

SPÉCIAL VIANDE BOVINE



Les mots des présidents
Contractualisation
Engraissement
Acteurs économiques
Sécurité au travail
Sécurité sanitaire



Guide élaboré et offert par
le réseau syndical FDSEA
de Bourgogne Franche-Comté,
pour vous aider

leJura
AGRICOLE ET RURAL

La Haute-Saône
Agricole et rurale

L'Exploitant
Agricole
de Saône-et-Loire

Terres
de Bourgogne

LA TERRE
DE CHEZ NOUS
Le réseau agricole et rural - Réseau de qualité

Supplément commun aux éditions du 27 décembre 2024 des journaux TERRES DE BOURGOGNE,
L'EXPLOITANT AGRICOLE DE SAÔNE-ET-LOIRE, LA TERRE DE CHEZ NOUS, du 3 janvier 2025 du journal LA HAUTE-SAÔNE AGRICOLE ET RURALE,
et du 7 janvier 2025 du journal LE JURA AGRICOLE ET RURAL.

Réalisé avec le concours de la FRSEA et des FDSEA de Bourgogne Franche-Comté





Les outils d'INTERBEV !

L'application mobile

Les alertes, les questions/réponses, les Essentiels et vos données d'abattage






Les outils d'aide à la contractualisation

Des modèles de contrat, une note juridique sur vos droits et devoirs, un guide de contractualisation

Rendez-vous sur : **www.interbev.fr**



INTERBEV BOURGOGNE FRANCHE-COMTÉ
1 rue des Coulots- 21110 BRETENIERE
contact@interbev-bourgognefranchecomte.fr

Edito



Didier RAMET,
président du COR Élevage
de la chambre régionale
d'agriculture
Bourgogne Franche-Comté

Accompagner les éleveurs pour la réussite de leurs projets

Encourager les éleveurs, enrayer la baisse de production régionale, mais aussi préoccupé par la diminution du troupeau de vaches allaitantes, la disparition presque programmée d'un nombre important d'éleveurs par les départs en retraite mais aussi par des abandons en cours de carrière. Nous nous devons de réagir.

Après des rencontres avec le conseil régional, l'état, la filière régionale, les représentants des éleveurs ; la chambre régionale d'agriculture a pris l'initiative de mener une réflexion concrète et pragmatique des actions à mener. Un projet construit autour de l'engraissement et d'un soutien apporté par le conseil régional est arrivé à son terme et est proposé aux éleveurs de la région souhaitant s'engager dans la finition de leurs animaux.

Toujours dans l'accompagnement des éleveurs un guide régional de bonnes pratiques est en cours de rédaction en complément de journal de l'éleveur. Tout ce travail réalisé en collaboration des chambres départementales et des structures volontaires, démontre notre attachement aux éleveurs et à la réussite économique de leurs projets.



**santé
famille
retraite
services**

Consciente du contexte agricole préoccupant caractérisé par la conjonction et la succession de crises (sanitaire, climatique et économique) frappant la profession agricole, la MSA amplifie son travail quotidien de soutien et d'accompagnement des exploitations et entreprises en difficulté.

Les éleveurs durement frappés par l'épizootie de FCO, peuvent se voir proposer des solutions adaptées pour surmonter les difficultés rencontrées :

- un accompagnement social prenant en particulier la forme de prise en charge de cotisations sociales et de la mise à disposition d'un travailleur social, lequel peut si besoin mobiliser les aides prévues dans le cadre des prestations extra-légales de la caisse.
- un accompagnement dans le cadre du dispositif mal-être, prévu par la feuille de route interministérielle et piloté par la DDT. La MSA dispose d'une responsable de la prévention du mal-être qui fait l'interface avec les différents partenaires.

L'ensemble des informations utiles se trouve sur notre site internet à l'adresse suivante :
<https://franchecomte.msa.fr/lfp> et <https://bourgogne.msa.fr/lfp>.



Michel JOLY
président du COR Élevage
de la chambre régionale d'agriculture
Bourgogne Franche-Comté
Président de la Fédération régionale bovine

L' élevage de notre région a de l'avenir

Entre des charges toujours plus lourdes, un manque de rentabilité chronique, des départs en retraite non remplacés, les aléas climatiques, et désormais avec la FCO et la MHE (maladie hémorragique épizootique), l'élevage bovin va mal. Les conséquences sont alarmantes : la décapitalisation est bien ancrée, et les chiffres parlent d'eux-mêmes. En 13 ans, le cheptel allaitant de BFC a perdu 10,7 % de ses effectifs. Mais face à ce défi nous affirmons notre engagement : nous refusons la fatalité. Dans ce numéro spécial viande bovine, nous abordons plusieurs enjeux : la contractualisation en viande bovine, le plan engraissement, et les défis sanitaires posés par la FCO et la MHE.

Une décapitalisation préoccupante, mais des opportunités à saisir

La décapitalisation bovine, en marche depuis 2016, contribue aujourd'hui à maintenir les prix. C'est une bonne chose. Cependant, la pénurie de viande bovine en France crée aussi une opportunité : celle de changer nos habitudes de commercialisation et de miser sur un modèle plus équitable et sécurisant. La contractualisation, si elle n'est pas l'alpha et l'oméga de la commercialisation de nos animaux, elle s'impose comme un levier stratégique. En renforçant les relations entre éleveurs et acheteurs, elle offre une perspective de stabilité, essentielle pour maintenir et développer nos élevages. Une enquête menée cet été par plusieurs organisations vient confirmer les freins connus et nous éclaire sur les besoins pour l'activer. Elle sera un passage obligé pour bénéficier du plan engraissement lancé dans la région et nous espérons que la valeur ajoutée arrivera bien dans la cour de ferme.

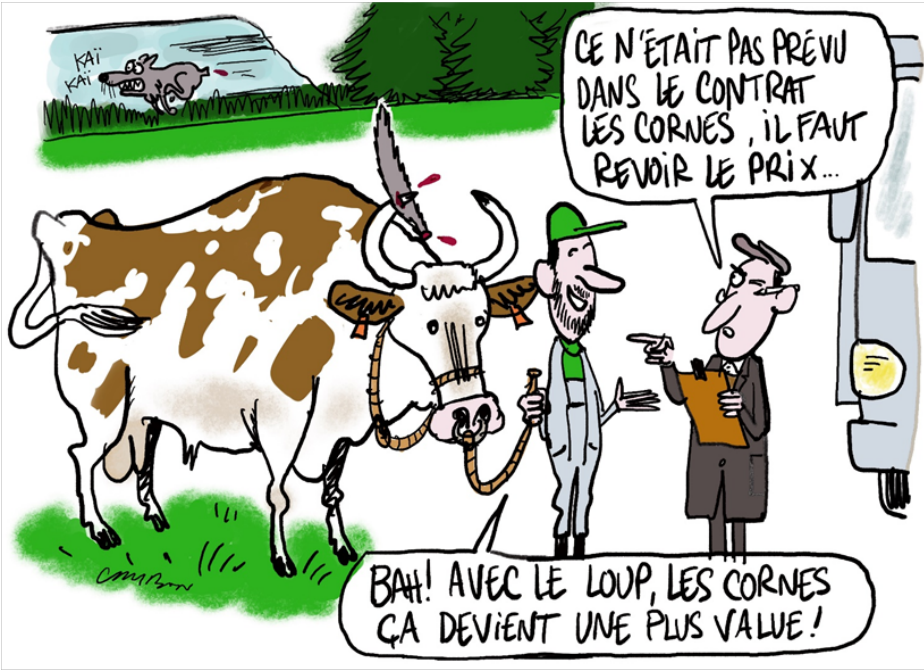
Des défis sanitaires à relever avec détermination

Les éleveurs aujourd'hui font face à une nouvelle vague d'épizooties, principalement la FCO. Ces maladies, au-delà des pertes animales qu'elles engendrent, causent de graves dommages économiques. Dans un contexte déjà éprouvant, elles viennent compliquer un quotidien où chaque décision compte. Il est important de suivre les recommandations sanitaires pour limiter leur impact et garantir la pérennité des exploitations.

Refusons les accords injustes, exigeons des prix justes

Enfin, nous rappelons notre opposition résolue à l'importation et à l'ouverture de nouveaux quotas de viande bovine dans le cadre des accords Mercosur. Ces décisions, qui fragiliseraient encore davantage nos producteurs, sont inacceptables. Nous réaffirmons notre exigence : des prix justes et rémunérateurs pour les éleveuses et les éleveurs qui se lèvent chaque jour pour offrir de la viande de qualité au consommateur.

Plus que jamais, l'élevage a besoin de reconnaissance et de soutien. À travers ce numéro, nous portons un message clair : la filière bovine a un avenir en BFC, et nous sommes là pour en tracer le chemin.



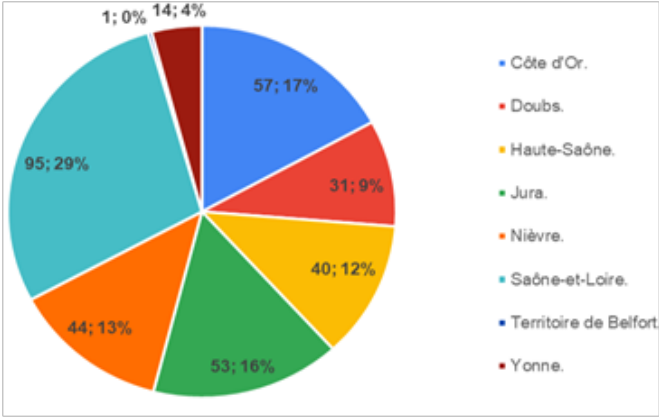
Entre opportunité et hésitations des éleveurs

Face aux défis du marché de la viande bovine, une enquête réalisée auprès de 335 éleveurs de Bourgogne-Franche-Comté a révélé des perceptions variées sur la contractualisation. Ces résultats apportent un éclairage sur les attentes et les préoccupations des acteurs du secteur, tout en pointant des axes d'amélioration pour renforcer leur adhésion.

1ère PARTIE
Éléments de contexte

L'enquête s'inscrit dans le cadre d'un appel à projets financé par le conseil régional de Bourgogne Franche-Comté intitulé « Coopération et création de valeur ajoutée dans les filières agricoles ». Le réseau des FDSEA et la FRSEA, les ELVEA, la coopérative Franche-Comté élevage et Interbev Bourgogne Franche-Comté ont collaboré pour diffuser le sondage. Depuis presque deux ans, toutes les ventes de bovins font l'objet un contrat écrit entre l'éleveur et ses premiers acheteurs. C'est la contractualisation obligatoire, issue de la loi Egalim. Le sujet fait beaucoup réagir et les acteurs du secteur sont d'accord pour dire que la contractualisation peine à se mettre en place. L'objectif de l'enquête a été d'identifier les besoins des éleveurs en viande bovine de Bourgogne Franche-Comté concernés par la contractualisation lors de la commercialisation de leurs animaux. Les 335 répondants se répartissent sur l'ensemble des départements de BFC avec principalement la Saône-et-Loire. (29%), suivi par la Côte-d'Or (17%) et le Jura (16%). Ils élèvent majoritairement des races à viande (234 exploitations), suivies des races laitières et mixtes (101). Ce constat souligne l'intérêt de tous les éleveurs pour la commercialisation de la viande bovine quel que soit leur système de production.

Lors du sondage, près de 86% des éleveurs déclaraient ne pas avoir contractualisés. Cependant plus de 30% de ces éleveurs ont tenté mais n'y sont pas arrivés. Derrières les apparences, la réalité est plus complexe qu'elle n'y paraît.



AVANTAGES PERÇUS DE LA CONTRACTUALISATION PAR LES 46 ÉLEVEURS QUI ONT CONTRACTUALISÉ : SÉCURISATION ET STABILITÉ

ANALYSE ET POINTS CLÉS À RETENIR

- Sécurisation du revenu pour 60,9 % des interrogés
 - ⇒ La majorité des éleveurs perçoivent la contractualisation comme un moyen d'assurer un revenu stable et prévisible.
- Être déchargé de la négociation pour 17,4 %
 - ⇒ Une partie des répondants valorise la réduction de l'effort ou du stress lié à la négociation des prix.

- Avoir un débouché commercial garanti pour 41,3 %
 - ⇒ Une proportion significative considère la contractualisation comme une garantie d'écoulement de leur production.
- Vendre au coût de production pour 34,8 %
 - ⇒ Les éleveurs mettent en avant la possibilité de couvrir leurs coûts, un aspect essentiel pour la viabilité de leurs exploitations.
- Aucun avantage pour 6,5 %
 - ⇒ Une minorité ne voit pas d'intérêt à la contractualisation.

SYNTHÈSE :

Pour les éleveurs qui en ont fait le choix, la contractualisation est perçue comme un outil de stabilisation financière et de simplification des ventes. Zoom sur ceux qui ont contractualisé.

- c'est 13% des éleveurs en race à viande et 17% en race laitière et mixte.
- c'est 19% de ceux se déclarant adhérents à une coopérative et 12% pour les adhérents à une association d'éleveurs.

2ème PARTIE

Les freins à la contractualisation : entre méfiance et complexité

Pour les éleveurs qui n'ont pas contractualisés, la contractualisation est freinée par plusieurs obstacles

2	Nbre de réponses
Je ne veux pas bloquer un prix si les cotations de marchés augmentent dans le futur.	131
Je ne souhaite pas m'enfermer avec un ou plusieurs acheteurs.	118
La loi et les contrats sont complexes.	93
Il y a un risque de ne pas répondre au contrat (volume, qualité des animaux).	87
Je n'ai pas de pouvoir de négociation face à mon acheteur.	82
Je n'y vois pas d'intérêt.	79
Je n'ai pas été suffisamment informé sur l'obligation de contractualiser.	76
Mon acheteur dit que ça ne sert à rien.	55
Mon acheteur ne veut pas contractualiser.	53
L'acheteur n'a pas accepté ma proposition de contrat.	23
Mon acheteur ne prendra plus mes animaux.	19
L'acheteur n'a pas répondu à ma proposition de contrat.	11
Contrainte administrative supplémentaire	3
Total général	830

ANALYSE ET POINTS CLÉS À RETENIR

Une méconnaissance du dispositif

⇒ Plus de 50 % des réponses des éleveurs reflètent une mauvaise compréhension de la contractualisation avec la crainte de s'enfermer avec un seul acheteur ou plusieurs : 118 éleveurs redoutent un manque de flexibilité.

⇒ Près de 40% pensent que contractualiser bloque les prix dans le temps. 130 éleveurs refusent de signer des contrats qui pourraient les priver de hausses éventuelles des cotations de marché.

⇒ Il y a aussi un désintérêt de contractualiser chez près de ¼ des personnes et la même proportion (¼) estime ne pas être assez informée sur le sujet.

« Je ne connais pas la loi EGAlim. »

« Aucune information depuis 2022. »

Méfiance envers les acteurs

⇒ Les abatteurs et la grande distribution, perçus comme dominants, suscitent une méfiance importante.

« Les abatteurs resteront décideurs, même sous contrat ».

ANALYSE DES PRINCIPAUX FREINS À LA CONTRACTUALISATION

Complexité de la loi et des contrats (12 éleveurs)

● **Problème :** Les éleveurs trouvent les contrats liés à la loi EGAlim difficiles à comprendre et à appliquer.

● **Conséquence :**

⇒ Frein à l'engagement : les éleveurs hésitent à contractualiser par crainte de mal interpréter les termes ou de ne pas respecter les exigences.

⇒ Besoin d'accompagnement : une simplification ou une meilleure explication des contrats pourrait lever ce frein.

« La grande distribution ne garantit pas les prix ».

⇒ Près de 30% des réponses reflètent des problèmes dans la négociation des contrats (pas de pouvoir de négociation, refus des contrats, acheteur menaçant de ne plus prendre les animaux...).

⇒ ¼ des personnes déclarent ne pas avoir de pouvoir de négociation auprès de leur acheteur.

Inadaptation aux réalités du terrain

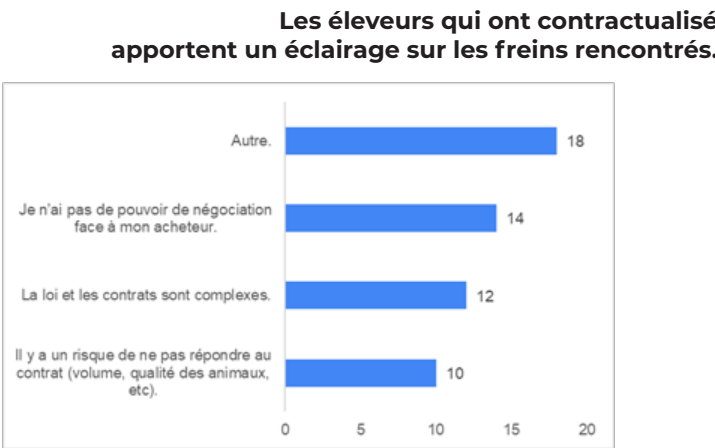
⇒ De nombreux éleveurs jugent que leurs spécificités (vente de vaches laitières de réforme, zone AOP, etc.) ne nécessitent pas de contrats.

Rigidité et complexité

⇒ Les éleveurs redoutent les lourdeurs administratives et les contraintes rigides des contrats, surtout dans un secteur soumis à de nombreux aléas.

« Trop compliqué à mettre en place ».

« Impossible de fixer un prix à l'avance ».



Risque de non-conformité au contrat (10 éleveurs)

● **Problème :** Les éleveurs s'inquiètent de ne pas pouvoir respecter les termes du contrat, notamment en termes de volume ou de qualité des animaux.

● **Conséquence :**

⇒ Les éleveurs perçoivent ces exigences comme rigides et peu adaptées aux aléas de la production.

⇒ Ce frein reflète une crainte de sanctions ou de désavantages financiers en cas de non-conformité.

Absence de pouvoir de négociation (14 éleveurs)

● **Problème :** Les éleveurs estiment ne pas avoir assez d'influence face aux acheteurs (ex. abatteurs, grande distribution).

● **Conséquences :**

⇒ Sentiment d'inégalité dans les relations commerciales.

⇒ La perception que les contrats favorisent les acheteurs au détriment des producteurs freine leur adoption.

Autres raisons (14 éleveurs)

● **Problème :** Bien que non précisés ici, ces «autres» freins pourraient inclure :

⇒ Méfiance envers les acteurs du secteur.

⇒ Préférence pour des circuits hors contractualisation (ex. vente directe, marché vif).

⇒ Situation spécifique (proche de la retraite, type de production marginale).

POINTS CLÉS À RETENIR :

Freins récurrents :

⇒ La complexité administrative et la rigidité des exigences contractuelles (volume, qualité) découragent les éleveurs.

⇒ Le manque de pouvoir de négociation face aux acheteurs accentue un sentiment d'injustice.

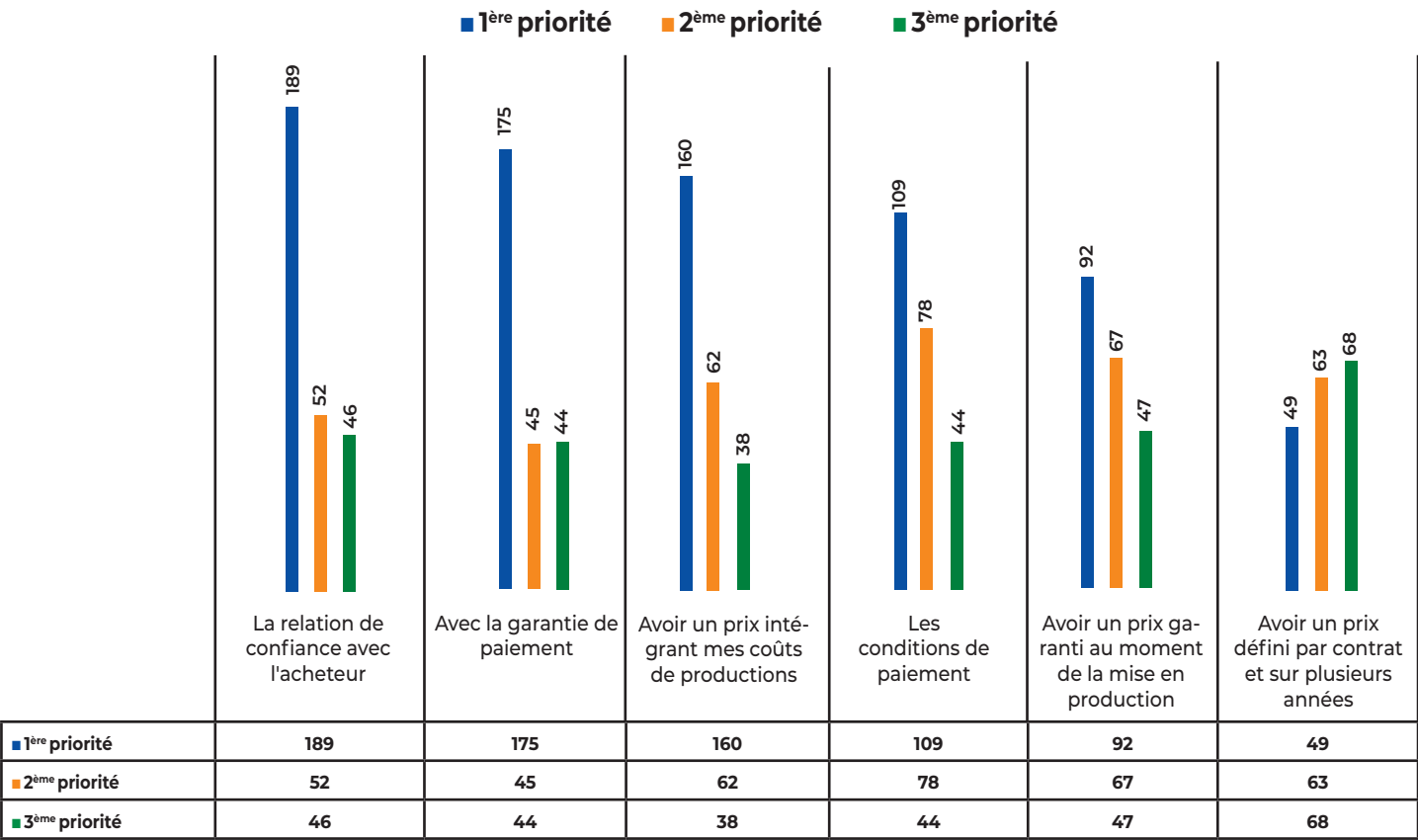
Impact sur l'adoption de la contractualisation :

⇒ Ces freins traduisent une hésitation généralisée à contractualiser, surtout si cela implique un déséquilibre entre les contraintes imposées et les avantages perçus.

3ème PARTIE

Les besoins des éleveurs pour développer la contractualisation

Voici l'analyse des priorités et un graphique récapitulatif.



ANALYSE ET POINTS CLÉS À RETENIR :

La relation de confiance avec l'acheteur est un critère dominant :

⇒ Les éleveurs recherchent une relation stable, fiable et respectueuse avec leurs acheteurs. Cela reflète un besoin fondamental de sécurité dans les interactions commerciales et de reconnaissance de leur travail.

⇒ Les relations humaines dans les transactions sont perçues comme un facteur clé de succès, bien au-delà des aspects purement financiers.

Les conditions de paiement et les prix garantis sont significatifs :

⇒ Un paiement rapide et un prix prévisible au moment de la mise en production apportent une sécurité supplémentaire. Ces critères suggèrent une volonté d'éviter l'incertitude et de mieux planifier les opérations économiques.

Les contrats à long terme sont importants mais moins universels :

⇒ Bien qu'utiles pour certains éleveurs, les contrats pluriannuels sont perçus par d'autres comme une contrainte ou une source de rigidité. Cela montre une préférence pour une flexibilité commerciale chez une partie importante des répondants.

Aspects secondaires :

⇒ Ces réponses représentent des préoccupations spécifiques, comme des enjeux logistiques, environnementaux ou sociaux. Bien qu'importantes pour une minorité, elles sont moins représentatives de l'ensemble des priorités.

Les besoins exprimés pour être accompagnés dans la contractualisation.

Lorsqu'il s'agit de développer des contrats formels avec leurs acheteurs, les éleveurs identifient des besoins spécifiques :

ANALYSE :

Formation à la contractualisation (94 réponses)

⇒ Les éleveurs souhaitent mieux comprendre les mécanismes et avantages des contrats. Des formations claires et adaptées sont nécessaires.

Accompagnement juridique (81 réponses)

⇒ La rédaction et l'évaluation des contrats requièrent une expertise juridique. Ce soutien permettrait de sécuriser les engagements.

Techniques de négociation commerciale (42 réponses)

⇒ Apprendre à négocier efficacement est perçu comme un levier clé pour obtenir des conditions avantageuses.

Segmentation de marché (66 réponses)

⇒ Identifier de nouveaux débouchés et valoriser des circuits spécifiques (bio, local, etc.) est une attente forte.

Un besoin massif de clarification :

47 % des répondants déclarent «ne pas savoir» ce dont ils ont besoin. Cette incertitude souligne un déficit d'information et de communication sur la contractualisation et ses avantages.

POINTS CLÉS À RETENIR :

- ⇒ Le fait qu'une proportion importante soit indécise indique un besoin de pédagogie et de sensibilisation sur les avantages et les inconvénients de la contractualisation.
- ⇒ La méfiance exprimée par ceux qui refusent (26,9 %) pourrait être liée à des expériences passées négatives, à une crainte de perdre en flexibilité ou à un manque de confiance envers les acheteurs.
- ⇒ Les éleveurs favorables (37,3 %) voient probablement la contractualisation comme une sécurité financière ou une opportunité d'engagement à long terme.

Si l'on s'attarde sur les modes de commercialisation privilégiés des répondants, on constate que sur les 125 éleveurs qui se déclarent favorables, 43 privilégient aujourd'hui la vente à la coopérative et 62 la vente à un négociant. De même sur les 90 éleveurs qui répondent 'Je ne sais pas', 65 privilégient également la vente à un négociant. **Cette répartition assez équilibrée, sur ce profil indique une perception mitigée et un travail de sensibilisation à réaliser en sa direction.**

Que pensent les éleveurs de la segmentation de l'offre ?

La segmentation de l'offre, qui consiste à différencier les produits pour mieux répondre aux attentes du marché, pourrait-elle améliorer les prix des animaux pour les éleveurs ? À cette question, les réponses sont partagées, et elles révèlent des perspectives variées sur ce sujet stratégique.

- **40,3 %** des éleveurs ne savent pas si cela améliorerait leurs revenus.
- **30,4 %** : doutent de son efficacité.
- **29,3 %** y croient.

ANALYSE :

Un manque d'information : avec **40,3 %** d'incertains, une grande partie des éleveurs ne sait pas si la segmentation de l'offre peut réellement améliorer leurs revenus. Cela montre un besoin de clarification du concept.

Une méfiance marquée : près d'un tiers des répondants (**30,4 %**) estiment que la segmentation n'aura pas d'impact positif sur les prix.

Un optimisme limité mais présent : seuls **29,3 %** des éleveurs croient que la segmentation de l'offre pourrait être un levier pour améliorer leurs prix.

POINTS CLÉS À RETENIR :

Les éleveurs attendent un accompagnement à la fois éducatif, juridique et stratégique pour mieux appréhender la contractualisation et ses implications.

4ème PARTIE
Perspectives

Une adoption encore hésitante de la contractualisation

À la question : «Êtes-vous favorable au fait de contractualiser une partie de vos bêtes à l'avenir ?», les réponses des 335 éleveurs sont partagées :



ANALYSE :

Un avis divisé :

- ⇒ **37,3 % des éleveurs sont favorables** à la contractualisation, ce qui montre un intérêt significatif pour cette option.
- ⇒ Cependant, près d'un quart (**26,9 %**) des répondants rejettent cette idée, suggérant une méfiance ou une perception négative des contrats.
- ⇒ **35,8 %** se disent indécis, ce qui reflète un manque d'information, de clarté ou de certitude sur les avantages et les implications de la contractualisation.

POINTS CLÉS À RETENIR

Un défi d'information et de pédagogie : la segmentation reste floue pour de nombreux éleveurs. Renforcer une culture d'équité et de transparence est essentiel.

Construire la confiance : la méfiance est liée à la crainte que les bénéfices de la segmentation soient accaparés par d'autres maillons de la chaîne. Renforcer la transparence et l'équité dans ces démarches est essentiel.

Mettre en avant les réussites : pour convaincre, rien de tel que des témoignages d'éleveurs ayant réussi à tirer parti de la segmentation pour améliorer leurs revenus.

En conclusion générale, Une contractualisation prometteuse mais encore en construction : si 37 % des éleveurs y sont favorables, une large majorité reste indécise ou réfractaire.

La contractualisation pourrait être un levier pour stabiliser le secteur de l'élevage bovin. Mais pour convaincre davantage d'éleveurs, il faudra répondre à leurs préoccupations et renforcer leur autonomie face aux fluctuations du marché.

La segmentation de l'offre est encore un sujet qui divise les éleveurs. La majorité exprime des doutes ou des réticences, tandis qu'une minorité y voit un potentiel d'amélioration des prix. L'enjeu pour les acteurs du secteur est d'apporter des réponses claires, de démontrer les avantages concrets, et de créer des conditions de confiance pour que la segmentation devienne une opportunité partagée.

Un accompagnement indispensable : pour lever les freins liés à la méconnaissance ou aux doutes, il sera crucial de proposer des formations pratiques, des outils de négociation adaptés, et des contrats souples et transparents.



Mesure en faveur de l'engraissement de bovins

Bourgogne Franche-Comté

<https://bourgognefranchecomte.fr/index.php/node/3948>

Cette mesure concerne :

- Les exploitations agricoles souhaitant mettre en œuvre un projet d'engraissement en viande bovine, dont le siège social se situe en Bourgogne-Franche-Comté.
- Les exploitations agricoles engagées ou qui vont s'engager dans une démarche d'engraissement.

L'aide est conditionnée à :

- Une contractualisation (contrat de production qui détaille les modalités d'engraissement, respectant les recommandations Egalim),
- Un minimum de 10 animaux supplémentaires engraisés,
- l'adhésion à une démarche d'accompagnement individuel via un audit qui permet de mettre en place une démarche d'engraissement.

Une aide annuelle pendant trois ans

L'aide est annuelle et peut être attribuée dans la limite maximum de 3 années

La subvention est attribuée sous la forme d'un forfait pouvant aller jusqu'à 4 000 €. L'attribution de l'aide peut être bonifiée de 100 % jusqu'à 4 000 € pour les jeunes agriculteurs (bénéficiaires de la DJA).

Obligations en matière de communication

Dans l'objectif d'assurer la transparence sur l'octroi de fonds publics et la valorisation de l'action de la Région, le bénéficiaire d'une aide régionale est tenu de mentionner le concours financier de la collectivité et de respecter certaines

consécutives. Une dégressivité sera opérée sur l'année 2 (-10%) et année 3 (-20%), jusqu'en 2027.

L'attribution de la subvention varie suivant le profil des exploitations et du nombre d'animaux.

Année 1	Développement et création de l'engraissement	
Naisseurs (cheptel souche)	Pour 10 à 30 animaux supplémentaires engraisés	2 000 € (4 000€ JA)
	Pour plus de 30 animaux supplémentaires engraisés	3 000 € (4 000€ JA)
Engraisseurs (achat animaux)	Création ou développement atelier : pour plus de 50 animaux supplémentaires engraisés	4 000 € (4 000€ JA)

obligations en matière de publicité et de communication. Ces obligations s'imposent aux personnes morales, les personnes physiques étant exclues du périmètre d'application. Il convient de se reporter aux règlements d'intervention et financier, afin d'en connaître les modalités.

Tous les documents concernant cette mesure sont disponibles sur le site :
<https://bourgognefranchecomte.fr/index.php/node/3948>



Conseils à l'engraissement

Ce conseil devra être une étape pour l'ensemble des bénéficiaires de l'aide à l'engraissement.

Le « Conseil engraissement » fait suite à l'engagement de la Région en faveur du « plan d'engraissement de bovins » dont l'objectif est de contribuer au maintien des exploitations agricoles d'élevage en bovins allaitants, d'améliorer le revenu des fermes en créant de la valeur ajoutée sur place en engraisant les animaux habituellement vendus maigres, favorisant par ailleurs l'utilisation des outils d'abattage, et l'offre locale de produits.

L'OFFRE DE CONSEILS EST DÉCLINÉE EN DEUX VOLETS, ET QUATRE SOUS-OPTIONS.

1) VOLET A « MAINTIEN DE L'ENGRAISSEMENT »

Il est destiné aux exploitants bénéficiaires de l'aide dans le but de maintenir leur atelier d'engraissement, et est divisé en deux sous-options : une option 1A « suivi » pour les éleveurs naisseurs engraisseurs, et une option 2A « suivi renforcé » pour les éleveurs engraisseurs.

1-1) CONSEIL 1 A « SUIVI »

Pour prétendre à un conseil, les éleveurs devront être engagés via une contractualisation (contrat de production qui détaille les modalités d'engraissement, respectant les recommandations Egalim) et justifier d'au moins 10 bovins dédiés à l'engraissement par an.

Critères relatifs aux prestations de conseil :

Le conseil prodigué doit permettre aux exploitants conseillés d'obtenir l'accompagnement technique nécessaire et suffisant pour maintenir son activité d'engraissement. Des bilans de lots (techniques) doivent être réalisés en collaboration avec l'organisme de conseil chaque année, et ce durant une période minimale de 3 ans. Pour ce faire, l'organisme de conseil doit se rendre sur l'exploitation conseillée **au minimum 2 jours par an**, sur une **période de 3 ans**. Le volume horaire minimal consacré par l'organisme à l'activité de conseil pour chaque exploitant suivi doit être de 36 heures. Durant cette période de 3 ans, un diagnostic CAP2ER de niveau 1 devra être réalisé.

Livrables attendus :

Le rendu qui devra être fait par l'organisme de conseil à l'exploitant comprendra, sous forme d'une restitution écrite :
- Un récapitulatif des conseils techniques et actions nécessaires au maintien de l'activité d'engraissement au sein de l'exploitation sur le long terme (échelle 5 à 10 ans minimum) ;
- Le diagnostic CAP2ER de niveau 1.

1-2) CONSEIL 2 A « SUIVI RENFORCÉ »

Ce sont les mêmes critères que pour « le suivi » auquel il faut ajouter un planning fourrager qui devra également être co-construit et suivi avec l'exploitant.

Pour ce faire, l'organisme de conseil doit se rendre sur l'ex-

ploitation conseillée **au minimum 3 jours** par an, sur une **période de 3 ans**. Le volume horaire minimal consacré par l'organisme à l'activité de conseil pour chaque exploitant suivi doit être de 54 heures.

2) LE VOLET B « DÉVELOPPEMENT/CRÉATION D'UN ATELIER »

Il est destiné aux éleveurs bovins de Région Bourgogne-Franche-Comté, qu'ils soient naisseurs ou engraisseurs, ayant pour objectif le développement ou la création d'une activité d'engraissement.

2-1) CONSEIL 1 B « SUIVI »

Il est destiné aux éleveurs naisseurs (avec cheptel souche) ayant pour objectif le développement de leur activité d'engraissement.

Critères relatifs aux prestations de conseil :

Le conseil prodigué doit permettre aux exploitants conseillés d'obtenir l'accompagnement technique nécessaire et suffisant au développement de leur activité d'engraissement. Pour cela, une étude de faisabilité et un plan d'actions intégrant la nouvelle activité de développement / création doivent être réalisés.

Aussi, l'accompagnement doit intégrer des bilans de lots (techniques et économiques) réalisés en collaboration avec l'exploitant bénéficiaire chaque année, et ce durant une période minimale de 3 ans. Un planning fourrager devra également être co-construit et suivi avec l'exploitant.

Pour ce faire, l'organisme de conseil doit se rendre sur l'exploitation conseillée **au minimum 2 jours** par an, sur une **période de 3 ans**. Le volume horaire minimal consacré par l'organisme à l'activité de conseil pour chaque exploitant suivi doit être de 36 heures. Durant cette période de 3 ans, un diagnostic CAP2ER de niveau 1 devra être réalisé.

Livrables attendus :

Le rendu qui devra être fait par l'organisme de conseil à l'exploitant comprendra, sous forme d'une restitution écrite :
- L'étude de faisabilité et le plan d'actions intégrant l'activité

de développement / création de l'atelier d'engraissement ;

- Un récapitulatif des conseils techniques et actions nécessaires au maintien de l'activité d'engraissement au sein de l'exploitation sur le long terme (échelle 5 à 10 ans minimum) ;
- Le diagnostic CAP2ER de niveau 1.

2-2) CONSEIL 2 B « SUIVI RENFORCÉ »

Ce sont les mêmes critères que pour « le suivi » auquel il faut ajouter un diagnostic plus global d'exploitation, abordant les paramètres économiques, sociaux, environnementaux, et humains. A l'issue de ce diagnostic permettant notamment à l'exploitant d'obtenir une vision globale de la vulnérabilité de son exploitation vis-à-vis du changement climatique, un parcours de transition global devra être élaboré et co-construit. Ce parcours de transition devra intégrer l'activité d'engraissement avec une vision sur le long terme (à minima 5 à 10 ans). Pour ce faire, l'organisme de conseil doit se rendre sur l'exploitation conseillée **au minimum 3 jours** par an, sur une **période de 3 ans**. Le volume horaire minimal consacré par l'organisme à l'activité de conseil pour chaque exploitant suivi doit être de **60 heures**.

Livrables attendus :

Le rendu qui devra être fait par l'organisme de conseil à l'exploitant comprendra, sous forme d'une restitution écrite :

Le rapport de diagnostic global, intégrant une vision globale de la vulnérabilité de l'exploitation vis-à-vis du changement climatique ;

- Un parcours de transitions global intégrant l'activité d'engraissement avec une vision sur le long terme (à minima 5 à 10 ans) ;
- Le diagnostic CAP2ER de niveau 2.



	"Conseils engraissement"			
	Volet A : "Maintien de l'engraissement"		Volet B : "Développement/création"	
	Option 1A : "Suivi"	Option 2A : "Suivi renforcé"	Option 1B : "Suivi"	Option 2B : "Suivi renforcé"
Intensité de l'aide (%)	50%	50%	80%	80%
Plafond par prestation de conseil (€)	1 080,00 €	1 620,00 €	1 728,00 €	2 880,00 €
Avance	NON	NON	OUI : 30 % du montant total de l'aide	OUI : 30 % du montant total de l'aide
Si oui, modalités de versement	X	X	Versement à la signature de la convention	
Solde	Versé une fois les prestations de conseil réalisées, liste par liste			
Modalités de versement	Sur présentation d'un état récapitulatif des conseils engraissement, visé par la personne compétente, ainsi que du bilan des enquêtes de satisfaction des agriculteur-ric-e-s audité-e-s			

Organismes sélectionnés :

Trois chefs de file ont été retenus pour ces aides au conseil en partenariat avec les chambres départementales d'agriculture.

CHEF DE FILE	PARTENAIRES
SICAREV Coop	Chambres départementales d'agriculture
FEDER Élevage	Chambres départementales d'agriculture
Franche-Comté Élevage	



PHOTOVOLTAÏQUE

Étude - Installation - Autoconsommation - Maintenance - Nettoyage

BFC SOLAIRE
Réinventons notre énergie

03 80 64 30 34
21210 - Saulieu
www.bfc-solaire.fr

Nombreuses références en Bourgogne Franche-Comté

Contractualisation en filière bovine

Entre valorisation, transmission et résilience

La contractualisation est un levier incontournable pour sécuriser les revenus des éleveurs et limiter les aléas liés aux fluctuations du marché. Elle offre une visibilité sur les prix et les volumes, permettant une gestion plus sereine des exploitations. Interview de Christèle Pineau, économiste à l’Institut de l’Élevage (Idele).

Le contrat informel reste encore très présent dans le domaine de la viande.



Qu'en est-il de la contractualisation ?
Christèle Pineau : La contractualisation n'est pas un concept nouveau dans le secteur agricole. Elle existait déjà dans certaines filières spécifiques, comme celle des jeunes bovins (JB). Dans ce cadre, des contrats étaient établis entre les éleveurs et les opérateurs pour garantir la livraison d'animaux dans des créneaux précis, répondant aux besoins du marché. Cependant, cette pratique restait moins répandue dans d'autres catégories animales.

La profession agricole, avec l'Idele notamment, a fait un gros travail sur les coûts de production pour aller vers plus de contractualisation. Pouvez-vous nous expliquer ?

C.P. : Pour mieux connaître la rentabilité des exploitations au travers de l'atelier bovins viande, l'Idele a développé une méthode de calcul des coûts de production. En France, les représentants des éleveurs ont considéré juste de se rémunérer à hauteur de deux Smic mensuels (de prélèvements privés). Le coût de production regroupe plusieurs éléments essentiels dont les charges (achats d'aliments ; soins aux animaux ; entretien des bâtiments et les dépenses liées à la mécanisation), les amortissements (équipements, bâtiments) et enfin la rémunération des facteurs de production (travail de l'éleveur ; foncier ; capital). Pour évaluer la rentabilité de l'exploitation, il est essentiel de distinguer chaque atelier de production, qu'il s'agisse de viande, de grandes cultures ou d'autres productions. Pour chaque atelier, on regroupe toutes les charges et produits qui lui

sont directement associés.
La contractualisation semble n'être que positive alors pourquoi les éleveurs rechignent ?

C.P. : Déjà, il ne faut pas confondre son coût de production avec son prix de revient qui est un indicateur spécifique, utilisé notamment dans le cadre de la loi EGAlim. Il est calculé en soustrayant aux charges totales (coût de production) les aides.... Ainsi la différence est le prix de revient. Il correspond donc au montant auquel la viande devrait être payée pour que l'ensemble des charges soient couvertes et notamment que l'éleveur puisse se rémunérer à hauteur de 2 SMIC. Avec le prix de revient comme repère, l'éleveur reprend le contrôle. L'éleveur connaît à l'avance son prix de revient de sa production, cela lui permettra de mieux estimer le prix de vente nécessaire pour couvrir ses charges. Il réduit ses risques puisqu'il a une vision à plusieurs années. Il a la possibilité d'ajuster sa production pour maximiser son revenu.

Faut-il commencer par contractualiser progressivement ?

C.P. : Comme le souligne l'adage, « celui qui prévoit gère ». En revanche, gérer « au coup par coup » expose à des risques importants et limite les marges de manœuvre face aux aléas économiques. Chaque éleveur doit adapter sa stratégie en fonction de ses besoins, de ses charges, et de sa capacité à anticiper les fluctuations des marchés. Les éleveurs doivent composer avec des défis sanitaires et économiques complexes. Dans ce contexte, contractualiser s'inscrit dans une logique de sécurisation à long terme.

Est-ce qu'une exploitation contractualisant est plus facile à transmettre ?

C.P. : La transmission des exploitations agricoles – notamment à des repreneurs hors cadre familial - est une réalité qui tend à se développer. Cependant, cette transition soulève des enjeux financiers et organisationnels majeurs. Dans ce contexte, la contractualisation peut assurer une visibilité économique, sur les prix et les volumes, facilitant ainsi l'établissement de budgets prévisionnels réalistes, ce qui facilite l'accès au crédit bancaire. Une exploitation ayant des contrats en cours, assortis de prévisions de revenus, est perçue comme moins risquée par les banques, augmentant les chances d'obtenir un financement.



Aides aux investissements (PCAE)

Financement(FEADER)

Pour les éleveurs qui souhaitent investir, il est important de bien connaître l'appel à projets « investissements modernisation et adaptation des exploitations d'élevage au dérèglement climatique financé par le FEADER et les cofinancements régionaux dans le cadre du plan stratégique national en Bourgogne Franche-Comté.

L'objectif de cette mesure est d'accompagner les transitions des exploitations d'élevage pour permettre leur adaptation au changement climatique, la préservation de l'environnement et des ressources et le renforcement de leur compétitivité.

Le volet Bâtiments concerne la construction, la rénovation et la modernisation des bâtiments d'élevage. Sont éligibles les investissements visant l'amélioration du bien-être animal, la gestion durable des ressources, comme les dispositifs de stockage des eaux pour l'abreuvement, ainsi que la création de boviducs. Les investissements concernés incluent les travaux de construction, de rénovation et d'extension des bâtiments, les tunnels aménagés pour le logement des animaux, les équipements exclusivement dédiés rendant le bâtiment opérationnel, ainsi que les équipements en lien avec l'élevage visant à améliorer l'évolution des systèmes de production. Ce volet couvre également les aménagements pour la santé et la sécurité des hommes et des animaux, les équipements liés à la biosécurité et au bien-être animal, les aménagements de la salle de traite et les équipements permettant une économie d'eau. Toutefois, certains investissements ne sont pas éligibles, notamment les dispositifs anti-grêle ou antigel, les travaux de désamiantage ou les investissements liés à des normes minimales déjà obligatoires.

Le volet Effluents finance les projets de mise aux normes ou de modernisation des systèmes de gestion des effluents d'élevage, particulièrement dans les zones vulnérables. Les projets doivent intégrer des mesures comme la couverture des stockages d'effluents en zone montagne ou l'utilisation de technologies de séparation des phases solides/liquides pour une valorisation optimale. Les investissements concernés incluent les fosses à lisier, les systèmes de couverture, les séparateurs de phases et les équipements liés à la biosécurité. Cependant, certains investissements ne sont pas pris en charge, comme les systèmes de gestion « tout lisier » pour les zones karstiques ou les travaux et équipements ne respectant pas les normes environnementales en vigueur.

Le volet Performance Énergétique vise à améliorer l'efficacité énergétique des exploitations grâce à des équipements et installations utilisant des énergies renouvelables ou permettant de réduire la consommation énergétique. Les priorités incluent l'amélioration de la performance énergétique des bâtiments, la valorisation de la matière organique issue de l'exploitation et la mise en place de systèmes de séchage pour le fourrage à l'aide d'énergies renouvelables. Les investissements concernés comprennent l'isolation des locaux, l'acquisition de matériels visant à améliorer la performance énergétique du processus de production, les matériels et équipements utilisant de l'énergie renouvelable, ainsi que les équipements de production de chaleur tels que les chauffe-eaux solaires ou thermodynamiques, les pompes à chaleur et les chaudières (avec une recommandation d'utilisation des coproduits du bois par rapport au bois). Ce volet soutient également les équipements des blocs de traite, comme les récupérateurs de chaleur sur les tanks à lait pour la production d'eau chaude sanitaire, les pré-refroidisseurs de lait, les pompes à vide de machines à traire et les équipements liés à l'économie d'énergie. D'autres équipements sont éligibles, comme les compteurs d'énergie (gaz et électricité), les pompes centrifuges ou les griffes électrohydrauliques, ainsi que les systèmes de séchage solaire en grange pour le fourrage ou pour les cultures à partir d'énergies

renouvelables, et les installations de production d'énergie renouvelable. Néanmoins, certains investissements sont exclus, comme les installations bénéficiant déjà d'un soutien tarifaire pour la production d'énergie ou les projets isolés de méthanisation.

Concernant **le financement et les critères d'éligibilité**, les investissements doivent atteindre un montant minimum de 5 000 € pour être éligibles. Le taux de subvention standard est de 40 %, mais il peut atteindre 60 % pour les jeunes agriculteurs et les projets stratégiques. Les montants maximaux éligibles sont de 130 000 € pour un projet stratégique seul, de 230 000 € pour un GAEC avec trois associés et un projet stratégique, et de 100 000 € pour les autres cas. Pourtant L'aide accordée au titre de l'intervention pour la modernisation des exploitations d'élevage n'est pas cumulable avec toute aide publique accordée hors du champ PSN.

L'union européenne exige une conformité des exploitations agricoles vis-à-vis des normes communautaires en vigueur pour pouvoir solliciter une aide FEADER. Un porteur de projet ne peut pas bénéficier d'une aide pour un projet dont l'exploitation n'est pas aux normes au regard du bien-être de l'espèce animale concernée à cet égard, une attestation récente émise par les autorités compétentes (Direction Départementale de la Protection des Populations, DDPP) ou un diagnostic habilité est nécessaire pour les demandes qui portent sur des investissements relatifs au bien-être animal et de la biosécurité. Ce document est essentiel pour valider que les conditions d'élevage respectent les normes en vigueur, et ce, avant le début des travaux. La gestion des effluents d'élevage est un autre domaine soumis à des régulations strictes au sein de l'Union européenne. Les infrastructures dédiées à la gestion des effluents doivent être conformes aux normes environnementales en vigueur avant et après la réalisation des travaux de modernisation.

Enfin, concernant le dépôt des dossiers et les dates importantes, les demandes doivent être soumises via la plate-forme EURO-PAC, avec toutes les pièces justificatives nécessaires.

Pour chaque appel à projets, il y a des dates pour les pré-demandes, pour la complétude des dossiers et pour le dépôt des dossiers.

Pour plus de renseignements : <https://www.europe-bfc.eu/agenda/>



Sécurité au travail

La CPHSCT : pour agir et informer

Qu'est qu'une CPHSCT ?

La CPHSCT (Commission Paritaire d'Hygiène, de Sécurité et des Conditions de Travail) est une instance de concertation et de réflexion entre les partenaires sociaux (représentants des employeurs et des salariés). Elle s'adresse aux petites entreprises des secteurs de la production agricole de moins de 11 salariés qui n'ont ni délégués du personnel ni comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail ou comité social économique propre. Son rôle est d'améliorer la santé et la sécurité au travail des salariés agricoles. Il existe deux commissions, une en Bourgogne et une en Franche-Comté.

Quelle est ses missions ?

- Elle est à l'écoute des difficultés rencontrées par les employeurs et les salariés en matière de santé et sécurité au travail ;
- Elle s'efforce de repérer et diffuser les bonnes pratiques ;
- Elle impulse des actions départementales.

Plus d'informations, sur <https://frseabfc.fr/cphsct/>

Quelles sont mes obligations en matière de santé et sécurité au travail ?

L'employeur doit veiller à la santé et à la sécurité des salariés au travail en mettant en place des actions de prévention. Il doit notamment évaluer les éventuels risques professionnels à consigner dans le document unique d'évaluation des risques (DUER). De même, l'aménagement et l'utilisation des locaux de travail doivent respecter certaines règles.

Le DUER

L'employeur est tenu d'évaluer les risques éventuels et de prendre toutes les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé des salariés de son entreprise. Cette protection vise également les stagiaires et les intervenants extérieurs placés sous un lien de subordination. L'employeur doit élaborer et tenir à jour un document unique d'évaluation des risques qui recense l'ensemble des risques pour la santé et la sécurité du personnel dans l'entreprise, sous forme papier ou numérique. Sa mise à jour est obligatoire chaque année dans les entreprises d'au moins 11 salariés et dans l'ensemble des entreprises dès que toute décision d'aménagement ou évolution modifie les conditions de santé et de sécurité ou les conditions de travail ou encore lorsqu'une information supplémentaire intéressant l'évaluation des risques est portée à la connaissance de l'employeur.

Ces mesures comprennent :

- des actions de prévention des risques professionnels ;
- des actions d'information et de formation ;
- ainsi que la mise en place d'une organisation et de moyens adaptés.

Un outil opérationnel pour réaliser le DUER : SYSTERA

SYSTERA est un logiciel en ligne qui permet de réaliser son DUER de manière intuitive et ludique. Le logiciel s'appuie sur une base de données, pré-établie et évolutive, recensant des activités, des unités de travail, des risques et des mesures de prévention que l'exploitant, la plupart du temps, n'a plus qu'à sélectionner.

Pour accéder au logiciel il suffit de demander votre compte d'accès directement sur www.systema.fr (rubrique « Créer mon compte ») ou de contacter la FDSEA. Une fois votre compte activé, il est valable 1 an (une proposition de réajustement vous sera envoyée à l'issue) et vous pouvez réaliser votre DUER en toute autonomie ou avec un accompagnement de la FDSEA.

Les équipements de protection individuelle (EPI)

Les équipements de protection individuelle (EPI) sont destinés à protéger les agriculteurs(rices) et leurs salariés contre un ou plusieurs risques professionnels.

Leur utilisation doit être envisagée en complément des autres mesures d'élimination ou de réduction des risques. Ces dispositifs ou moyens sont à porter ou à tenir par ceux qui travaillent sur l'exploitation en vue de les protéger contre un ou plusieurs risques susceptibles de menacer leur santé ou leur sécurité. Ces équipements peuvent prendre différentes formes, plus ou moins complexes : bouchons d'oreilles, lunettes de protection, appareils de protection respiratoire, systèmes d'arrêt des chutes... Ils permettent de protéger les opérateurs contre des risques professionnels de diverses natures.

Les EPI sont fournis gratuitement par l'employeur. Les salariés ont l'obligation d'utiliser les EPI mis à disposition. À défaut, le non-respect peut entraîner une sanction disciplinaire pouvant aller jusqu'au licenciement pour faute grave. Ils ne sont pas considérés comme des avantages en nature. L'employeur a l'obligation de maintenir les EPI en état de conformité avec les règles techniques. Il assure leur bon fonctionnement et le bon maintien de l'état d'hygiène et de sécurité. En cas d'usure, il appartient à l'employeur de les renouveler.

En cas d'absence d'entretien par l'employeur, le salarié peut prendre en charge l'entretien des EPI qu'il a l'obligation de porter. Le coût éventuellement engendré par cet entretien lui est remboursé sur présentation d'une facture. Conformément aux instructions données par l'employeur, chaque salarié doit prendre soin de sa sécurité et de sa santé ainsi que de celles des autres en portant les EPI mis à sa disposition.

Bovins âgés de plus 8 mois destinés à l'abattage

« le Fonds d'Assainissement Régional : comment ça marche ? »

À l'initiative des comités régionaux d'Interbev des représentants des organisations professionnelles, il a été décidé la mise en place, dans toutes les régions, d'un Fonds d'Assainissement Régional (FAR). Les FAR ont pour objet de constituer une solidarité financière entre les éleveurs pour supporter tout ou partie des pertes économiques liées à des motifs de saisies ne dépendant pas des acteurs de la filière pour tous bovins âgés de 8 mois ou + destinés à l'abattage en France. Les FAR ont également une vocation d'assainissement menée collectivement ou au niveau régional en s'appuyant sur différents partenaires.

Quel est le montant de Participation au FAR ?

La « Participation FAR » est volontaire. Cette participation étant volontaire, seul l'éleveur peut en demander le remboursement (sur les 3 derniers mois) auprès d'INTERBEV. Cette décision entraînera l'arrêt des indemnités de ses bovins pour une durée de 1 an, quel que soit la région d'abattage. Fixée à 0,006 € / kg poids de viande fraîche net (poids net froid) de bovins âgés de 8 mois ou + abattu (ou 2,25 € / tête si le prix n'a pas été défini au poids).

Cette Participation FAR sera :

- prélevée auprès de tous les vendeurs et propriétaires de bovins âgés de 8 mois ou plus destinés à l'abattage, ou abattus,
- apparaît sur les bordereaux de règlement des acheteurs auprès de leurs vendeurs,
- un prélèvement sans incidence sur le montant de la TVA comme les autres cotisations interprofessionnelles,

Quelles sont les modalités d'indemnisation du FAR ?

- Seuls les bovins âgés de 8 mois et plus destinés à l'abattage, présentés sains, loyaux et marchands au moment de l'abattage et ayant fait l'objet d'un prélèvement au titre de la participation FAR sont éligibles au FAR.

- Le fonctionnement harmonisé des FAR dans toutes les régions permet désormais d'assurer une prise en compte de 100% des saisies ou des réductions de prix liées aux préjudices subis (exception faite pour le Tiquetage musculaire où

50% restent à la charge de l'abatteur).

● Liste des motifs de saisies indemnisables par le FAR (en saisie totale ou partielle) :

- ✓ Myosite éosinophilique : Lésion de sarcosporidiose
- ✓ Couleur anormale : mélanose
- ✓ Cysticercose musculaire généralisée, Cysticercose musculaire localisée : forme vivante, Cysticercose musculaire localisée : forme dégénérée
- ✓ Sclérose musculaire : Myodystrophie : sclérose musculaire d'origine métabolique, Fibrolipomatose, Dégénérescence musculaire
- ✓ Processus tumoral généralisé
- ✓ Schwannome
- ✓ Ictère
- ✓ Altérations et anomalies : Tiquetage musculaire

● La valeur d'indemnisation est déterminée par le CRI en tenant compte de la catégorie, du classement et de la conformation des bovins ayant subi un préjudice.

En cas de saisie, les abattoirs et abatteurs :

- Informer le propriétaire (ou vendeur du bovin) le jour même ou au plus tôt.
- Constituer un dossier d'indemnisation auprès du FAR de la région d'abattage (Comité Régional Interbev) avec les pièces justificatives requises (certificat de saisie, informations de pesée, bon ou bordereau d'achat / bon d'enlèvement).
- Le FAR de la région d'abattage détermine la valeur d'indemnisation
- Les règlements du FAR sont effectués au profit de l'abatteur-payeur ayant constitué le dossier. Il devra avoir préalablement payé son fournisseur qui règlera l'éleveur (comme pour un gros bovin sain, loyal et marchand destiné à l'abattage).
- L'éleveur est informé du traitement par une information sur son compte de consultation des données d'abattage.

Votre Comité Régional Interbev Bourgogne Franche-Comté se tient à votre disposition pour tout renseignement : contact@interbev-bourgognefranchecomte.fr

Système d'évaluation des risques en agriculture



Un outil complet et pratique pour réaliser son Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels (DUERP) obligatoire pour toutes les entreprises :

Les nouvelles obligations liées à la conditionnalité sociale de la PAC imposent depuis le 1^{er} janvier 2023 la tenue d'un DUERP à jour !



SECURISEE et INTUITIVE : un cadre pré établi de rédaction pour de nombreuses activités agricoles

SOLUTION 100 % EN LIGNE, disponible partout et à tout moment pour EDITER et METTRE A JOUR en quelques clics

Pour plus de renseignements contactez votre FDSEA

LE SAVIEZ-VOUS ?

FCO et MHE

Chronique d’une crise annoncée

D’où venons-nous ?

Qu’on associe ou non l’émergence des maladies vectorielles comme la FCO et la MHE au changement climatique, on ne peut que constater la multiplication de ces épizooties sur le territoire européen ces dernières décennies. Déjà la menace grondait depuis les années 2000 sur le pourtour méditerranéen, qui étaient déjà envahies par différents sérotyoes de FCO (1, 2, 4, ...), transmis par une espèce particulière de Culicoïdes (C. imicola). Contre toute attente, car on ne pensait pas qu’il y avait des vecteurs efficaces en Europe du Nord, le BTV 8 est apparu aux Pays-Bas en 2006 et a colonisé toute l’Europe en l’espace de 3 ans (pour être ensuite éradiqué fin 2011 grâce à la vaccination). A cette même époque le BTV 1 remontait de l’Espagne (etil a aussi été éradiqué de France). Le BTV 8 est réapparu en 2015 dans le Massif central, probablement suite à l’utilisation de semences congelées et contaminées lors de l’épisode de 2008. Il s’est installé depuis à l’état en zootique en France, qui est reconnue comme pays infecté, et il a diffusé dans d’autres pays voisins. Le BTV 4 a fait une incursion sur le territoire métropolitain en 2017, suite à l’introduction de bovins issus de Corse où ce virus sévissait de longue date. A la différence du BTV 8 ce sérotype n’a pas beaucoup essaimé en France continentale, et il est probable que le territoire métropolitain soit redevenu indemne sur le plan épidémiologique, mais il n’est pas encore reconnu comme tel sur le plan réglementaire. 2023 nous a joué le scénario de 2006 avec l’arrivée du BTV 3 aux Pays-Bas et celle de la MHE remontant d’Espagne dans le sud-ouest. Pour compliquer la situation, un nouveau variant du BTV 8, beaucoup plus agressif sur le plan clinique, a émergé au cours de l’été 2023 dans le sud du Massif Central et se répand en tâche d’huile sur l’ensemble du territoire français. Et aujourd’hui, quelques foyers liés au BTV 12, encore inconnu sur le continent européen, viennent d’être déclarés aux Pays-Bas, et le BTV 1 semble tenter une remontée à partir de l’Espagne...

En janvier 2024, GDS Bourgogne Franche-Comté alertait sur l’imminence de ces épizooties

Il avait lancé une enquête auprès des éleveurs pour les inciter à vacciner leurs animaux au moins contre le sérotype 8, car aucun autre vaccin n’était disponible à l’époque. Très peu d’éleveurs ont manifesté leur intention de vacciner, et les laboratoires producteurs de vaccins n’ont pas été encouragés à augmenter leur production. La multiplication de ces épizooties peut s’expliquer par diverses causes : mondialisation et intensification des échanges internationaux, mouvements des animaux au sein des territoires, changement climatique,... et il faut rester humble dans la compréhension de ces phénomènes complexes à la croisée des systèmes d’élevage avec leurs échanges, de la biologie des vecteurs, étroitement liée aux conditions climatiques, et de la biologie des différents virus, dont on constate aussi la variabilité. Ces épizooties ont deux incidences majeures pour les éleveurs : elles causent des pertes sanitaires, parfois très importantes, dans les élevages touchés. On peut dénombrer de forts taux de mortalités dans certains élevages (voir distributions des surmortalités dans les foyers déclarés), mais surtout des forts taux de morbidité qui conduisent l’éleveur à soigner de façon très intense ses animaux avec parfois des pertes de production irrécupérables (avortements, non valeurs économiques). L’autre incidence majeure tient dans les conséquences commerciales pour

les échanges avec les pays encore considérés comme indemnes de ces maladies. La réglementation européenne prévoit en effet des restrictions commerciales immédiates lors d’apparition d’une maladie « exotique » dans un pays européen. C’est ainsi que se mettent en place les zones régulées (150 km autour des foyers déclarés) qui imposent des conditions de sortie des animaux sensibles (ici tous les ruminants) pour pouvoir circuler vers les zones indemnes. Ces obligations perturbent grandement l’organisation des flux commerciaux et représentent une charge financière (prélèvements, analyses, vaccination, désinsectisation) importante pour les éleveurs, même s’ils ne sont pas foyers. L’objectif de cette réglementation, refondue par la Loi de Santé Animale européenne en 2021, reste de protéger les zones encore indemnes, mais on voit bien la réelle difficulté de lutter contre ces maladies transportées par des vecteurs, eux-mêmes transportés par le vent. Dans les faits, elle ne fait que retarder la propagation de ces maladies, ce qui donne un peu de temps pour mettre en place une protection vaccinale (cf vaccins contre le BTV 3 et la MHE élaborés en moins d’un an). Les éleveurs qui ont connu la crise de 2007-2008 pourront sans doute constater que la crise 2023-2024 aura sans doute été moins forte et moins longue, même si on aurait pu espérer un traitement encore plus efficace et rapide de la crise actuelle.

Où en sommes-nous ?

Comme cela était hélas prévisible et annoncé, les virus (BTV 3, BTV 8 et MHE) qui avaient émergé lors de l’été 2023 ont poursuivi leur expansion sur le territoire français en 2024. La région BFC s’est trouvé à la croisée des chemins des BTV 3 (au nord) et BTV 8 (au sud) et a subi des pertes liées à ces 2 virus. (voir la distribution des surmortalités constatées dans les foyers de BTV 3 et 8). BFC a été malgré tout épargnée par la MHE, qui sévira sans doute en 2025, mais une partie de son territoire est en zone régulée MHE et se retrouve contrainte aux restrictions liées à cette maladie pour les échanges (voir cartes des zones régulées FCO 3 et MHE sur www.gdsbfc.org). La FCO (3 et 8) a surtout sévi chez les ovins, même si une bonne partie des éleveurs ont vacciné en urgence contre ces sérotypes, notamment le BTV3 grâce à la prise en charge des vaccins supportée par l’Etat. Si les éleveurs ovins de la région BFC ont largement recouru à la vaccination contre le BTV 3, les éleveurs bovins n’ont que très partiellement vacciné leurs animaux : les vaccins commandés auprès des vétérinaires couvrent à peine 15% des effectifs bovins présents. Les pertes constatées à ce jour sont de plusieurs ordres, à commencer par la mortalité (voir graphiques et analyse des surmortalités en encadré). La surmortalité est différente selon les catégories d’animaux, et les adultes sont notamment plus touchés que les jeunes, pour les ovins comme pour les bovins. La forte variabilité, déjà observée lors des épizooties précédentes, des surmortalités qui peuvent être nulles pour une bonne partie des élevages déclarés foyers, interroge sur les facteurs qui conduisent à l’absence de signes cliniques ou au contraire à leur explosion. On constate aussi que les élevages bovins déclarés foyers ne représentent que 25% (33% chez les ovins) de la surmortalité globale observée de juillet à octobre 2024. Il y a donc une importante sous-déclaration des foyers qui pénalisera malheureusement les élevages atteints qui ne pourront pas accéder aux indemnisations prévues. Mais les éleveurs atteints ont dû également soigner inten-

sivement leurs animaux malades, dont certains resteront des non valeurs économiques. L’incidence sur la reproduction et la production laitière est également réelle et en cours d’évaluation. Certains GDS de BFC signalent une augmentation très importante des déclarations d’avortements. Au-delà de la prise en charge des vaccins des virus « exotiques » (BTV 3 et MHE) par l’Etat, des dispositifs d’indemnisations des pertes ont été progressivement mis en place, avec 2 canaux différents : le FMSE, dont une partie est financée par des cotisations d’éleveurs (appelées par les GDS) et l’Etat. Le tableau ci-dessous résume les dispositifs actuellement mobilisés, mais certaines dispositions peuvent encore évoluer. **Evolution mensuelle des mortalités dans les élevages déclarés foyers de BTV 3 et de BTV 8 depuis 2021** *D’après les données IPG pour les bovins, les données d’équarrissage pour les ovins et les foyers enregistrés par les DDPP.* Seulement près de la moitié des élevages foyers bovins présentent une surmortalité, qui est en moyenne d’un bovin (donc au moins 2 pour ceux présentant des pertes). Près de 75% des foyers ovins déclarés présentent de la surmortalité (qui s’élève en moyenne à 5 individus par foyer, avec un maximum de 54 animaux sur 1 élevage). *Le ratio*

Maladie	Programme (Instructeur)	Espèce	Date suspicion	Nature aide	Dépôt demande	Ecrêtement si > budget
FCO-3	Etat (DDT)	bovine et ovine	05/08/2024 au 31/12/2024	Surmortalité sur période ci-contre (peu importe date du foyer) par rapport à une référence nationale	- En janvier 2025 : ouverture - jusqu’au 6 décembre 2024 14h, possibilité facultative de déposer une demande pour avoir une avance de 30% de l’aide. Dépôt possible uniquement pour les foyer FCO 3 du 05/08 au 30/09. Une 2ème demande devra obligatoirement être déposée en janvier 2025 pour le solde.	oui
FCO-8	FMSE (GDS)	bovine et ovine	01/01/2024 au 31/08/2024	Surmortalité dans les 4 mois suivant suspicion et par rapport à référence de l’élevage	Pas encore ouvert	oui
FCO-8	Etat (DDT)	ovine	01/09/2024 au 31/12/2024	Surmortalité sur période ci-contre (peu importe date du foyer) par rapport à une référence nationale	Pas encore ouvert	oui
MHE	FMSE (GDS)	bovine, ovine et caprine	01/01/2024 au 31/08/2024	Mortalité et frais de soins avec prise en charge des pertes jusqu’au 30/08 pour les foyers du 01/01 au 01/04 et jusqu’au 31/12 pour les foyers du 01/05 au 31/08.	Pas encore ouvert	non

Pour voir le taux de mortalité espèce par espèce, consultez le site <https://www.gdsbfc.org>

de surmortalité est le rapport entre les morts observés sur une période donnée en 2024 et la moyenne des morts observés sur la même période lors des 3 années antérieures. La surmortalité brute est le nombre de morts supplémentaires observés sur la période par rapport à la moyenne des 3 années antérieures.

Où allons-nous ?

Ces épizooties et les crises qu’elles génèrent à répétition doivent interroger sur leur anticipation et leur gestion. Sur le plan strictement sanitaire, la seule arme réellement efficace dont on dispose contre ces maladies virales et vectorielles reste la vaccination. La désinsectisation est un moyen qui peut s’avérer utile lors de risques ponctuels (ex : transport) mais elle ne saurait constituer une stratégie de lutte viable. La vaccination a même fait preuve de son efficacité épidémiologique en conduisant à l’éradication des sérotypes 1 et 8 au début des années 2010. Mais cette efficacité peut varier selon les virus, et la prévention générale (bon état sanitaire

des animaux, maîtrise des mouvements et biosécurité) reste un moyen complémentaire important à mobiliser.

L’année 2025 verra la reprise des 3 épizooties (BTV 3, 8 et MHE) sur le territoire français, et en particulier en BFC. Pour information, les éleveurs du sud-ouest confrontés à la MHE en 2023 ont constaté encore des signes cliniques, certes moindres, en 2024. Il faut donc penser à protéger les cheptels dès maintenant pour éviter une reprise trop brutale de ces épizooties en 2025. On peut se réjouir de la réactivité de l’industrie pharmaceutique qui a su produire des vaccins spécifiques en moins d’un an. Lors du premier épisode de 2006, les premiers vaccins ne sont arrivés qu’à l’été 2008... Il y a sans doute des réflexions à mener sur la gestion de ces vaccins et leur utilisation à l’échelle internationale pour concilier la prévention dans les pays atteints et la protection sanitaire des pays ou zones indemnes. A ce jour, il existe des vaccins reconnus pour leur efficacité virologique et permettant les échanges d’animaux vaccinés. Il convient donc de se saisir de cette opportunité. Cette réflexion stratégique nécessite un dialogue politique à l’échelle européenne qui dépasse le cadre local d’une région. La diffusion du BTV 3 dans plusieurs pays européens, l’arrivée du BTV 12 aux Pays-Bas et la réémergence du sérotype 1 en Espagne en 2024 offriront peut-être l’occasion de



S'APPELER CRÉDIT AGRICOLE NOUS ENGAGE PLUS QUE JAMAIS.

**PARCE QUE L'AGRICULTURE SERA TOUJOURS ESSENTIELLE, AU CRÉDIT AGRICOLE,
ON S'ENGAGE À FINANCER TOUTES LES AGRICULTURES, À ENCOURAGER TOUTES LES
VOCATIONS ET À ACCOMPAGNER LES TRANSITIONS AGRICOLES. #ENSEMBLEONYARRIVERA**

**AGIR CHAQUE JOUR DANS VOTRE INTÉRÊT
ET CELUI DE LA SOCIÉTÉ**



Produits et services soumis à conditions : pour plus de renseignements, contactez votre Caisse régionale de Crédit Agricole. Financements accordés sous réserve d'étude et d'acceptation par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, prêteur. Contrats d'assurances distribués par votre Caisse régionale de Crédit Agricole, immatriculée auprès de l'ORIAS en qualité de courtier (mentions de courtier disponibles sur [mentionscourtiers.credit-agricole.fr](https://www.mentionscourtiers.credit-agricole.fr)).

11/2024 – Édité par la Caisse Régionale de Crédit Agricole Mutuel de Champagne-Bourgogne. Société coopérative à capital variable, agréée en tant qu'établissement de crédit, siège social : 269 Faubourg Croncels - 10 000 Troyes - 775 718 216 RCS Troyes. Société de courtage en assurances immatriculée au Registre des Intermédiaires en Assurances sous le n° 07 019 188. Identifiant unique ADEME : FR234345_01PRBL. Crédit photo : Getty Images.