

n°100 • Mai 2026



Contact Elevage



100^{ème} Édition
de notre journal



Un élevage français à défendre, une fierté à reconstruire

Entre accords commerciaux internationaux et ouverture accrue des marchés, nos modèles agricoles sont aujourd'hui fragilisés. Les récents accords entre l'Australie et l'Union Européenne, autorisant l'importation de 30 600 tonnes de viande bovine et 25 000 tonnes de viande ovine et caprine, viennent s'ajouter aux 99 000 tonnes de l'accord du Mercosur, malgré le vote du parlement européen.

Face à cette réalité, le repli n'est pas une option. Au contraire, il est impératif de poursuivre nos efforts de structuration et de valorisation de nos filières. La contractualisation avec tous les maillons de la filière représente un levier essentiel pour sécuriser nos débouchés et garantir des perspectives stables à nos éleveurs.

Mais au-delà des chiffres et des volumes, c'est aussi sur le terrain de la relation avec le consommateur que se joue l'avenir de notre élevage. Informer, expliquer, partager nos valeurs et nos convictions : voilà les clés pour recréer un lien de confiance durable. Redonner de la fierté aux éleveurs et inspirer la confiance chez les consommateurs constituent sans doute notre meilleure défense face à la concurrence des viandes importées.

Cette dynamique est également cruciale pour l'avenir de notre profession. Sécuriser la production, valoriser les métiers, c'est aussi donner envie aux jeunes de s'engager dans les exploitations et assurer ainsi la pérennité de l'élevage dans notre région.

À l'APAL', nous sommes pleinement mobilisés pour accompagner cette transition. Par nos services, qu'ils soient techniques ou réglementaires, nous soutenons les éleveurs

dans leur quotidien et les aidons à répondre aux nouvelles attentes sociétales. Nos techniciens, présents sur le terrain, tissent chaque jour des relations humaines solides avec les exploitants. Ensemble, nous construisons les bases d'un élevage plus résilient, plus durable et résolument tourné vers l'avenir.

Vous retrouverez nos actualités et nos convictions au travers de ce numéro spécial pour fêter la 100^{ème} édition.

Bonne lecture, bonne mise à l'herbe et bonne récolte fourragère.

PARTICIPEZ À NOTRE CONCOURS PHOTO ! UN BON D'ACHAT DE 100€ À GAGNER

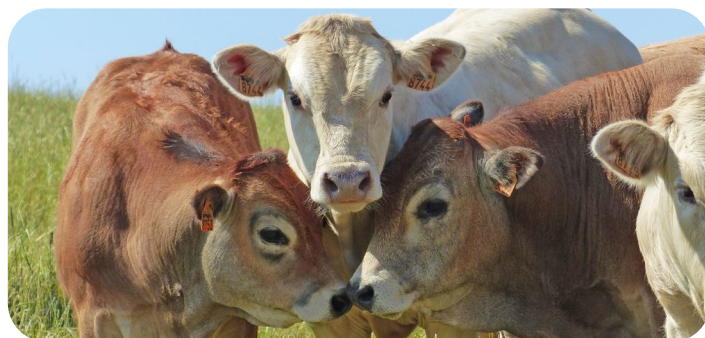
À l'occasion de cette 100^{ème} édition de notre journal nous organisons un concours photo sur le thème « La plus belle photo de mes vaches et/ou moutons ». Vous pouvez faire preuve d'originalité, de créativité mais pas de montage !

Le jury sera composé des salariés de l'APAL' et les photos seront présentées de façon anonyme. Le résultat sera diffusé dans le prochain contact élevage, sur notre site internet et sur les réseaux sociaux.

Règlement

En participant à ce concours, l'adhérent autorise l'APAL' à publier, sans contrepartie financière, la photo de ses vaches sur les réseaux sociaux et dans les différents outils de communication. Les plus jolies photos illustreront nos prochains numéros. Une photo par adhérent. La photo ne doit pas contenir d'hommes, de femmes ni d'enfants. Les 3 plus belles photos seront récompensées en élevage bovin et en élevage ovin. **Date butoir d'envoi : 15 juin.**

Comment participer ? Envoyer votre photo à : celine.chaudron@asso-apal.fr en précisant vos nom, prénom et nom de votre structure agricole.



Récompenses

1^{er} prix bovin : 100€HT(*) en bon d'achat dans notre gamme de petit matériel d'élevage.

2^{ème} et 3^{ème} prix bovin : 50€HT(*) en bon d'achat dans notre gamme de petit matériel d'élevage.

1^{er} prix ovin : 100€HT(*) en bon d'achat dans notre gamme de petit matériel d'élevage.

2^{ème} et 3^{ème} prix ovin : 50€HT(*) en bon d'achat dans notre gamme de petit matériel d'élevage.

(*) sans minimum d'achat



100^{ÈME} NUMÉRO : NOS LECTEURS TÉMOIGNENT !



Aline LECLERE

*Enseignante en productions animales
au Lycée agricole de Château-Salins*

Se tenir à jour sur les actualités des filières et sur les références techniques est essentiel pour garantir la qualité de nos enseignements. Les témoignages d'éleveurs nous apportent des cas concrets précieux.



Fleur BERNARD

*Étudiante BTS ACSE 2
au Lycée agricole de Château-Salins*

Pour moi, c'est important de se tenir au courant des nouveautés et des innovations, parce que ça nous permet de comprendre ce qui se passe réellement dans le milieu et de nous préparer à notre futur métier.



Benjamin LACROIX

Éleveur à Chef-Haut (88)

Le journal de l'APAL' me permet de me tenir au courant de l'avancée des différents projets qu'entreprend l'association en bovin et en ovin. Récemment je me suis engagé en HVE et j'ai été ravi d'apprendre dans l'édition de janvier qu'une filière avait été créée. J'aime être au courant de la vie globale de l'association, des évolutions de l'équipe et des différents services avec les interlocuteurs respectifs. Je trouve aussi qu'avec ses textes courts CONTACT ELEVAGE est facile à lire.



Paul CHARLES

Infographiste chez PUB UP

Je trouve cela passionnant de faire le montage du journal de l'APAL'. J'ai un fort lien avec l'agriculture depuis toujours et j'aime beaucoup pouvoir suivre l'actualité et la technique en créant ce journal aux côtés de Céline. J'y prends un réel plaisir et j'espère que nos lecteurs aiment tout autant son aspect que son contenu !



Pascal FRANÇOIS

Directeur Elivia Mirecourt

C'est important pour moi de me tenir informé de la vie de l'amont de la filière. À chaque numéro, je suis impressionné par la quantité d'actualités qui reflète l'activité de l'APAL'.

Guillaume PERDRIEL

ELVEA Normandie

« Partager son expérience »

En tant qu'association similaire, la revue est pour nous inspirante. Elle nous donne des idées de services, de fonctionnement et elle a même permis de générer des partenariats. Comme elle est envoyée à toutes les associations de France, c'est un bénéfice pour l'ensemble du réseau.



Laurent LEROY

*Directeur Adjoint des
Centres d'Affaires Agri-Viti – BPALC*

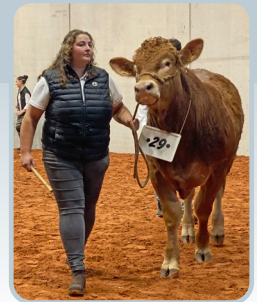
Une actualité riche, diversifiée et essentielle pour garder le « CONTACT » avec les éleveurs !



Raphaëlle COLBE

Éleveuse à Atton (54)

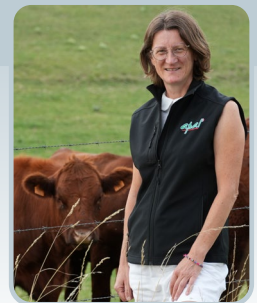
Aujourd'hui les réseaux sociaux nous permettent de nous tenir au courant, mais avec les algorithmes on peut passer à côté d'une info. Alors c'est bien de lire le journal de l'APAL', j'y retrouve toutes les actualités, la mise en avant des jeunes, des éleveurs et des partenariats. J'apprécie son style coloré qui le rend très attrayant.



Céline CHAUDRON

Responsable Communication APAL'

Notre Contact Élevage, c'est la mémoire de l'APAL'. Tout y est, ce que nous faisons et ce que nous sommes : dynamiques et humains avec tous les événements que nous organisons, les nombreuses filières et partenariats que nous avons créés, l'évolution et la multiplication de nos services, avec les témoignages de nos adhérents et des salariés. Chaque édition est une nouvelle aventure pour offrir à nos adhérents un livret accueillant, chaleureux et vivant.



Julien VUILLEMARD

Négociant en bétail

Je suis à chaque fois les articles techniques et les articles concernant les ventes d'animaux. Comme c'est mon métier, j'ai dans le journal un résumé de la vente et une vision globale chaque trimestre de ce que l'APAL' met en place ou propose. C'est important car c'est une information locale et qui me concerne directement.



ACTUALITÉS

ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DE L'APAL L'INSTALLATION DES JEUNES EN ÉLEVAGE

Le 29 janvier 2026 s'est tenue notre assemblée générale au lycée agricole de Château-Salins. Plus de 180 personnes, éleveurs, acteurs de la filière et partenaires y ont assisté.

Pour cette édition, nous avons choisi de placer l'installation des jeunes en élevage au cœur de nos réflexions. Notre ambition était de mobiliser les acteurs de la filière pour faire émerger des solutions concrètes et faciliter le parcours des futurs exploitants.



Audrey Deprugney, membre du bureau de l'APAL, a ouvert la table ronde en détaillant notre démarche. En amont de l'assemblée générale, nous avons en effet sollicité 29 élèves de BTS ACSE du lycée de Château-Salins. L'objectif était de recueillir leur vision de l'élevage actuel, d'identifier leurs motivations mais aussi de comprendre leurs freins. Pour garantir un échange ancré dans la réalité, ces étudiants sont venus présenter eux-mêmes le fruit de leur réflexion devant l'assemblée.

Avant de répondre à leurs questions, le président, Stéphane Peultier, a commencé par faire un lourd état des lieux de la filière viande : une population d'éleveurs vieillissante, une rareté des repreneurs, une baisse du cheptel et un manque de féminisation



du métier. Ensuite, s'est déroulée la table ronde, animée par Yves Le Roux, enseignant chercheur à l'ENSAIA-Université de Lorraine et composée des banques, JA, industriels, MSA, distributeur et la région Grand Est.

Voici quelques réponses qui ont été apportées :

- Être engagé dans des filières avec contractualisation sécurise la trésorerie face à la volatilité des prix. La contractualisation est aussi une garantie importante pour obtenir des prêts.
- La formation de main-d'œuvre agricole pour palier à la pénurie dans le milieu rend les éleveurs plus sereins.
- L'évolution des droits sociaux, s'alignant petit à petit sur ceux des salariés vient en réponse à l'amélioration des conditions de travail.
- Il existe des outils de formation et de communication pour réussir son installation, sans oublier qu'il est nécessaire de se former tout au long de sa carrière.
- Un atelier de production de veaux peut être une solution pour avoir une source de revenu supplémentaire lors de l'installation d'un jeune. La contractualisation peut aller jusqu'à 9 ans avec un prix minimum de prestation.
- Certains industriels décident d'investir dans leurs outils de transformation et dans les élevages, preuve que la production de viande a toute sa place.

La polyculture élevage est essentielle à la vitalité de notre région.

La dynamique existante des différents acteurs de l'élevage va permettre la transmission de nos savoir-faire.

Élections

Lors de notre Assemblée Générale un nouveau membre a été élu au conseil d'administration, il s'agit d'Olivier Trompette, éleveur à Velotte et Taignécourt dans les Vosges.

Nous le remercions pour son engagement.



Le coup de pouce de l'APAL' pour les J.A.

En plus de ses filières rémunératrices et de ses différents services, l'APAL' propose des réductions sur ses services aux Jeunes Agriculteurs.

Service	Remise
Cahier d'épandage	offert 1 année (engagement sur 3 ans)
DUER	20% de remise
Appui Technique	offert 1 année si cotisation « filières »
Petit Matériel	30€ dès 120€ d'achat (valable 1 fois)

2% de remise supplémentaire sont octroyés sur le matériel de contention et de pesée chez Maréchalle Pesage et Mazon, sur les filets brise-vent de chez Fouquet avec un maximum de 700€ et sur la ventilation et l'aération de chez Orela. Cette remise est valable uniquement sur les commandes passées via l'APAL'.

Une preuve d'installation (attestation d'affiliation MSA) sera demandée.

VENTE EN LIGNE DE TAUREAUX REPRODUCTEURS

La 2^{ème} vente en ligne de taureaux reproducteurs a eu lieu du 19 au 23 janvier. Seize animaux ont été vendus à des prix allant jusqu'à 10 100 € avec une moyenne de 5 540 €.



Taureaux Limousin, Aubrac, Charolais, Blond d'Aquitaine, Salers et Redyblack ont été présentés par 20 éleveurs. L'objectif de la vente est de faire profiter de l'organisation mise en place à un maximum d'adhérents.

Au-delà de la vente en elle-même c'est pour les éleveurs un moyen de se faire connaître en tant que producteurs de taureaux reproducteurs.

Les animaux ont été vendus sur le Grand Est mais aussi dans le Puy de Dôme, les Pyrénées Atlantique, la Mayenne, la Creuse, la Seine Maritime, en Italie et en Pologne.

Une réunion a été organisée le 16 mars pour faire le bilan de la vente avec les appor-teurs, KBS et les organisateurs de l'APAL', Alexandre Henry et Victor Grégoire.

SEMENCES ÉLITE

TAUREAUX RACE À VIANDE

**Commandez vos semences
24h/24 sur internet**

- Limousine
- Charolais
- Blonde d'Aquitaine
- Angus
- Aubrac

www.kbssemen.com

TEMoIGNAGES



Eloïse Gaillot *Earl de Recourt (57)*

Nous avons présenté pour la première fois un taureau à la vente, c'est pour nous un moyen de mettre un pied à l'étrier. C'est Victor Grégoire, technicien à l'APAL', qui nous a accompagnés dans ce projet. Il est venu en été sélectionner 2 veaux puis il a suivi la croissance. Nous en avons écarté un et l'autre a été présenté. Il n'a pas trouvé acquéreur le jour de la vente mais quelques jours après. Nous remercions Victor de nous avoir bien accompagnés pour cette première vente. Nous sommes prêts à recommencer.



Victor Grégoire - APAL'
Membre organisateur de la vente

« Faire connaître notre vente aux adhérents, leur proposer d'inscrire des taureaux lorsque je vois qu'il y a du potentiel, c'est un service que j'ai à cœur de proposer. »

ACTUALITES

RENOUVELLEMENT DU CONTRAT LIDL



De gauche à droite : Yann Denhou – Directeur commercial-Eli-via Services / Stéphane Peultier – Président-APAL / Ambre Bussy – Responsable des achats viande MDD-Lidl France / Jean-Christophe Monnez – Directeur des achats – Lidl France.

Au Salon de l'agriculture, nous avons renouvelé notre contrat tripartite avec l'enseigne Lidl pour de la viande bovine en race Limousine. Ce contrat a démarré en 2017.

Aujourd'hui, ce sont 300 adhérents qui fournissent une gamme de sept références de viande de race Limousine - trois produits hachés et quatre produits piécés - disponibles dans 200 supermarchés Lidl de la région Grand Est.

En complément du contrat, Lidl et l'Apal' ont déployé **le Rémuné-score**, un affichage évaluant la rémunération des producteurs agricoles. "Ces produits passent ainsi du score B à A+ pour l'ensemble des références. Lidl est le seul distributeur à déployer ce dispositif."

ÉCHANGES AVEC LE PRÉSIDENT DE LIDL FRANCE

Le samedi 21 février, un échange entre John-Paul Scally, Président de Lidl France, et Stéphane Peultier, président de l'APAL, a eu lieu autour d'un « exemple d'une collaboration à impact en Grand Est ». Cet échange a été l'occasion de mettre en lumière devant les visiteurs ce qu'a généré un tel partenariat: meilleure rémunération des agriculteurs, décarbonation, service de remplacement... Et, in fine, un impact direct et visible sur le territoire. Nous avons profité

de ce temps avec un public de consommateurs pour réaffirmer la qualité et la sécurité des produits français, l'intérêt de filières de proximité pour l'environnement et l'authenticité des éleveurs qui sont en photo sur les barquettes. S'afficher ainsi est la preuve d'un réel engagement de leur part à produire une viande de qualité.



De gauche à droite : John-Paul Scally – Président Lidl France, Anouck Paumard – Directrice des affaires corporatives Lidl France et Stéphane Peultier – Président de l'APAL'.

Dimanche et lundi, ce sont 3 collaborateurs de l'APAL', Mélanie Thinus, Virginie Friederich et Mathieu Schneider ainsi que Vivien Clesse, éleveur, qui ont proposé de la viande à la dégustation.

M. EDOUARD LECLERC CHEZ NOS ADHÉRENTS

Le 18 février, Michel Edouard Leclerc s'est rendu dans une exploitation adhérente à l'APAL', la **Scea de la mésange**, pour parler des partenariats locaux réalisés en Alsace dont notre marque « Les éleveurs du Grand Est ».

De gauche à droite : Frédéric Wilt (Éleveur), Fabrice Beck (Président Scapalsace) et Michel Edouard Leclerc.



COMMENT L'INDUSTRIE DÉCARBONE ? DÉCARBONER RIME AVEC COMPÉTITIVITÉ

Stéphane Peultier était interrogé sur le plateau de TV Agri.Ino animé par Jean-Paul Hébrard au salon de l'agriculture pour expliquer comment l'APAL' a réussi avec ses adhérents à réduire de 84 000 tonnes de carbone les émissions de GES. « Nous co-construisons les plans de progrès avec les agriculteurs et c'est pour cela que ça fonctionne ». C'était au salon de l'agriculture lors de l'émission « Comment l'industrie agroalimentaire décarbone. »

Autour de la table, Enoe, Agromousquetaires, l'ARIA et la maison Le Pic ont également expliqué comment ils se positionnent par rapport à la décarbonation.

Retrouver toutes l'émission sur :

<https://www.youtube.com/@PowerBoostfr/videos>



COMPRENDRE LES ENJEUX ET SOLUTIONS DE CHACUN

Témoignages tirés de l'émission



Josephine Fouquet Agromousquetaires

« Nous avons réalisé notre empreinte carbone en 2023, maintenant nous mettons en place notre feuille de route et l'enjeu principal se situe au niveau des achats (SCOPE 3*). Parmi ces achats, ce sont ceux d'animaux vifs et de lait

qui, principalement, impactent notre empreinte carbone. Nos performances dépendent de nos partenaires agricoles, notre enjeu c'est de réussir à travailler ensemble pour la décarbonation.

Nos moyens passeront par la contractualisation pour avoir de la prévisibilité et la mise en place de plan de progrès. L'objectif est d'accompagner nos partenaires agricoles dans ce sens. Informer le consommateur pour qu'il puisse faire un acte d'achat responsable fait aussi partie de nos solutions. »

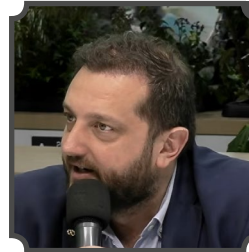


Flavien Pasquet ENOE

« Nous sommes producteurs d'énergie renouvelable et nous intervenons sur toute la chaîne de valeurs, de la création du projet, à l'installation et jusqu'à l'exploitation. **Avec les crises de l'énergie, les industries alimentaires et les agriculteurs souhaitent, pour être plus performants, produire leur énergie.** Nous travaillons avec l'APAL' pour proposer aux agriculteurs des solutions adaptées à chaque situation. Nos installations actuelles alimentent un équivalent de 80 000 foyers. Nous venons de lancer notre offre d'autoconsommation collective, avec ou sans stockage, pour les gros ou modestes consommateurs avec vente directe de l'électricité de surplus.

Une offre est aussi faite pour les gros consommateurs avec des installations en plein champ ou en site dégradé. Nous travaillons aussi main dans la main pour les agriculteurs avec des projets adaptés à leur situation. La vente d'électricité se fait soit en répondant à des appels d'offres de l'état soit, pour les grandes entreprises, via des ventes de gré à gré. Chaque type d'acteur a sa solution. »

Une offre est aussi faite pour les gros consommateurs avec des installations en plein champ ou en site dégradé. Nous travaillons aussi main dans la main pour les agriculteurs avec des projets adaptés à leur situation. La vente d'électricité se fait soit en répondant à des appels d'offres de l'état soit, pour les grandes entreprises, via des ventes de gré à gré. Chaque type d'acteur a sa solution. »



Sébastien Muller ARIA et ANIA

« La réduction de la consommation d'énergie est devenue une nécessité avec les crises de l'énergie, c'est stratégique au niveau de chaque industrie. Cela passe par l'optimisation des process et cela induit de la décarbonation.

Celle-ci est actuellement volontaire et n'est pas répercutée sur le prix. Un tiers des entreprises alimentaires sont engagées dans cette démarche parce qu'elles sont en progression. Mais un tiers des entreprises de l'agroalimentaire s'annoncent en difficulté et ne pourront pas s'engager dans la décarbonation. Le dernier tiers est à l'équilibre. Pour faire de la décarbonation massive il faudra que les coûts engendrés soient répercutés sur le prix des produits.

En tant que dirigeant et propriétaire de la Maison Lepic – producteur de choucroute, j'ai mis en place un plan de décarbonation. Nos efforts se situent à différents niveaux : diminution de la consommation d'eau et d'énergie mais aussi approvisionnement local, installation de panneaux photovoltaïques, investissement dans une station de méthanisation de jus de choucroute pour produire de l'énergie pour 1500 personnes et amélioration des process pour économiser de l'énergie. »



Stéphane Peultier APAL'

« En amont, nous avons des crédits carbone à proposer. Depuis plusieurs années nous avons pris le sujet à bras-le-corps. Une des clés de notre réussite c'est la co-construction avec l'agriculteur du plan de progrès. Nous avons de grands espoirs de travailler avec d'autres enseignes et d'autres entreprises. »

Définitions :

*SCOPE 1 : émissions directes de l'entreprise

SCOPE 2 : émissions indirectes liées aux consommations d'énergie de l'entreprise

SCOPE 3 : toutes les émissions indirectes issues en amont et en aval des activités de l'entreprise

Depuis janvier 2023, la réglementation européenne impose aux entreprises de plus de 500 salariés d'intégrer le scope 3 dans leur bilan GES.

FONTAINE

Elevage



Une présence au quotidien
et un accompagnement
personnalisé dans vos projets



BouMatic
For the life of your dairy



VOTRE EXPLOITATION, VOTRE AVENIR
Automatisez avec précision, gérez avec expertise !



PLUS D'INFORMATIONS SUR
LES ROBOTS DE TRAITE,
CONTACTEZ : BM CENTER ALLAIN



PLUS D'INFORMATIONS SUR
LES AUTRES GAMMES DE ROBOTS,
CONTACTEZ : FONTAINE ÉLEVAGE

FONTAINE
Elevage
0767977333



Gemini Up • Robot de traite



Buttler Gold Pro • Pousse-fourrage



FlyPit • Robot de traite



Shuttle Eco • Robot d'alimentation



BVS • Aspirateur de lisier automatisé

CONCOURS D'ANIMAUX DE BOUCHERIE

PETIT PAR LA TAILLE GRAND PAR SON SUCCÈS !



De gauche à droite : Alexandre Gérard (Éleveur), Julien Leprovost (Boucher) et Jacques Henri Thomas (FNCAB).

Cette édition du concours d'animaux de boucherie de Pâques a eu une couleur particulière. Le nombre d'animaux était plus faible qu'habituellement en raison de la conjoncture sanitaire mais l'ambiance était tout aussi bonne. Environ 200 personnes ont admiré les spécimens de haute qualité bouchère et les prix sont allés de 8€80 à 12€, une belle performance.

Nous avons pu compter parmi les acheteurs Elivia Mirecourt, Chevillet, Pruvost Leroy et SVA Jean Rozé. Les enseignes Intermarché et E.Leclerc avec leurs responsables de magasin et leurs chefs bouchers étaient présentes. La boucherie artisanale était également bien représentée avec entre autres Mon Petit Boucher de Pompey, la Boucherie Julien Leprovost, la Boucherie Parmentel et L'artisan Boucher de Nancy. Le Grand Prix de la boucherie artisanale a été remis à Julien Leprovost pour la qualité de ses achats.



Nicolas Breton et Julien Flavenot (Ferme des Chenevières)

Nous noterons aussi pour cette édition la remarquable première participation de la ferme des Chenevières de Xousse (54) qui a remporté le Grand Prix d'excellence Blond d'Aquitaine.

L'autre race qui a fait son show est la Parthenaise avec l'obtention des 2 plus hauts prix du concours. Deux filières de qualité ont été mises en avant avec

les grands prix d'excellence qui leur étaient dédiés : le label rouge Blason Prestige et Valeurs Parc. Valeurs Parc est une marque gérée par le parc naturel régional de Lorraine.

Les prix ont été remis par

Dominique Potier • Député de la Meurthe et Moselle, **Maurice Barbezant** • Maire de Laneuville devant Bayon, **Xavier Lerond** • Président d'Interbev Grand Est • **Franck Bellaca** • Directeur d'Interbev Grand Est, **Nicolas Breton** • Représentant de la Chambre d'Agriculture de Meurthe et Moselle, **Jacques-Henri Thomas** • Représentant FNCAB, **Virginie Friederich** • Directrice de l'APAL, **Anne Vivier** • Chargée de mission au Parc Naturel Régional de Lorraine.



Christophe Niedercorn (GAEC du Bois Saint-Paul) et Dominique Potier



L'Earl Gérard a présenté un animal remarquable qui peut figurer parmi les meilleurs des concours de France.

Les grands prix d'excellence

- Ville de NANCY : GAEC DU SAINT BERNARD – Villemoron 52
- Ville de Nancy Naisseur/Engraisseur : EARL GERARD – Aroffe 88
- Vache : GAEC DU SAPIN BLEU – Hattigny 57
- Génisse : GAEC DU GRAND CANTON - Chaumont-la-Ville 52
- Bœuf : GAEC DU GRAND CANTON - Chaumont-la-Ville 52
- Charolais : GAEC DU GRAND CANTON - Chaumont-la-Ville 52
- Label Rouge Blason Prestige : GAEC DU BOIS SAINT PAUL – Laneuville-en-Saulnois 57
- Limousin : GAEC DU BOIS SAINT PAUL – Laneuville-en-Saulnois 57
- Blond d'Aquitaine : FERME DES CHENEVIÈRES – Xousse 54
- Croisée : SCHAFF José – Landecourt 54
- Blanc Bleu Belge : SCHAFF José – Landecourt 54
- Parthenaise : RAUX DENIS – Pannes 54



Nous noterons la présence du député de Meurthe et Moselle, Dominique Potier qui a félicité la qualité du travail des éleveurs et a remis les prix Valeurs Parc et Limousin.

RENDEZ-VOUS LE 25 NOVEMBRE POUR LE CONCOURS DE NOËL !

N°100 QUELQUES SOUVENIRS

Notre journal : un précieux canal d'informations pour nos adhérents sur la vie de l'association

2009

L'Apal est habilitée pour réaliser votre diagnostic énergétique page 9

la culture de l'herbe vous intéresse... Rendez-vous au "Brin d'technique" les 28 & 29 avril page 15

NOUVEAU page 05 le chéq'Install

ELEVAGE

Pourquoi fabriquer un quai de chargement ?
Interview de Jean Marc Bastien, éleveur à Saiffais

Avant le quai de chargement

Conseils de JM BASTIEN

Il y a 2 choses qui m'ont poussé à réaliser un quai de chargement :
- la loi de chargement : les bêtes tournent en rond. C'est dangereux et source d'ennuis.
- l'ennement : c'est aussi une solution d'être présent lors du chargement.

Grâce au quai de chargement
Avec mon quai de chargement, je charge plus vite et je me sers en sécurité. Je peux préparer les animaux la veille et je ne suis pas contraint d'attendre le passage du commerçant.
En emmenant soudain le petit mon quai de chargement, j'ai apporté plus de gain en temps et en efficacité (achat des bannes toutes faites et galvanisées).

L'avis du commerçant M. Roger JEAN
Le quai de chargement, c'est le monde idéal et je me sers en sécurité. Je peux préparer les animaux la veille et je ne suis pas contraint d'attendre le passage du commerçant.
En emmenant soudain le petit mon quai de chargement, j'ai apporté plus de gain en temps et en efficacité (achat des bannes toutes faites et galvanisées).

Le quai de chargement de Jean Marc Bastien

2009

TEMOIGNAGE : SANITAIRE

Nos protocoles de traitement pour cet automne !

Gaëc de la Source
Pascal et Régis BASTIEN

Présentation de l'exploitation
Site à BAGNEUX 54 770
2 associés, Pascal et Régis BASTIEN

Pourquoi utilisez-vous ce type de produit ?
Les gènes sont contrôlés entre deux barrières pour être bords et traités. L'endectocycle pour Ch est en pratique à utiliser et de plus il traite aussi les parasites externes comme les poux ou la gale. Le doucoule sous forme d'aérosol est facile à administrer aux bovins.

Tous ces traitements sont-ils systématiques ?
La plupart des pâtures sont humides surtout dans le bas des vallées. Le traitement est réalisé systématiquement sur toutes les femelles. Les totes saies à l'abattoir étaient très rares mais depuis 2 ans il augmente. Les vieilles vaches ont acquis une immunité aux strongides durant leurs périodes de croissance, seules les plus faibles sont traitées.

2002

interview: les atouts de l'informatique dans la gestion d'un troupeau page 8

foire aux bœufs, 2ème édition page 11

2010

Nutrition
Comment maîtriser ses coûts d'alimentation après une flambée des céréales ?

Témoignage
Le Plan de Performance Énergétique : un investissement rentable !

Visite
Les éleveurs ovins en visite à l'Abattoir de la SVA de Vitry

Bov'idées
Ov'idées
Les Bov'idées
Les Ov'idées

Vos rendez-vous techniques ! page 8, 9 et 10

1er Challenge Interlycée organisé par l'APAL
un grand succès pour une jeunesse pleine d'entrain

page 4 et 5

2009

Contact élevage
le journal des adhérents

E.LECLERC

BARONDIS

Un partenariat GAGNANT / GAGNANT !

2022

ALLIER NOS FORCES POUR CONQUÉRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS

ELVEAOP a été créé en début d'année 2022 par Elvea France. Cette nouvelle entité est reconnue par le ministère. L'objectif est de négocier au niveau national des contrats d'approvisionnement.

Jérôme Lebec, Directeur Général filière bœuf SVA, Yves Audot, responsable relation extérieure pour le groupe Agromousquetaire, Philippe Auger, Président Elvea France.

Elvea France est la structure nationale qui fédère les différentes associations de France dont l'APAL. Le premier contrat a été signé avec SVA Jean Rosé le 13 avril 2022 pour un approvisionnement national.

2022

ACTUALITÉS FILIÈRES

LA PHOTO DES ÉLEVEURS DANS LES RAYONS BOUCHERIE

Pourquoi ma photo doit accompagner la vente de mon animal ? Pourquoi c'est important que ma photo soit sur le comptoir du boucher ?

Les photos permettent de captiver le consommateur et de susciter un acte d'achat. En effet, les saugers mémorisent 80 % de ce qu'ils voient contre seulement 20 % de ce qu'ils lisent !

Des études démontrent aussi que les images produisent jusqu'à 7 fois plus d'engagement qu'un simple texte.

Le photo c'est un des moyens de mettre en valeur le produit et de passer des messages. Alors il est essentiel que cette photo soit de qualité.

Dans le cadre de la démarche « Le goût de la proximité » nous avons actualisé ces photos pour améliorer la qualité.

des GGD « Certificat de Garantie d'Origine » Marco à tous ceux qui ont déjà envoyé leur photos et ainsi contribué à améliorer la communication en rayon boucherie.

C'est un Allié essentiel qui favorise le lien avec le consommateur, le fidélise et le rassure quant à la proximité du produit.

Quelques exemples :

MATCH ORIGINE LOCALE
IRIGNY

CERTIFICAT D'ORIGINE
PASCAL GEORGES

LE GOÛT DE LA PROXIMITÉ
PLOSHEIM

2022

CONTACT ÉLEVAGE
Journal n° 70 - Octobre 2022

TENDRE AGNEAU :
RENCONTRES DES DIFFÉRENTS ACTEURS DE LA FILIÈRE

2019

ACTUALITÉ FILIÈRES

M. BREAU du Gaec du Tamboula a accueilli le personnel de Carrefour pour une visite d'exploitation et une présentation des points à respecter en élevage.

Carrefour

UN PROJET AMBITIEUX

L'enseigne Carrefour initie un partenariat avec l'APAL sur une nouvelle démarche appelée Prim'herbe.

2021

JOURNÉE DÉDIÉE AU PARTENARIAT AVEC L'ENSEIGNE LIDL

PAGE 7



Jean-Philippe Thomassin Secrétaire général, Stéphane Paultier Président, François Rechenmann Vice Président

Nouveau Président, nouvelle organisation !

Après avoir rendu hommage à Roland Rieger, pour ses 25 ans de présidence à l'APAL, à l'occasion de son assemblée générale, le conseil d'administration a élu un nouveau Président de l'APAL, le vendredi 11 novembre 2010.

Le nouveau bureau se décompose ainsi :

- Président : Stéphane Paultier, (Élevage de vaches Salers et céréales)
Président d'honneur : Roland Rieger
Vice Président Éleveur & délégué 57 : François Rechenmann, (vaches charolaises, limousines & céréales)
Vice Président Acheteur : Daniel Dreyfuss, (vaches charolaises, engraissement) et céréales)
Secrétaire général : Jean-Philippe Thomassin, (54) (vaches charolaises, engraissement) et céréales)
Secrétaire général adjoint : Brice Mougenot (88) (lait, viande, et céréales)
Trésorier : Alain Jung, (57) (vaches charolaises, ovins et céréales)
Trésorier Adjoint : Xavier Guillaume, (55) (lait, vaches limousines et céréales)
Délégué 54 : Hervé Simonin, (vaches limousines et céréales)
Délégué 55 : Bruno Lanterne, (vaches salers et céréales)
Délégué 88 : Patrick Olivier, (engraissement, céréales et entreprise)
Délégué 52 : Laurent Cozzella, (vaches charolaises)
Délégué 51/10 : Nathalie Zdonowski, (vaches limousines, céréales et vigne)
Section ovine : Jacques Bidon, (54) (ovins et céréales)

L'ensemble des membres a été élu avec 23 à 24 voix sur 24 votants.

La nouvelle équipe souhaite mettre l'accent sur plusieurs axes de travail

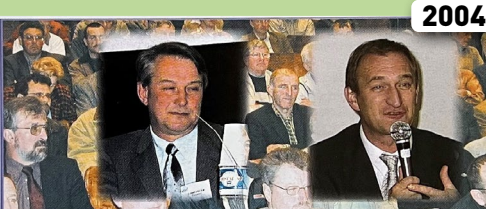
- Améliorer la valorisation des productions des adhérents de l'APAL en exploitant au mieux les réseaux de commercialisation de proximité, et optimiser l'efficacité des débouchés régionaux.
Continuer et perfectionner les travaux engagés depuis quelques années, notamment sur les services techniques proposés aux adhérents.
Développer la communication vis-à-vis des adhérents, (éleveurs et acheteurs), et avec les OPA, locales ou nationales.
Engager un travail sur l'organisation et le rassemblement de l'offre. Les administrateurs se déclarent prêts à travailler avec toute forme d'organisation pour améliorer la commercialisation des animaux.

L'APAL sera le lien entre la production et la distribution, 2 mondes qui, souvent, ne se comprennent pas, faute de dialogue.

En réunissant les 2 extrêmes de la filière, en étroite collaboration avec notre collègue acheteur, nous parviendrons à optimiser les frais des intermédiaires et capter un maximum de valeur ajoutée à la production.

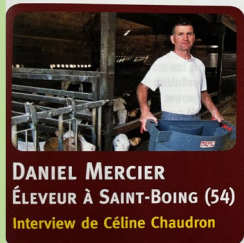


assemblée générale : 28 avril 2004



2004

Milk bar : une meilleure santé pour les veaux



Daniel Mercier utilise depuis plus d'un an des milk bar proposés par les services de l'APAL. au garot. Les tétines sont entre 40 à 80 cm de haut. J'ai différentes sortes de milkbar qui me permettent de faire des lots de différentes tailles. Je peux aussi installer le nombre de tétines dont j'ai besoin sur un bac. Les bacs avec séparations intérieures permettent de donner des quantités individuelles. Mais lorsqu'un veau a fini de boire, il vole le voisin et la tétée n'est pas calme. Je préfère donc la séparation. Certains veaux boivent plus que d'autres mais est sans stress et c'est, pour moi, primordial.

L'EXPLOITATION

Daniel Mercier élève 52 VL avec une moitié de prim'holstein et une autre moitié de croisées montbéliarde et croisées Simmental. Son objectif est d'obtenir par absorption un troupeau avec 3 races. Son quota est passé de 300 000 L de lait à 370 000 L il y a 3 ans. L'exploitation est assise sur 10 ha. L'objectif est de faire évoluer les conditions de travail.



2016

L'adhésion à l'APAL : comment ça se passe ?



Le Gaec des Capucins, à Vezelize, est nouvellement adhérent à l'APAL.

Apal : « Comment avez-vous connu l'APAL ? »
Gaec des Capucins : Mathieu, le technicien du secteur s'est rendu sur l'exploitation à plusieurs reprises pour nous en parler. La première c'était une visite de courtoisie, une première prise de contact. Puis nous avons fixé un rendez-vous pour qu'il nous présente plus en détail le fonctionnement de l'association, les différentes prestations, échanges technico-économiques »

Apal : « Pourquoi avez-vous adhéré ? »

Gaec des Capucins : Notre adhésion à l'APAL va nous permettre d'avoir un technicien qui a un regard extérieur sur l'exploitation et d'obtenir une valorisation supplémentaire de notre production. Nous avons déjà reçu des conseils sur l'alimentation, notamment sur la proportion d'herbe dans la ration. Et, nous avons décidé d'être suivis par le technicien de l'APAL Stéphane Voinot. En ce qui concerne la valorisation des animaux, nous avons mis en contrat des taillonniers pour la filière BGE, ainsi nous aurons une plus-value de 8 cts/kg de carcasse.

2016

L'APAL proche des éleveurs !



Mathieu Schneider

Mathieu Schneider est technico-commercial sur le secteur sud-est de l'APAL, il a suivi l'adhésion de 33 éleveurs sur les 83 nouvelles adhésions réalisées en 1 an. Plus de la moitié sont des anciens adhérents. C'est essentiellement par le bouche-à-oreille entre éleveurs que de nouveaux éleveurs s'intéressent à l'APAL, les commerçants conseillent également de faire venir le technicien pour leur présenter les services de l'APAL.

« C'est très rare qu'un éleveur ne connaisse pas du tout l'APAL. Par contre la plupart des éleveurs que je prospecte sont au courant de ce que nous proposons au niveau des filières mais n'ont pas idée de ce que nous proposons par ailleurs. Je prends un rendez-vous d'1h30 pour rencontrer l'éleveur et prendre connaissance de sa ferme.

Ensuite je présente avec l'aide de ma tablette, l'APAL et ses services. Je laisse à l'éleveur nos promos du moment, notre dernier journal et notre plaquette. Environ 40% des éleveurs visités adhèrent. Dans la grande majorité des cas (90%), le frein à l'adhésion est la connaissance qui n'existe pas ou n'a pas fait de fait.

Une fois que les contractions sérieuses s'installent, l'appareil appelle Étienne, ensuite son père et enfin Jean Charles, son frère.

12



Maigret sarl reportage...

2004

Gaec du Clocher à Annonville (52)

La famille Robert est utilisatrice d'Alert'Veil depuis plusieurs années. Ils font vèler une centaine de vaches Blonde d'Aquitaine. 80% des vêlages sont groupés entre novembre et décembre. Trois pincés sont utilisés sur l'exploitation. Étienne Robert prend la température de ses vaches dès que son œil d'éleveur lui indique que la vache se prépare à vêler. Quand la température chute en dessous de 39°C, il pose la pince. « Le fait que mes vaches soient habituées à la prise de température me facilite la mise en place de la pince ! En 30 secondes, c'est fait. »

Une fois que les contractions sérieuses s'installent, l'appareil appelle Étienne, ensuite son père et enfin Jean Charles, son frère.



Technique

Analyser ses fourrages, c'est indispensable !

Info BVD

Faisons le point !

Plan de fumure

Calculer les doses prévisionnelles d'azote

PAGE 7

PAGE 8

PAGE 13

National Limousin L'APAL innove !

Page 4

L'ACTU ÉVÉNEMENTS

1er Challenge Interlycée organisé par l'APAL

2010 ... et 1er succès ! Merci à tous !

Le 23 septembre dernier, 5 lycées agricoles du Grand Est se sont affrontés dans une ambiance de travail et dans une grande convivialité.

- Toutes les conditions ont été réunies pour que cette journée soit exceptionnelle:
5 classes de BTS venant des lycées de Chaumont, Château-Salins, Mirecourt, Obernai et Piverville, rassemblant au total près de 110 étudiants, tous venus avec leur joie de vivre, leur bonne humeur et leur rage de gagner et de faire gagner leur école.
Le cadre idyllique où s'est déroulée le challenge: la ferme d'Helloucourt à Mazéres-les-Vic, appartenant à Mme et Mr Jung Alain.
Le temps magnifique de cette journée.

Le principal objectif de cette journée était de sensibiliser les jeunes agriculteurs de demain à l'élevage, dans un contexte où la charnue fait des ravages. Apprentissage, rencontre, et bonne humeur ont été les maîtres mots de cette journée. Les étudiants sont arrivés à la première heure le matin. Chaque classe devait se présenter sous une forme artistique: chanson.

Nutrition & bousologie : quelle bouse pour quelle ration ? quels poids pour des seaux d'aliments. (eh oui des seaux ça se pèse) !



Réglementation et environnement : un petit tour en bateau sur l'étang, une course en sac à patates, et quelques questions pour sensibiliser les jeunes à ces thématiques.



QUALITE REGLEMENTATION 2016

L'accompagnement à la réalisation du D.U.E.R. Document Unique d'Évaluation des Risques



L'Est Charpentier à Haraucourt a réalisé son D.U.E.R. avec Émiline en 2014. C'est lors de la réalisation de la Chartre des Bonnes Pratiques d'Élevage par l'APAL qu'il a été mis au courant de cette obligation. Il a donc logiquement décidé de le mettre en place sur son exploitation d'autant plus qu'il avait un salarié. La visite s'est bien déroulée « même si on se demande ce qu'il va nous arriver » et il a trouvé Émiline compétente sur le sujet. Il a fait ensuite prendre connaissance à son salarié du document, par obligation mais surtout pour l'informer des dangers de l'exploitation. Petit à petit il a pu s'expliquer pour plus de sécurité et plus de confort de travail.

« Avoir le réflexe sécurité »

Par exemple, suite au passage d'Émiline, il a eu le réflexe de mettre un garde-corps sur le quai de paillage de sa nurserie. Pour le transport sur route, il privilégie le décrochage des engins de plus de 3,5m pour le mettre sur un porte-engin plutôt que de faire le déplacement avec une voiture de signalisation. « Même si on peut le faire, c'est moins dangereux de remorquer l'outil. »

Du côté de l'utilisation des produits phytosanitaires, il a créé une



Elle rédige ensuite le D.U.E.R. et en dégage un programme d'action qui sert à l'agriculteur à mettre des priorités dans les évolutions qu'il va faire sur sa ferme. « Les exploitants sont réceptifs à la démarche, ils prennent du recul par rapport à leur fonctionnement ». Cette visite nous permet également de rappeler des obligations comme l'inspection électrique ou le contrôle des engins de levage.

aire de remplissage et à améliorer son port des EPI qu'il met systématiquement au remplissage. Il a également mis en place un bac absorbant à côté de son local phytos en cas d'échouement accidentel. Conséquent des risques, M. Charpentier prévoit d'améliorer un autre poste : mettre un garde-corps sur son quai de chargement du côté de la bascule. « Quand on pare les vaches, il arrive d'être déséquilibré. »

» Céline Chaudron et Émiline Clauss

Service « clé de sol » : être plus serein



Mickaël Degruyère exploitant du Gaec du Chevalier et Sophie Prats technicienne à l'APAL. Le Gaec du chevalier à Dommarie-Eulmont en Marne de l'Aube.

L'APAL proche des éleveurs !



Sophie Prats

Sophie Prats réalise les Cahiers d'épandage en ferme pour les éleveurs à l'APAL depuis 2006. C'est certes un travail d'enregistrement mais surtout de conseils sur la réglementation, la directive nitrates et une sensibilisation au décret GREN.

« Pour les éleveurs, réaliser le cahier d'épandage n'est pas une partie plaisante de leur métier. En leur apportant ce service je pense les soulager d'une tâche administrative. Le jour appelle par exemple les zones d'exclusion où il faut respecter les doses d'azote prescrites, en fonction de la journée, mais au moins nous leur faisons un peu plus de plaisir. »

le point des cours d'eau où il faut respecter les doses d'azote prescrites, en fonction de la journée, mais au moins nous leur faisons un peu plus de plaisir.

le point des cours d'eau où il faut respecter les doses d'azote prescrites, en fonction de la journée, mais au moins nous leur faisons un peu plus de plaisir.

2012

VOTRE PROJET AGRIVOLTAÏQUE CLÉ EN MAIN



TRIANGLE
SOL'R

& apal



PARTENAIRE

DEPUIS 2024

02 54 82 82 45

contact.solr@le-triangle.fr



triangle-solr.fr

TÉMOIGNAGES



J'ai découvert Triangle Sol'R lors d'une réunion sur les énergies organisée par l'APAL, j'ai pris contact avec leurs équipes et j'ai été recontacté très rapidement pour échanger sur mon projet. Je me suis tout de suite senti bien accompagné. Aujourd'hui, nous travaillons ensemble sur la mise en place d'un projet d'ombrières bovins d'une puissance de 5,1 MWc, et je suis pleinement satisfait du suivi et de l'accompagnement proposés.

Etienne CHRISTINY · Adhérent de l'APAL



Projet M. WOLLBRETT

Permis déposé en mars 2026

Avis favorables mairie, EPCI et chambre d'agriculture.

Étape du projet

3/4

Nous cherchions une solution photovoltaïque pour pérenniser notre exploitation tout en restant décisionnaires. Déjà engagés depuis plus de 10 ans dans une démarche d'autonomie, nous voulions un projet cohérent avec notre façon de travailler. Avec l'APAL et Triangle Sol'R, nous avons construit un projet sur mesure, en étant accompagnés à chaque étape.

Aujourd'hui, nous restons acteurs, avançons en confiance, et voyons ce projet comme une réelle opportunité pour sécuriser nos revenus et préparer l'avenir.



Eric Wollbrett · Adhérent de l'APAL

3 TECHNOLOGIES PROPOSÉES



Ombrières
bovins



Murs
verticaux



Bâtiments

PUISSANCE
PROJET
5100
KWC

TÉMOIGNAGE

Projet M. NIEDERCORN



Je suis adhérent de l'APAL depuis 1997. J'ai rencontré les équipes du Triangle lors du salon Agrimax en 2019, un moment clé qui a marqué le début de notre collaboration. À cette période, nous avons un projet de bâtiment et de panneaux photovoltaïques et dès le départ, j'ai particulièrement apprécié leur approche : Triangle s'est occupé de tout, avec un suivi très sérieux et un grand professionnalisme. Nous avons été accompagnés de A à Z, ce qui est très rassurant lorsqu'on se lance dans ce type de projet. Suite à cette réalisation, nous avons même organisé une journée portes ouvertes sur notre exploitation afin de partager notre expérience et présenter le projet.

Christophe NIEDERCORN · Adhérent de l'APAL

PARTENARIAT
DEPUIS 2023



TRIANGLE
ÉNERGIE

& apal



**TRIANGLE
ÉNERGIE**

CONSTRUCTEUR DE BÂTIMENTS AGRICOLES

Expert photovoltaïque



02 54 23 30 20 · www.triangle-energie.com

Salon
de
l'herbe
et des fourrages

NOUS Y SERONS !
20 · 21 MAI 2026

📍 Poussay (88)



TRIANGLE
SOL'R



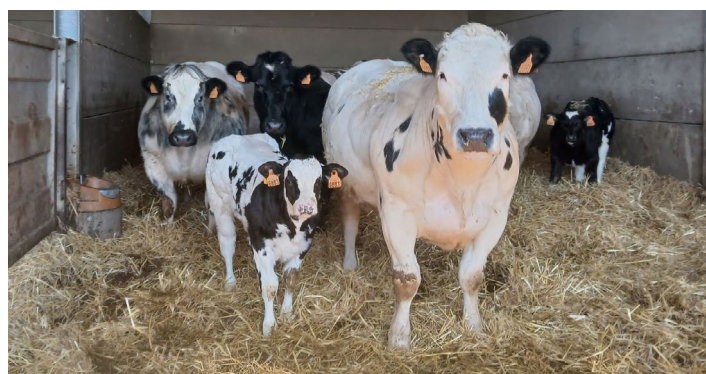
TRIANGLE
ÉNERGIE

SÉMINAIRE LIFE CARBONE ÉCHANGER AU NIVEAU EUROPÉEN

Après la France et l'Irlande c'est au tour de la Belgique d'accueillir les délégations des pays engagés dans le projet Life Carbon Farming.

Ainsi, notre équipe de techniciens et 2 de nos adhérents, Eric Chardel et Maxence Haase, ont suivi le programme proposé du 2 au 4 mars 2026 :

- Échanges sur la progression des actions techniques du projet dans chaque pays
- Conférence pour présenter le cadre de certification bas carbone européen (CRCF) et les dernières avancées de son développement, notamment la création d'un buyer's club pour faciliter la vente de crédits carbone européens
- Echanges sur les grands enjeux environnementaux et économiques auxquels l'élevage est confronté et comment y répondre en intégrant les émissions liées à l'élevage dans le CRCF
- Visite de 3 exploitations engagées dans la démarche.



Voici une brève présentation des leviers choisis par chacune des exploitations :

EXPLOITATION EN REGION CONDROZ NAMUROIS	EXPLOITATION EN REGION HESBAYE	EXPLOITATION EN REGION GAUME
<p>Description 180 ha SAU 60 ha SFP - 26 ha PP - 24 ha PT 11 ha Maïs fourrage – Epeautre auto-consommé – Céréales – Orge – Betterave sucrière – Pomme de terre</p> <p>133 vaches allaitantes blanc bleu et engraissement</p> <p>Les leviers à mettre en place</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diminution de l'âge au premier vêlage de 2 mois, de l'intervalle entre 2 vêlages, du nombre de jeunes bêtes • Pratique plus active du labour léger • Production d'électricité <p>Résultats au niveau du produit viande</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passage de 5% à 7% de compensation d'émission de GES par le stockage de carbone • Diminution des émissions de CO2: 12,9 kg équivalent CO2 par kg PBV à 12,4 kg équivalent CO2 par kg PBV 	<p>Description 184 ha SAU 62 ha SFP – 22 ha PP – 8 ha PT 33 ha Maïs fourragier – Céréales – Protéagineux – Epeautre – Betteraves sucrières – Chicorée – Pomme de terre</p> <p>71 vaches laitières</p> <p>Les leviers à mettre en place</p> <ul style="list-style-type: none"> • Créer une nouvelle étable pour le confort des animaux, l'installation d'un robot de traite et l'accès au pâturage des animaux avec pour conséquence l'augmentation du temps de pâturage et de la productivité laitière des animaux • Diminuer l'âge au 1er vêlage • Acquisition d'un matériel d'épandage permettant une meilleure répartition de l'apport d'azote • Implantation de 13 km linéaires de haies 	<p>Description 177 ha SAU 161 ha PP – 8 ha PT 7 ha céréales immatures</p> <p>92 vaches allaitantes limousines</p> <p>Les leviers à mettre en place</p> <ul style="list-style-type: none"> • Diminuer l'âge au 1er vêlage, le nombre de jeunes bêtes, augmentation de la production de viande / UGB – • Plantation de 5 ha de bosquets, de 1000 arbres et de 18 km linéaires de haies avec production de plaquettes de bois <p>Résultats au niveau du produit viande</p> <ul style="list-style-type: none"> • Passage de 53% à 64% de compensation d'émission de GES par le stockage de carbone • Diminution des émissions de CO2: 11,1 kg équivalent CO2 par kg PBV à 5,9 kg équivalent CO2 par kg PBV

Ces rencontres ont donné lieu à des échanges et des partages d'expériences fructueux et enrichissants.

ÉLEVAGE

HAUTE VALEUR ENVIRONNEMENTALE PROFITEZ DE LA CERTIFICATION COLLECTIVE !



Il reste de la place pour les adhérents qui souhaitent s'engager dans la certification HVE de manière collective. Cette certification collective co-financée par les agences de l'eau, et dont c'est la dernière année d'existence, permet d'obtenir un tarif préférentiel.

Dans tous les cas HVE apporte différents bénéfices à l'exploitation : produits pouvant entrer dans des filières Egalim, crédit d'impôt de 2 500€ par exploitation (avec transparence pour les GAEC), allègement des contrôles, éco-régime supérieur à la PAC, points supplémentaires pour certains dossiers de subvention, plus-value reversée par les commerçants pour certains animaux.

L'APAL réalise entièrement le dossier avec vous, vous êtes déchargé d'une certaine complexité administrative.

Contactez **Élise Bontant** au **06.70.79.51.72**



Electrifiez vos clôtures avec un module solaire et connecté !

Sun Power S 4000 smart, énergie de charge de 5,5 joules, puissance maximale jusqu'à 35 km de long contrôle possible via une application sur smartphone ou via un navigateur internet, poignée de transport intégrée, dispositifs de montage intégrés permettant une fixation sur piquet en métal ou en bois.



Utilisable pour une végétation moyenne, universel pour toutes les clôtures standard. Idéal pour les pâtures de chevaux, bovins, caprins, ovins ou loups.

Garantie 5 ans.

Autres modèles disponibles.

730€HT

Besoin de matériel d'élevage ? Contactez-nous !

CATALOGUE DE SEMENCES FOURRAGÈRES 2026

Pour refaire des stocks, améliorer une prairie dégradée, mettre en place des intercultures productives ou renforcer la part de prairie temporaire dans la rotation...

Le service technique est à votre disposition pour vous accompagner dans vos projets !

Contactez votre technicien de secteur :
Samuel BONNET (06.11.61.47.40)
ou Pierre-Louis LEVIEUX (06.76.98.67.15)



Voir le catalogue



OPTEZ pour le REMPLACEMENT

**FORMEZ-VOUS,
INVESTISSEZ-VOUS**
dans les actions de

DEVELOPPEMENT AGRICOLE



UN REMPLACEMENT ADAPTÉ A VOS BESOINS

Un(e) salarié(e) est mis(e) à votre disposition selon les compétences recherchées. Le remplacement est possible le jour de la formation ou de l'action, ou dans les 3 mois qui suivent.

123 €

FINANCÉS par jour

UNE AIDE AU REMPLACEMENT

Une aide de l'Etat de 123 €/j avec possibilité d'un remplacement sur la journée ou la demi-journée (la formation ou l'action doit être en lien avec les orientations du Programme Régional de Développement Agricole et Rural).



FORMALITES

Adhérer au Service de Remplacement.
Présenter un justificatif de la formation ou de l'action.

9 thèmes

- ▶ Chaînes de valeur
- ▶ Renouvellement des générations
- ▶ Emission de gaz à effet de serre
- ▶ Autonomie protéique et azotée
- ▶ Agrobiodiversité
- ▶ Changement climatique
- ▶ Gestion intégrée de la santé animale et végétale
- ▶ Bien-être animal
- ▶ Levier du numérique



<https://servicederemplacement.fr>

Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR
MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE DE LA SOUVERAINETÉ ALIMENTAIRE ET DE LA FORÊT
Chambre Régionale de l'Agriculture de Grand Est

ANIMATION DE NOS FILIÈRES

UNE VRAIE PRÉSENCE SUR LE TERRAIN FAIT LA DIFFÉRENCE

■ NOUVEAU CONTRAT LE GOÛT DE LA PROXIMITÉ



Le travail de promotion de notre équipe filière a porté une nouvelle fois ses fruits. En effet, le magasin Carrefour d'Épinal est le premier de l'enseigne à adhérer au concept de notre marque « Le Goût de la proximité ».

L'équipe de la boucherie s'est engagée avec un approvisionnement d'une femelle limousine tous les 15 jours. Les éleveurs situés à proximité de ce magasin et ayant des animaux correspondant voient donc un nouveau débouché avec plus-value s'ouvrir pour leur production.

■ LES ANIMATIONS EN MAGASIN

Depuis janvier, nous avons réalisé 6 animations en magasin dont voici la liste :

- Match de Malzéville 17 janvier*
- Leclerc de Frouard 7 février*
- Leclerc de Colmar 14 février*
- Leclerc de Marly 14 mars*
- Leclerc de Thionville 4 avril*
- Match de Pont-à-Mousson 11 avril*

Pour améliorer nos prestations d'animation auprès des différents magasins, une partie des collaborateurs de l'APAL' ainsi que 5 éleveurs ont suivi la formation « Connaissance de la viande de bœuf et de la filière » organisée par Interbev Grand Est. Au programme : chiffres régionaux, traçabilité et réglementation, morceaux et cuisson de la viande et qualités nutritionnelles.



Vous êtes éleveur et vous souhaitez défendre les valeurs de votre métier ? Rejoignez notre équipe d'animateurs en contactant Mélanie Thinus au 07.55.60.29.54.

■ FAIRE PARTICIPER LES ÉTUDIANTS

Anne Solène Tendron est enseignante en économie agricole et gestion au CFA de Courcelles Chaussy. Pour le volet qualité et transformation du programme d'enseignement, elle a choisi de travailler sur la filière « Les Éleveurs du Grand Est ». Un des objectifs est de montrer aux élèves qu'il est primordial de parler « local et qualité » aux consommateurs pour soutenir l'agriculture Française. Affiche, fiches recettes, questionnaire ont été réalisés par les jeunes en BTS Agronomie et Culture Durable, en amont de l'animation en magasin qui a eu lieu le 14 mars dans le magasin E.Leclerc de Marly et à laquelle ils ont activement participé.

Mission accomplie !

« Les élèves ont su adopter le bon discours devant les consommateurs et se sont formidablement investis tout au long du projet et lors de l'animation. Grâce à leur attitude avenante et dynamique, les consommateurs se sont tournés vers les différents produits « Les Éleveurs du Grand Est » au point de dévaliser le rayon ! Cette expérience leur a beaucoup plu et le responsable du rayon est venu les féliciter pour leur travail. » selon Anne Solène Tendron.

Anne Solène Tendron, en tant que femme d'exploitant, adhérent de l'APAL', a à plusieurs reprises participé aux animations en magasin pour promouvoir nos marques « Le goût de la proximité » et « Les Éleveurs du Grand Est ». Nous la remercions pour son implication.



CONTENTION
PARAGE
IDENTIFICATION
PESAGE

Fabricant français de pèse-bétail et matériel de contention depuis plus de 60 ans



ÉLEVAGE



PORTES OUVERTES ! À XEUILLEY LE 11 MAI À 14H

Nous organisons pour nos adhérents un après-midi portes ouvertes au GAEC St Bernardin à Xeuilley. Le thème sera :

Les intérêts de produire en Bleu-Blanc-Cœur

Au programme :

Présentation de l'exploitation
Intervention de l'association Bleu-Blanc-Cœur

En présence de Système U et Elivia, partenaires de la filière Bleu-Blanc-Cœur.



Rendez-vous au 105 route de Vézelize à Xeuilley (54)

Inscription par téléphone auprès de Mathieu Schneider (06 76 98 67 16) avant le 7 mai ou directement à l'APAL au 03 83 29 91 91.



COMPTABILITÉ

CONSEIL

AUDIT

OPTIMISEZ VOS RÉCOLTES FINANCIÈRES

Membre de l'UNECA - Union Nationale des Experts-Comptables Agricoles - depuis plus de 15 ans, nous avons développé une expertise solide avec des équipes dédiées au service du monde rural.

Forts de 29 experts-comptables managers et de plus de 400 collaborateurs, nous accompagnons plusieurs centaines d'exploitations agricoles et de structures rurales depuis plus de 50 ans, en étroite collaboration avec les Chambres d'Agriculture.

Que vous soyez en phase de développement, de consolidation ou de préparation de la relève, nous vous apportons notre expertise sur tous les aspects financiers et stratégiques. Nous intervenons à 360° sur l'ensemble de votre activité :

GESTION COMPTABLE
ET FISCALITÉ

AUDIT ET
CONSEIL FINANCIER

JURIDIQUE
ET DROIT SOCIAL

TRANSMISSION
ET DÉVELOPPEMENT

Plus que des experts-comptables, nous sommes de véritables partenaires de confiance, engagés à vos côtés pour bâtir des solutions sur mesure, adaptées aux réalités du terrain et aux enjeux économiques de votre activité agricole.

RÉSOLUMENT PROCHE DE VOUS !

NOS BUREAUX

GRAND EST

NANCY
NEUFCHATEAU
DOMBASLE
VERDUN
VITTEL
METZ
JARNY
CUSTINES
EPINAL
LONGWY
GERARDMER
CREUTZWALD

LUXEMBOURG

BELVAL

AUVERGNE RHONE - ALPES

ANNÉCY
GRENOBLE
VALENCE
VILLARD DE LANS

PARIS

GENÈVE

www.batt.eu



PRÊTS À ÉLEVER DES VEAUX ?

La filière veaux Denkavit recrute de nouveaux élevages dans l'Est de la France. Vous avez un projet d'installation ou souhaitez développer votre structure ?



Contactez-nous :

Thomas Jacquemin
06.71. 63.34.06
t.jacquemin@denkavit.fr

WWW.DENKAVIT.FR



PRODUIRE POUR UN MARCHÉ TÉMOIGNAGE



Gaëc Saint Bernardin
Xeulley
Meurthe-et-Moselle

Olivier Peultier



S'ADAPTER AUX NOUVELLES FILIÈRES

« Il y a 10 ans je n'avais que des mères allaitantes de race charolaise, puis j'ai commencé à diversifier ma production avec des limousines. Le choix a été fait pour leur facilité de vêlage et leur meilleure valorisation. Puis j'ai pris des salers, c'était un concours de circonstances. J'ai reçu de mon commerçant 15 vaches avec chacune leur veau pour mon atelier d'engraissement. Comme elles étaient d'une belle qualité génétique j'ai décidé de les garder. Aujourd'hui, mon troupeau est constitué à 60% de vaches allaitantes charolaises, 30% de limousines et 10% de salers. Cette répartition me permet d'approvisionner différentes filières de l'APAL : « Les Éleveurs du Grand Est » et Bleu-Blanc-Coeur pour les charolaises, Lidl pour les limousines, et « Le goût de la proximité » pour les Salers. **J'ai ainsi une variété et une complémentarité des débouchés.**

PRODUIRE EN BLEU-BLANC-CŒUR : LE JEU EN VAUT LA CHANDELLE !

En 2025, l'atelier d'engraissement est constitué, entre autres, de 130 femelles, vaches de réforme et génisses, destinées à être valorisées en Bleu-Blanc-Coeur. Une soixantaine provient de l'exploitation et les autres sont achetées en maigre. Les Ets Alexandre livrent régulièrement des femelles de races charolaise, limousine, blonde d'Aquitaine et salers. Elles sont dans des boxes d'une quinzaine d'animaux et sont toutes nourries suivant le cahier des charges Bleu-Blanc-Coeur.

Pour s'adapter au cahier des charges Bleu-Blanc-Coeur, la ration a été changée. Au départ la même ration était donnée aux taurillons et aux femelles. L'organisation du travail d'alimentation a été modifiée, désormais le mélange de matières premières est distribué à la désileuse puis l'aliment complémentaire, différent pour les mâles et les femelles, est donné à la brouette. « Cela peut paraître fastidieux mais cela ne me prend au total qu'un quart d'heure par jour. »



L'augmentation de la part d'herbe dans la ration ainsi que l'achat d'un complémentaire riche en lin, et référencé par Bleu-Blanc-Coeur, a permis d'obtenir une ration équilibrée et diversifiée, naturellement riche en Omega 3.

**Ration initiale d'engraissement
des femelles 25 kg brut/animal/jour**
75 % Ensilage de maïs
25 % Ensilage d'herbe
Complémentaire identique aux taurillons

**Ration modifiée pour la production d'animaux
Bleu-Blanc-Coeur 25 kg brut/animal/jour**
50 % Ensilage de maïs
50 % Ensilage d'herbe
1 kg de pulpes de betterave
1 kg de l'aliment complémentaire : sandifree omega 19.8
0.3 kg de paille
100g Minéral 5/25/5
50g de bicarbonate

Il n'y a pas de différence de croissance entre les deux rations. Mais l'éleveur note qu'avec l'ancienne ration (basée sur le maïs) elles finissaient plus vite alors qu'avec la nouvelle ration elles sont mieux conformées. **Le jeu en vaut la chandelle !**



Dans un même lot acheté, les croissances varient beaucoup d'un animal à l'autre. La pesée des animaux est réalisée tous les mois pour surveiller la croissance de chaque animal. Le GMQ moyen se situe entre 1100 g à 1200 g par jour selon les lots, avec une variation de GMQ individuel qui peut aller de 500 g à 2000 g.

La période d'engraissement varie entre 90 à 120 jours pour les animaux achetés. Il n'y a pas de transition alimentaire. Le déparasitage des animaux, pour la douve et les strongles, est réalisé systématiquement à leur arrivée à la ferme, c'est un réel gain pour la croissance.

Cas concret de la vache 8424 achetée le 3/12/2025

Prix d'achat : 2 800€

Poids vif : 852 kg

Coût alimentaire 3 €/jour

Frais vétérinaire : 25 € de prise

de sang et 12 € de déparasitage

Date d'abattage : 31 mars 2026

Poids de carcasse : 529,6 kg

Marge brute : 876 €

Classement : R+4

Prix de vente : 7,68 € du kg



Le mot de l'éleveur :

« Produire en Bleu-Blanc-Coeur c'est une bonne opération. Mais il faut que le prix de vente reste en adéquation avec le prix du maigre actuellement très élevé. »

ENTÉROTOXÉMIE DES RUMINANTS CAUSES ET PRÉVENTION

■ Qu'est-ce que l'entérotoxémie ?

Maladie foudroyante (quelques heures), l'entérotoxémie est causée par la prolifération de bactéries Clostridium (surtout Clostridium perfringens) dans l'intestin. Elles produisent des toxines responsables d'une mort subite. Tous les ruminants sont concernés, surtout les jeunes et les animaux en transition alimentaire.

■ Causes principales

- ✦ **Déséquilibre intestinal** : changements brusques de ration (mise à l'herbe, concentrés, vermifuge) → acidose.
- ✦ **Rations trop riches** : excès de protéines ou d'aliments fermentescibles perturbant le pH.
- ✦ **Stress** : transport, chaleur, parasitisme → baisse d'immunité.



■ Prévention : points clés

1. Alimentation maîtrisée

- ✦ Transition progressive (7-10 jours).
- ✦ Ration équilibrée, riche en fibres.
- ✦ Limiter excès de protéines/glucides.
- ✦ Eau propre en continu.

2. Vaccination

- ✦ Moyen le plus efficace (pas de traitement curatif).
- ✦ Protège contre les toxines.
- ✦ Recommandée avant périodes à risque (sevrage, mise à l'herbe, engraissement).

3. Gestion du stress et hygiène

- ✦ Environnement stable, locaux propres, surveillance régulière.

■ Symptômes

Souvent mort subite. Parfois :

- ✦ Troubles nerveux (convulsions, incoordination).
- ✦ Troubles digestifs (diarrhée, ballonnements).
- ✦ Signes généraux (fièvre, abattement).
- ✦ Lésions post-mortem caractéristiques (intestin, reins, poumons).

■ Protocoles vaccinaux (résumé)

- ✦ Primovaccination : 2 injections espacées (3 à 6 semaines selon espèce).
- ✦ Rappel : annuel (parfois semestriel en zone à risque).
- ✦ Vacciner tout le troupeau et respecter les bonnes pratiques (chaîne du froid, hygiène).

■ Autres mesures

- ✦ Surveillance quotidienne.
- ✦ Hygiène des installations.
- ✦ Contrôle du parasitisme.

■ Conclusion

La prévention repose sur trois piliers : vaccination, alimentation équilibrée et gestion du stress/hygiène. Une vigilance accrue est nécessaire lors des périodes à risque.

RECRUDESCENCE DE LA BESNOITIOSE

Une recrudescence de besnoitiose est notée dans le sud de la région Grand Est. Cette maladie parasitaire peut être asymptomatique mais peut également entraîner de plus ou moins graves signes cliniques pouvant évoluer vers la mort. Les pertes économiques peuvent être élevées.

Elle arrive dans un élevage le plus souvent par l'introduction d'un animal porteur et se transmet entre animaux par l'intermédiaire d'insectes piqueurs. Il est donc fortement conseillé voire indispensable de **dépister les animaux en sérologie** au moment de l'introduction. Et également de protéger au mieux le troupeau **contre la prolifération des insectes** dans le même contexte de lutte contre les autres maladies vectorielles (FCO, MHE,...)

Vincent Thiriet

Vétérinaire conseil à l'APAL'

Contact Élevage
Mai 2026

Directeur de la publication
Stéphane PEULTIER

Secrétaire de la rédaction
Céline CHAUDRON

Rédacteurs de ce numéro

Céline CHAUDRON
Vincent THIRIET

Réalisation
PUB'UP

N° de dépôt légal : 741
ISSN 1154-6360

APAL'
1, Allée du Pré Ory
54425 PULNOY

FORMATIONS OVINES

SE FORMER, C'EST PROGRESSER

En ce début d'année nous avons organisé 2 formations pour les éleveurs d'ovins :

- Le 22 janvier à Niederhoff, sur le thème « La reproduction chez les ovins : un enjeu économique majeur ». Cette formation a été réalisée par Frédéric Chateigner des laboratoires MSD.



- Le 11 février sur le thème « La gestion de votre parasitisme au sein de votre troupeau » avec le Dr Edwige Bornot. Trente et une personnes étaient présentes dont 17 éleveurs, 6 élèves du CS ovin et une élève de BTS de Château Salins.

Vous pouvez déjà noter qu'une formation sur l'alimentation ovine sera organisée le 3 novembre 2026 avec Laurent Solas, spécialiste en nutrition des ovins. Le lieu sera communiqué ultérieurement.



SECTION OVINE RÉORGANISATION

Une réorganisation de l'équipe des techniciens de la section ovine a été mise en place.

Emilie Tisserand est en cours de formation sur les différents services que propose la section ovine pour remplacer Doriane Claude qui se consacrera entièrement aux services réglementation et qualité.

VENTE DE BÉLIERS

jeudi 18 juin 2026

Marché de Laneuveville-devant-Bayon
Repas sur place

Races présentes : Ile de France, Texel, Suffolk, Charolais, Vendéen, Berrichon de Cher

OVINPIADES FINALE RÉGIONALE



INN'OVIN
LA FILIÈRE OVINE RECRUTE
GRAND-EST

Nous avons participé le 14 janvier à la finale régionale des ovinpiades qui se sont tenues à la ferme de Braquemont (88) en tant que membre du jury et par la distribution de lots aux gagnants.

L'épreuve de pose de clôture a été réalisée sous forme de quizz. Parage des onglons, appréciation de l'état de santé d'une brebis et note d'état corporel (NEC), tri des agneaux, génétique avec la sélection de béliers qualifiés constituaient les autres épreuves pratiques.



21^E OVINPIADES
des **JEUNES BERGERS**



A la recherche d'un(e) salarié(e), d'un(e) apprenti(e) ?



CDI, CDD

Contrat saisonnier

Contrat d'apprentissage

Contrat de professionnalisation



#OÏE
l'agriculture
avec l'ANEFA

RDV sur le site de l'ANEFA

www.lagriculture-recrute.org



de
L'INSTALLATION
à
LA TRANSMISSION

AGRICULTEURS, NOS CONSEILLERS ET NOS EXPERTS BANQUE POPULAIRE VOUS ACCOMPAGNENT DANS TOUS LES CYCLES DE VIE DE VOTRE ACTIVITÉ.

**BANQUE POPULAIRE
ALSACE LORRAINE CHAMPAGNE**



la réussite est en vous

Communication à caractère publicitaire et sans valeur contractuelle.

Banque Populaire Alsace Lorraine Champagne, société anonyme coopérative de Banque Populaire à capital variable. Siège social : 3 rue François de Curel - 57000 Metz - 356 801 571 RCS Metz -
sté de courtage et intermédiaire en assurances inscrite à l'ORIAS sous le n° 07 005 127. Succursale luxembourgeoise - 5 Rue des Mérovingiens L-8070 Bertrange - B271764 RCS Luxembourg.
Crédit photo : Getty Images