effet, dans un contexte avéré de baisse de la consommation de viande, seule une attention particulière à répondre aux attentes de nos clients finaux est porteuse d'avenir. Nous devons ainsi être en capacité de satisfaire aussi bien le riche gourmet prêt à dépenser 3 000 € pour 1 kg de viande maturée comme un grand cru que le consommateur qui souhaite manger une bolognaise bio sur le pouce. Avec l'appui du Collège Acheteurs, je suis certain que nous relèverons le défi d'occuper tous ces marchés, du circuit court, à l'agriculture biologique en passant par nos traditionnels Labels.

Je ne perds pas de vue pour autant la nécessité d'assurer une juste rémunération à chacun. Ainsi, OPALIM continuera à développer le calcul des coûts de production. Ils seront justement utilisés pour produire les indicateurs de prix lors de la contractualisation, tels que prévus par les Etats Généraux de l'Alimentation et de l'Agriculture. Ce sera aux organisations telles que la nôtre de les déployer.

Enfin, c'est aussi la mission d'OPALIM que vous puissiez produire l'esprit tranquille. Vos techniciens sont disponibles pour vous faciliter le quotidien tant sur les aspects administratifs, techniques que sanitaires.

Plus que jamais, je veillerai à ce qu'OPALIM, votre outil, soit avant tout à votre service, dans le respect de la liberté de commercialiser.

Roland PELLENARD
Président d'OPALIM

SOMMAIRE

Actu & Evénements

Votre nouveau site internet est enfin arrivé ! Page 3

Le conseil d'administration d'OPALIM.....Pages 4 et 5

**La clôture permanente PATURA :
la solution parfaite..... Page 6**



Des formations sur le pâturage à OPALIM..... Page 7

**Mise à l'herbe :
Choisissez le programme raisonné.....Pages 8 et 9**

Services & techniques

**Corriger les carences dans les élevages
et aider à la préparation des mères
avant la mise-bas..... Page 10**

**Wohlfahrtia Magnifica de plus en plus
présente dans les élevages Page 12**



**Le changement climatique en Limousin :
Un sujet d'actualité pour
l'Assemblée Générale d'OPALIM 2018..Pages 13 à 15**

**Etudier son coût de production :
Un allié de poids pour piloter
son entreprise..... Pages 16 et 17**



**En Charente Maritime, une marque
collective pour une filière locale.....Page 18**

**Billet de Garantie Conventionele :
Une assurance introduction !.....Page 19**

Responsable de la publication : Roland PELLENARD

Responsable de la rédaction, Secrétaire de rédaction :
Cécile BOYER et Sabrina LEGER

Rédacteurs de ce numéro : Sabrina LEGER, Victoire DEPOIX,
Amélie JUDE, Marie SEGOVIA et Laurène ROCHE.

Impression : Atelier Graphique - 05 55 50 68 22 - LIMOGES

Crédit Photo : OPALIM, Atelier Graphique

OPALIM : 2 Avenue Georges Guingouin
CS 80912 PANAZOL
87017 LIMOGES Cedex 1
05 87 50 42 30
www.opalim.org

Imprimé à 1 800 exemplaires
Prix du numéro : 3 euros



Organisation des producteurs associés du Limousin

VOTRE NOUVEAU SITE INTERNET EST ENFIN ARRIVE !



Accueil Association Services Reproducteurs Mise en marché Cotations Actualités Contact Espace privé



CALENDRIER

Participez à nos événements

Aucun événement prévu pour le moment.

[VOIR LE CALENDRIER](#)

PETITES ANNONCES

Nos offres les plus récentes

[À venir !](#)

À LA UNE

Nos dernières actualités

Pensez à la mise à l'herbe...



OPALIM s'associe à PATURA pour vous offrir un service de qualité



Flash Fertilisation Prairie



LES SECTEURS

Où nous sommes présents



Plus d'informations • Plus de conseils techniques • Des cotations mises à jour toutes les semaines • Un espace privé • Un espace PETITES ANNONCES à venir

N'HESITEZ PAS A VENIR CONSULTER NOTRE SITE SUR www.opalim.org

■ La coproscopie... même au pré c'est possible !



Le pâturage est la période de croissance à moindre coût chez les jeunes animaux.

Ne laissez pas les « autres » profiter à leur place !

Pensez à évaluer le parasitisme chez les animaux en croissance à la mi-saison (juin/juillet) pour juger de la pertinence d'un traitement et optimiser santé et croissance des jeunes !



N'hésitez pas à contacter votre technicien.

HENRI LESTRADE



COMMERCE
DE BESTIAUX
EXPORTATION

87480 SAINT-PRIEST-TAURION

Tél. 05 55 39 70 53

05 55 09 21 66

Port. 06 07 78 53 66

PIERRE REGAUDIE

Port. 06 82 59 22 20

■ Le Nouveau Conseil d'Administration d'OPALIM

Roland PELLENARD – Président d'OPALIM

Cédric DOUILLARD

Vice-Président
Section Bovine

Gilles MESMIN

Vice-Président
Section Ovine

Jean-Marc ALANORE

Vice-Président
Section Equine

Christophe TOUNY

Vice-Président
Collège Acheteurs

Pascale DURUDAUD

Trésorière

Christophe MATHIEU

Trésorier Adjoint

Thibault MAZERAT

Secrétaire

Romuald ROBERT

Secrétaire Adjoint

Membres du Bureau d'OPALIM

**Patrick
BLANC**

**Jean-Luc
BRAUD**

**Nicolas
DUTHEIL**

**Pascal
JOSSE**

**Jean
LAFAILLE**

**Jérôme
MAUSSET**

**Giuseppe
PANTALEONI**

É T A B L I S S E M E N T S



CHANOURDIE

CHANOURDIE Louis : 06.08.25.13.02

CHANOURDIE Jean : 06.83.01.75.86

É T A B L I S S E M E N T S



CHANOURDIE

SARL CHANOURDIE (19)

Le Cayre
19360 LA CHAPELLE AUX BROCS
05.55.92.98.09

É T A B L I S S E M E N T S



CHANOURDIE

SAS CHANOURDIE (87)

Le Queyraud
87260 SAINT PAUL
05.55.09.72.89



SAS CHANOURDIE AGRO-ALIMENTAIRE (19)

La Croix du Breuil
19500 MEYSSAC
05.55.84.06.88

Fonction OPALIM	Nom	Raison sociale	CP	Ville
Vice Président section Equine	Jean-Marc ALANORE		23140	JARNAGES
Administrateur	David BEZON	GAEC BEZON	23200	LA CHAUSSADE
Membre du bureau	Patrick BLANC	GAEC BLANC LES VAREILLES	87190	DROUX
Membre du bureau	Jean-Luc BRAUD	EARL LES CROUZETTES	36370	LIGNAC
Administrateur	Jean-Marie BREFFY		87500	SAINT YRIEIX LA PERCHE
Administrateur	Jérôme CHILLOU	GAEC CHILLOU	87400	ROYERES
Administrateur	Francis DAYRAS	EARL DAYRAS	23170	LUSSAT
Administrateur	Didier DEMAR	GAEC DE PELOUNEIX	87400	CHAMPNETERY
Administrateur	Stéphane DEMONT	GAEC DE COMBAS	87260	VICQ SUR BREUILH
Vice Président section Bovine	Cédric DOUILLARD	GAEC LA FONTAINE	16410	DIGNAC
Administrateur	Philippe DUBOIS	ETS HENRI ET PHILIPPE DUBOIS	87400	LA GENEYTOUSE
Administrateur	Freddy DUCHADEAU	GAEC FIACRE DUCHADEAU	16310	MOUZON
Trésorière	Pascale DURUDAUD	GAEC DURUDAUD	23210	AULON
Membre du bureau	Nicolas DUTHEIL	SOBEVIAL	16500	CONFOLENS
Administrateur	Michel GRENON	EARL GRENON	17120	BOUTENAC TOUVENT
Membre du bureau	Pascal JOSSE		23300	ST AGNANT DE VERSILLAT
Membre du bureau	Jean LAFAILLE	EARL LA CROIX	23600	MALLERET BOUSSAC
Administrateur	Sébastien LAFAYE	RUELLOISE DES VIANDES	16800	SOYAUX
Administrateur	Sylvain LAVERGNE	GAEC LA VERGNE	87120	STE ANNE ST PRIEST
Administrateur	Laurent MAPAS	MAPAS & FILS SAS	16220	VOUTHON
Administrateur	Philippe MAPAS	EARL CHARENTES PERIGORD	16110	PRANZAC
Membre du bureau	Jérôme MAUSSET	EARL MAUSSET	87400	ST LEONARD DE NOBLAT
Trésorier Adjoint	Christophe MATHIEU	GAEC MATHIEU	87800	NEXON
Administrateur stagiaire JA 23	Clément MAZAUD	JA CREUSE	23500	CLAIRAVAUUX
Administrateur	Gilbert MAZAUD	GAEC MAZAUD 23	23500	CLAIRAVAUUX
Secrétaire	Thibault MAZERAT	GAEC MAZERAT	23300	ST AGNANT DE VERSILLAT
Vice Président section Ovine	Gilles MESMIN		87300	BELLAC
Membre du bureau	Giuseppe PANTALEONI	KBS GENETIC	87380	ST GERMAIN LES BELLES
Administrateur	Béatrice PARBAILE	GAEC PARBAILE	23140	PARSAC
Administrateur	Jean-Pierre PATRIER	BASSE MARCHE BETAIL	87210	ORADOUR ST GENEST
Président	Roland PELLENARD	SCEA DE CHAUME	87300	PEYRAT DE BELLAC
Administrateur	Didier PEYRONNET		87500	GLANDON
Secrétaire Adjoint	Romuald ROBERT	EARL ROBERT	17100	COURCOURY
Administrateur	Christophe SAPPEY	LIMOBOVI (SARL)	87520	CIEUX
Vice Président Collège Acheteurs	Christophe TOUNY	CREUSE BETAIL EXPORT	23230	LA CELLE SOUS GOUZON

■ La clôture permanente PATURA : la solution parfaite

Un matériel léger pour une installation durable

Choix du matériel et rigueur dans la pose sont nécessaires au bon fonctionnement



Les poteaux de coin doivent être solidement ancrés

D'une longueur de 2 à 2,75 m pour 16 à 18 cm de diamètre, ils sont parfois consolidés avec une jambe de force.

Ils sont enfoncés à au moins 1 m de profondeur. Entre les poteaux de coin, des poteaux de 10 à 12 cm de diamètre suffisent selon les variations de direction.

En ligne droite, il suffit de placer les piquets tous les 10 à 20 m.

Isolateurs de traction pour départ et fin de ligne

Ils raccordent les fils au poteau de coin. Les isolateurs en porcelaine assurent une solidité accrue et une plus longue durée de vie.

Fil « d'acier » de 2,5 mm de diamètre à haute résistance à la tension

Il contient une forte proportion de carbone et une couche d'aluminium et de zinc pour le protéger de l'oxydation et améliorer sa conductibilité. Il est garanti dix ans contre l'oxydation, avec une espérance de vie de plusieurs décennies. Un dérouleur est indispensable pour la pose.

GARANTIE
10 ans



Ressort de traction

Les plus performants sont en acier inoxydable. Ils compensent dilatations et rétractions dues aux variations de température et permettent au fil de rester souple.



Tendeur rotatif

En aluminium pour une longue durée de vie et un poids minimum, il permet de tendre le fil dont la tension idéale est de 90 kg. Une clé spécifique est indispensable.



Isolateur de soutien de type W

Ils permettent de fixer le fil sur les poteaux intermédiaires à l'aide d'une visseuse ou avec des crampillons.

Le choix de l'électrificateur

Il dépend du périmètre de la clôture, du type d'animaux, du nombre de conducteurs et de la végétation. Les plus puissants fonctionnent sur secteur. Dans tous les cas, il convient d'installer une prise de terre efficace qui peut comprendre plusieurs piquets de terre de 1 à 2 m.

■ Des formations sur le pâturage à OPALIM

Pour accompagner au mieux les éleveurs d'OPALIM dans la mise en place du pâturage tournant, une formation a été organisée en partenariat avec Patura à Etagnac en Charente.

Cette journée a été l'occasion de revoir les fondamentaux du pâturage tournant : les dates clés à respecter, les découpes de parcelles, la taille et la mise en place des lots.

Suite à cela, la société Patura a fait une présentation sur la mise en place de clôtures mobiles et permanentes. Un point plus précis a été fait sur les critères de choix d'un poste électrique ainsi que sur la mise en place d'une prise de terre de qualité en fonction de la taille de la clôture et l'espèce animale à garder.

Le saviez-vous ?

Plus la végétation est dense sous votre fil, plus la résistance du circuit augmente. Un point à vérifier pour choisir le bon poste électrique est la tension qu'il est capable de délivrer quand la valeur de la résistance du circuit diminue. 2 000 ohm : absence de végétation. 50 ohm : végétation très dense.

Si vous voulez être accompagnés en groupe ou en individuel pour la mise en place ou l'optimisation de votre pâturage tournant, n'hésitez pas à contacter Victoire DEPOIX ou votre technicien de secteur.

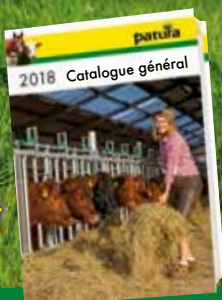
patura

www.patura.com



514
pages

Commandez **gratuitement**
votre catalogue 2018!



P8000 Tornado Power

L'électrificateur PATURA le plus puissant

- Pour une tension inégalée même pour des conditions et des périmètres de clôture extrêmes
- Technologie Delta Pulse™ et régulation de puissance active
- Option télécommande (vendue séparément)

GARANTIE
3
ans

Vos interlocuteurs en France :

P. Jolivet • Région Est • Tél. 06 14 85 22 57

G. Couturier • Région Sud • Tél. 06 75 05 53 93

C. Richard • Centre/Nord Est • Tél. 06 87 82 13 42

F. Péan-Pennec • Grand Ouest • Tél. 06 25 62 51 46

info@patura.com • Fax 00 49 93 72 94 74 167



■ Mise à l'herbe :

Choisissez le programme raisonné

Des contacts avec les strongles bien dosés pour le développement de l'immunité en toute sécurité

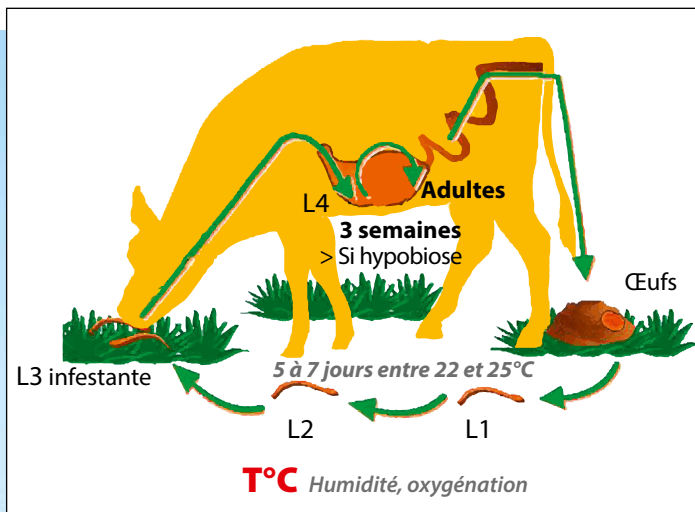
1 Contre les strongles choisissez le programme raisonné

La menace des strongles

Chez les bovins au pâturage :

Les strongles gastro intestinaux peuvent induire des pertes de production (retards de croissance et baisses de production) 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.



Choisir le programme raisonné

Pour minimiser l'apparition de résistances et le dérèglement des écosystèmes, 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 le plan de contrôle d'infestation : grâce à la maîtrise des contacts bovin/parasite.



2 L'infestation nécessaire...

Pour développer l'immunité

Permettre les contacts bovins strongles : 8 mois de contact pour une immunité protectrice

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.

Une étude^[1] a permis de déterminer que **8 mois cumulés** de contact sont nécessaires pendant les 24 premiers mois de vie 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.

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 une fois adulte.

Des conséquences qui s'aggravent avec le temps :

Toutes les 3 semaines (environ) les strongles gagnent une génération. 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 :

Des traitements réguliers et réfléchis en fonction de la rémanence des molécules permettent d'assurer une exposition nécessaire mais contrôlée aux strongles.

Le **bolus à libération séquentielle** est une des solutions efficaces pour la gestion du parasitisme chez les génisses et une assurance pour leur avenir.

N'hésitez pas à demander conseil.

BIOGRAPHIE

[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 all. 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.

Marie SEGOVIA





CHRISTIAN
DEBLOIS
et fils

**COMMERCE DE BESTIAUX
ABATTEUR
BOVINS - OVINS**

27, avenue du 11 Novembre 1918
87250 BESSINES-SUR-GARTEMPE

Tél. 05.55.76.08.87 - Fax. 05.55.76.16.61
Christophe : **06.83.89.01.11**
Christian : **06.83.89.01.12**
Email : christian.deblois@wanadoo.fr

■ Corriger les carences dans les élevages et aider à la préparation des mères avant la mise-bas

Le tarissement est une période déterminante en terme de nutrition, tant pour la mère que pour son veau. Les conséquences des carences en oligo-éléments et vitamines coûtent cher : elles diminuent l'effet des vaccins, fragilisent les veaux et perturbent la reproduction. C'est toute la rentabilité de l'élevage qui est menacée !

OctaLimousin Vit est spécialement formulé pour corriger les carences observées dans les élevages et aider à la préparation des mères avant la mise-bas.

L'apport en **cobalt** permet aux bactéries du rumen de synthétiser la vitamine B12, une coenzyme nécessaire à la production de glucose au niveau du foie. Chez les ruminants le manque de cobalt entraîne un dysfonctionnement ruminal, notamment au niveau des fermentations microbiennes¹. Peut alors s'en suivre un phénomène de lipomobilisation chez la mère qui aura des conséquences importantes chez le veau : diminution de l'absorption des anticorps, faiblesse immunitaire, échecs vaccinaux, etc.

L'**iode** et le **sélénium** sont déficitaires dans la plupart de nos régions françaises. L'**iode** permet notamment la synthèse des hormones thyroïdiennes et intervient dans le métabolisme basal des glucides, protéines et lipides. Le **sélénium** est quant à lui, un antioxydant

permettant l'intégrité musculaire et intervient principalement dans les fonctions immunitaires².

Le cuivre et le zinc sont des composants majeurs de nombreuses enzymes intervenant dans le fonctionnement immunitaire, digestif et de la reproduction³.

Les vitamines A, D3 et E améliorent la réponse immunitaire innée et acquise pour une meilleure réponse vaccinale et une diminution de la sensibilité aux infections. Liposolubles, elles traversent peu la barrière placentaire et se retrouvent essentiellement dans le colostrum. Celui-ci doit donc être enrichi grâce à une cure avant vêlage afin de répondre aux besoins du veau dès ses premières heures de vie.

Pensez aux oligo-éléments et aux vitamines avant vêlage, pensez OctaLimousin Vit !

Pour toute information, contactez votre technicien.

1- Meschy, François. *Nutrition minérale des ruminants*. Versailles: Éditions Quae, 2010.

2- National Academies of Sciences, Engineering, and Medicine (U.S.), éd. *Nutrient requirements of beef cattle*. Eighth revised edition. Washington, DC: National Academies Press, 2016.

3- Suttle, N. F. *Mineral Nutrition of Livestock*. 4th ed. Wallingford, Oxfordshire, UK, Cambridge, MA: CABI, 2010.

Pensez à la mise bas et à la repro !



OctaLimousin Vit vous aide à :

- Améliorer la reproduction
- Renforcer la santé des veaux
- Potentialiser la réussite de vos vaccins



FIX'N

Au pâturage, sécurisez les vêlages et la mise à la reproduction



CALSEABLOC®

L'herbe de printemps présente un excès d'azote soluble toxique pour vos vaches, veaux et génisses :
Diarrhées, Coulores, Infertilité...

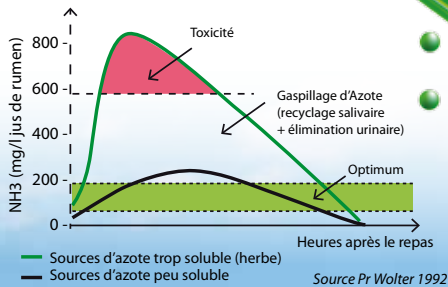


FIX'N, 2 en 1 :

- 1 / FIXE L'EXCES D'AZOTE SOLUBLE DANS LE RUMEN
- 2 / REDUIT SIGNIFICATIVEMENT LA LIBERATION D'AZOTE SOLUBLE

Nutrifix HERB

**AMÉLIORE L'ÉQUILIBRE RUMINAL
POUR UNE MEILLEURE VALORISATION
DE L'HERBE**



**Solution enrichie en Fix'N,
Magnésium, Sélénium et
Vitamine E**

Afin de vous conseiller, vous serez
prochainement contacté par
nos spécialistes.

BP 70158
35408 SAINT-MALO
Tél : 02 99 20 65 20

 **Timac AGRO**

■ Wohlfahrtia Magnifica de plus en plus présente dans les élevages

Plus besoin de présenter cette mouche au joli nom de **Wohlfahrtia Magnifica**. Magnifique, en photo peut être... mais un cauchemar pour les éleveurs atteints dans leur troupeau.

Elle est bien là, installée aux confins de la Charente, de la Vienne et de la Haute Vienne, mais voit son territoire s'agrandir d'année en année.

Pour tous les élevages (déjà atteints en 2017 ou non), les mesures de prévention sont indispensables à mettre en place dès le printemps et avant l'arrivée des mouches.

Avec les températures dignes d'un mois d'été que nous avons connues à la mi-avril, il faut réagir vite.



Mesures de lutte :

- Traiter et prévenir les affections et les lésions des pieds
- Soigner les blessures

En cas d'affection dû au piétin, la réforme stricte des brebis présentant ces symptômes de manière chronique ou fréquente, en complément d'une vaccination pour les autres montrent de très bons résultats. Pour les élevages intéressés, un protocole adapté pourra être mis en place.

- Utiliser des traitements insecticides ou répulsifs contre les mouches ayant une action sur les myiases. Ces traitements doivent être utilisés au dosage recommandé (une demi dose ne suffira pas à protéger vos animaux !) et renouvelés en fin de période de rémanence.

C'est une lutte acharnée à laquelle vous devez vous livrer. Quel que soit le produit utilisé, c'est de part une bonne application, à la fois tôt dans la saison et au dosage recommandé, que vous lutterez efficacement contre *Wohlfahrtia Magnifica*.

Contactez votre technicienne pour toutes informations supplémentaires.

Amélie JUDE



COMMERCE DE BESTIAUX - EXPORTATION

Ets WEBER S.A.S

LE QUEYRAUD



87260 ST-PAUL



Tél. bureau : 05 55 09 71 35 - Fax 05 55 09 60 59

Sébastien LANGEVIN : 06 71 17 25 30

Pierre BUNISSET : 06 73 70 99 61

Benjamin BUNISSET : 07 88 51 40 35

Arnaud POUPARD : 06 37 46 11 60

Michel VIGNERON : 06 84 50 54 71

■ Le changement climatique en Limousin : Un sujet d'actualité pour l'Assemblée Générale d'OPALIM 2018



Plus les années passent plus les étés chauds et secs semblent se répéter. Dans un même temps, les orages et les évènements climatiques hors norme comme les gels tardifs ont tendance à se développer avec de fortes disparités d'une commune à une autre.

L'été 2017 en a été la preuve avec de grandes disparités selon les secteurs : des orages fréquents ont permis une pousse de l'herbe et un développement du maïs satisfaisant dans la majorité des secteurs de la Haute Vienne hormis dans le Nord du département où un épisode de sécheresse marqué a compromis les récoltes de maïs ainsi que la repousse automnale des prairies.

Changement climatique entend-on dans les médias... Comment faire le lien entre les informations globales relayées par les Cop21 ou autres sommets sur le climat et notre situation spécifique du Limousin ?

A la dernière assemblée générale d'OPALIM, nous avons voulu interpeler les adhérents sur l'évolution du climat À VENIR en Limousin dans les années À VENIR ainsi que sur les conséquences que cela pourrait avoir sur les productions en place actuellement.

Pour se faire, Vincent Cailliez, climatologue à la Chambre d'Agriculture de la Creuse est venu témoigner sur le projet AP3C qui compile trois volets : étude climatique, agronomique et une approche systémique pour mesurer l'impact des modifications sur les systèmes d'élevage.

L'objectif de cette étude locale est de ne pas subir les adaptations au changement climatique mais de pouvoir les anticiper.

Les premiers résultats climatiques : le réchauffement est déjà observable.

Les données climatiques d'environ 100 stations météorologiques dans le Massif Central et le Limousin ont été étudiées entre 1980 et 2015 : plus de 3 millions de données ont été analysées !

De cette analyse, voici les principaux points à retenir sur l'évolution du climat à venir dans les 25 prochaines années :

- L'élévation des températures moyennes est plus marquée sur les mois de printemps,
- Une augmentation des jours avec une température supérieure à 25°C au printemps et en été,
- La variabilité des températures augmentera avec un maintien des gels tardifs de printemps et précoces d'automne,
- ...

Suite page 14



SARL MARZET ET FILS

LE PEU DE LA CROIX
87190 MAGNAC LAVAL

Bureau : **05 55 68 51 06**

Fax : **05 55 68 53 45**

Jean-Pierre : **06 10 30 75 12**

Claude : **06 10 30 78 96**

■ Le changement climatique en Limousin : Un sujet d'actualité pour l'Assemblée Générale d'OPALIM 2018

Suite de la page 13

Et pour l'élevage ?

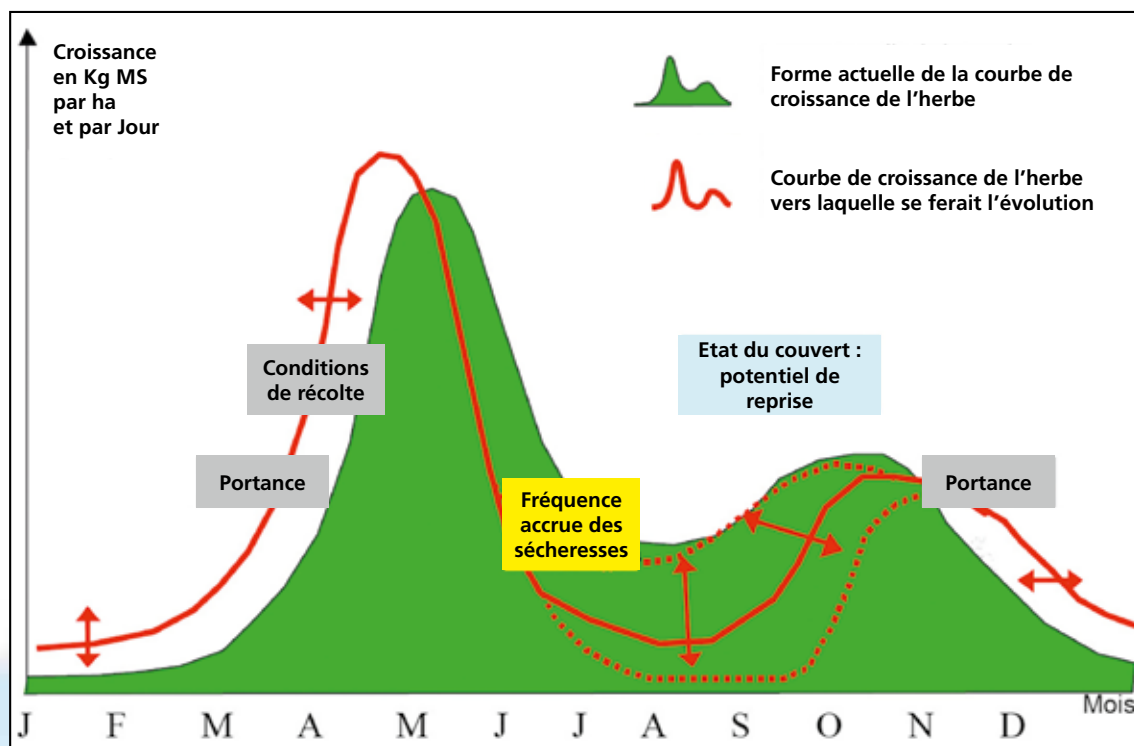
Suite à ces constats, quelles vont être les conséquences pour les systèmes en place aujourd'hui ?

L'évolution du climat peut avoir un impact sur la résilience des systèmes allaitants en fonction des modes de récolte et de la façon dont le pâturage est géré.

Le démarrage de la pousse de l'herbe sera plus précoce au printemps (10 jours d'avance sur les dates observées actuellement). Cela sera encore plus vrai dans les secteurs d'altitude.

La coupure de pousse estivale sera plus longue et plus aléatoire selon les secteurs en fonction des orages. Cependant, la pousse automnale sera plus marquée et plus longue dans le temps malgré des risques de gelées précoces conservés.

Evolution de la cinétique de pousse de l'herbe en fonction de l'évolution du climat



Source : Arvalis



La composition des prairies ainsi que sa conduite seront des éléments majeurs à prendre en compte pour maximiser les stocks sur le début de printemps et avoir des prairies capables de valoriser les orages estivaux pour repartir rapidement.

En fonction du mode de fonctionnement actuel de chaque exploitation, certains systèmes devront être repensés en termes de dates de vêlage, développement du pâturage tournant, choix des espèces prairiales à mettre en place, modification des chaînes de récolte, évolution du ratio stock/pâturage afin de palier la période d'affouragement estivale,...



Même si cela nous paraît très lointain, il ne faut pas oublier que les premiers impacts du changement climatique sont déjà observables et que les choix faits sur le long terme de façon réfléchie seront moins difficiles que les choix subis.

Au-delà de l'agriculteur, c'est tout le système de production qui devra s'adapter pour que l'agriculture soit de plus en plus performante dans ce monde en mutation.

Victoire DEPOIX



KBS GENETIC

Animaux Embryons Semences

La génétique adaptée
aux différents marchés
et des origines nouvelles !

KBS GENETIC

Lieu-dit Les Pâquerettes
87260 Saint Hilaire-Bonneval

Tél : +33 (0)5 55 48 00 00

kbs-genetic@wanadoo.fr

Beppe Pantaleoni : +33 (0)6 40 51 43 70



www.kbs-genetic.com



HOMOZYGOTE POLLED
IDALGO PP



La génétique du futur

■ Etudier son coût de production : Un allié de poids pour piloter son entreprise

Savez-vous combien vous coûte la production d'un kilo de viande ?

Que doit-on compter dans le coût de production d'un brouillard ou d'un agneau : l'aliment acheté, les frais vétérinaires... Les charges courantes sont faciles à estimer mais qu'en est-il pour la production des fourrages, le temps passé, l'amortissement du bâtiment...

La méthode de calcul du coût de production mis en place par l'institut de l'élevage a pour avantage d'uniformiser les méthodes de calcul et de pouvoir comparer les données d'une année sur l'autre avec des références et d'autres exploitations ayant des systèmes comparables ou encore faire des prospections en fonction d'hypothèses d'évolution du marché.

De plus, l'avantage de la méthode de l'Institut de l'Élevage est de séparer l'atelier bovin viande ou ovin viande des autres ateliers de l'exploitation et d'étudier sa rentabilité stricto-sensu.

Opalim, en partenariat avec France Agrimer vous propose de calculer ces coûts de production à partir de l'étude de votre comptabilité.

Suite à ce calcul une analyse individuelle vous sera rendue et un accompagnement technique sur un point particulier influençant beaucoup le coût de production pourra être mis en place en partenariat avec votre technicien : étude des rations, bilan sanitaire...

Le coût de production est calculé en euros par kilo de viande vive produite afin d'avoir le même mode de calcul pour les naisseurs et les naisseurs engraisseurs.

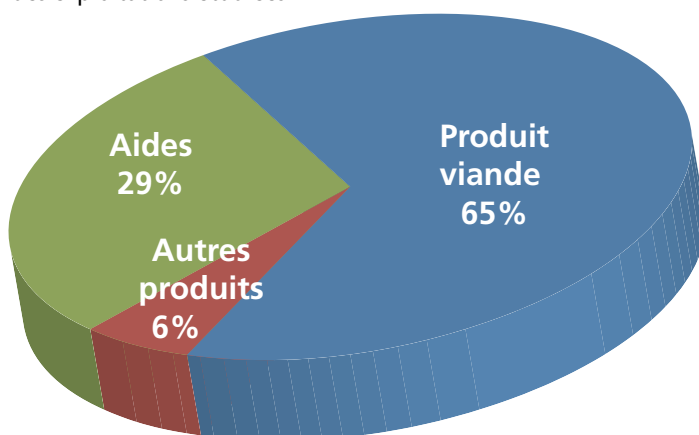
L'année dernière, 100 coûts de production ont été réalisés.

Cette étude a permis de mettre en évidence différents points comme l'impact des frais vétérinaire dans le cout de production.

Ci-après vous trouverez la moyenne des 100 coûts de production réalisés, tous systèmes confondus.

Les produits de l'exploitation

En moyenne, les aides PAC représentent plus du quart des produits des exploitations étudiées.



Les produits viande regroupent les ventes en vif et les ventes de carcasse.

Plus du quart du produit de l'atelier viande est assuré par les aides de la PAC.

Quand nous voyons que les produits viandes sont inférieurs aux références régionales, la question de l'adaptation des produits au marché peut se poser : poids moyen des animaux vendus, âge, ...



Pérignanas
87520
CIEUX



LIMOBOVI

SARL au capital de 150 000 €
Païement sous 15 jours maximum

tél. : 05 55 03 25 62 • fax : 05 55 03 82 89
limobovi427@orange.fr

Christophe SAPPEY **Fabrice MARTINHO**
06 09 73 81 36 06 22 72 58 17

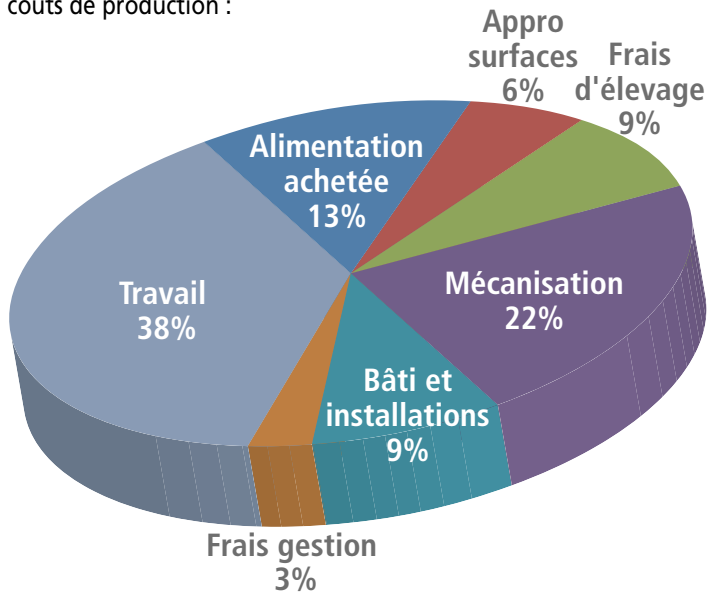
COMMERCE DE BESTIAUX
TOUTES CATÉGORIES
(export - viande en gros)





Coût de production moyen

Dans le graphique ci-dessous, apparaissent les différents postes de coûts de production :

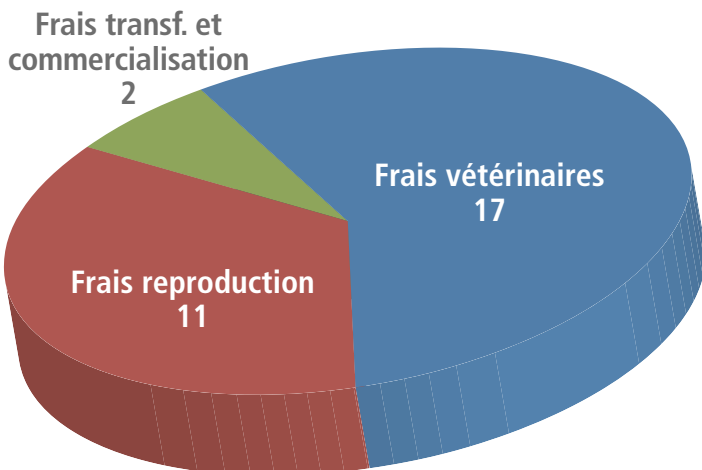


Le coût du travail est calculé avec 1.5 SMIC par unité de travail qu'elle soit salariée ou exploitante. Ce montant correspond à la rémunération et au paiement des charges sociales.

Le premier poste de charge, en dehors du travail est la mécanisation suivie par l'alimentation achetée et les frais d'élevage.

Agir sur l'aliment acheté peut se faire par l'amélioration de la qualité des prairies et des fourrages récoltés, l'optimisation du pâturage ou encore le choix des matières premières. Cela est un premier pas vers l'autonomie alimentaire.

Focus sur les frais d'élevage



(€ / kg de viande vive produite)

Les frais vétérinaires représentent une part importante du coût de production : 17 € par kilo de viande vive produite. Le travail sur la prévention antiparasitaire et la vaccination permet de diminuer les coûts par rapport aux traitements curatifs en cas d'affection respiratoire par exemple.

Si vous souhaitez étudier votre coût de production en ovin ou en bovin et agir sur vos données technico-économiques, n'hésitez pas à en faire part à votre technicien de secteur par type de production (naiseur, naisseur engraisseur, ovin...).

En plus de l'accompagnement individuel, un programme de formation est mis en place pour répondre au mieux aux problématiques techniques les plus importantes.

Victoire DEPOIX



BELLIVIER

SAS

Commerce de bestiaux

Achat
Vente
Echange

Peyras - 16270 ROUMAZIERES-LOUBERT

Tél. 05 45 71 74 25 - Fax. 05 45 71 72 56

Eric : 06 85 12 90 38

Jean-Bernard : 06 85 12 90 39

■ En Charente Maritime, une marque collective pour une filière locale

Depuis plus de 21 ans, de la viande bovine produite en Charente Maritime est vendue sous dénomination « **Viande Bovine Maritime** ».

Une marque collective basée sur un cahier des charges spécifique et local. La principale volonté de cette filière de proximité est de redynamiser les échanges entre consommateurs, bouchers et éleveurs et ainsi faire vivre le territoire.

La marque collective est rattachée au cahier des charges « **Chartes des Bonnes Pratiques d'Élevage** » mais également à celui de « **Signé Poitou-Charentes** ». Ce dernier véhicule de nombreuses valeurs, notamment :

- Un produit né, élevé et abattu en Poitou-Charentes.
- Des animaux de 8 races à viandes autorisées.
- Une durée de pâturage d'au moins 5 mois par an.
- Une autonomie alimentaire de chaque exploitation supérieure à 70 %.
- Et bien d'autres...



En 2017, 260 animaux inscrits sous la marque ont été abattus et vendus dans les 3 magasins E.Leclerc du département avec lesquels une alliance locale est mise en place.

Les alliances locales sont un accord de commercialisation avec tous les producteurs locaux approvisionnant les magasins E.Leclerc. Un site leur a été dédié avec un portrait de chacun d'entre eux et de leurs produits afin de les mettre en avant.

28 éleveurs approvisionnent cette filière et d'autres vendent leurs produits en vente directe. OPALIM représente l'ensemble des éleveurs approvisionnant la filière, anime celle-ci avec la commission de mise en marché constituée d'éleveurs et suit techniquement la marque. Un partenariat existe avec l'abatteur Marc Viandes, faisant partie du collège acheteur d'OPALIM pour la réalisation du transport et de l'abattage. Malgré un contexte de consommation difficile, les prix d'achat des animaux sont au-dessus des cours. Ceci permettant une meilleure valorisation des animaux pour les éleveurs.

La promotion de cette filière est réalisée par une mise en avant des produits dans les rayons « trad » et « libre-service » grâce à un étiquetage spécifique, une communication sur la provenance locale mais également grâce aux différentes animations réalisées dans les magasins par les éleveurs. L'objectif est que les éleveurs communiquent leurs savoirs faire aux consommateurs.

Laurène ROCHE



**Billet de Garantie Conventiennelle :
Une assurance introduction !**

Vous avez comme projet d'acheter un taureau ou un lot d'animaux ? Pour vous affranchir de tout souci sanitaire, demandez un billet de garantie conventionnelle.

Le Billet de Garantie Conventiennelle est un outil technique et financier par lequel le vendeur et l'acheteur s'entendent sur l'annulation possible de la vente si les animaux introduits s'avèrent être porteurs des maladies citées dans le document.

Ce document permet d'améliorer la transparence et le suivi des échanges d'animaux. Son utilisation est une démarche volontaire entre le vendeur et l'acheteur. Il est à signer au moment de la vente par les deux parties.

Il ne s'agit pas là d'un simple contrôle sanitaire à l'introduction: le vendeur s'engage à reprendre et à rembourser les animaux s'ils sont porteurs de certaines maladies, conjointement définies, non soumises à réglementation (BVD, Paratuberculose ou encore Besnoitiose).

Aux yeux de la loi, ces maladies ne sont donc pas considérées comme « réhivitoires » lors de vente mais il est indispensable de s'en protéger, d'autant plus quand le troupeau est indemne.

Focus sur le BVD : en cas d'introduction d'une femelle gestante, il est important d'étendre la garantie de « Bovin non IPI » au veau naissant en l'indiquant sur le billet de garantie conventionnelle. A la naissance, il devra alors être analysé en PCR-BVD.



BILLET DE GARANTIE CONVENTIENNELLE A SIGNER ENTRE LE VENDEUR ET L'ACHETEUR

Entre les soussignés ci-après désignés :

Le vendeur : Nom : _____ N° EDE : _____ Adresse : _____

L'acheteur : Nom : _____ N° EDE : _____ Adresse : _____

de (nombre) ... caprin(s) ci-après désigné(s) ; le prolongation éventuelle de la liste sur feuille à part	Age	Race	Sexe	Prix de vente	Date livraison

Il est convenu ce qui suit :

A. Le vendeur atteste que les vaccinations suivantes ont été réalisées sur les animaux :

Nom du vaccin	Animaux vaccinés (chevrettes, chèvres, boucs...)	Année de vaccination

B. Pour les maladies dont la situation sanitaire est inconnue par le vendeur, un contrôle sérologique sera fait :
 - Sur au moins 10 animaux adultes par lot (tous si leur nombre est inférieur à 10) ;
 - Pour les jeunes boucs ou chevrettes, le contrôle devra être fait sur les mères dans le cheptel d'origine ;
 - Cochets la ou les maladies qui seront recherchées : Paratuberculose (serologie sur les animaux > 12 mois)

Chlamydie (serologie) Fièvre Q (serologie)

C. Dans la mesure où :
 - les prélèvements et contrôles sont réalisés par un vétérinaire sanitaire moins de 10 jours après la livraison ;
 - les analyses sont réalisées dans un laboratoire agréé ;
 - le vendeur est avisé dans un délai de 10 jours à partir de la notification des résultats à l'acheteur qu'un ou plusieurs des animaux n'ont pas présenté une réaction négative à la ou les maladie(s) recherchée(s) ;
 le vendeur s'engage à reprendre les lots contenant un ou plusieurs animaux non négatif(s) au lieu où ils ont été livrés et à rembourser (à l'exclusion de tous frais ou débours).

Fait en 2 exemplaires le _____ à _____

Le vendeur (signature précédée de la mention « Je et approuvé ») _____ L'acheteur (signature précédée de la mention « Je et approuvé ») _____

Pour vous en procurer, contactez votre vétérinaire, les GDS ou votre technicien OPALIM !



**COMMERCE
de BESTIAUX
EXPORTATION**

**Ets Henri et Philippe
DUBOIS**

**LES ALLOIS - LA GENEYTOUSE
87400 SAINT-LÉONARD-DE-NOBLAT**

**Philippe DUBOIS : 06.08.10.75.13
Jérôme MAUSSET : 06.14.18.83.37
Email : dubois.hp@wanadoo.fr**

Marie SEGOVIA





**COMMERCE BESTIAUX
IMPORT - EXPORT**

International srl



...une passion qui dure depuis quatre générations...



Richard **06.08.18.30.81**
Diego **07.72.39.12.42**
Davide **+39 348.4066144**

Lavaugrasse
87250 Bessines-sur-Gartempe
Tél. 05 55 76 47 31
ruffino-international@orange.fr