



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

REF
CS

RÉFÉRENTIEL

du Certificat de spécialisation



"Commercialisation
du bétail"



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Référentiel du certificat de spécialisation

« Commercialisation du bétail »

Arrêté du 16 juillet 2025 portant création et fixant les modalités de délivrance de l'option « Commercialisation du bétail » du certificat de spécialisation agricole

Le certificat de spécialisation « *Commercialisation du bétail* » est une certification classée au *niveau 4* de la nomenclature du cadre européen des certifications (CEC).

Cette certification s'appuie sur les référentiels des diplômes *Bac pro CGEA et BP REA* et spécialise les titulaires grâce à des blocs de compétence liés aux « activités de commercialisation du/de bétail/bestiaux ».

La spécialisation vise l'acquisition de compétences *de commercialisation de bétail en France et à l'export.*

Le référentiel du CS comporte 3 parties :

- 1. Le référentiel d'activités**
- 2. Le référentiel de compétences**
- 3. Le référentiel d'évaluation**

Sommaire

RÉFÉRENTIEL D'ACTIVITÉS

Contexte socio-économique du secteur professionnel

Fiche descriptive d'activités spécialisées - FDAS

Situations professionnelles significatives - SPS

RÉFÉRENTIEL DE COMPÉTENCES

Capacités du Certificat de spécialisation « Commercialisation du bétail »

RÉFÉRENTIEL D'ÉVALUATION

Modalités et critères d'évaluation

SIGLIER

1. Référentiel d'activités

Le référentiel d'activités est composé de trois parties :

- La première partie fournit un ensemble d'informations relatives au contexte socio-économique du secteur professionnel.
- La deuxième partie est constituée de la fiche descriptive des activités spécialisées (FDAS).
- La troisième partie présente les situations professionnelles significatives (SPS) organisées en champs de compétences.

1.1. Eléments de contexte socio-économique du secteur professionnel

Le commerce de bétail a des racines profondes, remontant à l'époque médiévale où les marchés aux bestiaux étaient des événements clés dans les économies locales. Avec l'industrialisation et la modernisation de l'agriculture au XXe siècle, le secteur a évolué vers des pratiques structurées et régulées autrement.

Le commerce de bétail en France s'inscrit dans un contexte complexe marqué par des évolutions économiques, réglementaires, sociétales et technologiques. C'est un secteur crucial de l'économie française, impliquant des transactions entre des éleveurs, des commerçants, des abattoirs et des transformateurs. Les commerçants en bestiaux jouent ainsi un rôle clé en facilitant la valorisation, la vente et l'achat de bétail entre les éleveurs et les autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement.

Les commerçants ont une connaissance approfondie du marché du bétail et de l'industrie de transformation. Ils opèrent dans les élevages, sur des marchés aux bestiaux et dans des foires, où ils évaluent, négocient et concluent des transactions pour le compte des éleveurs. Les éleveurs, les commerçants de bétail et les exploitants d'ateliers d'engraissement travaillent en collaboration étroite pour répondre à la demande de consommation de viande et de produits laitiers.

Ce secteur est en constante évolution pour répondre à la demande des consommateurs et aux préoccupations sociétales croissantes en matière de durabilité et de bien-être animal.

1.1.1. Le commerce de bétail en France

Les commerçants en bestiaux jouent un rôle d'intermédiaire crucial. Environ 60% des transactions de bétail passent par ces professionnels, qui se chargent de l'achat, de la vente et du transport des animaux¹.

Le commerce de gros de bétail et de viande concerne environ 2 900 entreprises, qui comprennent les commerçants en bestiaux, les abattoirs, et les transformateurs de viande². Ces entreprises jouent un rôle clé dans la chaîne d'approvisionnement, en fournissant des animaux pour la boucherie, l'engraissement, et l'exportation.

¹ Groupe Réussir, article : <https://www.reussir.fr/bovins-viande/negoce-en-bovins-vifs-sadapter-face-la-baisse-du-cheptel-bovin>

² Institut de l'élevage – IDELE – Chiffres clés du GEB – Bovins, production lait et viande, 2023

Il est un secteur vital mais en mutation, car confronté à des défis réglementaires, économiques, sociétaux et environnementaux. La modernisation des pratiques, l'adoption de nouvelles technologies et les efforts pour attirer et retenir de nouvelles générations d'éleveurs sont essentiels pour assurer la durabilité et la compétitivité du secteur.

Le cheptel bovin connaît donc une diminution notable ces dernières années, principalement en raison des difficultés économiques de la filière, des coûts de production et des pressions environnementales³.

Il fait également face à un défi de renouvellement générationnel important, avec de nombreux éleveurs qui approchent de l'âge de la retraite et qui n'ont pas de successeur, ce qui met en péril la pérennité de certaines exploitations⁴.

Enfin, les fluctuations du marché, amènent à des prix du bétail qui sont soumis à des variations significatives en raison de facteurs économiques et géopolitiques globaux, de coûts de production, de politiques commerciales, de politiques agricoles, de sujets climatiques, ou encore de tendances de consommation et de la demande internationale⁵.

Malgré ces problématiques, le secteur a le potentiel pour s'adapter et développer des initiatives et améliorer la durabilité, la traçabilité et l'attractivité du secteur, pour assurer sa viabilité à long terme⁶.

Pour l'accompagner, des « Plans de soutien » sont mis en place par le Ministère de l'agriculture, pour aider les éleveurs à surmonter les crises. C'est par exemple le plan de soutien à l'élevage de 2015 qui incluait des mesures financières directes, des allègements de charges et des subventions pour l'investissement⁷.

1.1.2. Les différentes formes commerce du bétail

Le commerce du bétail se fait soit en ferme (directement dans l'élevage), soit sur des marchés. Les marchés aux bestiaux, tels que ceux de Mauriac, Parthenay, Saint Christophe en Brionnais, Laissac, ou Requista (pour les ovins) restent des lieux essentiels où les éleveurs et les commerçants se rencontrent pour acheter et vendre des animaux. Cependant, leur nombre a diminué au fil des années en raison de la centralisation des activités et de la concurrence des méthodes de vente. On dénombre aujourd'hui 3 types de marchés.

1.1.2.1. Marché de Gré à Gré

Dans ce type de marché, les transactions se font directement entre le vendeur et l'acheteur sans intermédiaire. Ce modèle est courant dans les ventes de proximité et entre des parties ayant une relation travail et de confiance de longue date.

1.1.2.2. Marché au Cadran

³ Ministère chargé de l'agriculture : Plan de soutien à l'élevage français : les mesures mises en œuvre, 2015

⁴ Ministère chargé de l'agriculture : Lancement du plan gouvernemental renforcé de reconquête de notre souveraineté sur l'élevage, 2024

⁵ Banque des territoires : Ce que contient le nouveau plan de soutien à l'élevage, 2024

⁶ Sept Info : Le dernier des maquignons, 2018

⁷ Ministère chargé de l'agriculture : Plan de soutien à l'élevage français : les mesures mises en œuvre, 2015

Ce marché utilise une méthode de vente aux enchères électroniques où les acheteurs réalisent des transactions en enchérissant sur un animal ou un lot de bêtes affiché sur un cadran. Ce système est réputé pour sa transparence et son efficacité⁸.

1.1.2.3. Marché à la criée

Les ventes à la criée (enchères publiques) se tiennent dans les marchés aux bestiaux et sont des événements traditionnels où le bétail est vendu au plus offrant. Ces marchés sont importants pour maintenir une dynamique de prix et de concurrence⁹.

1.1.3. La filière, les systèmes d'élevage et de production

La filière de l'élevage est une composante essentielle de l'activité économique française contribuant de manière significative à l'économie du pays.

La France compte environ 220 000 exploitations d'élevage¹⁰. Ces exploitations sont concernées par l'élevage de bovins, d'ovins, de porcins et d'autres espèces. En 2020, la France comptait environ 19 millions de bovins, dont environ 3,6 millions de vaches allaitantes et 25 millions de porcins¹¹.

En 2023, le secteur de l'élevage représentait environ 45% de la production agricole française¹², avec le bétail bovin jouant un rôle prépondérant. La production de viande bovine seule génère plus de 7 milliards d'euros de chiffre d'affaires annuel, et la France est le troisième producteur de viande bovine en Europe.

La France est un important exportateur de viande bovine et de viande porcine. Elle est un acteur majeur dans le commerce international de bétail, exportant notamment vers l'Europe, le Maghreb, et la Turquie. La globalisation offre des opportunités pour les commerçants, mais introduit également des risques liés à la concurrence internationale et aux fluctuations des marchés¹³. Elle importe également une quantité significative de viande, notamment bovine. Une partie de cette viande est destinée à répondre à la demande intérieure.

Pour autant, en 2022, on observe que les effectifs de gros bovins ont baissé de 80 000 têtes en vaches laitières (-2,3%) et de 110 000 têtes en vaches allaitantes (-3%), par rapport à 2021. D'un point de vue économique, l'augmentation des prix de vente des bovins finis n'a pas été suffisante pour couvrir les coûts de production, dont la hausse a été importante en 2022. Dans ce contexte, le secteur de l'élevage fait face à des pressions économiques, notamment en ce qui concerne les coûts de production, les marges bénéficiaires et la concurrence internationale. On peut observer une certaine concentration des structures, avec des entreprises de plus grande taille qui prennent de l'importance.

8 Ministère chargé de l'agriculture : Plan de soutien à l'élevage : le rappel des mesures engagées au niveau national

9 Ibid

10 Service de la Statistique et de la Prospective du ministère chargé de l'Agriculture, 2020

11 Ibid

12 Les chiffres clés de l'agriculture française, Chambre d'agriculture 2023

13 Sept Info : Le dernier des maquignons, 2018

Malgré cela, la filière française du bétail génère de nombreux emplois, non seulement pour les éleveurs, les commerçants en bestiaux et les employés des marchés aux bestiaux, mais également pour les agents de l'industrie de la transformation de la viande, de la logistique et de la distribution.

1.1.4. Les principaux acteurs de la filière bétail

1.1.4.1. Les éleveurs de bétail

Les éleveurs de bétail élèvent et entretiennent des troupeaux de bovins, ovins, porcins, et autres espèces animales. Ils sont présents sur tout le territoire, mais certaines régions ont une concentration d'élevages plus élevée, en fonction de leurs spécificités locales, comme les régions Bretagne, Auvergne-Rhône-Alpes et Nouvelle-Aquitaine¹⁴.

1.1.4.2. Les marchés aux bestiaux et foires aux bestiaux

Il existe de nombreux marchés et foires aux bestiaux, où les éleveurs et les commerçants se rencontrent pour acheter et vendre du bétail. Ces endroits servent de lieux de rencontre traditionnels pour le commerce de bétail. Ces marchés participent à l'animation des territoires et à leurs activités économiques. Les maintenir est nécessaire pour concourir à leur attractivité.

1.1.4.3. Les exploitants d'ateliers d'engraissement

Les exploitants d'ateliers d'engraissement reçoivent le bétail des éleveurs ou des commerçants et les nourrissent jusqu'à ce qu'ils soient prêts pour l'abattage. Cette étape est particulièrement importante dans le cas des bovins destinés à la production de viande de qualité, tels que les bovins de boucherie.

1.1.4.4. Les abattoirs

Lorsque le bétail est prêt pour l'abattage, il est envoyé aux abattoirs pour la découpe en viande et autres transformations. Les abattoirs sont répartis sur l'ensemble du territoire et approvisionnent leurs clients en viande à transformer et/ou commercialiser.

1.1.4.5. Les grossistes et détaillants

Les grossistes achètent de la viande en gros auprès des abattoirs et la distribuent aux détaillants, tels que les bouchers, les supermarchés, les restaurants et les marchés locaux.

1.1.4.6. Les coopératives agricoles

Les coopératives agricoles regroupent les éleveurs pour acheter collectivement des intrants, partager des ressources et faciliter la vente de leur bétail. Elles offrent également des services de conseil et de soutien aux éleveurs.

14 Ministère chargé de l'agriculture : Plan de soutien à l'élevage français : les mesures mises en œuvre, 2015

1.1.5. La décapitalisation de l'élevage en France¹⁵

La décapitalisation de l'élevage bovin fait référence à la réduction progressive du cheptel bovin, c'est-à-dire la diminution du nombre de bovins élevés dans les exploitations agricoles. Cette décapitalisation de l'élevage touche tous les départements français et les abattages de bovins finis ont été en repli de -4,3% en 2022. La diminution de l'élevage a pour conséquence de réorienter le foncier vers un nouvel usage agricole (pâture, culture, agrivoltaïsme ...), comme des jachères ou une remise en culture. Ce phénomène est multifactoriel et il a des impacts économiques, sociaux et environnementaux importants.

La décapitalisation a des impacts économiques car la réduction du cheptel bovin affecte la filière liée à l'élevage (transformateurs, distributeurs, fournisseurs de matériel agricole, etc.), mais également des impacts sur les revenus pour les territoires ruraux où l'élevage est souvent une activité principale. Cette décapitalisation a également des impacts sociaux, comme la perte d'emplois dans les zones rurales, contribuant à leur dépeuplement et à la dégradation du tissu social local. Les éleveurs restants doivent souvent gérer des exploitations plus grandes avec moins de main-d'œuvre, augmentant leur charge de travail et la pénibilité.

Enfin, la décapitalisation a des impacts environnementaux, car la réduction du nombre de bovins peut avoir des effets sur l'entretien des paysages et la biodiversité.

1.1.6. La contractualisation = Des évolutions dans le métier de commerçant en bestiaux

La Fédération Française des Commerçants en Bestiaux (FFCB) s'est penchée sur le thème de l'adaptation du métier. L'interprofession reconnaît l'importance des répercussions de la décapitalisation sur une activité amenée à se réorganiser.

Dans un contexte de diminution significative des troupeaux et face au défi démographique qui affecte également les négociants en bestiaux, la fédération a voulu démontrer sa capacité à opérer sa transition.

« Avec 850 000 vaches en moins depuis 2016, les éleveurs, les abatteurs et les metteurs en marché sont particulièrement inquiets. Nos entreprises vont devoir se restructurer. La pyramide des âges va nous aider mais il est obligatoire que celles-ci s'interrogent et se regroupent. Au niveau des abatteurs à l'aval, il y aura à l'avenir des fermetures de site. La fédération sera bien entendu présente pour les aider dans ce grand chantier »¹⁶

Le secteur souffre d'une baisse structurelle de sa population active mais également des conséquences d'une diminution du cheptel bovin. La baisse du nombre d'animaux, combinée au poids constant des charges fixes, a sensiblement fragilisé l'activité de ces professionnels. Les négociants en bestiaux doivent en conséquence concentrer leurs unités de production. Dans ce contexte, la fédération évoque en outre la solution

15 Plein Champ : Décapitalisation bovine : et ça continue, encore et encore, 2023

16 FFCB, Dominique Truffaut, Président

de la contractualisation volontaire sur certains secteurs afin de sécuriser les revenus d'une filière qui serait au « bord de la rupture ».

« *Aujourd'hui, notre métier s'est réorganisé, beaucoup de choses se sont industrialisées. On travaille à l'export, sur des pays lointains comme le Kazakhstan ou la Mongolie, ça demande d'être très pointu au niveau sanitaire, sur le cahier des charges. Plusieurs entreprises en France ont dû s'adapter afin de répondre à ce type d'appels d'offres. De nombreux contrats d'approvisionnement ont été mis en place avec les éleveurs pour garantir les volumes* »¹⁷.

Le redimensionnement des fermes permet notamment de mieux prendre en compte les nouvelles attentes des clients en termes d'approvisionnement, de normes sanitaires et environnementales avec le développement du transport bas carbone.

Le sujet du bien-être animal et les questions sociétales ont également fortement pesé sur l'évolution des pratiques des négociants de bestiaux. « *Pour valoriser le métier et répondre aux attentes des consommateurs, la fédération a décidé il y a maintenant deux ans, de créer le label de responsabilité sociétale Quali'Negoce* »¹⁸.

Cette démarche repose sur la prise en compte de la bientraitance animale, la biosécurité, le respect de l'environnement et les bonnes conditions de travail des collaborateurs et des partenaires.

Dans ce cadre, la FFCB a notamment travaillé sur l'adaptation des temps de transport et l'optimisation de la livraison des animaux, la prise en charge des alertes de température ou encore l'adoption d'un référent bientraitance animale.

1.1.7. Les politiques publiques liées au commerce du bétail

Les politiques publiques liées au commerce du bétail couvrent un large éventail de domaines, allant de la régulation des échanges à la protection des consommateurs et des animaux. Elles visent à encadrer l'activité économique tout en garantissant la santé publique, le bien-être animal et la durabilité environnementale.

La plus connue sous le nom officiel de Loi EGAlim ou "Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable", a été promulguée le 30 octobre 2018. Elle vise à améliorer les relations commerciales entre les agriculteurs, les transformateurs et les distributeurs, tout en promouvant des pratiques alimentaires plus durables.

Pour les éleveurs bovins, la loi EGAlim apporte plusieurs mesures importantes :

- **Le renforcement de la négociation des prix**

La loi vise à rééquilibrer les relations commerciales entre les producteurs et les distributeurs en renforçant le pouvoir de négociation des agriculteurs.

Elle impose que les prix payés aux agriculteurs soient basés sur leurs coûts de production, garantissant ainsi une meilleure rémunération.

17 FFCB, Alexandre Berthet, ex-président de la commission import-export

18 FFCB, Dominique Truffaut, Président – www.ffcb.fr

- **L'encadrement des promotions**

Les promotions sur les produits agricoles et alimentaires sont limitées pour éviter la dévalorisation des produits. Pour les éleveurs bovins, cela signifie que les prix de la viande bovine ne peuvent pas être tirés vers le bas par des promotions excessives.

- **La transparence et la contractualisation**

La loi EGALim encourage la mise en place de contrats écrits entre les producteurs et les acheteurs. Ces contrats doivent stipuler des clauses sur la durée, les volumes, et les prix, basés sur les indicateurs de coûts de production. Cela apporte une plus grande transparence et prévisibilité pour les éleveurs.

- **La promotion des circuits courts et de la qualité**

La loi favorise les circuits courts et les produits locaux. Pour les éleveurs bovins, cela peut représenter une opportunité d'accéder à de nouveaux marchés et d'obtenir une meilleure valorisation de leurs produits. Les produits de qualité, tels que ceux issus de l'agriculture biologique ou labellisés (Label Rouge, AOP, etc.), sont encouragés.

- **La lutte contre les pratiques déloyales**

La loi vise à lutter contre les pratiques commerciales abusives et déloyales qui peuvent nuire aux éleveurs. Les sanctions pour non-respect des règles sont renforcées.

La loi EGALim cherche ainsi à garantir une meilleure rémunération pour les éleveurs bovins en s'assurant que les prix payés reflètent les coûts de production, en limitant les promotions destructrices de valeur et en renforçant la contractualisation et la transparence dans les relations commerciales. Elle promeut également des pratiques plus durables et locales, offrant ainsi des opportunités supplémentaires pour les producteurs.

1.1.8. L'agroécologie et les systèmes d'élevage et de production

Les liens entre l'agroécologie et le métier de commerçant en bestiaux sont indirects, mais plusieurs points de convergence existent ; en effet, l'agroécologie met l'accent sur des pratiques agricoles durables et respectueuses de l'environnement, et cela a un impact sur l'ensemble de la chaîne de production, y compris le commerce du bétail.

L'agroécologie encourage par exemple des pratiques agricoles qui respectent le bien-être des animaux, notamment en matière d'alimentation, de gestion des pâturages, et de conditions de vie. Le commerçant en bestiaux, en s'inscrivant dans cette démarche, pourrait valoriser les animaux issus d'élevages qui respectent ces principes. Cela répond à une demande croissante des consommateurs pour des produits d'origine animale éthique.

Les élevages conduits avec des pratiques agroécologiques cherchent à produire des animaux en meilleure santé grâce à une alimentation plus diversifiée et des pratiques qui réduisent le recours aux antibiotiques. Pour un commerçant en bestiaux, cela

représente un atout, car des animaux plus sains ont une valeur plus élevée, tant pour l'élevage que pour la consommation.

L'agroécologie vise également le respect des écosystèmes locaux. Un commerçant en bétail qui promeut les animaux élevés dans des systèmes respectant les sols et l'eau peut contribuer à la préservation de ces ressources. De plus, la gestion durable des pâturages peut avoir des répercussions positives sur la qualité du bétail, ce qui est un critère important dans le commerce.

L'agroécologie favorise aussi les circuits courts pour réduire l'empreinte écologique des productions. Les commerçants en bétail peuvent s'inscrire dans ces dynamiques en se concentrant sur les échanges à échelle locale, réduisant ainsi les transports de longue distance, ce qui a des impacts positifs en termes de coût, d'émissions de carbone et de bien-être des animaux.

Les consommateurs manifestent un intérêt croissant pour des produits issus de filières responsables, comme les viandes biologiques, locales ou certifiées bien-être animal. Ces tendances influencent fortement la filière bovine, imposant aux commerçants en bestiaux de s'adapter à ces nouvelles exigences. Valoriser les circuits courts, réduire l'impact environnemental et répondre à des cahiers des charges spécifiques deviennent des atouts compétitifs majeurs pour les professionnels du secteur.

Ainsi, en se positionnant sur des marchés spécialisés, comme ceux des viandes bio, locales ou à faible impact environnemental, le commerçant en bétail peut diversifier ses opportunités commerciales tout en s'inscrivant dans les objectifs de l'agroécologie.

1.1.9. L'évolution du métier de commerçant en bestiaux / Le futur du commerce de bétail

L'évolution du métier de commerçant en bestiaux a été influencée par des changements économiques, technologiques, réglementaires et sociétaux.

Historiquement, le commerce de bétail était basé sur des transactions locales et régionales, souvent lors de foires et marchés. Les commerçants avaient une connaissance approfondie des animaux, des pratiques d'élevage et des réseaux de fermiers. Le commerce reposait largement sur des relations de confiance et des négociations directes.

L'industrialisation et l'amélioration des infrastructures de transport (chemin de fer, routes) ont permis une expansion du commerce de bétail vers des marchés plus larges, y compris internationaux. Le développement de nouvelles technologies de conservation, comme la réfrigération, a transformé la chaîne d'approvisionnement de la viande, permettant de transporter du bétail sur de plus longues distances sans perte de qualité.

Aujourd'hui, les emplois de commerçants en bestiaux ont changé pour répondre aux besoins du secteur de l'élevage, à l'importance croissante de la durabilité et à l'adoption des technologies numériques. Les évolutions concernent également la prise en compte accrue des réglementations, de la sécurité alimentaire, de la bientraitance et du bien-être animal.

La digitalisation est en train de transformer le commerce de bétail, avec l'arrivée des plateformes en ligne pour la vente et l'achat d'animaux, facilitant ainsi les transactions, l'élargissement des marchés, une plus grande transparence et encore renforcer la traçabilité. Ces plateformes permettent notamment aux commerçants de vendre et d'acheter du bétail à travers le pays et à l'international sans se déplacer.

Malgré la digitalisation, le maintien de relations solides avec les éleveurs, les acheteurs et les autres acteurs de la filière reste crucial. Les compétences interpersonnelles et la réputation sont toujours des éléments clés du succès dans ce secteur. Les réseaux professionnels et les associations jouent un rôle important pour partager des informations, des ressources et des bonnes pratiques.

Au-delà de la digitalisation, les commerçants doivent aussi s'adapter aux tendances alimentaires pour répondre aux demandes des consommateurs et explorer de nouvelles opportunités de marché. En effet, les changements dans les habitudes alimentaires et l'intérêt croissant pour les régimes à base de végétaux ou plantes, de produits biologiques, de viandes produites de manière durable et alternatives ont un impact sur le secteur du bétail. Ces changements pourraient prochainement influencer les emplois et les activités de la filière.

Pendant la période Covid, certains marchés ont testé des modalités de vente à distance, par visioconférence et vidéo. Cela leur a permis de maintenir leur activité commerciale. Face au succès, ces expériences se poursuivent dans plusieurs régions françaises.

Un des défis majeurs pour le commerce de bétail est le renouvellement des générations d'éleveurs. Les jeunes sont moins attirés par le métier en raison de ses exigences physiques, économiques, et réglementaires. Cependant, les initiatives visant à moderniser l'image du secteur, à améliorer la qualité de vie des éleveurs¹⁹ et à fournir des aides à l'installation (création et reprise d'exploitation agricole) peuvent aider à attirer une nouvelle génération d'éleveurs²⁰.

1.1.10. Une tendance à la spécialisation ou la diversification

Pour rester compétitifs, certains commerçants se spécialisent dans un type spécifique de bétail, comme les bovins, les ovins/caprins ou les porcins, tandis que d'autres peuvent se concentrer sur des segments particuliers du marché, comme le bétail issu d'élevage biologique.

D'autres commerçants cherchent à innover et à diversifier leurs activités. Cela peut se traduire par des activités liées à la transformation des produits de bétail, la production d'aliments pour animaux ou la fourniture de services de conseil aux éleveurs. Ces dernières visent à aider les éleveurs à améliorer leurs pratiques d'élevage, à optimiser leurs rendements et à se conformer aux réglementations en constante évolution.

19 Ministère chargé de l'agriculture : Plan de soutien à l'élevage français : les mesures mises en œuvre, 2015

20 Les chiffres clés Bovins production lait et viande, IDELE 2023

1.2. Les emplois mobilisant les compétences visées par la spécialisation

Les emplois de commerçants en bestiaux nécessitent une combinaison de compétences en négociation, connaissance du marché, communication, respect des réglementations, de la bientraitance et du bien-être animal, et de la gestion des risques. Ils sont essentiels pour faciliter le commerce du bétail entre les éleveurs et les autres acteurs de la chaîne d'approvisionnement de l'industrie de l'élevage.

1.2.1. Les caractéristiques des emplois de commerçants en bestiaux

Les emplois de commerçants en bestiaux sont variés et couvrent un large éventail de compétences et responsabilités liées au commerce du bétail.

- **Un travail de terrain et changeant :** Une partie importante du travail des commerçants en bestiaux se fait sur le terrain, que ce soit dans les exploitations d'élevage, les marchés aux bestiaux, ou les abattoirs. Les conditions de travail des commerçants varient en fonction des saisons, des conditions météorologiques et des fluctuations du marché. Ils doivent être capables de s'adapter à ces changements.
- **La connaissance du marché :** Les commerçants doivent avoir une connaissance approfondie du marché du bétail, des prix, des cours du marché et des exigences réglementaires.
- **La négociation et l'évaluation du bétail :** Les commerçants en bestiaux évaluent la qualité, la santé et les caractéristiques des animaux proposés à la vente. Ils négocient ensuite les prix avec les éleveurs ou d'autres parties prenantes.
- **L'organisation des transactions :** Les commerçants sont responsables de la gestion des transactions, y compris la rédaction de contrats, la gestion des paiements et la coordination de la livraison du bétail.
- **Le ramassage et le transport des animaux :** Le commerçant ramasse (collecte) et transporte des animaux dans le respect des réglementations en vigueur. Il établit des relations avec des transporteurs externalisés, vérifie les caractéristiques administratives et sanitaires, mais également le comportement des animaux pour assurer la sécurité des déplacements. En outre, il s'assure que le chargement, déchargement, le nettoyage des véhicules et la maintenance des bœtaillères soient conformes aux attendus.
- **Le rassemblement des animaux dans un centre agréé :** Le commerçant a de nombreuses activités liées à la gestion des animaux dans un centre de rassemblement agréé. Cela va de la conduite à la contention des animaux, leur pesée et préparation, ainsi qu'à leur tri en fonction des besoins des clients. Il veille également à la conformité et à l'entretien du centre.

- **Le bien-être animal et la bientraitance animale :** Les commerçants sont attentifs aux questions de bien-être animal et à la demande croissante de pratiques d'élevage respectueuses des animaux. Ils peuvent être impliqués dans la promotion de bonnes pratiques dans ce domaine et la bientraitance fait partie de l'attention qu'ils portent aux animaux dans leurs gestes professionnels (déplacement, contention, chargement, déchargement par exemple).
- **Le suivi de la traçabilité :** Les commerçants doivent s'assurer que les animaux achetés et vendus peuvent être tracés depuis leur origine jusqu'à leur destination finale, garantissant ainsi la sécurité alimentaire.
- **La veille et la conformité aux réglementations :** Le secteur du bétail évolue, ce qui signifie que les commerçants doivent se tenir au courant des nouvelles tendances, des technologies émergentes et des réglementations mises à jour. Ils doivent s'assurer que toutes les transactions respectent les réglementations en matière de bien-être animal, de sécurité alimentaire et de traçabilité.
- **La communication et l'entretien d'un réseau professionnel :** Ils doivent entretenir des relations avec un vaste réseau de producteurs, d'acheteurs, d'abattoirs et d'autres acteurs de l'industrie du bétail. La communication est essentielle pour négocier avec les éleveurs, répondre aux besoins des clients et maintenir des relations solides avec d'autres intervenants du secteur.
- **La gestion des risques :** Ils doivent être aguerri aux risques liés aux fluctuations des prix, aux épidémies animales et aux aléas climatiques qui peuvent affecter le marché du bétail.

Pour couvrir et entretenir cet éventail de compétences et de responsabilités, et faire face à l'évolution rapide des réglementations, des attentes sociétales et des innovations technologiques, la formation continue constitue un levier essentiel pour les commerçants en bestiaux. Elle leur permet d'acquérir de nouvelles compétences, notamment en gestion numérique des données, en traçabilité ou encore en adaptation aux normes sanitaires et environnementales. Les formations doivent également inclure des modules sur la sécurité des personnes et sur les pratiques alignées avec les principes *One Health*.

1.2.2. Les différentes appellations du métier de commerçant en bestiaux

Le métier de commerçant en bestiaux se décline sous plusieurs appellations en fonction du statut (indépendant ou salarié), des activités spécifiques et du contexte régional ou national. Sans exhaustivité, les principales dénominations utilisées sont :

- **Négociant en bestiaux, marchand de bestiaux, acheteur de bétail :** Termes utilisés pour désigner les professionnels qui commercialisent des animaux vivants (placement, achat, vente) que ce soit pour l'élevage, l'engraissement ou la boucherie, pour le compte de d'éleveurs, transformateurs, d'abattoirs ou de distributeurs.

- **Courtier en bestiaux** : Professionnel qui agit comme intermédiaire entre vendeurs et acheteurs de bétail, facilitant les transactions sans nécessairement posséder les animaux.
- **Chevillard / Grossiste en viande** : Spécialiste dans l'achat et la vente en gros de viande, souvent impliqué dans la transformation et la distribution des produits animaux.
- **Opérateur de marché aux bestiaux** : Personne qui gère ou travaille dans un marché aux bestiaux, organisant les ventes (aux enchères, de gré à gré, à la criée) et assurant la logistique des transactions.
- **Exportateur de bétail** : Professionnel spécialisé dans la vente et l'exportation de bétail vers d'autres pays, souvent avec une expertise particulière sur les réglementations internationales et les exigences sanitaires.

Ces appellations peuvent parfois se chevaucher, et un professionnel peut exercer plusieurs de ces rôles simultanément. Les termes peuvent également varier en fonction des régions et des contextes spécifiques de chaque filière.

1.2.3. La codification de la spécialisation, selon les nomenclatures

Le commerçant en bestiaux (quand il exerce au sein d'une entreprise privée) ou agent commercial en animaux vivants (pour une coopérative par exemple) négocie l'achat et la vente de bétail vivant. Il achète les animaux aux éleveurs voire à des intermédiaires, puis les vend à des abatteurs, des éleveurs, d'autres opérateurs ou à l'export, en fonction de leur qualité bouchère ou d'élevage. C'est un métier relationnel au cœur de la filière viande.

1.2.3.1. Code du ROME (Répertoire Opérationnel des Métiers et des Emplois)

- ✓ Code : D 1107
- ✓ Intitulé : Grossiste en produits frais
 - Marchand / Marchande de bestiaux
 - Aide vendeur / vendeuse de produits frais en gros
 - Commercial / Commerciale en produits frais en gros
 - Commis vendeur / Commise vendeuse de produits frais en gros
 - Marchand / Marchande de bestiaux
 - Vendeur / Vendeuse au comptoir de produits frais
 - Vendeur / Vendeuse carreau
 - Vendeur / Vendeuse de produits frais en gros
 - Vendeur / Vendeuse en gros de produits frais
 - Vendeur / Vendeuse grossiste en produits frais

1.2.3.2. Code de la NSF (Nomenclature des Spécialités de Formation)

- ✓ Code : 312 t
- ✓ Intitulé : Commerce de gros de produits agricoles bruts et animaux vivants

1.2.3.3. Code du RNCP (Répertoire national des certifications professionnelles)

- ✓ Code : 38842
- ✓ Intitulé : Commercialisation du bétail : acheteur-estimateur

1.2.3.4. Mention dans la Convention collective de la branche

- ✓ Code : 27 juin 2018
- ✓ Intitulé : Convention collective nationale des entreprises de l'industrie et des commerces en gros des viandes²¹.

1.3. Les réglementations liées aux activités

Le commerce de bétail est soumis à une réglementation rigoureuse et à des normes strictes pour assurer la santé, le bien-être et la bientraitance des animaux, la sécurité sanitaire des produits d'origine animale, et la transparence des transactions commerciales et d'environnement. Ces réglementations visent à garantir la qualité des produits et le respect des normes éthiques dans l'industrie du bétail.

Voici les principaux aspects de la réglementation et des normes en vigueur.

1.3.1. Le Bien-Être Animal et la Bientraitance animale

La directive 98/58/CE (Directive Européenne n°98-58 du 20 juillet 1998) encadre le bien-être animal dans les installations d'élevage, y compris lors des manipulations. Elle est transcrit en droit français par l'arrêté ministériel du 25 octobre 1982. Dès lors, il est indispensable de traiter convenablement les animaux pour qu'ils soient en état de bien-être. La bientraitance est quant à elle une condition nécessaire mais non suffisante pour que les animaux soient effectivement bien. En effet, la bientraitance se base sur les 5 libertés du bien-être²² qui correspondent à la réglementation, mais le bien-être prend en considération, en plus, les émotions que l'animal éprouve de ce qu'il vit tel que la définition du bien-être animal le souligne²³.

La bientraitance correspond donc à l'ensemble des gestes professionnels et des actions mises en œuvre par l'homme pour combler les besoins physiologiques de l'animal. Néanmoins, on peut "bien traiter" un animal sans que ce dernier le ressente à son juste niveau et soit effectivement en état de bien-être. En effet, lorsqu'on évalue le bien-être d'un animal, on n'évalue pas ce que fait ou a fait l'humain pour l'animal, mais on évalue la façon dont l'animal le ressent. Un homme peut donc avoir bien traité un animal, sans que pour autant celui-ci soit dans un état de bien-être complet.

21 https://www.legifrance.gouv.fr/conv_coll/id/KALICONT000005635451

22 Absence de faim, de soif et de malnutrition, absence de peur et de détresse, absence de stress physique et/ou thermique, absence de douleur, de lésions et de maladie, liberté d'expression d'un comportement normal de son espèce.

<https://agriculture.gouv.fr/le-bien-etre-animal-quest-ce-que-c'est>

23 Le bien-être d'un animal est l'état mental et physique positif lié à la satisfaction de ses besoins physiologiques et comportementaux, ainsi que de ses attentes. Cet état varie en fonction de la perception de la situation par l'animal (ANSES – 2018).

<https://www.anses.fr/fr/content/lanses-propose-une-definition-du-bien-etre-animal-et-definit-le-socle-de-ses-travaux-de>

Le métier de commerçant en bestiaux, doit donc prendre en compte ces questions de bientraitance et bien-être de l'animal qui doivent être au cœur de la compétence, mise en œuvre dans le quotidien et dans l'exercice des activités.

C'est ainsi que les conditions de détention des animaux doivent répondre à des critères spécifiques en termes d'abreuvement, de nourriture, de manipulation, de soins, d'espace, de lumière, de ventilation, de propreté et de gestion des déjections. Les animaux doivent avoir accès à une alimentation et à une hydratation adéquates. Les réglementations sur le bien-être animal incluent également des directives sur les conditions de transport et de maintien des animaux, comme des mesures pour réduire le stress et la souffrance des animaux pendant le transport et leur manipulation.

Le règlement (CE) n° 1/2005 du Conseil du 22 décembre 2004 fixe ainsi les règles de protection des animaux pendant le transport. Les véhicules de transport doivent être adaptés et équipés pour garantir le confort et la sécurité des animaux. La durée du transport, les temps de repos, la température, l'accès à l'eau et à la nourriture sont réglementés.

Aussi, les personnes impliquées dans le transport (dont certains sont aussi commerçants) des animaux doivent être formées pour s'assurer qu'elles connaissent et respectent la réglementation du bien-être animal, et titulaires d'une habilitation administrative (le certificat de compétence des conducteurs et des convoyeurs). Les commerçants en bestiaux ont quant à eux une responsabilité et doivent s'assurer que ces conditions sont respectées pour minimiser le stress et les souffrances des animaux²⁴.

1.3.2. La sécurité sanitaire et la traçabilité

L'introduction de réglementations strictes en matière de bien-être animal, de sécurité sanitaire et de traçabilité a transformé le métier. Les commerçants doivent se conformer à des normes rigoureuses pour le transport, la manutention et la vente de bétail. La traçabilité des animaux est essentielle, avec des systèmes tels que les passeports bovins et les registres de mouvements²⁵. Les contrôles sanitaires renforcés et les exigences de documentation administrative augmentent les exigences de qualité liées au travail des commerçants.

Le métier de commerçant en bestiaux s'inscrit dans une démarche visant à limiter l'antibiorésistance²⁶, un enjeu majeur de santé publique. Cela implique de promouvoir des pratiques d'élevage réduisant l'usage systématique des antibiotiques, en collaboration avec les éleveurs et les vétérinaires. L'approche "One Health"²⁷ (Une seule santé) intègre la santé humaine, animale et environnementale, encourageant ainsi une vigilance accrue sur la biosécurité, les conditions sanitaires et le bien-être des animaux. Les commerçants en bestiaux contribuent à cette dynamique en favorisant la traçabilité et en valorisant des animaux issus de pratiques respectueuses de ces principes.

24 Ministère de l'agriculture, La protection des animaux d'élevage pendant le transport, Février 2024

25 Ministère de l'agriculture, La réglementation sur l'hygiène des aliments - <https://agriculture.gouv.fr/la-reglementation-sur-lhygiene-des-aliments>

26 Ministère de l'agriculture, Écoantibio 3 : réduire les risques d'antibiorésistance et promouvoir le bon usage des antimicrobiens en médecine vétérinaire (plan national 2023-2028), <https://agriculture.gouv.fr/le-plan-ecoantibio-3-2023-2028>

27 INRAE : Le concept One Health, c'est penser la santé à l'interface entre celle des animaux, de l'Homme et de leur environnement, à l'échelle locale nationale et mondiale.

Au regard de la réglementation en vigueur et des pratiques professionnelles, les exploitations et les commerçants en bestiaux sont régulièrement inspectés par les services vétérinaires et les autorités compétentes pour vérifier la conformité aux normes de bien-être animal, de sécurité sanitaire et de traçabilité. Des audits peuvent être réalisés pour certifier les pratiques et les produits, notamment pour les labels de qualité et les certifications biologiques.

Les infractions aux réglementations peuvent entraîner des sanctions allant de l'amende administrative à la suspension ou au retrait de l'agrément, voire des poursuites pénales dans les cas graves de maltraitance animale ou de mise en danger de la santé publique.

1.3.3. La protection des personnes et des animaux pendant les déplacements et les transports

Les déplacements et le transport des animaux vivants présentent des risques significatifs pour la sécurité des professionnels (éleveurs, commerçants, bouviers, personnels des marchés et chauffeurs) et des animaux. Ces risques incluent les blessures causées par les manipulations des animaux, les chutes, ou encore les accidents lors des opérations de chargement et de déchargement. La sécurité des animaux et celle des personnes sont interdépendantes. Une attention particulière des professionnels, l'utilisation d'équipements adaptés (bâton ou canne, parcs, cages, bœtaillères sécurisées), et le respect des protocoles de manipulation des animaux permettent de limiter ces dangers et les accidents du travail. La prévention de ces accidents passe également par une organisation rigoureuse, une évaluation des comportements des animaux et un entretien régulier des infrastructures et des véhicules.

Pour l'activité spécifique de transport des animaux, le certificat de compétence des conducteurs et des convoyeurs est une habilitation administrative obligatoire pour toute personne physique qui conduit (ou assure la responsabilité des animaux) dans des véhicules routiers transportant des équidés domestiques, et animaux domestiques des espèces bovine, ovine, caprine, porcine ou des volailles sur plus de 65 km dans le cadre d'une activité économique, c'est-à-dire pour le compte de, ou en tant qu'éleveurs, commerçants en bestiaux, transporteurs.

Le certificat de compétence des conducteurs et des convoyeurs vise à garantir que les personnes qui en sont titulaires ont été formées et respectent les règles de bien-être animal, les conditions de sécurité, et les exigences réglementaires pendant le transport. Il couvre la manipulation, le chargement, le transport et le déchargement des animaux sur les distances réglementées.

La personne morale quant à elle (éleveur, commerçant en bestiaux, transporteur, ...) ne peut transporter d'animaux sur plus de 65 km que si elle est titulaire d'une autorisation de transporteur²⁸.

28 Type 1 (limitée à 8h) ou Type 2 (toutes durées, y compris longues durées).

Les véhicules utilisés pour les transports de longue durée (plus de 8h) doivent faire l'objet d'un agrément, et pour les transporteurs européens et internationaux, un organisateur doit préparer le voyage sous forme de Carnet de route.

1.3.4. La directive « Machines »

La réglementation des cages de contention des animaux (Directive 2006/42/CE du Parlement européen et du Conseil relative aux machines) est liée à la sécurité des opérateurs et au bien-être animal.

Ces équipements (Machines), utilisés pour immobiliser temporairement les animaux pendant les soins ou les manipulations, doivent répondre à des normes spécifiques pour garantir que ni les opérateurs ni les animaux ne soient mis en danger.

Dans cette réglementation « Machines », la norme de distances de sécurité²⁹ spécifie les distances minimales de sécurité pour empêcher l'accès des mains et des doigts aux zones dangereuses. Pour les dispositifs de protection, la norme EN 294, précise les mesures de protection à mettre en place pour les parties mobiles des machines, afin de garantir la sécurité des utilisateurs. Enfin, l'ergonomie de la cage doit être conçue pour minimiser le stress et l'inconfort des animaux, ce qui est une question de bien-être animal.

Les cages de contention doivent respecter des principes de bientraitance, en veillant à ce que les animaux ne subissent pas de souffrance inutile, les installations ne doivent pas les blesser et le temps de contention doit être limité au strict nécessaire, qu'il soit sûr, et sans stress excessif.

1.3.5. La contractualisation des transactions

Bien que travaillant dans une filière ou les traditions orales sont de mise, les transactions commerciales doivent être transparentes et documentées par des contrats écrits stipulant les termes de la vente, y compris les quantités, les prix, les conditions de livraison, et les clauses de garantie.

Les marchés et foires doivent être autorisés et sont contrôlés par les pouvoirs publics. Ils doivent respecter les normes de bien-être animal et les exigences sanitaires. Les commerçants de bétail doivent être enregistrés et agréés pour participer à ces marchés.

La loi EGAlim renforce la contractualisation pour garantir des prix basés sur les coûts de production et assurer une répartition équitable de la valeur ajoutée au sein de la filière.

1.3.6. La responsabilité sociétale

Les commerçants en bestiaux, au travers de la FFCB, ont créé le label « Quali Négoce », label de responsabilité sociétale baptisé « Quali négoce, un vif engagement ».

29 Norme ISO 13857

Pour la création de son label, une soixantaine de critères ont été pris en compte autour des thématiques de la bientraitance animale et de la biosécurité, du respect de l'environnement, des bonnes conditions de travail des collaborateurs et avec les partenaires. « C'est un outil adapté qui crée la confiance »³⁰ car aujourd'hui, le transport d'animaux vivants est dans les débats et les consommateurs ont besoin d'être rassurés sur leurs conditions d'acheminement, d'allottement ou encore sur l'impact environnemental de la filière. Plus généralement sur la manière dont les animaux sont traités par les hommes qui les entourent.

Ce label doit ainsi permettre de montrer aux consommateurs que la filière est attentive à leurs demandes, et qu'elle sait s'adapter. Cette certification volontaire permet également de créer un socle commun et de fédérer les commerçants privés, selon la FFCB.

1.3.7. Les normes environnementales liées aux activités

1.3.7.1. La gestion des déchets et effluents

Les exploitations doivent gérer les effluents d'élevage (lisier, fumier) conformément aux réglementations environnementales pour éviter la pollution des sols et des eaux. Le traitement des déchets dans un marché au bétail est encadré par des réglementations visant à protéger l'environnement, la santé publique et à garantir la sécurité sanitaire des aliments.

Un marché au bétail ou un centre de rassemblement agréé génère une grande quantité de déchets organiques, comme le fumier, les restes de fourrage et les effluents animaux. Ces déchets sont gérés conformément aux règles locales et nationales en matière de protection de l'environnement. Les effluents animaux sont collectés et stockés dans des conditions qui évitent les écoulements dans les eaux de surface ou souterraines, conformément aux normes d'assainissement. Des bacs ou fosses de rétention sont installées à cet effet. Le fumier et les autres déjections sont souvent valorisés en agriculture (compostage ou épandage) ou, si cela n'est pas possible, éliminés par des filières agréées.

Les eaux usées sont dirigées vers des réseaux d'assainissement agréés ou traitées sur place via des systèmes d'épuration conformes aux réglementations. Les rejets directs dans les cours d'eau ou dans les nappes phréatiques sont bien entendu interdits pour éviter toute pollution.

Un marché au bétail peut être soumis à la réglementation des ICPE (Installations Classées pour la Protection de l'Environnement) quand son activité dépasse un certain seuil en termes de volume d'animaux ou de production de déchets. Dans ce cas, il doit respecter des prescriptions particulières :

- L'exploitant du marché doit déclarer ou demander une autorisation préfectorale si son activité dépasse un certain seuil, par exemple, le nombre d'animaux présents ou la quantité de déchets générée.

³⁰ Vincent Couepel, directeur de CERTIS, Organisme certificateur

- Le marché doit mettre en œuvre des mesures pour prévenir tout risque de pollution des sols et des eaux, y compris l'installation de dispositifs de confinement pour les déchets.

Enfin, les marchés au bétail sont soumis à des règles strictes en matière de sécurité sanitaire et de prévention des maladies animales (zoonoses). Les enclos, les équipements et les surfaces de marché doivent être régulièrement nettoyés et désinfectés afin de minimiser le risque de contamination par des agents pathogènes.

Certaines réglementations peuvent varier en fonction des spécificités locales. Les autorités locales, telles que les municipalités ou les préfectures, peuvent imposer des règles supplémentaires concernant le traitement des déchets dans un marché au bétail, notamment en lien avec la gestion des nuisances (odeurs, bruit, etc.).

1.3.7.2. La durabilité et les pratiques d'élevage

La prise de conscience croissante de ces enjeux environnementaux et de bien-être animal influence les pratiques commerciales. Les commerçants doivent souvent répondre à des attentes accrues en matière de durabilité et d'éthique de la part des consommateurs. Les pratiques durables sont donc naturellement au cœur des problématiques de notre société et des politiques publiques, avec un accent sur la réduction de l'empreinte carbone et l'amélioration du bien-être animal³¹.

Les pratiques agricoles durables, telles que l'utilisation de pâturages tournants, la réduction des émissions de gaz à effet de serre et l'amélioration de la biodiversité, sont encouragées par des dispositifs de subventions et des programmes de soutien.

Les marchés spécifiques pour le bétail élevé de manière biologique ou suivant des pratiques de bien-être animal renforcées se développent, offrant de nouvelles opportunités mais aussi des défis en termes de certification et de segmentation de marché.

Enfin, la digitalisation des systèmes de gestion des troupeaux et des équipements réduisant les émissions de gaz à effet de serre³², se développe beaucoup. Ainsi, les technologies de précision, comme les capteurs pour le suivi de la santé animale et les systèmes de gestion des données, aident les éleveurs et les commerçants à optimiser leurs opérations et à répondre aux exigences réglementaires. Aujourd'hui, les systèmes de traçabilité numérique encore peu développé en bovin (c'est un enjeu pour demain), comme les puces RFID (Radio Frequency Identification) et les bases de données électroniques permettent un suivi précis des animaux, de leur origine à leur destination finale, améliorant ainsi la transparence et la sécurité sanitaire.

Des outils de gestion informatisée pour le commerce des animaux sont déjà utilisés et se développent dans le secteur du commerce du bétail. Ils sont conçus pour aider à la gestion de l'activité des commerçants en bestiaux destinés à la boucherie (principalement bovins, ovins, et caprins). Ils facilitent la gestion des opérations commerciales, la traçabilité des animaux et le respect des réglementations sanitaires

31 #SIA2024 : lancement du plan gouvernemental renforcé de reconquête de notre souveraineté sur l'élevage

32 Banque des Territoires, Ce que contient le nouveau plan de soutien à l'élevage, Michel Tendil , Localtis, février 2024

et fiscales. Ces technologies permettent d'améliorer l'efficacité et la durabilité du secteur.

1.4. La fiche descriptive des activités spécialisées (FDAS)

1.4.1. Le résumé du métier

Le commerçant en bestiaux est un maillon central dans la commercialisation des animaux vivants et joue un rôle essentiel dans la meilleure valorisation possible de chaque animal. Il achète les animaux aux éleveurs voire à des intermédiaires, puis les vend à des abatteurs, des éleveurs, d'autres opérateurs ou à l'export, en fonction de leur qualité bouchère ou de leur potentiel d'élevage.

Ce métier recouvre une grande variété d'activités : sélection des animaux, négociation, organisation du transport, ramassage des animaux, rassemblement et tri en fonction du potentiel de valorisation des animaux et des besoins des clients, tout en assurant le respect des réglementations en vigueur.

Le commerçant en bestiaux doit également maintenir un réseau de contacts professionnels, suivre les tendances du marché qui évoluent quotidiennement et favoriser le respect des règles éthiques, de bientraitance et de bien-être animale, sanitaires, de traçabilité, de sécurité et environnementales notamment.

Les conditions d'exercice du travail peuvent varier en fonction des entreprises ou des employeurs, des saisons (conditions météorologiques) et de la région, ou encore des envies des consommateurs. Le travail se déroule principalement sur le terrain : pour les achats dans les exploitations agricoles et alternativement sur les marchés, et pour les ventes avec différents opérateurs (en France ou à l'étranger).

1.4.2. La fiche descriptive des activités spécialisées (FDAS)

Les activités sont regroupées en grandes fonctions et sont écrites, par convention, sans nom personnel, les activités pouvant être conduites soit par une femme, soit par un homme.

Toutes les activités sont réalisées en intégrant la réglementation régissant les activités relatives au commerce de bétail en matière de prévention des risques professionnels (santé et sécurité), de sanitaire, de transport d'animaux vivants, de bientraitance et de bien-être animale, d'environnement ou de traçabilité.

Préparation des transactions

1. Entretient un portefeuille de fournisseurs et de clients

- 1.1. **Etablit** des relations commerciales suivies et de confiance avec les éleveurs et les clients
- 1.2. **Entretient** des relations professionnelles pérennes avec tous les acteurs de la filière (éleveurs, abattoirs, coopératives agricoles, services de l'Etat, etc., en France et à l'étranger)
- 1.3. **Fidélise** les éleveurs et les clients
- 1.4. **Délivre**, si nécessaire, des conseils et des informations techniques, commerciales et financières aux éleveurs et clients
- 1.5. **Prospective** de nouveaux éleveurs et clients
- 1.6. **Met en place**, selon les situations/besoins/demandes, des animaux chez les éleveurs

2. Prépare les transactions

- 2.1. **Se tient informé** des cours du marché et des variations des prix
- 2.2. **Évalue** les risques liés aux variations des prix, aux aléas climatiques, aux épidémies animales et autres facteurs influençant les cours
- 2.3. **S'informe** de la demande des clients (éleveurs, abatteurs ou export)
- 2.4. **Compare** l'offre d'animaux des éleveurs avec les besoins des clients
- 2.5. **Évalue** les risques commerciaux des clients et des éleveurs (assise financière, trésorerie, délais de paiement, agréments, risques, sanitaire...)
- 2.6. **Calcule** le niveau de marges à réaliser

Commercialisation des animaux de boucherie et/ou d'élevage

3. Estime la valeur d'un animal

- 3.1. **Collecte** les informations sur l'animal (sexe, race, âge, statut sanitaire, etc.)
- 3.2. **Examine** visuellement et/ou manuellement l'animal proposé à la vente
- 3.3. **Évalue** l'état de santé et la qualité des animaux, dont la conformation
- 3.4. **Estime** l'état d'engraissement, le poids carcasse, le rendement et le classement d'un animal de boucherie
- 3.5. **Estime** le poids vif et la capacité de développement d'un animal d'élevage
- 3.6. **Estime**, à l'aide de documents d'élevage, la valeur génétique d'un animal
- 3.7. **Vérifie** le caractère commercialisable de l'animal
- 3.8. **Prévoit**, en fonction de la demande et des caractéristiques de l'animal, la destination commerciale
- 3.9. **Évalue** la valeur commerciale d'un animal de boucherie
- 3.10. **Évalue** la valeur commerciale et le potentiel d'un animal d'élevage

4. Commercialise des animaux

- 4.1. **Négocie des animaux de gré à gré en ferme, sur un marché, en abattoir ou en centre de rassemblement** (marché intérieur ou à l'export)
 - 4.1.1. **Fait** une proposition de prix d'achat ou de vente au vendeur ou l'acheteur (sur pied, au kg vif ou au kg carcasse)
 - 4.1.2. **Adapte**, si besoin, la proposition
 - 4.1.3. **Arrête** le prix définitif de l'animal
 - 4.1.4. **Conclut** ou non la négociation
- 4.2. **Enchérit sur des animaux lors d'une vente au cadran et/ou à la criée**
 - 4.2.1. **Mise** ou non sur le prix proposé par le (la) chef(fe) des ventes
 - 4.2.2. **Mise** ou non sur la concurrence
 - 4.2.3. **Arrête** d'encherir quand il a atteint la limite de prix maximum déterminé
 - 4.2.4. **Conclut** ou non l'achat
- 4.3. **Revend**, le cas échéant, du bétail sur un marché
- 4.4. **Détermine** les conditions de paiement, d'enlèvement ou de livraison

5. Ramasse et transporte des animaux

- 5.1. **Entretient** des relations professionnelles avec des transporteurs externalisés

- 5.2. **S'informe** des règlements intérieurs des lieux où il intervient (enlèvement et livraison)
- 5.3. **Apprécie** le caractère et/ou le comportement des animaux pour la sécurisation et l'organisation des déplacements
- 5.4. **Vérifie** visuellement l'adéquation entre le passeport du bovin (ou équin), et ses deux boucles d'identification
- 5.5. **Procède** à la lecture des deux boucles (conventionnelle et électronique) de chaque ovin et caprin
- 5.6. **Enregistre** les informations nécessaires de chaque animal, selon les espèces
- 5.7. **Organise** le transport du bétail avec ses clients et fournisseurs
- 5.8. **Optimise** le transport des animaux pour réduire les durées, les coûts de transport et l'impact environnemental
- 5.9. **Assure** le chargement et/ou le déchargement du bétail
- 5.10. **Transporte** le bétail vers un centre de rassemblement, un abattoir, un marché, une ferme
- 5.11. **Nettoie et désinfecte** le véhicule de transport du bétail dans une station de lavage habilitée
- 5.12. **S'assure** de la maintenance d'une flotte de bétaillères fonctionnelle

6. Rassemble des animaux dans un centre de rassemblement agréé

- 6.1. **Conduit** le bétail dans les différentes zones du centre
- 6.2. **Contient** un animal à l'aide d'une cage manuelle ou d'une machine de contention
- 6.3. **Pèse** chaque animal selon les espèces et les besoins
- 6.4. **Prépare** les animaux à la commercialisation, selon les espèces et les besoins, par la tonte, l'administration de traitements sanitaires nécessaires ou prescrits par le vétérinaire, etc.
- 6.5. **Trie** le bétail selon les besoins des clients (gestion individuelle ou en lot)
- 6.6. **Prépare**, éventuellement, l'aménagement de l'espace de vente
- 6.7. **S'assure** du maintien d'un centre de rassemblement opérationnel (Hommes et bétail)
- 6.8. **Nettoie** et désinfecte les bâtiments et les matériels du centre de rassemblement
- 6.9. **Assure** l'entretien et la maintenance des bâtiments et des matériels du centre de rassemblement
- 6.10. **Stocke** et traite les déjections, lisiers et eaux usées

Supervision et gestion opérationnelle

7. Supervise les transactions

- 7.1. **Coordonne** les transactions orales ou écrites, la synchronisation de la livraison et la gestion de la documentation
- 7.2. **Etablit** les documents réglementaires nécessaires à la transaction (achat ou vente)
- 7.3. **Examine** tous les documents nécessaires au transport, national et international, des animaux
- 7.4. **S'assure** que le transporteur respecte la réglementation du transport d'animaux vivants, en matière d'hygiène, de bien-être et de bientraitance animale

- 7.5. **Assure** la liaison avec les services administratif et logistique de l'entreprise
- 7.6. **S'assure** de la réception des paiements et du règlement des factures dans les délais contractuels
- 7.7. **Garantit** la traçabilité des animaux vendus depuis leur origine jusqu'à leur destination finale

8. Dirige son activité

- 8.1. **Supervise**, selon son niveau de responsabilité, toutes les activités administratives, comptables, logistiques, achats et ventes
- 8.2. **Prévoit** son activité en conséquence des volumes de transactions à réaliser
- 8.3. **Organise** rationnellement son travail et son emploi du temps
- 8.4. **Suit** son activité et procède aux ajustements
- 8.5. **S'assure** de la conformité de son activité avec ses objectifs et ceux de l'entreprise
- 8.6. **Suit** comptablement les achats et les ventes, les coûts et les marges, selon son niveau de responsabilité
- 8.7. **S'informe** des résultats à l'abattage des animaux
- 8.8. **Compare** le rendu à l'abattoir avec son estimation de départ
- 8.9. **Vérifie** en centre de rassemblement la qualité de l'estimation réalisée lors de l'achat
- 8.10. **Contrôle** la validité et la conformité de ses activités par rapport à la législation en vigueur
- 8.11. **Se soumet** aux contrôles réglementaires
- 8.12. **Organise**, éventuellement, l'activité du personnel (dans le cas d'une entreprise avec un ou plusieurs salariés)
- 8.13. **Participe** au développement de l'activité de l'entreprise et à sa stratégie commerciale
- 8.14. **Participe** à des démarches de certification et de labellisation (Quali'Negoce, Bio, Label Rouge, etc.)
- 8.15. **S'informe** et **se forme** sur les sujets liés au sanitaire, comportement animal, bien-être et bientraitance animale, commerce, transport, prévention des risques professionnels, environnement, traçabilité, etc.

1.5. Les situations professionnelles significatives spécialisées

Le tableau suivant présente les situations professionnelles significatives spécialisées (SPS) de la compétence, c'est-à-dire les situations qui, si elles sont maîtrisées, permettent de rendre compte de l'ensemble des compétences mobilisées dans le travail.

Les situations (SPS) sont regroupées en champs de compétences, selon les ressources qu'elles mobilisent et la finalité visée.

Champs de compétences	Situations professionnelles significatives	Finalités
Détermination de la valeur commerciale d'un animal	1. Appréciation du poids vif d'un animal 2. Appréciation du poids/classement carcasse d'un animal 3. Appréciation de la capacité de développement d'un animal 4. Estimation de la valeur financière d'un animal	Préparer une transaction conformément aux objectifs
Gestion des relations commerciales	1. Préparation d'une transaction 2. Négociation de gré à gré 3. Transaction au cadran ou à la criée 4. Animation d'un portefeuille de clients 5. Préconisation aux éleveurs	Nouer des relations commerciales fiables, durables et équitables
Organisation des déplacements d'animaux	1. Organisation du ramassage du bétail 2. Charge et/ou décharge du bétail 3. Allotement des animaux 4. Vérification des informations liées aux transactions	Amener les animaux à destination dans les meilleures conditions possibles

2. Référentiel de compétences

Le référentiel de compétences est constitué de la liste des capacités attestées par l'obtention du CS. Ces capacités ont été élaborées en référence aux champs de compétences et aux situations professionnelles significatives (SPS) présentées à la fin du référentiel d'activités.

Le référentiel de compétences du CS « Commercialisation du bétail » est constitué de 3 capacités globales correspondant à des blocs de compétences.

Le tableau suivant met en lien les capacités du titulaire du CS « Commercialisation du bétail » avec les champs de compétences et les SPS identifiées dans chacun de ces champs.

L'ensemble de ces capacités se développe en prenant en compte la réglementation qui cadre l'exercice professionnel dans les domaines de la commercialisation d'animaux vivants en matière de sécurité, de santé au travail et de bien-être animal.

Capacités	Champs de compétences et finalités	Situations professionnelles significatives
C1. Estimer la valeur marchande d'un animal C1.1. Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement C1.2. Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage	Détermination de la valeur commerciale d'un animal <i>Préparer une transaction conforme aux objectifs</i>	<ul style="list-style-type: none">Appréciation du poids vif d'un animalAppréciation du poids / classement carcasse d'un animalAppréciation de la capacité de développement d'un animalEstimation de la valeur financière d'un animal
C2. Entretenir des relations commerciales C2.1. Construire une relation commerciale C2.2. Négocier lors d'une transaction commerciale	Gestion de relations commerciales <i>Nouer des relations commerciales fiables, durables et équitables</i>	<ul style="list-style-type: none">Préparation d'une transactionNégociation de gré à gréTransaction au cadran ou à la criéeAnimation d'un portefeuille de clientsPréconisations aux éleveurs

<p>C3. Organiser la logistique liée à la vente des animaux</p> <p>C3.1. Déplacer des animaux</p> <p>C3.2. Assurer la traçabilité des transactions</p>	<p>Organisation des déplacements d'animaux</p> <p><i>Amener les animaux à destination dans les meilleures conditions possibles</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation du ramassage du bétail • Chargement et/ou déchargement du bétail • Allotement des animaux • Vérification des informations liées aux transactions
--	---	--

3. Référentiel d'évaluation

Le référentiel d'évaluation présente les modalités et les critères retenus pour l'évaluation des capacités constitutives de chaque capacité globale – ou bloc de compétences – du référentiel de compétences. Les indicateurs relatifs à chacun des critères sont élaborés par le centre habilité pour la mise en œuvre de la certification.

Le certificat de spécialisation « Commercialisation du bétail » est un titre organisé et délivré en unités capitalisables (UC), spécifique à la formation professionnelle continue et à l'apprentissage. Les unités capitalisables peuvent être obtenues indépendamment. Chaque unité capitalisable correspond à une capacité du référentiel de compétences, soit à un bloc de compétences. Elle peut être obtenue indépendamment des autres.

Les règles communes de l'évaluation des diplômes en unités capitalisables du ministère chargé de l'agriculture sont définies dans la note de service DGER/SDPFE/2016-31 du 5/01/2016.

Toutes les unités capitalisables du certificat de spécialisation « Commercialisation du bétail » doivent faire l'objet d'une évaluation en situation professionnelle.

Le tableau suivant donne à voir les correspondances entre UC et capacités. Il précise également les modalités d'évaluation ainsi que les critères à prendre en compte pour certifier la capacité.

Le travail en sécurité est une condition *sine qua non* pour la certification de la capacité C3.1.

UC	Modalités d'évaluation	Capacités	Critères
UC 1	Evaluation en situation professionnelle	C1. Estimer la valeur marchande d'un animal C1.1. Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'engraissement	Estimation du potentiel de développement de l'animal Le candidat évalue l'animal pour estimer son potentiel de développement Détermination d'une fourchette de prix Le candidat croise les données observées avec celles du marché pour établir une fourchette de prix
	Evaluation en situation professionnelle	C1.2. Estimer la valeur marchande d'un animal destiné à l'abattage	Estimation des données d'abattage Le candidat évalue le poids et le classement – conformation et état d'engraissement – de l'animal pour estimer sa valeur marchande

			<p>Détermination d'une fourchette de prix Le candidat croise les données observées avec celles du marché pour établir une fourchette de prix</p> <p>Vérification <i>a posteriori</i> de la justesse de ses estimations poids-classement Le candidat vérifie l'adéquation entre son estimation initiale et les données de l'abattoir (poids et classement) et interroge les écarts pour conforter son expertise</p>
UC 2	Evaluation en situation professionnelle	<p>C2. Entretenir des relations commerciales</p> <p>C2.1. Construire une relation commerciale</p>	<p>Anticipation des démarches au regard des attendus des marchés Le candidat est proactif, sollicite ses contacts ou en recherche pour répondre aux besoins des marchés</p> <p>Instauration d'une relation de confiance Le candidat, par sa posture et son engagement professionnel, construit et entretient une relation confiance avec ses fournisseurs et clients afin de les fidéliser</p> <p>Propositions de valorisation commerciale optimale des animaux Le candidat suggère aux éleveurs des stratégies commerciales de plus ou moins longs termes afin de valoriser au mieux le potentiel des animaux</p>
	Evaluation en situation professionnelle L'évaluation de la C22 portera sur deux situations : une de gré à gré et une de vente aux enchères	C2.2. Négocier lors d'une transaction commerciale	<p>Observation du comportement des parties prenantes Le candidat repère des signes favorables, ou non, à la transaction chez le fournisseur ou les concurrents pour emporter le marché</p> <p>Prise en compte du risque commercial acceptable Le candidat évalue le risque commercial – assise financière, délais de paiement, solvabilité, sanitaire – qu'il peut prendre afin d'arrêter sa décision</p> <p>Ajustements tactiques permanents</p>

			<p>Le candidat intègre les nouveaux éléments, et dans le cas du gré à gré tient le gagnant-gagnant, pour décider de valider, ou non, la transaction</p>
UC 3	Evaluation en situation professionnelle	<p>C3. Organiser la logistique liée à la vente des animaux</p> <p>C3.1. Déplacer des animaux</p>	<p>Préparation de la ramasse, du déplacement et/ou du tri</p> <p>Le candidat se construit une organisation en fonction des caractéristiques des animaux, de leur destination, de la localisation des points de collecte et d'arrivée pour limiter les déplacements et le stress des animaux</p> <p>Technicité de la manipulation-contention</p> <p>La technicité du candidat rend compte d'une relation sereine entre l'homme et l'animal pour une opération conduite en sécurité</p> <p>Observation en continu de l'état des animaux</p> <p>Le candidat est attentif en permanence à l'état global des animaux – comportements, besoins, état sanitaire – et ajuste son action pour garantir au mieux le bien-être animal</p>
	Evaluation en situation professionnelle	C3.2. Assurer la traçabilité des transactions	<p>Vérification des informations</p> <p>Le candidat vérifie que l'ensemble des données relatives aux animaux et au transport sont conformes et disponibles pour assurer la traçabilité</p> <p>Transmission des informations</p> <p>Le candidat transmet les différentes informations aux destinataires concernés, au moment opportun pour assurer la fluidité de la logistique</p>

Siglier

AOP	Appellation origine protégée
ANSES	Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail
BDET	Bureau des diplômes de l'enseignement technique
BP REA	Brevet professionnel responsable d'entreprise agricole
Bac pro CGEA	Baccalauréat professionnel option Conduite et gestion de l'entreprise agricole
BTSA ACSE	Brevet technologique supérieur agricole option Analyse, conduite et stratégie de l'entreprise agricole
C	Capacité
CE	Communauté européenne
Code APE	Code « activité principale exercée »
Code NSF	Code Nomenclature des spécialités de formation
CS	Certificat de spécialisation
DGER	Direction générale de la recherche et de l'enseignement
DGAL	Direction générale de l'alimentation
DRAAF	Direction régionale de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
DRIF	Délégués Régionaux Ingénierie de Formation
FDAS	Fiche descriptive des activités spécialisées
FFCB	Fédération française des commerçants en bestiaux
FMBV	Fédération française des marchés de bétail vif
GEB	Groupe économie du bétail
INRAE	Institut national de recherche pour l'agriculture, l'alimentation et l'environnement
ICPE	Installations Classées pour la Protection de l'Environnement
Loi EGAlim	Loi pour l'équilibre des relations commerciales dans le secteur agricole et une alimentation saine et durable
MASA	Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire
NSF	Nomenclature des spécialités de formation
RNCP	Répertoire national des certifications professionnelles
ROME	Répertoire opérationnel des métiers et des emplois
SDPFE	Sous-direction des politiques de formation et d'éducation
SPS	Situation professionnelle significative
UC	Unité capitalisable

Ministère de l'agriculture et de l'alimentation
Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche
Sous-direction des politiques de formation et d'éducation
Bureau des diplômes de l'enseignement technique
78 rue de Varenne - 75349 Paris 07 SP

ANNEXE II

Tableau des correspondances entre l'option « commercialisation du bétail : acheteur - estimateur » du certificat de spécialisation agricole et l'option « commercialisation du bétail » du certificat de spécialisation agricole

UC du CS option « <i>Commercialisation du bétail : acheteur estimateur</i> »	UC du CS option « <i>Commercialisation du bétail</i> »
Arrêté du 9 juin 1999	Arrêté du 16 juillet 2025
UC3. Être capable d'estimer la valeur commerciale d'un animal	UC1. Estimer la valeur marchande d'un animal
UC1. Être capable de situer son activité dans une filière de production animale	UC2. Entretenir des relations commerciales
UC2. Être capable d'établir une relation commerciale	
UC4. Être capable de gérer son activité en fonction des objectifs de l'entreprise	UC3. Organiser la logistique liée à la vente d'animaux



Ministère de l'Agriculture et de la Souveraineté Alimentaire
DIRECTION GÉNÉRALE DE L'ENSEIGNEMENT ET DE LA RECHERCHE
Sous-direction des politiques de formation et d'éducation
Bureau des diplômes de l'enseignement technique
1ter, avenue de Lowendal
75007 PARIS

Juillet 2025