



Edito

En avant, calmes et droits : osons agir ensemble !

Attention, même à la fin de l'été, un feu qui couve, peu reprendre très vite !

Entre l'équarrissage, la FIVAL, la remise en cause de la TVA à 5.5%, les crises sanitaires, le futur contrat d'objectifs des Haras Nationaux et la dévaluation des monnaies des pays de l'Est, les incendies potentiels sont loin d'être maîtrisés dans notre filière.

Pour être éteints, nous devons collectivement faire prendre conscience à notre nouveau Ministre de l'agriculture, que nos entreprises sont elles aussi très durement touchées par la crise économique.

C'est la raison pour laquelle, après une première rencontre avec les Associations Spécialisées animales de la FNSEA, nous avons, à la FNC, d'ores et déjà demandé un nouveau rendez-vous à Monsieur Bruno LE MAIRE.

En effet, si l'Etat a les poches « trouées », il devrait au moins assurer son rôle d'Etat facilitateur en supprimant bien des charges et contraintes franco-françaises, en favorisant l'organisation des marchés, en intégrant pleinement les éleveurs de chevaux et de poneys dans la nouvelle PAC et en leur offrant des filets de sécurité en cas d'aléas animal, végétal et environnemental.

L'Etat inciterait ainsi l'« esprit d'entreprise », cher à la FNC, qui cette année a décidé de le cultiver en accentuant ses efforts sur la professionnalisation et en lançant les ventes Cavalescence.

Vous l'aurez compris, si l'été n'a pas été de tout repos, la rentrée s'annonce toujours très délicate.

C'est en osant agir ensemble, en avant, calmes et droits que nous réussissons à ramener de la valeur ajoutée dans nos élevages dont nous pouvons tous être très fiers !

Le bureau de la FNC

Sommaire

Actions Syndicales

- Le cheval entre dans la PAC
- Installation en agriculture : un parcours mieux adapté au profil des jeunes éleveurs de chevaux et de poneys
- Les boutons auriculaires, ça marche !
- Une nouvelle gestion de l'équarrissage
- TVA : la Profession reste très mobilisée
- Mai 2009, à Maurs, grande mobilisation pour le cheval de trait et la viande chevaline
- FIVAL : ça suffit !

Actions de Développement

- Cavalescence : une démarche innovante de vente de chevaux et de poneys
- En 2008, la viande chevaline fait son show à Paris
- Des outils au service de la professionnalisation

Actions de Communication et brèves

- Agenda des événements FNC à venir
- Le RESPE
- Le guide « créer et Développer une entreprise cheval »



Le cheval entre dans la PAC !

Depuis sa création en 1962, la Politique Agricole Commune (PAC) a connu de nombreuses réformes. La dernière évolution date du 20 novembre 2008, lorsque le Conseil européen des Ministres de l'Agriculture a voté le Bilan de Santé de la PAC. Cette réforme entrera en application dès la campagne 2010. Le monde du cheval, présent historiquement dans le second pilier de la PAC, figurera désormais dans le premier pilier.

Sans revenir sur la longue et complexe histoire de la PAC, il est important de rappeler l'origine du débat actuel.

Un peu d'histoire

L'accord du Conseil des Ministres Européens du 20 novembre 2008 sur le Bilan de Santé de la PAC a permis aux Etats membres de procéder, pour la campagne 2010, à plusieurs réajustements, voire de réorienter certaines aides de la PAC vers d'autres secteurs et selon de nouvelles priorités.

Ainsi, les Etats membres ont pu faire des choix sur :

- le découplage des aides ;
- la réorientation des aides ;
- l'utilisation du produit de la modulation (prélèvement d'une partie des aides versées aux agriculteurs) ;
- l'adaptation des règles de la conditionnalité.

Les Etats ont eu plusieurs mois, pour débattre en interne, des politiques concrètes à mettre en place.

Ces choix ont été tranchés et annoncés par le Ministre de l'Agriculture lors du Salon de l'Agriculture de février 2009.

Position du Gouvernement français

Cette « nouvelle » PAC se fait à budget constant. C'est donc **le choix d'une**

redistribution entre secteurs de production qui permet à certaines filières de bénéficier de nouveaux soutiens.

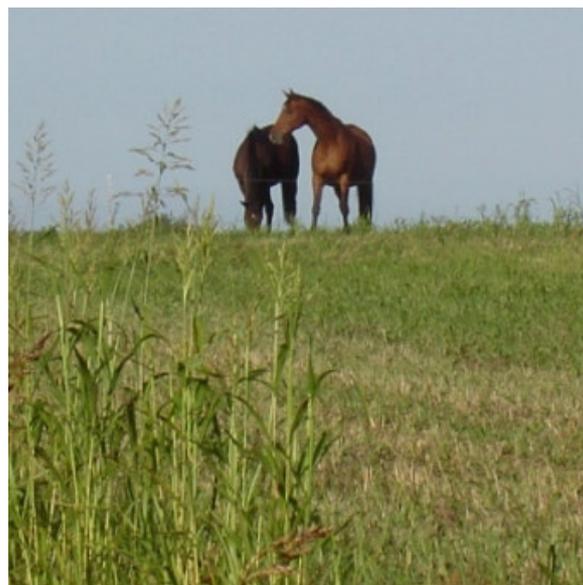
Le contenu de la mise en œuvre proposé par le Ministre repose notamment sur :

1) **La réorientation des aides du premier pilier de la PAC vers des objectifs ciblés en utilisant les articles 63 et 68**

L'article 63 permettra :

- un soutien de 767 millions d'€ pour financer notamment une politique de l'herbe dans le cadre du premier pilier (707 millions d'€).

Ce soutien économique spécifique aux surfaces en herbe est attribué via la revalorisation des **Droits à Paiement Unique (DPU)**.



Concrètement pour les ruminants comme pour les herbivores :

* Le montant varie selon le nombre d'hectares engagés, et le taux de chargement :

- Si le taux de chargement est compris entre 0,5 et 0,8 UGB/ha pour les 50 premiers hectares, le soutien s'élèvera à 50€/ha ;
- Si le taux de chargement est compris entre 0,5 et 0,8 UGB/ha au-delà des 50 premiers hectares, le soutien s'élèvera à 20€/ha ;

- Si le taux de chargement est supérieur à 0,8 UGB/ha pour les 50 premiers hectares, le soutien s'élèvera à 80 €/ha ;
- Si le taux de chargement est supérieur à 0,8 UGB/ha au-delà des 50 premiers hectares, le soutien s'élèvera à 35€/ha.

Rappelons qu'à ce sujet, la définition retenue est celle de l'actuelle Prime Herbagère Agro-Environnementale (PHAE) à savoir : 1 équidé de plus de 6 mois = 1 UGB.

* Une surface herbagère de référence : pour chaque exploitation herbagère, c'est la surface en herbe déclarée en 2008.

Comme pour toutes les aides européennes, ce soutien à l'herbe sera soumis au respect de la conditionnalité. Ainsi, l'aide sera attribuée sous réserve du respect d'une productivité minimale des surfaces herbagères (chargement minimal à 0,2 UGB/ha ou rendement minimal pour les exploitations commercialisant l'herbe).

L'article 68 permettra quant à lui de financer :

- des productions structurellement fragiles (production lait de montagne, ovins, caprins etc.), la culture des protéines végétales et l'agriculture biologique ;
- la mise en place d'outils de gestion des risques climatiques (assurance récolte) et d'un fonds pour les crises sanitaires.

Ces deux outils, dotés de 40 Md'€ pour l'un et de 113 Md'€ pour l'autre seront ouverts au monde du cheval.

Les modalités de mise en place de ces fonds ne sont pas encore connues.

2) L'utilisation du produit de la modulation vers le second pilier pour consolider les territoires fragiles de montagne et les systèmes de productions durables.

Cette modulation permettra de consolider notamment la PHAE, l'ICHN et la Politique d'Installation. Ainsi, ce sont 970 M€ supplémentaires qui seront affectés sur la période 2009-2015. La PHAE sera revalorisée de 575M€, l'ICHN de 93M€ et les prêts bonifiés à l'agriculture de 100M€.

Dans son Livre Blanc, la FNC, au regard des nouvelles priorités de la PAC, s'est affichée dès 2008 pour « que le cheval soit pleinement intégré dans une politique globale de l'herbe relevant du premier pilier». En se positionnant sur cette réorientation des aides vers « l'herbe », elle a tenu compte des priorités affichées lors de l'Accord de Novembre 2008, notamment sur l'obligation de découpler les aides, ce qui excluait toute mesure d'aide couplée à la jument allaitante.

Concrètement, la FNC a œuvré, via les différents groupes de travail de la FNSEA, pour que les éleveurs de chevaux et poneys fassent partie des bénéficiaires de cette nouvelle redistribution en rappelant que : « le cheval est un herbivore ».

Cette nouvelle PAC est donc basée sur la mutualisation et la redistribution des soutiens déjà existants et bénéficiera de faits aux exploitants agricoles ayant déjà réalisés des déclarations PAC.

La FNC, consciente que cela puisse être problématique pour ceux n'ayant jamais déclaré de surface, a d'ores et déjà demandé au cabinet du ministre d'étudier la question.

La FNC demande ni plus ni moins qu'un traitement équivalent soit réservé à chacune des espèces animales agricoles.



Installation en agriculture : un parcours mieux adapté au profil des jeunes éleveurs de chevaux et de poneys

Depuis la Loi sur le Développement des Territoires Ruraux de février 2005, les jeunes qui s'installent avec un élevage d'équidés et/ou des activités équestres peuvent bénéficier des aides. Grâce au nouveau parcours à l'installation, l'entrée dans ce cadre aidé leur est désormais facilitée.

Un pass' pour l'installation

Parce que le profil des porteurs de projet agricoles a changé et parce que devenir agriculteur, c'est un projet de vie, il fallait un parcours personnalisé en adéquation avec les nouveaux agri-entrepreneurs. Ce parcours repose désormais sur le Plan de Professionnalisation Personnalisé (PPP). Longtemps souhaité par les Jeunes agriculteurs, le PPP devrait permettre des installations partout en France et dans toutes les filières. A noter que cet accompagnement est entièrement gratuit pour les porteurs de projet, contrairement à d'autres secteurs d'activités.

Les Points Info Installation (PII)

Point d'entrée des démarches à l'installation, le Point Info Installation de chaque département informe, accueille oriente les porteurs de projet. Les PII disposent en effet d'outils tels que l'auto-diagnostic pour aider le porteur de projet à mettre noir sur blanc et étape par étape sa future activité. Les animateurs des PII pourront ensuite orienter les porteurs de projet vers les conseillers PPP s'ils estiment leur projet suffisamment abouti

ou vers d'autres organismes, s'il y a des points à finaliser.

Les conseillers PPP

Grâce à l'auto-diagnostic, deux conseillers PPP vont pouvoir analyser les compétences du futur installé pour déterminer si elles sont ou non en adéquation avec son projet. Ensemble, ils construiront le Plan de Professionnalisation Personnalisé, c'est-à-dire un programme de stage(s) et/ou formation(s) adapté et réalisé avant ou après l'installation. Les jeunes ont également la possibilité d'effectuer leur stage à l'étranger avec l'appui de SESAME.

Seule une session de formation de 21 heures, financée par l'Etat, sera obligatoire pour tous, le reste sera à la carte.

Ce qui change

Désormais, le parcours de formation sera personnalisé et chaque futur installé deviendra acteur de son plan de professionnalisation. C'est lui qui opérera ses choix en terme de cursus, guidé par des conseillers. Outre des stages en exploitations, le jeune pourra opter pour un stage en entreprise. **Ce nouveau parcours est donc plus ouvert.** Les PII, qui n'étaient pas toujours intégrés comme point d'accès au parcours d'installation, le deviennent. Enfin, même s'il faut toujours disposer au minimum d'une capacité professionnelle reconnue (diplôme de niveau IV agricole et PPP) pour pouvoir prétendre aux aides à l'installation, des ouvertures ont été faites. Les titulaires d'un bac général pourront dorénavant s'installer et acquérir la capacité professionnelle en 3 ans, le jeune installé percevra dès le début de sa formation la moitié des aides, le solde étant versé à l'obtention de cette capacité.

La mise en œuvre de ce nouveau parcours d'installation est une réelle opportunité pour qu'un maximum de porteurs de projet cheval puisse bénéficier des aides à l'installation.

Pour la FNC, au-delà du système d'aide, c'est l'accompagnement des futurs éleveurs qui est primordial. En effet, avant de faire ce choix de vie, ils pourront mieux prendre conscience des réalités de ce métier. La FNC, dans son Livre Blanc, s'est engagée à aider les Jeunes Agriculteurs et les acteurs de l'installation dans cette mission.

Les boutons auriculaires, ça marche !

La FNC, toujours à la recherche de pistes pour réduire les charges, a proposé que l'éleveur réalise lui-même les opérations d'identification, comme dans la filière bovine. Une expérimentation sur le bouton auriculaire est en cours, à l'initiative de la Direction Générale de l'Alimentation (DGAL)

Le bouton auriculaire : une belle avancée

Le bouton auriculaire est un petit disque placé par l'éleveur sur l'oreille de l'équidé. Il comporte le transpondeur électronique, nécessaire à son identification. Il est ainsi une alternative à la pose sous-cutanée par un vétérinaire ou un agent des Haras Nationaux du transpondeur dans l'encolure de l'animal. Ce bouton auriculaire est actuellement destiné aux poulains des filières courtes (viande). Pour le moment, seuls les éleveurs de chevaux de trait sont donc concernés.

Une expérimentation fondée sur le volontariat

L'opération est volontaire, les éleveurs non intéressés peuvent continuer à faire identifier leur animal par un vétérinaire habilité ou un agent des Haras Nationaux. Pour les éleveurs intéressés, ils commandent en début d'année des paires de boutons auriculaires pour leurs poulains à naître.

Dans les 8 jours qui suivent la naissance, ils pourront alors boucler eux-mêmes leurs animaux et déclarer les origines de leur animal. Ainsi, l'éleveur n'aura qu'à sa charge les 8€ des boutons auriculaires.

L'éleveur déclarera ensuite la naissance de son animal et recevra un document d'identification simplifié. Ce document sera nécessaire et suffisant pour vendre le poulain, le transporter et l'exporter, le faire engraisser et l'abattre pour la consommation humaine.

Etat des lieux

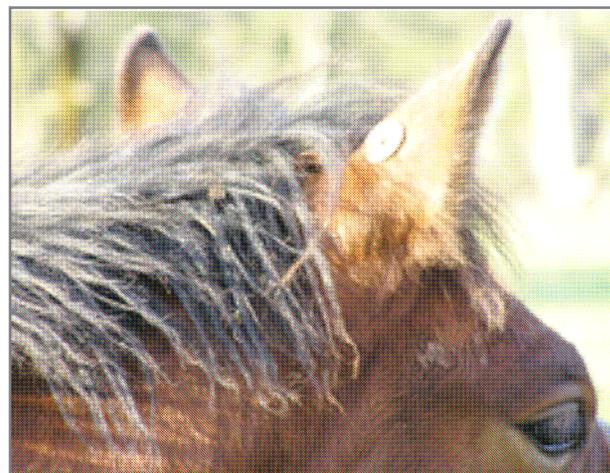
2006 : Lancement du projet et choix du type de bouton auriculaire après une série de tests sur des oreilles d'équidés morts.

2007 : Mesure de l'acceptabilité du système et de la compatibilité du matériel avec les poulains par le test de boutons auriculaires chez des éleveurs sur 41 poulains et 36 chevaux.

2008 : Généralisation du test sur 405 poulains chez 90 éleveurs volontaires. Attention particulière portée sur la cicatrisation des poulains et le taux de chute.

2009 : Renouvellement de l'expérience afin d'affiner les résultats sur 777 poulains chez 176 éleveurs volontaires.

En fonction des résultats de 2008 et de 2009, la généralisation du bouclage sera lancée en **2010** ou en **2011**.



Une nouvelle gestion de l'équarrissage

Face au désengagement total de l'Etat du Service Public de l'Equarrissage (SPE), la FNC consacre depuis plusieurs mois toute son énergie dans l'intérêt général, pour mettre en œuvre au plus vite, un système mutualisé de cotisations volontaires annuelles avec l'appui des Etablissements Départementaux de l'Elevage (EDE). Si la cotisation « fin de vie » proposée par les Haras Nationaux est en place, il reste pour la FNC l'essentiel à mettre en œuvre : la cotisation annuelle plafonnée et mutualisée.

La participation de l'Association d'Animaux Trouvés Morts (ATM) « Eleveurs et Détenteurs d'Equidés » (FNC-ASEP-Interbev Equins) à l'appel d'offre multi-espèces (ruminants, porcins, volailles...), a permis d'obtenir les tarifs les plus "acceptables" possibles de la part des équarrisseurs par zones géographiques.

Cependant, les tarifs variant de 230€ à plus de 1000€ la tonne selon les zones, le choix de la mutualisation implique la prise en charge des coûts les plus élevés par l'ensemble des acteurs de la filière.

Pour éviter toute confusion et obtenir les 550 000 € négociés avec l'Etat, les présidents des deux ATM existantes ont signé jeudi 16 juillet un protocole d'accord pour créer une ATM unique dénommée ATM Equidés - ANGEE, fondée notamment sur une cotisation « fin de vie ».

La FNC reste néanmoins persuadée que seule la mise en place d'un système annuel plafonné et mutualisé encouragera un maximum d'acteurs à adhérer au système mutualisé. La FNC a donc d'ores et déjà demandé aux Haras Nationaux d'y travailler pour pouvoir proposer ce forfait dès septembre 2009.

En attendant et en cas de nécessité, vous pouvez souscrire la cotisation « fin de

vie » sur le site de l'ATM Equidés ANGEE www.atm-equides-angee.fr.



TVA : la Profession, reste très mobilisée

En octobre 2007, la Commission Européenne a ouvert une procédure d'infraction à l'encontre de la France mettant en cause :

- l'application uniforme du taux réduit de TVA à 5,5% sur la vente d'équidés.
- l'application du taux réduit de TVA à 2,10% pour les ventes de chevaux et de poneys à des personnes non assujetties à la TVA.

La Commission Européenne estime que seules les ventes d'équidés effectivement destinés à l'alimentation humaine peuvent bénéficier du taux réduit de TVA.

Les organisations professionnelles de la filière Cheval se sont dès lors organisées et mobilisées derrière la FNSEA, pour proposer au Gouvernement français un argumentaire commun qui rappelait que :

- le cheval est un produit alimentaire puisque tous les chevaux sont susceptibles d'aller à l'abattoir comme le démontrent les exigences sanitaires établies en ce sens (traçabilité, suivi médicamenteux...)
- le cheval est un produit agricole.

La France a ainsi répondu à la Commission Européenne en défendant sa législation comme étant conforme à la directive européenne sur la TVA (directive 2006/112/CE) et à son annexe III qui liste comme suit, les livraisons de biens et de prestations de services pouvant faire l'objet de taux réduits:

Point 1) : **Les denrées alimentaires** (y compris les boissons, à l'exclusion, toutefois, des boissons alcooliques) **destinées à la consommation humaine et animale, les animaux vivants**, les graines, les plantes et les ingrédients **normalement** destinés à être utilisés dans la préparation des denrées alimentaires ; les produits normalement utilisés pour compléter ou remplacer des denrées alimentaires.

Point 11) : **les livraisons de biens et les prestations de services** d'un type **normalement** destiné à être utilisé dans la **production agricole**, à l'exclusion toutefois, des biens d'équipement, tels que les machines et les bâtiments.

La Commission Européenne n'a pourtant pas été convaincue par ces explications. La France a donc apporté des informations complémentaires chiffrées sur l'utilisation des chevaux en France et a précisé qu'elle ne reviendrait pas sur sa décision.

La Commission Européenne a par conséquent, notifié à la France, son intention de porter l'affaire devant la Cour de Justice des Communautés Européennes (CJCE) avec une saisine probable vers la fin du premier semestre 2009.

Au-delà de la remise en cause des taux réduits sur les ventes, la décision de la CJCE pourrait également avoir des conséquences sur la fiscalité :

- des gains de course et primes d'engagement ;
- des saillies ;
- des opérations d'entraînement et de dressage ;
- de l'enseignement de l'équitation.

Le travail syndical doit donc être renforcé pour ne pas perdre les acquis majeurs de la loi de finances 2004. La FNSEA a ainsi d'ores et déjà organisé des échanges sur le sujet avec ses relais professionnels européens.

La Commission Européenne a en effet, également entamé des enquêtes sur

l'application d'un taux de TVA réduit à des fournitures similaires en Autriche, en République tchèque, en Suède, en Allemagne, en Irlande, en Italie, au Royaume-Uni, au Luxembourg et aux Pays-Bas.

C'est pourquoi, une récente réunion du COPA, qui rassemble les syndicats professionnels agricoles au niveau européen, a permis de mettre au point une stratégie commune, notamment de lobbying auprès des parlementaires européens.

La FNSEA a également décidé de s'appuyer sur une nouvelle politique européenne, la « Small Business Act », mise en œuvre afin de préserver l'emploi. Les Etats Membres peuvent en effet dans ce cadre, fixer des taux de TVA réduits pour les secteurs d'activité majoritairement constitués de PME et qui ont un rayonnement économique local.

Les entreprises cheval s'intégrant pleinement dans cette nouvelle mesure, tout sera mis en œuvre par la Profession et les Pouvoirs publics pour convaincre la Commission Européenne de maintenir les taux réduits de TVA dont bénéficient actuellement certes tous les acteurs de la filière Cheval mais aussi l'ensemble du monde rural.

Le RESPE

150 vétérinaires sentinelles et 2 laboratoires en permanence en alerte pour détecter le plus précocement possible tout développement dangereux de pathologies équinées et informer les détenteurs des mesures à prendre, c'est le RESPE, le Réseau d'Epidémiologie-surveillance.

Tenez-vous au courant en allant sur le site <http://www.respe.net> et/ou en lisant les Flash Info de la FNC.

A ce propos, pensez à consulter les informations sur le foyer de rhinopneumonie forme nerveuse déclaré le 24/07/09.

Mai 2009, à Maurs, grande mobilisation pour le cheval de trait et la viande chevaline



A Maurs, dans le Cantal, quatre fois par an est organisée une des plus grandes foires chevaline du territoire. Éleveurs de chevaux de trait et négociants se retrouvent pour négocier âprement les poulains de l'année. Cette année encore, le 7 mai 2009, la Foire Chevaline de printemps, présidée par Gilbert Figéac, a été une véritable réussite.

Dans le cadre du groupe Trait de la FNC, Marianne Dutoit, présidente de la FNC, et Thierry Jamot, vice-président, sont venus à Maurs pour échanger avec les représentants syndicaux des éleveurs de chevaux de trait du grand Sud-Ouest et des associations nationales de race sur les actualités syndicales du moment.



Accueilli chaleureusement par le président de la Foire, le bureau d'INTERBEV Equins a passé deux jours à Maurs pour rencontrer leurs collègues, échanger sur le marché de la viande et discuter du travail interprofessionnel.



De gauche à droite, accompagnés de M. Delmas, fondateur de la foire chevaline de Maurs, les membres du bureau : C. Doubre, animatrice de l'ANR Ardennais, H. Des Déserts, chargé de mission à la FNICGV, C. Pasquetti, chargée de mission de la FNC et d'INTERBEV Equins, A. Carrey-Casaucau, président de Coop de France Equins et de la CPE, M. Beaubois, président d'INTERBEV Equins, G. Figéac, Président de la Foire Chevaline de Maurs, R. Virmaux, représentant de la FBHF, B. Gourdon, animateur de la FBHF, J.M. Delcourt, représentant de la FNC, M. Vielle, président de la société Pegase, E. Garret, représentant de FCA.

FIVAL : ça suffit !

La FNC et l'ASEP s'insurgent dans un courrier, daté du 23 juillet 2009 et adressé au Président de la FIVAL, contre sa décision unilatérale de recouvrer les CVO impayées par voie d'huissier.

Monsieur le Président,

Sauf erreur de notre part, l'accord interprofessionnel de la FIVAL, a été signé le 25 novembre 2005 pour une durée de 3 ans. Il a donc pris fin le 25 novembre 2008.

Nous apprenons cependant que vous venez d'engager un huissier de justice (SCP SIBRAN à Montrouge) pour recouvrer les CVO impayées par les professionnels.

L'ASEP et la FNC désapprouvent formellement votre démarche sachant que :

- si l'accord interprofessionnel n'a pas été renouvelé, c'est bien faute de retours économiques dans les entreprises ;
- cette décision a été prise sans accord du Conseil d'Administration de la FIVAL qui n'a toujours pas été réuni malgré les courriers de l'ASEP et de la FNC ;
- des éleveurs reçoivent aujourd'hui des demandes de recouvrements alors qu'ils avaient déjà précisé à la FIVAL qu'ils ne tiraient pas de revenus professionnels de leur activité.

En pleine crise économique, nous vous demandons donc, Monsieur le Président, de stopper immédiatement ces recouvrements.

Merci enfin de respecter la demande de l'ASEP et de la FNC, notifiée le 16 février 2009 et s'appuyant sur l'article 15 des statuts de la FIVAL, ayant pour objet la réunion d'un Conseil d'Administration et d'une Assemblée Générale Extraordinaire avec pour ordre du jour, la dissolution de la FIVAL.

Dans cette attente, nous vous prions d'agréer, Monsieur le Président, l'expression de notre considération distinguée.

M Lecourtois, président de l'ASEP
Mme Dutoit, présidente de la FNC



Actions de communication

Agenda des événements FNC à venir

30 août au 6 septembre :

Grande Semaine de Fontainebleau

* **Village de l'Élevage FNC**

* **Matinées de la FNC :**

- Vendredi 4 : Equarrissage, FIVAL, TVA, Cavalescence ... parlons en !

- Samedi 5 : Ostéochondrose : Comment vivre et gagner avec !

11 au 13 septembre :

Terre Attitude, à Lure (70)

Concours National de Labour Equin,

- Samedi 12 : Démonstrations

- Dimanche 13 : Finale et remise des prix

7 et 8 novembre :

Ferme Expo, à Tours (37)

La première vente Cavalescence de chevaux caractérisés pour amateurs

5 au 13 décembre :

36^{ème} Salon du Cheval, à Paris-Villepinte (93)

- **vente Cavalescence de chevaux caractérisés pour amateurs**

- **Grand Prix de Paris du Cheval de Trait**

L'élevage français est
une valeur sûre qui
mérite d'être
défendue



**La raison d'être
de la FNC :**

**Rassembler,
Représenter,
Défendre,
Former et
Informier
les éleveurs et
les agriculteurs diversifiés
dans le cheval.**



**Matinées de la Grande Semaine de
Fontainebleau :** informer et échanger
avec les éleveurs.



Grand Prix de Paris :
présenter le savoir-faire des
éleveurs de chevaux de trait,
par des épreuves de dressage,
de maniabilité et de traction .

60 ans de la FNC : éditer un livre blanc pour présenter les
orientations de la FNC, se réunir pour réfléchir ensemble à
l'avenir de la filière cheval.



Finale Nationale de Labour Equin :
communiquer sur le métier et réaffirmer
que le cheval est un produit agricole



Cavalescence : une démarche innovante de vente de chevaux et de poneys

La FNC fait le constat depuis quelques années d'une difficulté croissante pour les éleveurs de valoriser et commercialiser leur production de poneys et de chevaux. Parallèlement, elle observe l'important développement de l'équitation que l'on a coutume de qualifier de « loisir », « d'amateur » ou de « loisir sportif » qui génère des envies et des besoins nouveaux de la part des cavaliers futurs propriétaires.

Dans ce contexte, la FNC, avec le soutien du fonds EPERON, de la FCC, de la CSCCF et d'Associations départementales ou régionales d'éleveurs « pilotes », a décidé d'expérimenter une démarche innovante, structurée, efficace et pérenne de vente de chevaux de loisir et d'amateur.

En l'absence d'un marché structuré, il s'agit de faciliter la rencontre entre l'offre et la demande. L'objectif est clair : permettre aux éleveurs de mieux valoriser et vendre leurs produits en leur donnant les moyens d'aller régulièrement, ensemble, de manière intelligente et structurée au devant des cavaliers acheteurs pour mieux répondre à leurs besoins.

La FNC a donc confié à un prestataire le soin d'élaborer un concept novateur qui puisse au fil des années devenir une référence lisible et rassurante à la fois pour les éleveurs et les cavaliers acheteurs. Les premiers doivent pouvoir adapter leur production de poneys et de chevaux de loisir et d'amateurs ainsi que leur mode de valorisation aux attentes des seconds qui doivent retrouver une confiance perdue dans l'acte d'achat et dans le prix.

Le concept Cavalescence : une prestation complète et dans « l'air du temps » pour que le cavalier acheteur puisse éprouver « le coup de cœur »

Cavalescence
Cavalescence

Les maîtres-mots des Ventes Cavalescence sont « confiance » et « facilité ». Leur slogan : « **Rencontrez le cheval fait pour vous** ». Tout est mis en œuvre pour que le cavalier exerce un choix éclairé depuis sa première visite sur le site Internet www.cavalescence.fr jusqu'à son choix définitif le jour des ventes. La transparence est ainsi omniprésente : informations complètes sur l'équidé, photo, vidéo, tests de comportement, prix affiché, essai possible, modèle de contrat de vente, présence d'un vétérinaire... de quoi pleinement rassurer l'acheteur amateur.



Les Ventes Cavalescence se déroulent dans différentes régions de France. L'identité visuelle, le cahier des charges technique et les règles relatives aux ventes demeurent néanmoins identiques d'une région à l'autre. La communication est ainsi gérée à l'échelle nationale, ce qui assure un meilleur impact auprès du public. Les Ventes Cavalescence sont donc d'envergure nationale et demeurent néanmoins des événements de proximité.

Une cinquantaine de poneys et chevaux sont présentés à chaque vente. La diversité est la règle : les Ventes

Cavalescence présentent des poneys et chevaux « pour tous les goûts », le tronc commun restant la qualité des équidés : des produits bien nés, bien élevés, bien éduqués, au juste prix. Le cavalier amateur pourra donc y trouver un cheval d'obstacle comme un cheval d'extérieur ou de dressage ou encore un poney pour apprendre en s'amusant.



Les moyens mis en œuvre : une stratégie nouvelle et ambitieuse pour mettre les poneys et les chevaux en valeur et rassurer l'acheteur

Tous les poneys et chevaux présentés font l'objet de tests de comportement dont les résultats sont portés à la connaissance du public le jour des ventes.

A l'occasion de ces tests, des séances de prises de vue et de tournage sont organisées par des photographes, cadres et monteurs professionnels pour illustrer chaque fiche d'équidé à vendre qui figurera sur le site Internet et dans le catalogue papier le jour de la vente.

Un plan de communication (site Internet dédié, relations presse, affiches, publicité...) est mis en œuvre pour chaque événement, les uns assurant la promotion des autres, puisque s'appuyant sur les mêmes identités visuelles et les mêmes dénominations.

Enfin, une attention toute particulière sera portée à la communication sur le prix des poneys et des chevaux. Ces ventes sont aussi l'occasion pour la FNC d'expliquer à quoi correspond le prix d'un poney ou d'un cheval, en termes de coût de revient notamment.

Les retombées attendues : un débouché supplémentaire pour les éleveurs et une dynamique locale

La plus importante retombée attendue est le volume d'affaires généré par les ventes, elles-mêmes entraînant une consommation locale d'autres produits ou services (équipement, transport, pension, enseignement, concours amateurs, randonnées, restauration, gîtes etc.).

Une conséquence indirecte du projet est également une prise de conscience de la part des éleveurs quant aux attentes de la clientèle et donc une meilleure adéquation entre offre et demande (adaptation à terme de la production et de la valorisation aux attentes du marché du loisir).

Enfin, la FNC attend également que ces ventes permettent l'instauration d'une certaine confiance du cavalier de loisir envers les acteurs socioprofessionnels de la filière, confiance nécessaire au développement du marché.

C'est pour toutes ces raisons qu'il est important de donner le temps à ce projet de faire ses preuves !

Le calendrier des ventes Cavalescence

Différentes régions ont d'ores et déjà souhaité accueillir les Ventes Cavalescence.

Le **Conseil des Equidés de la Région Centre et l'AECVL** inaugureront la première vente à l'occasion du salon « Ferme Expo » à Tours les 7 et 8 novembre 2009.

Le **Salon du cheval de Paris** devrait constituer la deuxième étape avec une expérimentation supplémentaire : Une vente aux enchères en ligne de poneys et chevaux de couleur, en partenariat avec COMEXPO.

La région **Bourgogne** devrait être la première à accueillir un événement au sein d'une écurie, en dehors de tout autre événement, au début du printemps 2010 dans la région de Dijon.

L'Alsace, Rhône-Alpes, les Vosges et Poitou-Charente se préparent également pour 2010.

Les modalités pratiques pour les éleveurs vendeurs

Les délais de préparation de ces ventes sont longs. C'est pourquoi les régions doivent anticiper les dates et les lieux d'accueil au moins 6 mois avant. Quant aux éleveurs, ils doivent réagir très vite pour leur inscription. Ils sont avertis par la FNC, par voie de presse (agricole et locale) et par le biais de leur association.

Les séances de « caractérisation » regroupant les poneys et chevaux sont organisées environs 6 semaines avant chaque vente, ce qui permet de mettre en ligne les fiches des équidés avec leur photo et leur vidéo pendant au moins 30 jours avant la vente.

Des frais d'inscription et une commission sur les ventes sont perçus par la FNC qui prend en charge l'ensemble des coûts d'organisation et de communication des événements. Cette contrepartie du vendeur, ne couvrira qu'une part minime des frais engagés par la FNC. L'équilibre du budget sera assuré par des partenariats externes.

Pour toute information : Cavalescence
- Marie Casenave-Péré - 03 89 44 16 65
ou 06 13 59 84 95



Les motivations des responsables du bureau de la FNC :

Henry Brugier, Secrétaire général de la FNC :



« La FNC a déjà lancé des ventes amiables de poneys et chevaux dans le cadre du Salon du cheval de Paris en 2004 et 2005. Elles ont été couronnées de succès. Nous nous sommes aperçus à ce moment là que les cavaliers acheteurs étaient ravis de pouvoir observer et comparer le même jour et au même endroit une quarantaine de sujets provenant de nos élevages. Les Ventes

Cavalescence doivent nous aider à nous professionnaliser toujours davantage, en étant également à l'écoute des cavaliers et notamment des cavalières de loisir ou amateur. Nous sommes toujours dans l'esprit de proposer « des chevaux bien nés, bien élevés, bien éduqués, au juste prix ». »

Bernard Moreau, Vice-Président de la FNC :



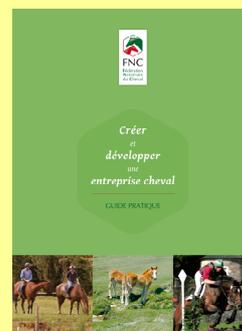
« Il me semble pertinent de mettre à disposition des éleveurs un outil leur permettant de positionner leur production sur l'important marché du cavalier amateur ou de loisir. Les Ventes Cavalescence doivent devenir des rendez-vous annuels régionaux ; les cavaliers sauront qu'ils pourront y acheter des poneys et des chevaux en toute sécurité et transparence ».



www.cavalescence.fr

Brève : Guide « Créer et Développer une entreprise cheval »

Vous recherchez un guide simple et complet qui explique l'essentiel de la réglementation et qui reprend tout ce qu'il faut savoir sur l'entreprise cheval, pensez au Guide « Créer et Développer une entreprise cheval ». Ce guide, c'est plus de cent fiches synthétiques et faciles d'accès, réalisées par des experts du domaine.



Pour le commander, allez sur le site de la FNC www.fnc.fnsea.fr !

En 2008, la viande chevaline a fait son show à Paris



INTERBEV Equins, le CIV et la FNC, appuyés par le Fonds Eperon, font tout pour maintenir la consommation de viande chevaline en France, principal débouché des éleveurs de chevaux de trait.

INTERBEV Equins est la section équine de l'interprofession Bétail Viande, INTERBEV. Sa mission est de défendre et de promouvoir la viande chevaline, produit de l'élevage de chevaux de trait français.



2005 2006 2007, des actions qui ont fait repartir la consommation

Dégustations lors d'évènements, actions spécifiques au SIA, la promotion sur lieu de vente (boucherie et GMS), livre sur la viande chevaline, site web dédié etc : autant d'opérations pour aboutir à une relance de la consommation.

Et aujourd'hui... en parler pour éviter la disparition des chevaux de trait

Pour les professionnels, il est nécessaire de travailler avec les leaders d'opinion afin de les sensibiliser à la question de la viande chevaline. Si les propriétaires ont la liberté de retirer leur animal de la filière bouchère, pourquoi refuser au consommateur le droit de déguster un produit qu'il apprécie ! Cette production est indispensable à l'équilibre économique du monde du cheval, à la sauvegarde des neuf races de trait, à la biodiversité prairiale et à la reconnaissance agricole du cheval au niveau européen, notamment pour le maintien de la TVA à 5,5 %.

Ainsi, en 2008, pour communiquer sur la viande chevaline, INTERBEV Equins a choisi de mener auprès des journalistes trois actions d'information.

Jean-Pierre Poulain, socio-anthropologue à l'université de Toulouse Le Mirail, Directeur du département CETIA, chercheur sur le thème de la sociologie et l'anthropologie de l'alimentation et des cultures alimentaires



Organiser une conférence sur la filière chevaline, en abordant les notions d'animal socialement mangeable, d'équilibre économique de la filière cheval et d'impact environnemental et culturel de l'élevage de chevaux de trait



Louis Orega, Directeur du CIV / Jean-Pierre Poulain, Professeur des universités et chercheur / Michel Beaubois, Président d'INTERBEV Equins et boucher chevalin / Jean-Pierre Kieffer, Président de l'Œuvre d'Assistance aux Bêtes d'Abattoirs et vétérinaire / Vincent Carlier, Membre de l'Académie vétérinaire de France / Animateur / Marion Lhote, Déléguée Nationale pour les chevaux de trait aux Haras nationaux



Médiatiser une dégustation de viande chevaline sur un marché afin de prouver une fois de plus que le consommateur aime notre produit



Inviter les journalistes dans un restaurant étoilé pour leur donner l'opportunité de déguster un produit savamment préparés et faire la démonstration que la viande chevaline a toutes ses chances en restauration



De gauche à droite, Alain Senderens, grand chef étoilé / Eric Vigoureux, boucher chevalin / Jérôme Bancetel, chef de cuisine du restaurant Senderens / Michel Beaubois, président d'INTERBEV Equins

En 2009, INTERBEV Equins poursuivra ce type d'actions pour démystifier la question de la viande chevaline.

Des outils au service de la professionnalisation

1) La Formation Professionnelle Continue, un atout pour réussir !

Acquérir par la formation professionnelle continue des compétences stratégiques et techniques permet d'avoir une véritable autonomie de décision et d'action. Cette professionnalisation des acteurs de la filière est aujourd'hui indispensable pour développer de la valeur ajoutée dans les élevages.

C'est pourquoi, dès 2006, la FNC a sollicité les deux fonds de formation continue, VIVEA et le FAFSEA, qui ont accepté de participer pleinement au financement de la formation professionnelle des éleveurs de chevaux et de poneys.

Présidents et responsables d'associations ou de fédérations d'éleveurs, prenez donc contact au plus vite avec le service formation de la FNC pour organiser au niveau local les formations les plus adaptées aux besoins de vos adhérents.

Ils bénéficieront ainsi d'une prise en charge partielle ou totale de leur formation, qui sera adaptée à leurs besoins, proche de chez eux, avec des experts du domaine et dans une ambiance conviviale propice aux échanges.



De nombreuses thématiques sont déjà proposées :

- mieux gérer ses risques professionnels,
- s'installe avec un projet cheval,
- valoriser ses jeunes chevaux par une approche comportementale,
- anticiper les changements,
- gérer et piloter avec efficacité son entreprise cheval,
- encadrer sa main d'œuvre,
- évaluer ses reproducteurs,
- manipuler ses poulains,
- développer des énergies nouvelles,
- anticiper les crises sanitaires,
- etc.

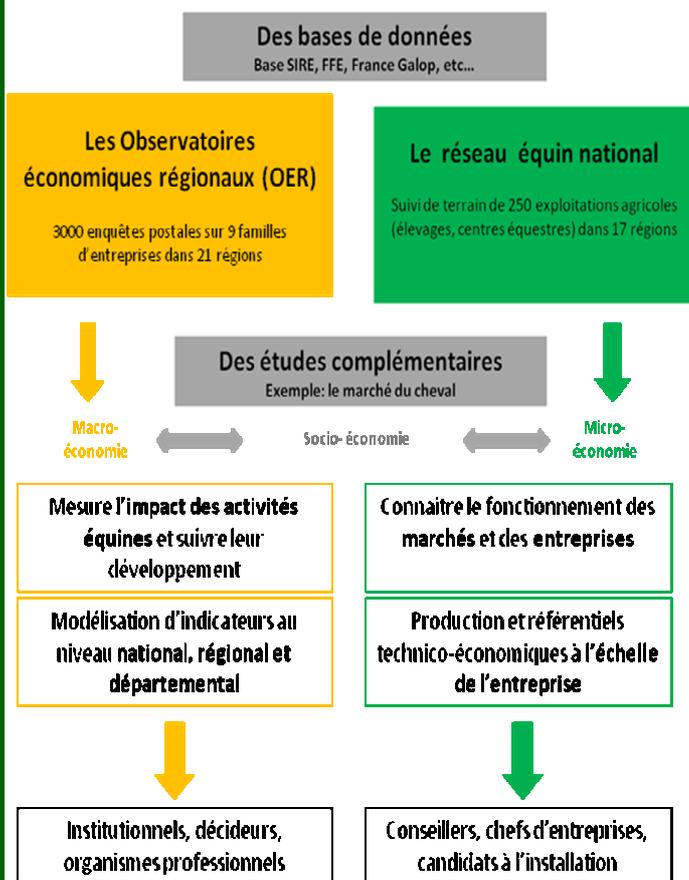
Mais, si vous identifiez d'autres attentes, faites en part à la FNC, tout est réalisable !



2) le réseau référence : des données économiques pour mieux décider...

A la demande de la FNC et avec l'appui du Fonds Eperon, l'Institut de l'Élevage et les Haras Nationaux ont constitué le Réseau Économique de la Filière Equine (Réseau REFERENCE). L'objectif est de fournir des repères et données économiques fiables, d'améliorer la connaissance économique de la filière et ainsi de s'assurer de son développement optimum grâce à des outils de décision et d'accompagnement des acteurs privés comme publics.

Une méthodologie qui a fait ses preuves.



+35 000 € pour un élevage spécialisé en chevaux de selle. Cette disparité apparaît également sur les ratios techniques de gestation, d'avortement ou de mortalité.

Ces résultats permettent de définir les premiers leviers d'actions pouvant améliorer les résultats économiques, notamment en terme de conduite d'élevage et de réduction de charges d'alimentation, de frais vétérinaires ou de reproduction. Quant à l'approche sociologique du marché et la recherche des variables qui influencent le prix final du cheval, elles confirment l'importance d'un raisonnement économique global en production équine.

Autant d'éléments indispensables à la filière, afin de démontrer l'urgence qu'il y a à trouver les leviers qui participent à améliorer le revenu des éleveurs.

Outre la fourniture de ces données, le Réseau REReferences, c'est aussi :

- **Des publications** : articles et fiches synthétiques
- **Des rencontres** : Journées nationales et régionales destinées aux techniciens ou aux acteurs de la filière
- **Des supports multimédia** : publications internet, cours métrage, e-learning, etc...

Les premiers résultats

Comme indiqué dans le Livre Blanc de la FNC, les Excédents Bruts d'Exploitation moyens par Unité de Main d'Œuvre familiale (EBE/UMO) pour des élevages spécialisés sont faibles, voire négatifs : -2000 € en traits, -1000 € en chevaux de selle, +2000 € en poneys.

Les élevages associés à d'autres activités équestres (pensions, travail ou fermes équestres) ou à d'autres ateliers agricoles enregistrent eux, des EBE/UMO meilleurs, avec respectivement 12 000 €, 20 000 €, 29 000 € et 28 000 €, mais qui sont très irréguliers.

Une très grande disparité apparaît d'une exploitation à l'autre, contrairement à d'autres productions animales accompagnées. A titre d'exemple, l'EBE/UMO est compris entre -47 000 à



EQUIPE PROFESSIONNELLE DE LA FNC

Présidente
Marianne DUTOIT

Secrétaire Général
Henry BRUGIER

Secrétaire général adjoint
Thierry JAMOT

Vice Président
Bernard MOREAU

Vice Président
Laurent MANGOLD

Trésorier
Didier MICHALACK

Trésorier Adjoint
Bernard LECOURTOIS

EQUIPE ADMINISTRATIVE DE LA FNC

Directeur
Aymeric Thuillier

Chargés de mission
Simon Huet
Célia Pasquetti