

Avec  
la contribution  
financière du compte  
d'affectation spéciale  
développement  
agricole et rural  
CASDAR



**MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE,  
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**CHAMBRES  
D'AGRICULTURE**  
HAUTS-DE-FRANCE



## Prospective élevage en Hauts-de-France : Capitalisation et Perspective

Avec la contribution de :

**Chambre d'Agriculture Hauts-de-France**  
**FRSEA Hauts-de-France**  
**Région Hauts-de-France**  
**La Coopérative Agricole Hauts-de-France**  
**Cabinet Triangle**

# Sommaire :

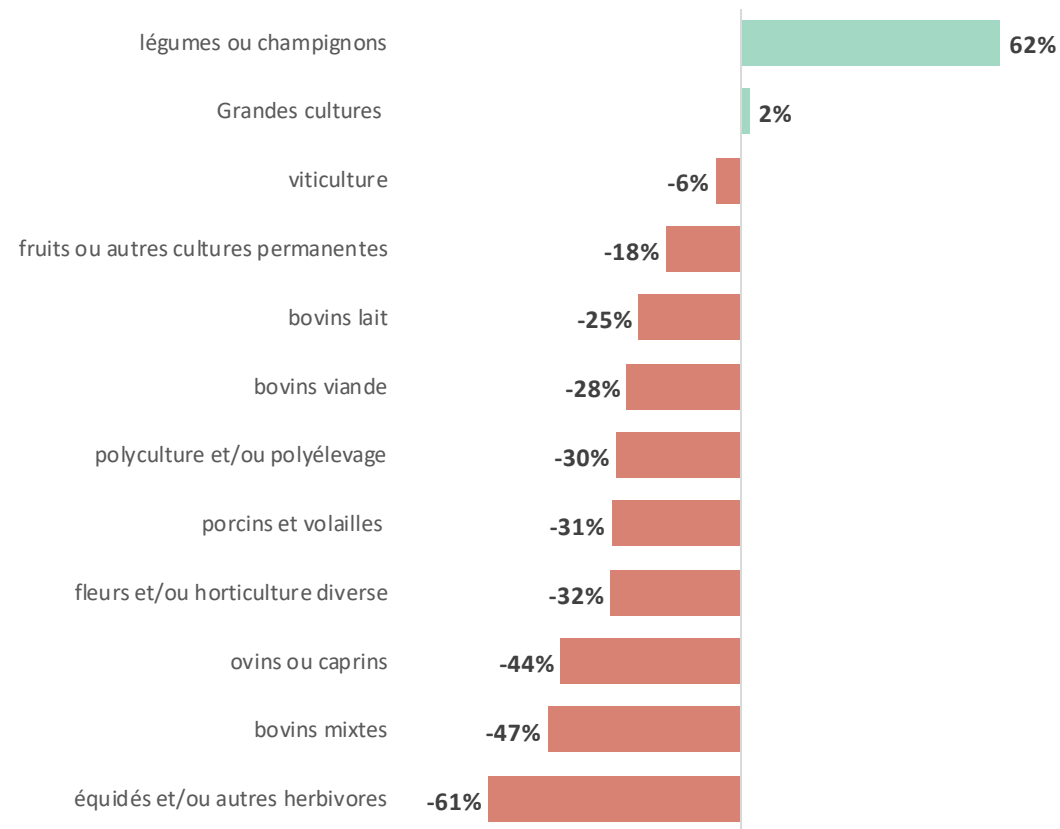
- **Éléments de contexte : une filière élevage en difficulté dans les Hauts-de-France**
- **Vision partagée : filière élevage au cœur de l'économie régionale**
- **Ligne directrice de la prospective**
- **Les attentes de la démarche**
- **Genèse de la prospective**
- **Séminaire du 6 décembre**
- **Rencontres filières avec Région HDF**
- **Ébauche d'une feuille de route stratégique**

# Contexte : une filière élevage en difficulté dans les Hauts-de-France

## Une baisse de 35 % du nombre d'exploitations spécialisées élevage en 10 ans

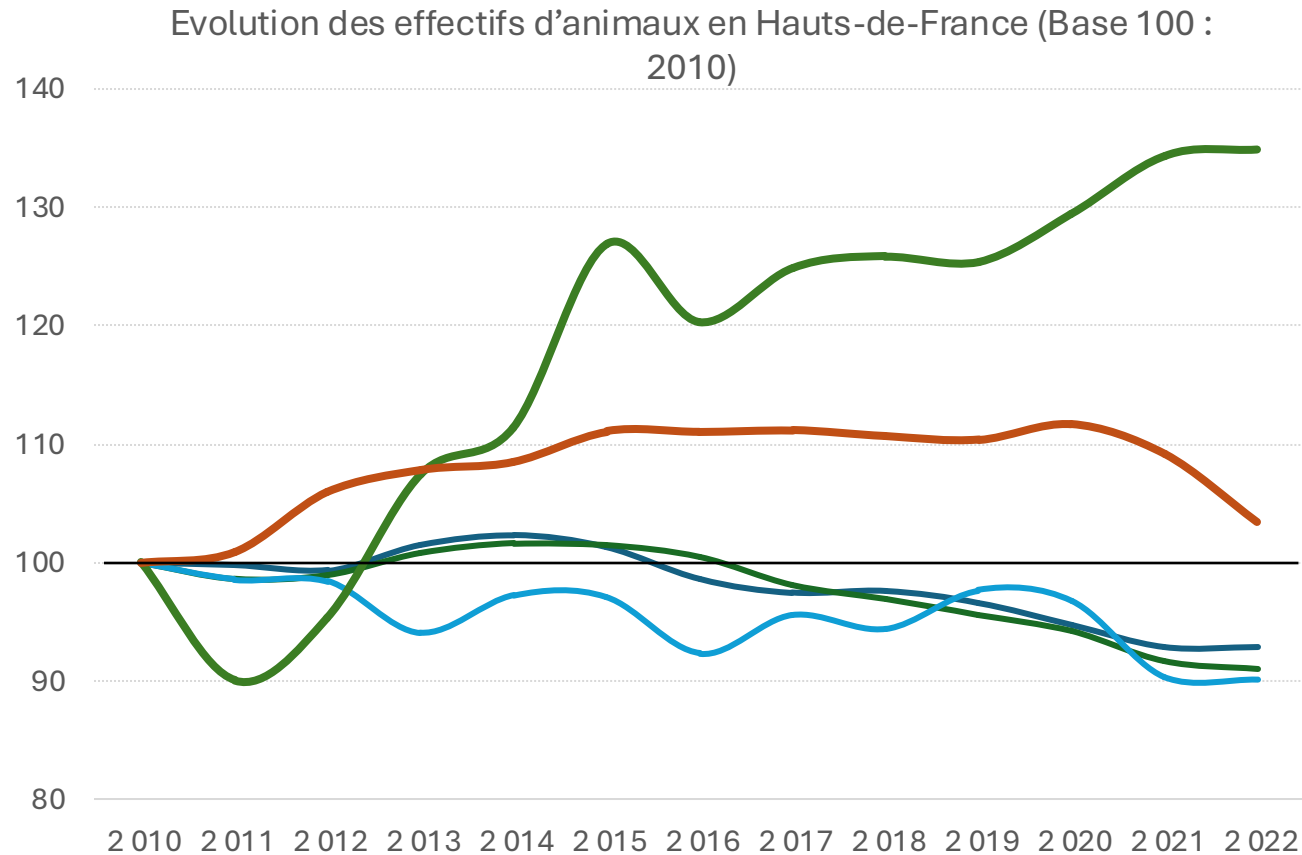
- **4 900 exploitations** sont spécialisées en élevage en 2020
  - Contre 7 500 en 2010
- 2/3 des exploitations régionales sont **orientées vers une production végétale**
  - + 1,5 % depuis 2010
- Les exploitations spécialisées **grandes cultures représentent désormais 58 % des exploitations régionales**

Evolution du nombre d'exploitation par spécialisation entre 2010 et 2020 en Hauts-de-France



Sources : Agreste, RGA 2010 et 2020, traitement CRA Hdf

# Des cheptels en baisse pour les bovins et porcins



**Poules pondeuses**  
+ 35 % depuis 2010

**Poulets de chair**  
+ 3 % depuis 2010

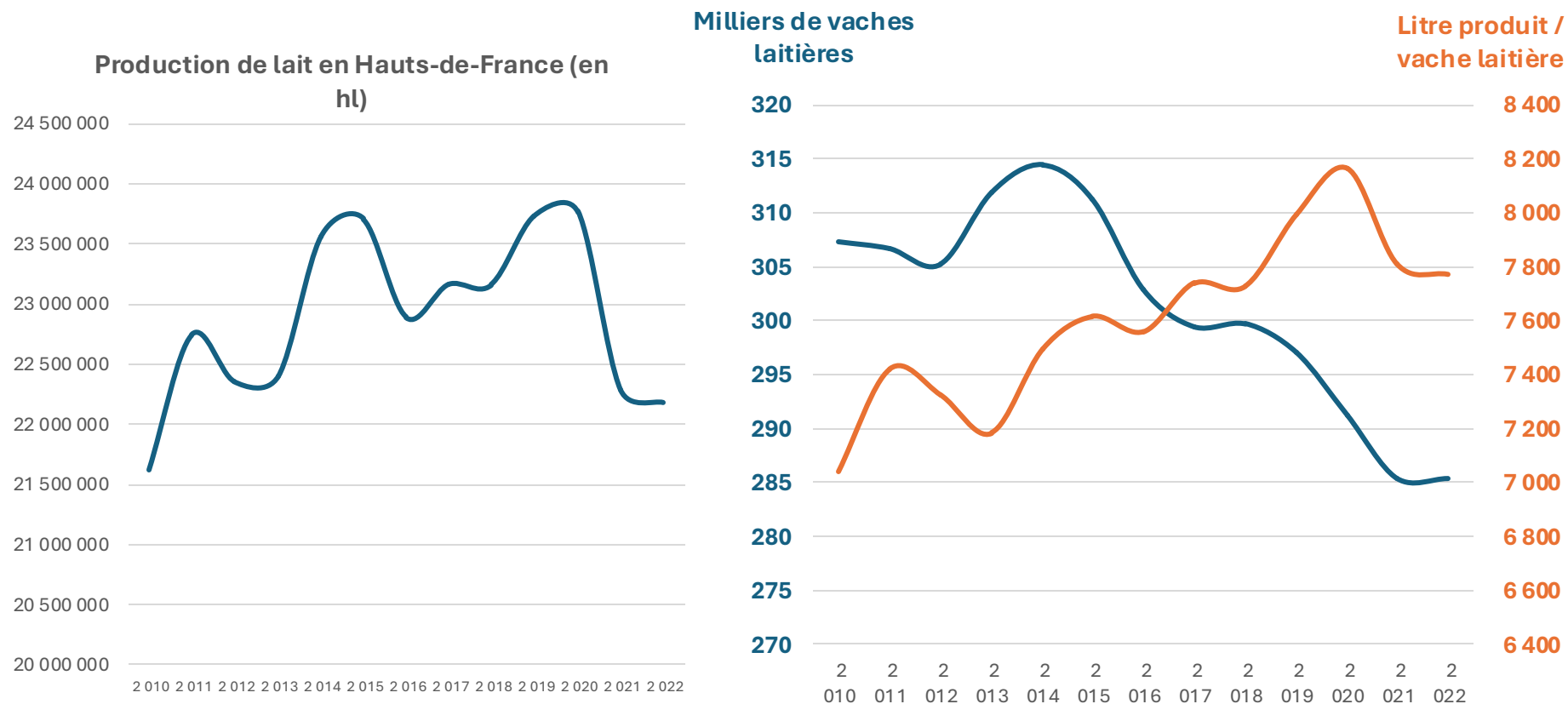
**Vaches laitières**  
- 7 % depuis 2010

**Ensemble bovins**  
- 9 % depuis 2010

**Porcins**  
- 10 % depuis 2010

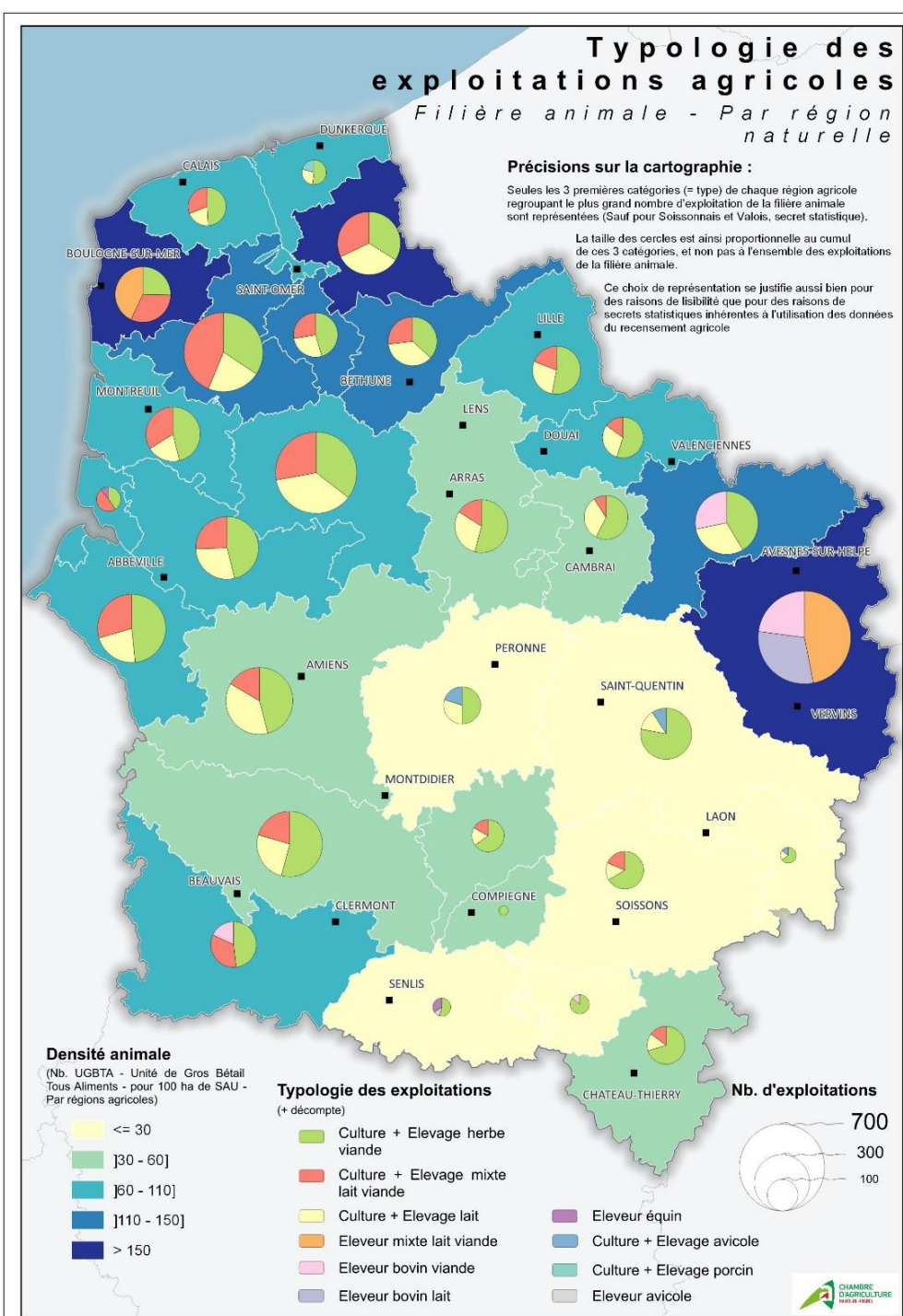
Sources : Agreste, SAA

# Une productivité par vache en augmentation



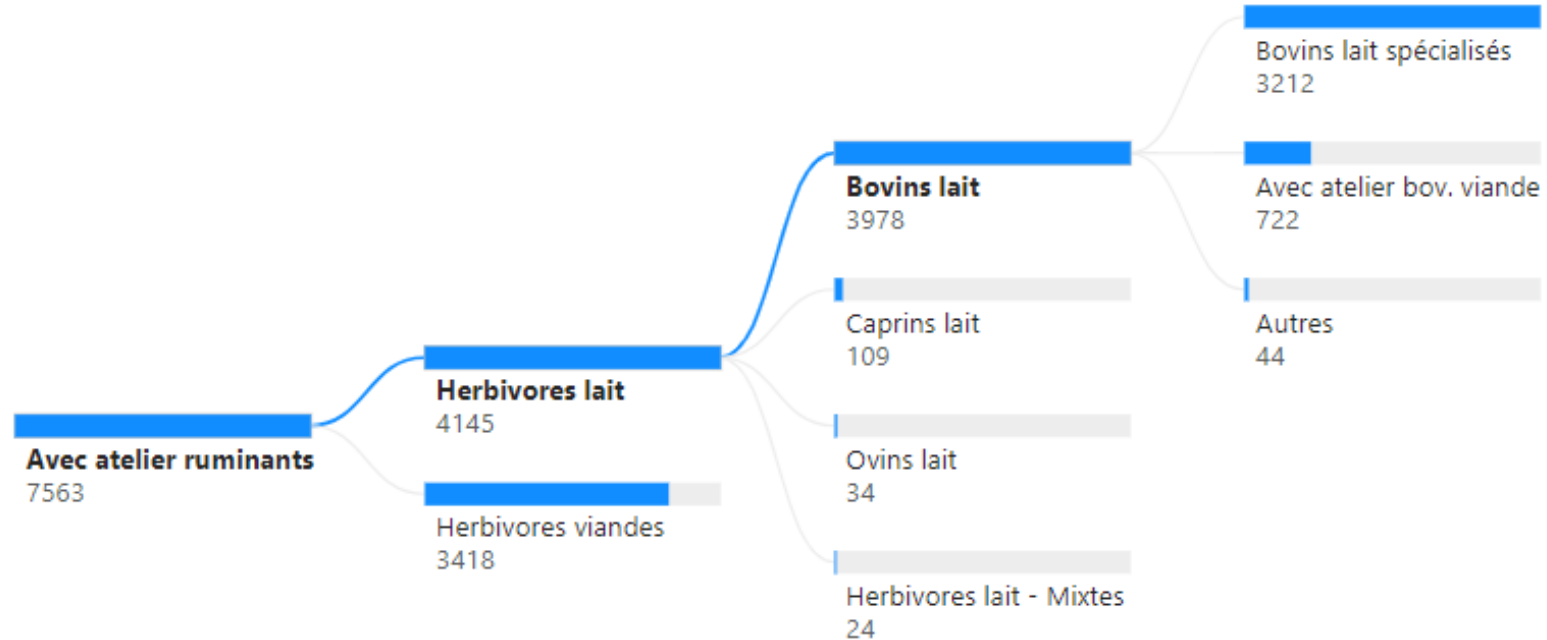
Sources : Agreste, SAA

# Les typologies d'exploitation d'élevage dans les Hauts – de – France



# Typologie des exploitations avec ruminants

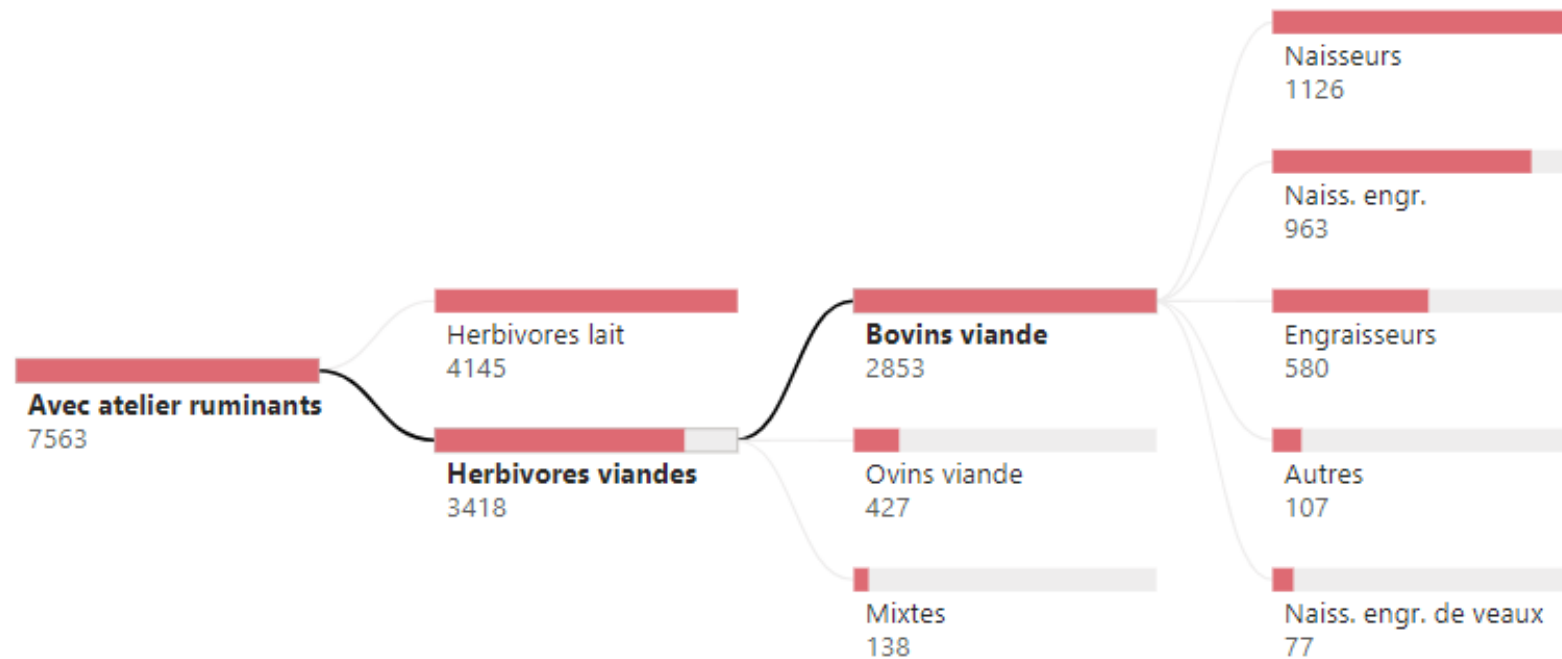
Effectifs Hauts-de-France 2023 sur la famille « Herbivores lait »



Sources : BDNI – Typologie INOSYS nationale

# Typologie des exploitations avec ruminants

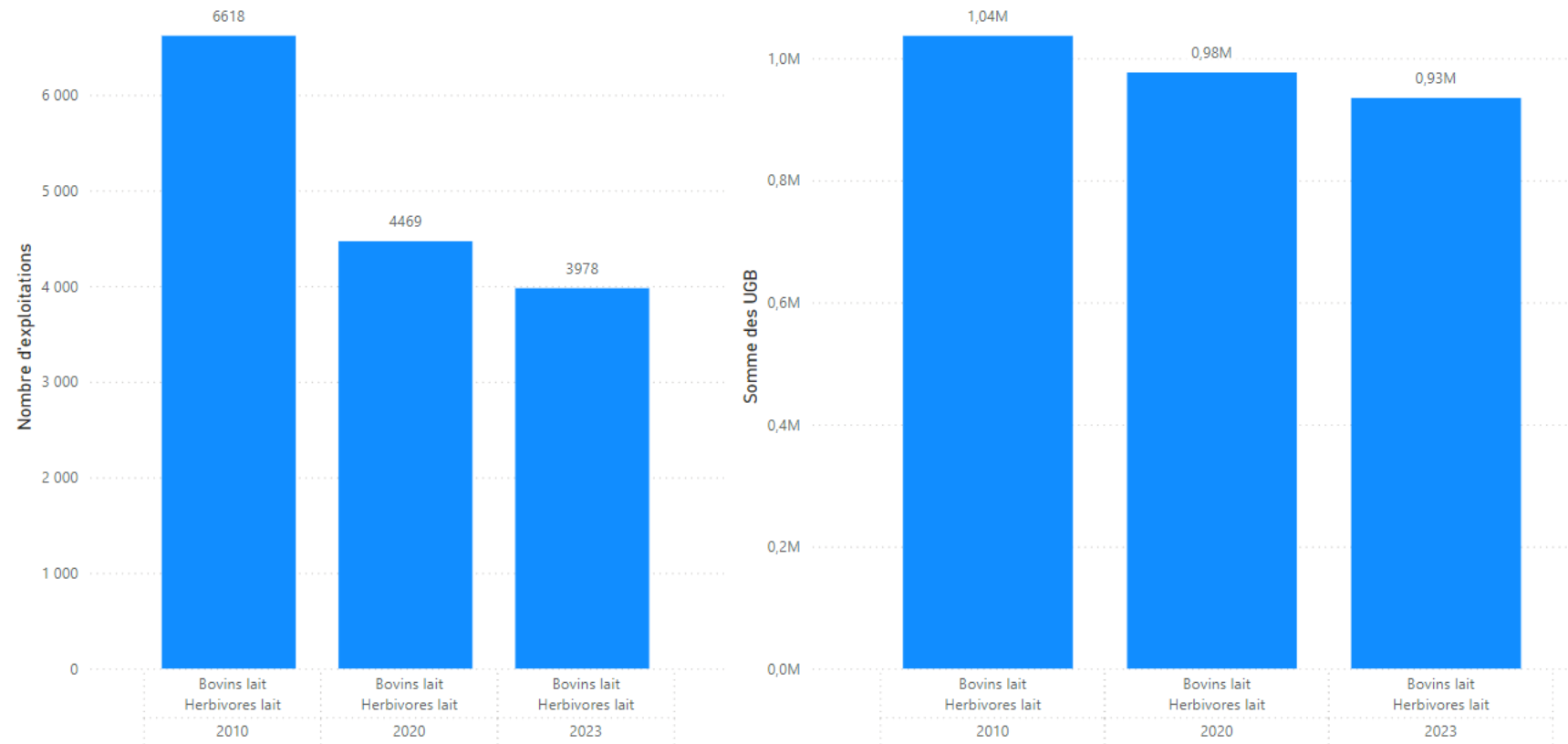
Effectifs Hauts-de-France 2023 sur la famille « Herbivores viandes »



Sources : BDNI – Typologie INOSYS nationale

# Zoom sur les exploitations « Bovins lait »

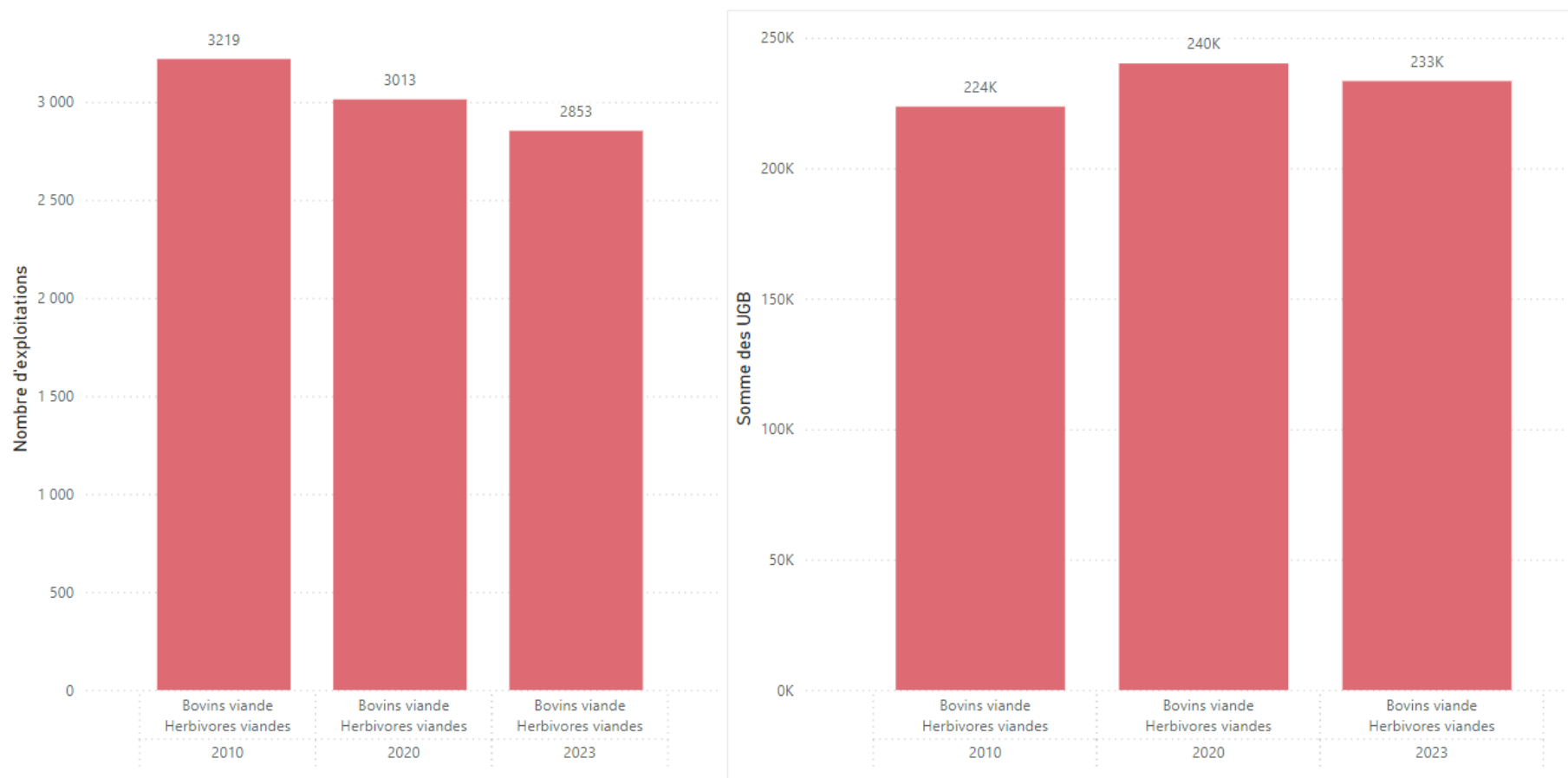
Évolution du nombre d'exploitations et des UGB totaux en Hauts-de-France



Sources : BDNI – Typologie INOSYS nationale

# Zoom sur les exploitations « Bovins viande »

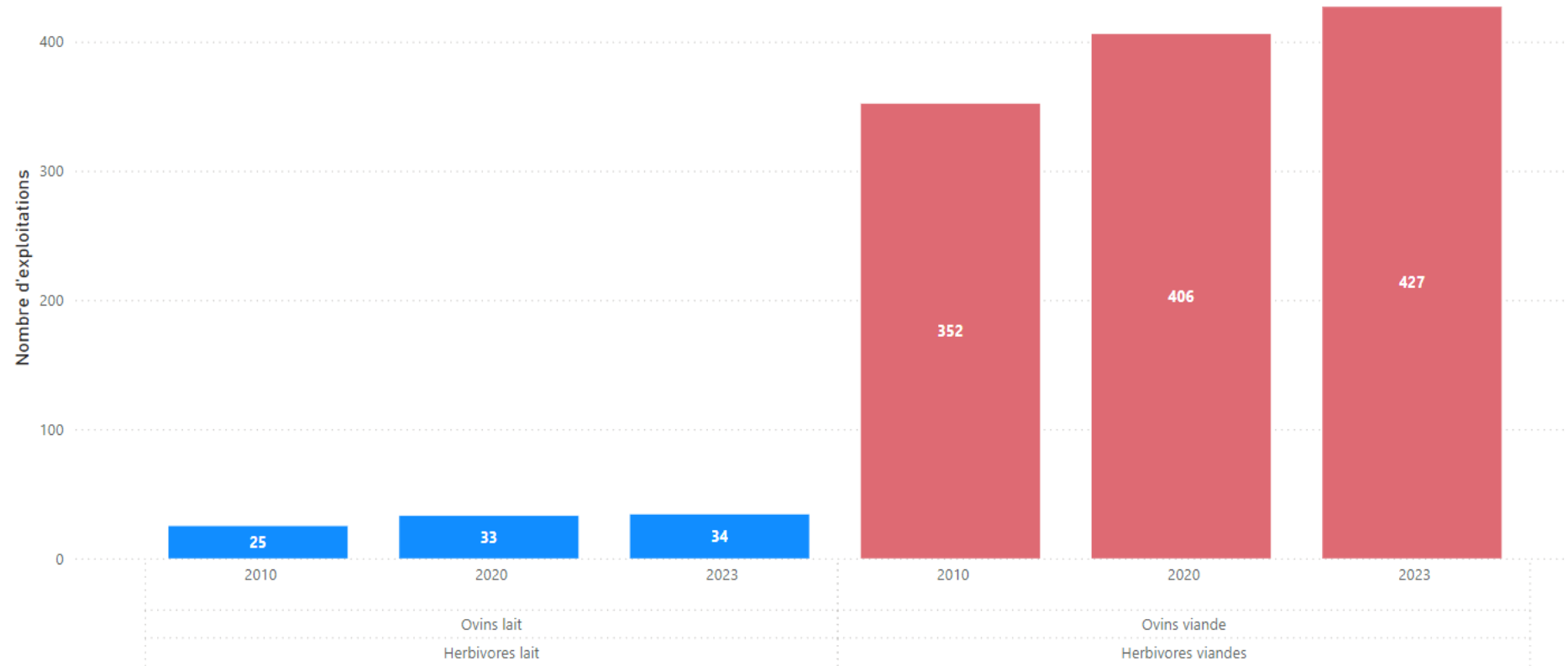
Évolution du nombre d'exploitations et des UGB totaux en Hauts-de-France



Sources : BDNI – Typologie INOSYS nationale

# Zoom sur les exploitations « Ovins »

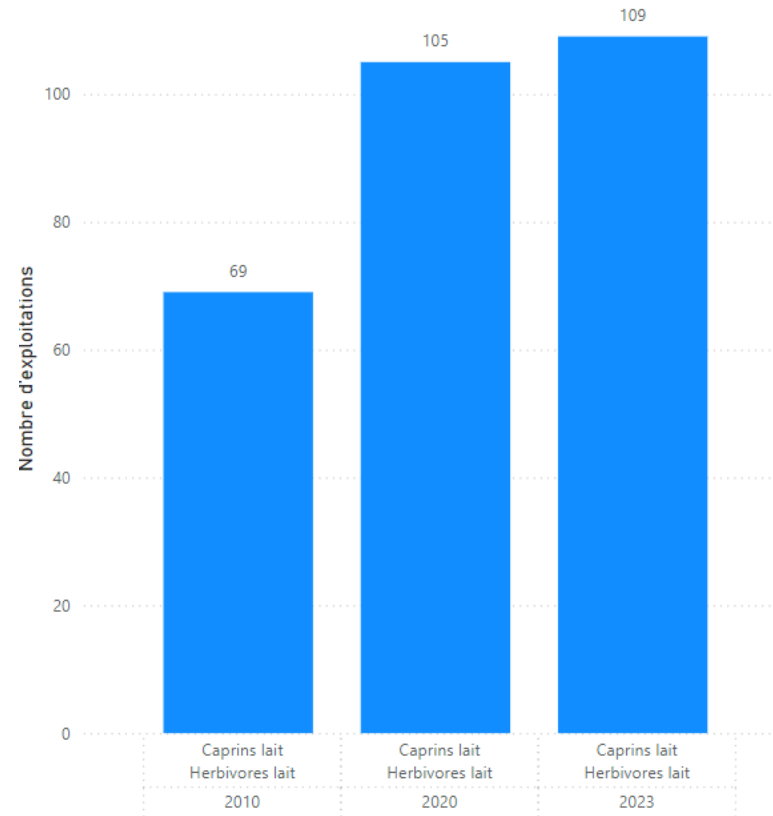
Évolution du nombre d'exploitations en Hauts-de-France



Sources : BDNI – Typologie INOSYS nationale

# Zoom sur les exploitations « Caprins lait »

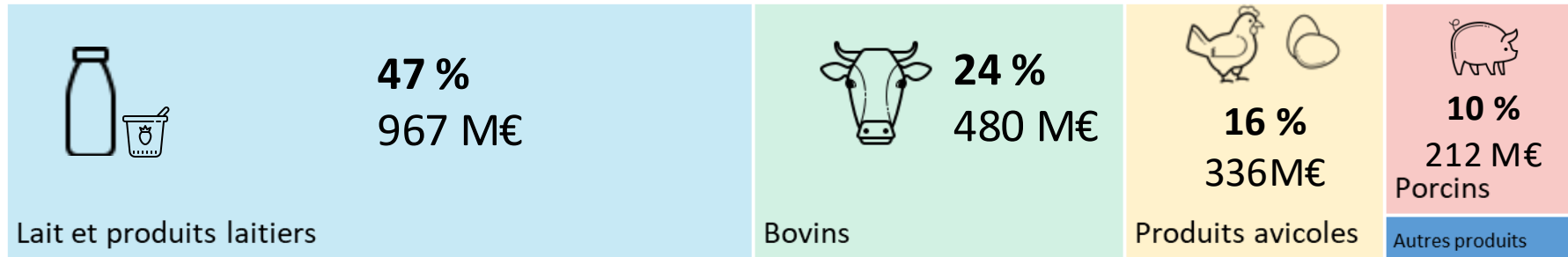
Évolution du nombre d'exploitations en Hauts-de-France



Sources : BDNI – Typologie INOSYS nationale

# Un chiffre d'affaires régional en recul pour les filières animales

2 Md€ de chiffre d'affaires pour les productions animales en 2022



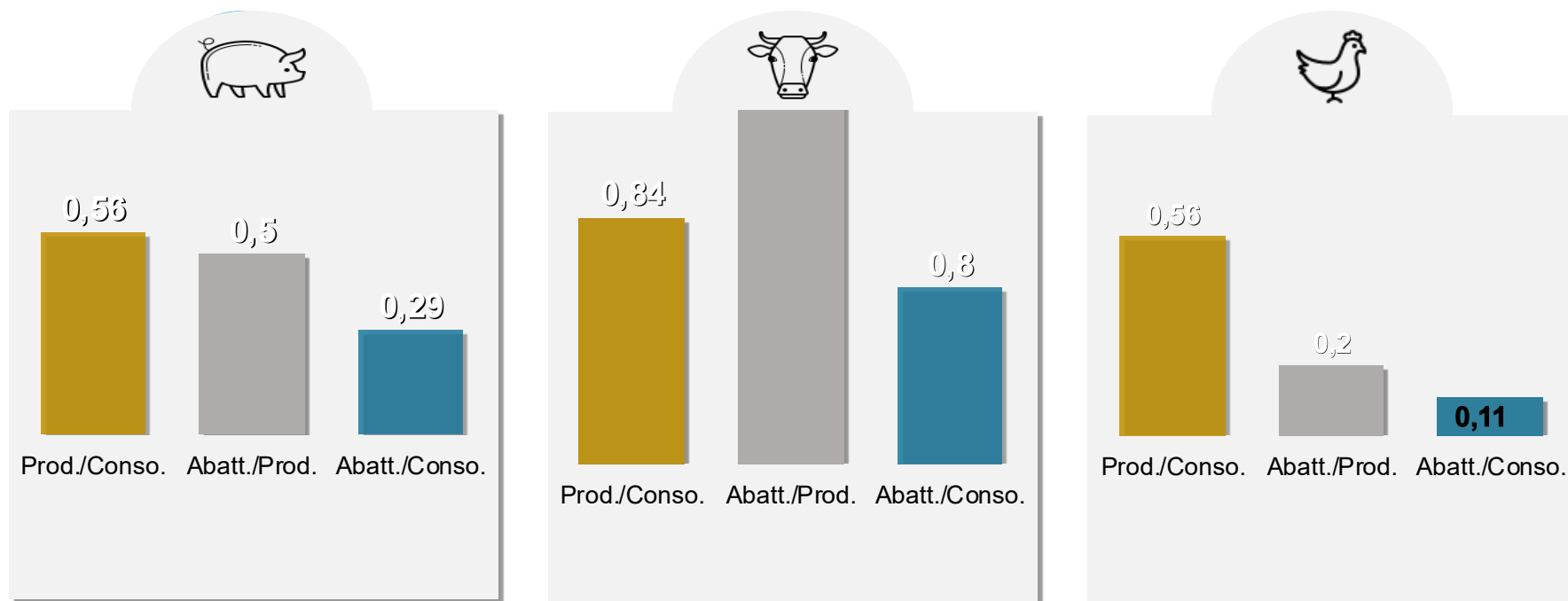
Source : Agreste, Comptes de l'agriculture 2020, traitements CA Hdf

- Un chiffre d'affaires porté par la filière lait et produits laitiers
- Un recul du chiffre d'affaires animal sur les 30 dernières années
  - Une **baisse de 7 %** en 30 ans
  - Sur la même période, le chiffre d'affaires augmente de **+ 39 %** pour les productions végétales
- Les filières animales représentent **22 %** du total du chiffre d'affaires agricole\* des Hauts-de-France en 2020
  - contre **35 %** en 1990

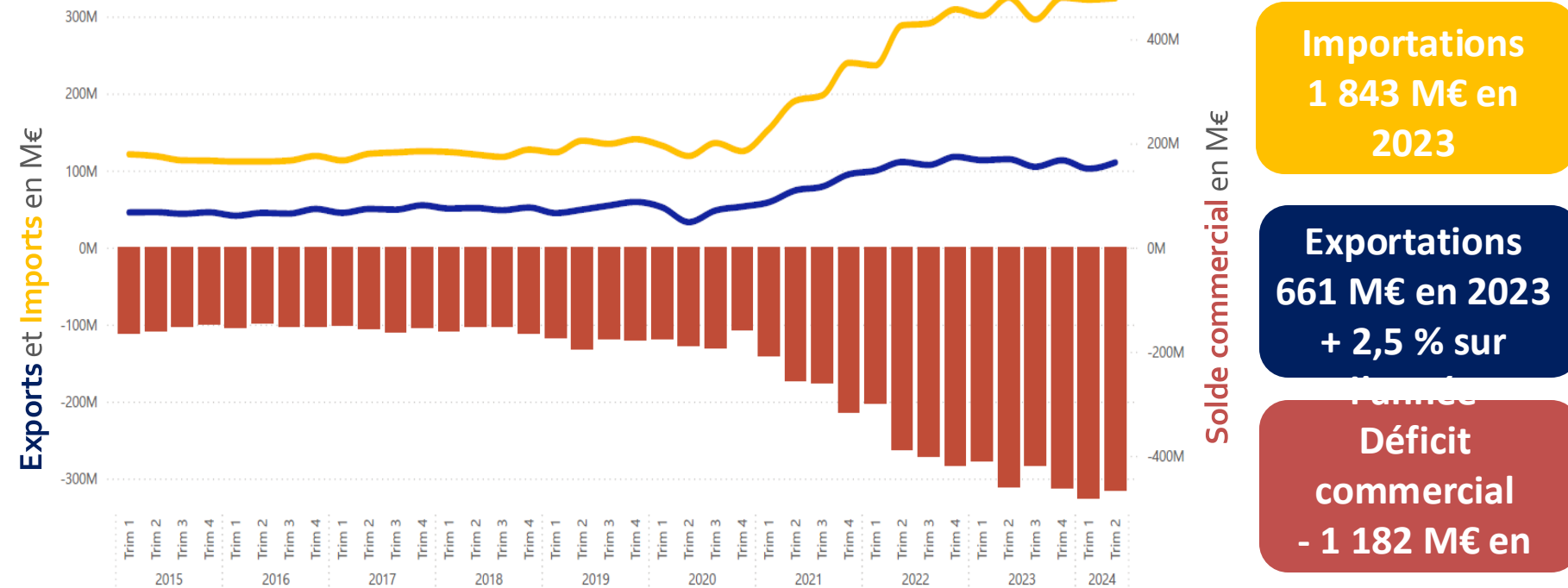
\* Hors services à l'agriculture

Sources : Agreste, Comptes 2022, traitement CRA Hdf

## Des déséquilibres production-abattage-consommation en région



# Un déficit régional de plus de 1 Md€ pour les viandes et produits à base de viande depuis 2022



Source : Douanes, traitement CRA hdf

- Le déficit régional pour les viandes et produits à base de viande se creuse à nouveau depuis 2022 et toutes les filières sont touchées par la hausse des importations :
  - + 50 % pour les viandes de boucherie et produits d'abattage
  - + 42 % pour les viandes de volaille
- 1/3 de la consommation de viande en France est importée (50 % pour la volaille)
- En 2022, la consommation de viande en France augmente de 0,8 % mais les **changements dans les habitudes de consommation favorisent les importations**
  - Baisse de l'achat des ménages
  - Hausse de la consommation hors domicile, en particulier dans la restauration rapide qui consomme davantage de viande d'importation



# Impact de la réforme de la PAC 2023 sur les élevage bovins viande en Hauts de France

NEH1211 - Spé élevage bovins viandes

Nombre d'exploitations

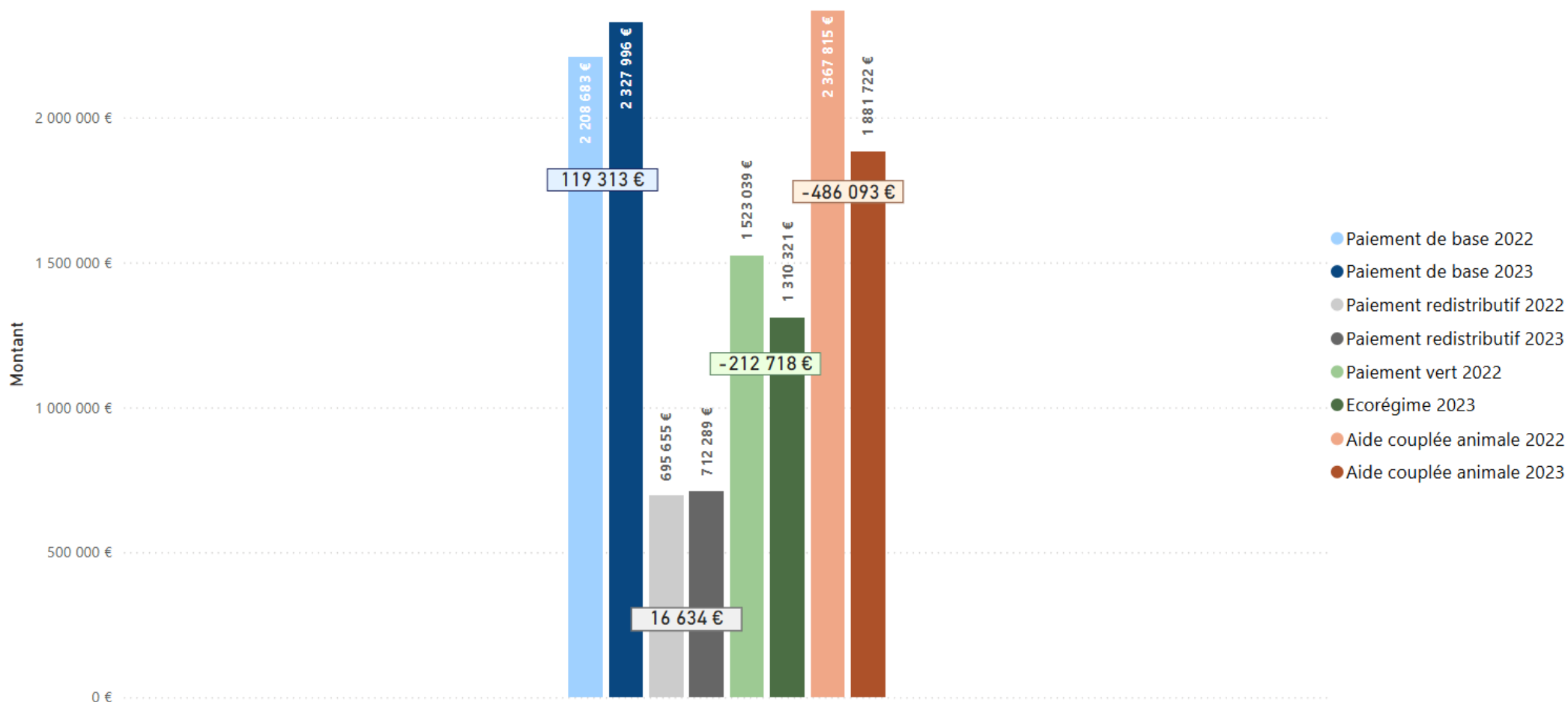
375

Perte globale

-562 864 €

Perte moyenne par exploitation

-1 501 €



# Impact de la réforme de la PAC 2023 sur les élevage bovins lait en Hauts de France

CaseDEP

CaseDEP\_14

Nombre d'exploitations

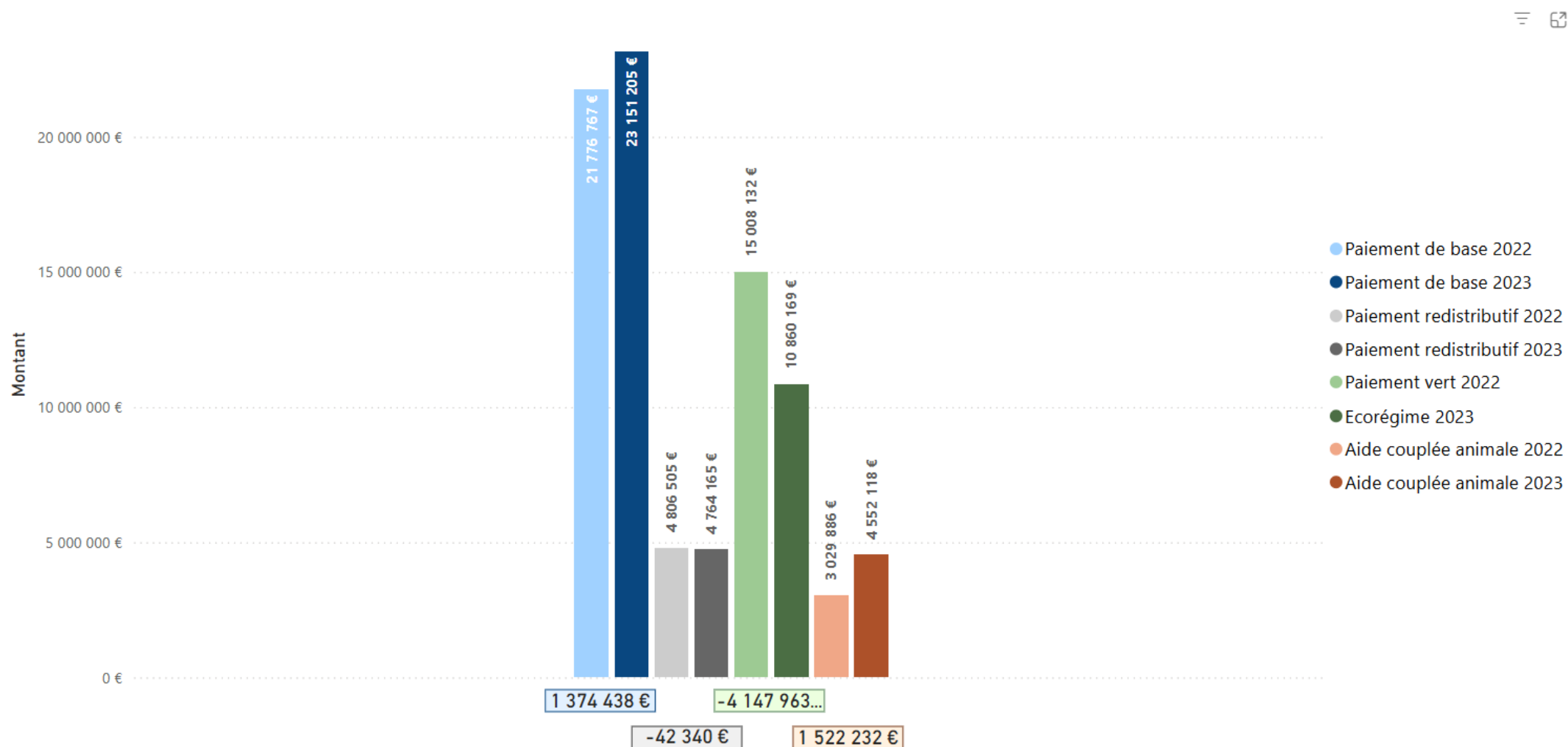
1391

Perte globale

-1 293 633 €

Perte moyenne par exploitation

-930 €



# Vision partagée de l'élevage

## Rôle stratégique de l'élevage en Hauts-de-France :

- Pilier de l'économie agricole régionale
- Approvisionnement essentiel des industries agroalimentaires locales
- Contribue à :
  - la préservation des prairies
  - la biodiversité
  - la fertilité des sols
  - la réduction des émissions de gaz à effet de serre

## Défis majeurs rencontrés :

- Pressions environnementales et réglementaires accrues
- Volatilité des prix
- Manque de communication autour de la filière
- Attractivité insuffisante des métiers de l'élevage
  - Contraste avec des cours actuellement élevés dans certaines filières

# Ligne directrice partagée par les partenaires

Nous souhaitons un élevage qui réponde aux **attentes du marché** en optimisant l'utilisation des **ressources naturelles** et en s'adaptant au **changement climatique**, en adoptant les **innovations** et en restant **viable**, **vivable** et **transmissible**

# Les attentes de la démarche

**Objectifs : Co-construction d'une stratégie inter-filière** avec les parties prenantes du monde de l'élevage des Hauts-de-France

**Finalité : soutenir le développement, ou à minima, le maintien** des filières d'élevage en région

**Mise à disposition d'un « outil » d'accompagnement** pour :

- Les éleveurs souhaitant se **lancer/transmettre/reprendre** un élevage
- garantir l'accès à des **ressources : humaines, matérielles, techniques et financières** en cas de difficulté, quel que soit le domaine concerné

# Genèse de la prospective

- **Rapport : « Pour une dynamique durable de l'élevage bovin dans les Hauts-de-France »**
- Initiative de **La Coopération Agricole Hauts-de-France**, mise en œuvre par le **Groupe Triangle**.
- **Période** : septembre 2023 – septembre 2024
- **Travail prospectif sur l'élevage bovin :**
  - Identification des facteurs clés pouvant influencer la filière : **65 variables** recensées
  - Analyse systémique de ces variables
  - Construction de **scénarios prospectifs**
  - Élaboration d'une **ébauche de planification stratégique**



# Réunion des OPA du 6 décembre : Filière Ovin, Bovin lait, Bovin viande et Porc

- **À la suite de l'étude menée par La Coopération Agricole**, une volonté s'est exprimée de rencontrer les OPA des autres filières (bovin lait, bovin viande, porcs, volailles et ovins).
- **Pilotes** : La coopérative Agricole, FRSEA HDF, JA HDF, Chambre d'agriculture HDF
- **Participants : OPA et représentants des filières** Ovin, Bovin (lait et viande), Porc, Caprin, lapin

## Organisation de la journée en trois temps :

- Réalisation d'une analyse **AFOM** (Atouts, Faiblesses, Opportunités, Menaces) par filière
- Réflexion autour de la question : « *À quelles conditions y aura-t-il encore des éleveurs de [...] en 2040 en Hauts-de-France ?* » par filière
- Constitution de **groupes de travail** autour de **thèmes stratégiques** pour le maintien ou le développement de l'élevage

## Rencontre Région Hauts-de-France – Représentants filière élevage (avril-mai 2025)

- Soucieuse de ces sujets, la **région Hauts-de-France** se joint à la prospective en mars 2025 pour **appuyer politiquement ces réflexions**.
- Cinq rencontres sont organisées par les services de la Région et la Chambre d'agriculture, avec les représentants et les OPA des filières : bovin lait, bovin viande, volaille, lapin et porc.
- Ces rencontres ont permis de **consolider les analyses** précédemment réalisées, **d'identifier les grands enjeux** auxquels ces filières sont confrontées, et de **dresser un état des lieux de leurs besoins**.

# Construction de la feuille de route « Elevage en Hauts-de-France »

## Une stratégie issue d'une démarche prospective partagée

- Diagnostic précis de l'environnement des filières d'élevage en Hauts-de-France a permis d'identifier
  - **5 Groupes de travail (GT)** issus d'un consensus entre partenaires agricoles :
    - **GT 1** : Accompagnement des éleveurs
    - **GT 2** : Modernisation, nouvelles solutions, nouvelles pratiques, accompagnement à l'investissement
    - **GT 3** : Main-d'œuvre, qualité de vie et bien-être des éleveurs
    - **GT 4** : Sécuriser et consolider les filières
    - **GT 5** : Simplifier le cadre réglementaire des élevages

❓ La feuille de route « Elevage en Hauts-de-France s'articulera autour de ces groupes de travail

## Analyses AFOM des filières.

- AFOM issues de la première vague de rencontres organisée en décembre 2024 par LCA, la FRSEA, les JA et la Chambre d'Agriculture des Hauts-de-France avec les représentants des filières et les OPA, ainsi que celles de la seconde vague pilotée par la Région des Hauts de France et la Chambre d'Agriculture en avril-mai 2025
- Les atouts représentent les éléments positifs déjà acquis, tandis que les faiblesses désignent les éléments négatifs actuellement présents. Les opportunités correspondent à des atouts potentiels à venir, et les menaces à des faiblesses potentielles futures.

# AFOM Bovin viande

## ATOUTS

- Origine France majoritaire en distribution (boucherie) : maintenir cet attrait pour le consommateur
- Production régionale = abattage et consommation régional pour les grandes filières ; (~100.000t/an)
- Diversité d'acteurs sur le territoire
- Deux gros bassins de consommation à proximité (Lille et Paris)
- Complémentarité de l'atelier élevage sur l'exploitation
- Valorisation des PP non retournables
- Filière engagée dans une dynamique collective : Interpro, OPA, le Crédit Agricole, chambre d'agriculture, région HDF (rencontres filière élevage)
- Faible cout de production/Europe
- Outils existants pour alléger l'astreinte des éleveurs (outils d'aide à la surveillance au vêlage)
- Actions concrètes vers la restauration scolaire : la région a déjà effectué son travail concernant la consommation de viande locale dans les établissements scolaires

## FAIBLESSES

- Mauvaise perception de l'articulation PA/PV : opportunité de coproduit pour la filière
- Variabilité interannuelle des rendements fourragers
- Capacité de stockage fourrager limitée
- Décapitalisation structurelle persistante : initialement due aux sécheresses et manque de revenus
- Faible spécialisation des élevages : *sur les 4500 détenteurs de bovins allaitants, seuls 800 sont spécialisés*
- Concurrence avec les productions végétales
- Poids financier des installations/reprises : *la reprise du stock et du foncier pour un jeune qui s'installe en élevage est lourde financièrement*

Atouts (suite)

- Observatoire en lien avec l'IDELE : Observatoire national d'Interbev en lien avec l'IDELE, décliné au niveau des régions
- Programme technique fonctionnels : Herbophyl'hebdo
- Existence et reconnaissance de l'efficacité des GTE (gestions technico-économiques) pour permettre aux éleveurs de comparer leurs performances et de s'améliorer. GTE en comparaison des références Inosys pour le groupe.
- Prix attractif de la viande française pour les consommateurs : Viande bovine française la moins chères d'Europe
- Production de coproduits en région qui permettent de limiter les surfaces fourragères pour l'éleveur et maintenir des surfaces de vente.

Faiblesses (suite)

- Astreinte du métier dissuasive : surveillance 24h/24
- Faible contractualisation (par rapport aux cultures végétales)
- Manque d'incitations post-sevrage : *Beaucoup de veaux laitiers partent à l'export (notamment en Espagne)*
- Aides couplées animales de la PAC à réajuster : nécessité de rééquilibrer le soutien entre naisseurs et engraisseurs, (voir favoriser les naisseurs) ; le plafond de chargement (1,4 UGB/ha de SFP) s'avère trop contraignant en Hauts-de-France.
- Conseil sur l'herbe à valoriser davantage

| OPPORTUNITES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | MENACES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Marges de progrès techniques et donc économiques existantes dans les élevages</li><li>• Modernisation nécessaire des élevages pour donner envie d'y travailler (évolutions mais il reste du travail)</li><li>• Structuration de la phase de post-sevrage des veaux laitiers : il faut amener les veaux de 3 semaines à 6 mois"</li><li>• La mobilisation des banques est envisageable, mais demeure néanmoins limitée.</li><li>• Défiscalisation transmission cheptels</li><li>• Majoration de l'AJA : majorer l'AJA pour l'installation en élevage</li><li>• APP investissements dans les exploitations : surveillance, OAD : ouvrir des APP spécifiques : APP petit matériel, gros matériel...</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Capital de reprise élevé</li><li>• Difficultés d'accès au foncier</li><li>• Difficulté à trouver la main d'œuvre</li><li>• Accès aux co-produits (volume et prix)</li><li>• Perception sociétale de « l'intensification »</li><li>• Normes/ réglementation</li><li>• Sanitaire</li><li>• Consommation de viande en baisse</li><li>• Effets de seuil en termes de densité d'éleveurs risque sur l'amont et l'aval</li></ul> |

## Suite opportunités

- R&D espèces fourragères : les espèces d'herbes actuelles sont moins adaptées au changement climatique -> financement de R&D
- Valorisation de l'herbe : Mettre en avant le volet « herbe » du PREAD : stockage et séchage en grange
- Label viande locale en RHD : faciliter l'approvisionnement provenant de production locale
- Recentrer les aides sur les naisseurs : prioriser les naisseurs
- Renforcement actions Interbev : Mettre en lien les actions du comité de promotion avec les actions menées par INTERBEV

# AFOM BOVIN LAIT

| ATOUTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | FAIBLESSES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Importance du système polyculture - élevage (37 % des éleveurs laitiers) : une capacité à faire plus de lait à surface constante et des niveaux de revenus plus corrects que dans les régions spécialisées en élevage (hors ICHN)</li><li>• 4ème région pour la densité laitière (production/km2), densité de producteurs, CUMA, entraide, réseau de vétérinaires ruraux qui reste suffisant dans certaines petites régions</li><li>• Un tissu industriel laitier diversifié</li><li>• Des bassins de consommation importants</li><li>• Région historiquement productive</li><li>• Hausse prix du lait (+30% en 3 ans)</li><li>• Présence de dispositifs régionaux de soutien</li><li>• Part importante de la production de viande issue de la filière lait</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Difficulté à trouver de la main d'œuvre et la fidéliser car les horaires sont contraignants</li><li>• Coût des installations et matériels élevé, difficulté à investir et à renouveler</li><li>• Temps de travail contraignant qui freine les nouvelles générations à continuer/reprendre l'élevage : équilibre vie pro/privée difficile</li><li>• Disparition des services dans certaines petites régions (vétérinaires ruraux...)</li><li>• Déclin du nombre d'ateliers laitiers</li><li>• Manque de formation en management</li><li>• Difficulté à recruter/fidéliser des salariés</li><li>• Manque de service adaptés pour les éleveurs : proposer aux éleveurs des services plus modernes (ex : accompagnement du congé maternité)</li><li>• Pédagogie insuffisante sur le sujet du carbone, manque de moyens humains pour réaliser les bilans</li></ul> |

# AFOM BOVIN LAIT

| OPPORTUNITES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | MENACES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"><li>• Difficulté à trouver de la main d'œuvre et la fidéliser car les horaires sont contraignants</li><li>• Coût des installations et matériels élevé, difficulté à investir et à renouveler</li><li>• Temps de travail contraignant qui freine les nouvelles générations à continuer/reprendre l'élevage : équilibre vie pro/privée difficile</li><li>• Disparition des services dans certaines petites régions (vétérinaires ruraux...)</li><li>• Déclin du nombre d'ateliers laitiers</li><li>• Manque de formation en management</li><li>• Difficulté à recruter/fidéliser des salariés</li><li>• Manque de service adaptés pour les éleveurs : proposer aux éleveurs des services plus modernes (ex : accompagnement du congé maternité)</li><li>• Pédagogie insuffisante sur le sujet du carbone, manque de moyens humains pour réaliser les bilans</li></ul> | <ul style="list-style-type: none"><li>• Diversité des activités</li><li>• Capacité des éleveurs à parler de leur métier pour en améliorer l'image</li><li>• Volatilité des prix et des coûts de production renforcée par la libéralisation du marché du lait</li><li>• Inquiétude face à la dégressivité des aides de l'Union Européenne</li><li>• Pression de la réglementation environnementale</li><li>• Réticence à la contractualisation : souhait de profiter des fluctuations à la hausse du marché</li><li>• Tension au sein de la chaîne de valeur : Problème de <u>sourcing</u> et de négociations au sein de la chaîne de valeur pour que chaque maillon trouve son équilibre et sa rentabilité</li><li>• Concurrence frontalière accrue</li><li>• « Une concurrence frontalière des industries (de Belgique et du Danemark) est à prévoir... »</li></ul> |

| ATOUTS                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | FAIBLESSES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | OPPORTUNITES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | MENACES                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Contractualisation sécurisante pour les éleveurs : Depuis <u>Egalim</u>, les élevages de lapins sont plus rentables. La contractualisation a beaucoup aidé (presque 100% de la filière).</li> <li>Outil d'abattage moderne et non saturé : Abattoir moderne (6 millions d'investissement) et non saturé : perspective de progression pour la production de lapins.</li> <li>Filière organisée : la filière propose plus de services : service de ramassage, service de nettoyage, service d'IA et de vaccination avec les groupements.</li> <li>Production régionale valorisée et différenciée : Aliments : non OGM, non antibiotique, luzerne vient du Grand Est, beaucoup de coproduits.</li> <li>Aide régionale investissement génétique</li> <li>Filière intégrée : tous les éleveurs sont naisseurs-engraisseurs.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre d'éleveurs historiquement bas : Nombre d'éleveurs au plus bas : 30 éleveurs (HDF).</li> <li>Filière peu connue y compris dans le monde agricole : Filière peu connue par instances régionales (organismes d'accompagnement notamment).</li> <li>Problème d'image du produit auprès du public : Image encore difficile pour le consommateur du lapin (vidéos L214...).</li> <li>Coûts élevés à l'installation : 30 000 € d'achats d'aliments avant la première vente de lapins + rachat des animaux.</li> <li>Manque de main-d'œuvre/conseil technique (ramassage, conseil technique : Trouver des ramasseurs : travail pénible. Former des conseillers.</li> <li>Présentations traditionnelles peu adaptées à la RHD : La présentation des produits n'est pas très pratique pour les personnels dans lycées, les écoles, EHPAD.</li> <li>Forte concurrence avec la production de volaille belge</li> <li>Méconnaissance par les banques / structures de financement : Nécessité de travailler à l'image de l'élevage, y compris au niveau des banques et du conseil de gestion.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Potentiel de croissance : outil non saturé et potentiel de consommation : éleveurs des HDF produisent 50% de ce qui est consommé en GE et HDF.</li> <li>Développer marque et référentiel qualité : Demande de généraliser la norme EVALAP... Marque Lapin de France.</li> <li>Rentabilité reconnue mais mal connue : Communication sur la rentabilité des élevages, donner les bons signaux.</li> <li>Projets de reprise et d'installation en cours : 2 projets de reprise d'élevage en cours. Objectif 2 reprises ou installations/an.</li> <li>Développer des parcs bien-être</li> <li>Aides de la région pour la RHD (bon achat cantine ?)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vieillessement des éleveurs : Vieillessement des éleveurs, âge moyen de 46 ans chez les éleveurs de lapins.</li> <li>Risque de fermeture de l'abattoir si baisse du nombre d'éleveurs : pour conserver l'abattoir, il ne faut plus perdre d'éleveur.</li> <li>Obsolescence rapide des normes bien-être</li> <li>Faible attractivité actuelle pour les jeunes – nécessite promotion auprès des JA.</li> <li>Dépendance à la disponibilité de foncier : lien avec la SAFER ?</li> <li>Manque d'anticipation dans les transmissions</li> </ul> |

**ATOUTS**

- Consommateur : prix de la viande de porc, accessibilité
- Consommateur : viande à faible émission de méthane, « vertueuse »
- Autoproduction partielle des aliments en Région
- Une mise en marché gérée surtout par les producteurs grâce à leurs groupements
- Filière structurée : forte présence de groupement de producteurs de porcs, commercialisation + accompagnement technique.
- Présence d'outils de transformation modernes et disponibles : structures d'abattage neuves (Fruges et Gauchy, modernisation à Saint Pol)
- Forte demande : 2 millions de porcs consommés en HDF
- Contexte économique porteur (prix, demande) : les indicateurs sont encourageants sur le plan économique
- Volonté des IAA d'investir localement : Herta, Bigard.
- Bon bilan carbone

**FAIBLESSES**

- Besoin d'outils d'abattage modernisés
- Modernisation nécessaire du parc bâtiment
- Pénibilité du travail / image de travail « pénible »
- Absence de prix plancher : prix < coût de production
- Lourdeur administrative pour les projets de création d'ateliers
- Baisse significative de la production régionale : -12% en 2 ans
- Vétusté des bâtiments d'élevage et hausse des coûts de modernisation : « Hausse des coûts des matières premières pour le renouvellement des bâtiments (+30% à 50% depuis 2020) »
- Faible attractivité du métier (astreinte, week-ends, accidents)
- Manque de main-d'œuvre : 25% des éleveurs manquent de main-d'œuvre (notamment pour se moderniser ou s'agrandir).
- Perception sociétale dégradée
- Complexité administrative (ICPE, PREAD), découragement : 5 à 10 ans pour faire un dossier ICPE

**OPPORTUNITES**

- Salariat à développer pour assurer le remplacement
- Intérêt de la jeune génération pour le travail/contact avec les animaux
- Un marché mondial en croissance : la consommation de viande porcine explose
- La reconquête du marché porcin régional et la montée en puissance des circuits de proximité
- Créer APP dédié aux monogastriques
- Développer des maternités collectives (1000/1500 truies : spécialisation, dissociation naissance – engraissement)
- Communiquer sur la viande locale : IFIP, Label Rouge)
- Mise en place de contrats tripartites (sécuriser la production) : Bigard, contrats tripartites (...) pour garantir 50% de la production.
- Dispositifs d'accompagnement technique et réglementaire à renforcer : Mettre en place un pack accompagnement de l'éleveur sur le réglementaire
- Mobilisation des fonds de garantie régionaux et nationaux/Banque

**MENACES**

- Diminution du nombre de producteurs : seuil critique d'éleveurs à définir pour maintien de la filière sur le territoire
- Renouvellement des générations, qualité de vie des éleveurs, l'intégration dans la société
- Aléas d'arrêt du porc face à la volatilité des cours
- Acceptation par la société, le voisinage : nécessaire de communiquer, d'expliquer
- Problème de renouvellement des générations : 40% des éleveurs vont céder...37% sont sans repreneur.
- Manque de dynamisme, absence de projet de construction, malgré un contexte porteur
- Incertitudes réglementaires
- Biosécurité, fièvre porcine africaine : vigilance sur les risques de biosécurité

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ATOOTS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Production attractive</li><li>• Marchés porteurs</li><li>• Installation facile</li></ul>                                                                                                                                                                             | <b>FAIBLESSES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Difficulté de coopération avec types d'agriculteurs (céréaliers)</li><li>• Communication filière (trop grand modèle unique/ pas adapté)</li><li>• Interprofession très affaiblie et minée par les querelles internes</li></ul> |
| <b>OPPORTUNITES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Valorisation de nouvelles matières premières (couverts d'interculture, feuilles de betteraves, chaumes de blé) (à condition d'aménager des clôtures sur les parcelles).</li><li>• Nombreux débouchés possibles, part de marché à gagner sur l'import</li></ul> | <b>MENACES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Eco-pâturage à définir pour qu'il soit rémunéré, viable, professionnel.</li><li>• Sanitaire (FCO et autres)</li></ul>                                                                                                             |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>ATOUTS</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Filière dynamique avec un fort potentiel de production, notamment sur la volaille de qualité</li><li>Diversité des systèmes de production en œufs : bio,label,plein air. 80% des poules pondeuses en systèmes alternatifs</li><li>Bonne position dans la production nationale : +12% de la production nationale, 5<sup>ème</sup> région en volaille chair, 3<sup>ème</sup> en œuf</li><li>Accessibilité de l'élevage (faible besoin en surface) : Une production qui ne demande pas une surface agricole trop importante (<u>hors</u> plein air) et qui peut donc être accessible aux non issus du milieu agricole.</li><li>Acteurs de l'aval présents et prêts à investir : Des acteurs de l'aval localisés en HDF qui investissent ou souhaitent investir pour relocaliser la transformation en HDF</li></ul> | <b>FAIBLESSES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Capacité d'abattage insuffisante</li><li>Concurrence belge : <b>80 % des poulets de chair (standards) abattus en Belgique (= perte de valeur ajoutée pour la région)</b></li><li><b>Lenteur administrative : 3 à 6 mois pour un bâtiment en BE contre 3 ans en FR</b></li><li>Manque de poussin pour accompagner les projets : <b>Manque des projets de producteurs/multiplicateurs = risque de ne pas avoir assez de poussins dès cette année</b></li><li>Dépendance à un référentiel prix étranger (Deinze, belge) : prix HDF indexés sur le Deinze</li><li>Faible attractivité bancaire pour les projets avicoles : La surface limitée des exploitations avicoles est un frein pour le soutien des banques.</li><li>Élevages français moins compétitifs en taille et en organisation : Elevage FR 3 à 4 fois plus petit que la moyenne des élevages UE</li></ul> | <b>OPPORTUNITES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Potentiel de développement en photovoltaïque : Potentiel de développement de photovoltaïque sur bâtiment.</li><li>Communication et formation possibles pour attirer des jeunes : Communication, formation autour des filières avicoles dans les écoles."</li><li>Soutien ciblé aux multiplicateurs/reproducteurs : Soutenir le maillon « multiplicateur/reproducteur » car la production d'œufs est la base de la filière</li><li>Modernisation du parc existant plutôt que création de nouveaux bâtiments</li><li>Mobilisation de financements régionaux : Mobiliser le Fonds Régional de Garantie</li><li>Lobbying pour assouplir la réglementation ICPE : Lobbying pour faire sortir l'élevage de la législation ICPE</li><li>Soutien aux projets de couvoirs et de jeunes agriculteurs : Prioriser les projets de couvoir et les jeunes dans les AAP <u>PréAD</u>.</li><li>Potentiel de développement pour les filières labélisées</li><li>Déploiement de contrats tripartites (<u>couveurs</u> – éleveurs – abatteurs)</li></ul> | <b>MENACES</b> <ul style="list-style-type: none"><li>Vieillesse des bâtiments et présence d'amiante : Parc bâtiment vieillissant (plus de la moitié des poulaillers ont plus de 20 ans), 699 bâtiments identifiés, 30% amiantés.</li><li>Concurrence accrue des pays voisins (Belgique, Espagne, Pologne)</li><li>Arrivée de gros acteurs étrangers sur le territoire régional : Professionnels alertent sur le projet d'implantation du néerlandais De <u>Heus</u> à Dunkerque</li><li>Baisse attendue des prix avec la reprise polonaise : Prix volailles standard très élevés [...] mais qui va fortement baisser quand la Pologne va se remettre à produire. Quid de la potentielle intégration de l'Ukraine dans l'Union européenne</li><li>Risque sanitaire mondial qui fausse actuellement le marché : Bulle sanitaire car maladies dans de nombreuses régions du monde.</li><li>Pertes liées à la reconversion vers des systèmes plus vertueux : Quand on transforme les bâtiments cage vers sol, on perd 30% des effectifs.</li></ul> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Réflexion autour de la question : « *À quelles conditions y aura-t-il encore des éleveurs de [...] en 2040 en Hauts-de-France ?* » par filière.

### **Bovins viande**

- Assurer un retour sur investissement lors de la reprise des capitaux → améliorer la rentabilité de l'atelier d'élevage.
- Renforcer la formation des éleveurs : montée en compétence technique → meilleure rentabilité.
- Développer l'organisation des producteurs et des filières (ex. : contractualisation).
- Améliorer l'accompagnement technico-économique des exploitants (rôle des OPA / importance de l'implication des éleveurs).
- Mutualiser les ateliers d'engraissement pour les professionnaliser.
- Valoriser l'élevage allaitant par une meilleure communication et une amélioration de l'image (actions via les centres de gestion, les banques spécialisées, etc.).

## Réflexion autour de la question : « *À quelles conditions y aura-t-il encore des éleveurs de [...] en 2040 en Hauts-de-France ?* » par filière.

### **Bovins lait**

- Assurer un retour sur investissement lors de la reprise des capitaux → améliorer la rentabilité de l'atelier laitier
- Renforcer la formation des éleveurs : montée en compétence technique → meilleure rentabilité.
- Structurer les filières de production et favoriser la contractualisation, y compris avec les acteurs transversaux (transformation, vétérinaires, etc.).
- Renforcer l'accompagnement technico-économique (OPA / implication des éleveurs).
- Améliorer les conditions de travail pour permettre aux éleveurs de dégager du temps libre et réduire les contraintes.
- Valoriser l'image de l'élevage laitier : bien-être animal, conditions de travail → pour recruter

## Réflexion autour de la question : « À quelles conditions y aura-t-il encore des éleveurs de [...] en 2040 en Hauts-de-France ? » par filière.

### Porcs

- Moderniser les bâtiments et les outils d'abattage.
- Alléger les contraintes réglementaires et simplifier les démarches administratives à l'installation.
- Favoriser le renouvellement des générations.
- Maintenir un nombre critique d'éleveurs pour préserver l'écosystème de la filière (vétérinaires, etc.).
- Mener une réflexion sur les coûts de production en lien avec les prix de vente.
- Réduire la pénibilité du travail.
- Renforcer la communication auprès des consommateurs.
- Développer le salariat, les solutions de remplacement, et améliorer la qualité de vie des éleveurs pour leur meilleure intégration sociale.
- Instaurer un prix plancher, garantissant une rémunération supérieure au coût de production.

## Réflexion autour de la question : « À quelles conditions y aura-t-il encore des éleveurs de [...] en 2040 en Hauts-de-France ? » par filière.

### Ovins

- Renforcer la cohésion : mise en place d'une interprofession active, ouverte et efficace à l'échelle des Hauts-de-France.
- Assurer la transmissibilité des élevages via la modernisation des outils et une meilleure rémunération.
- Améliorer le suivi sanitaire : développement d'un GDS ovin, diffusion de bonnes pratiques de biosécurité et d'informations régulières.
- Accroître la productivité : travail sur la génétique, la qualité, et les kg d'agneau par brebis.
- Préserver l'intégrité de la filière ovine sur le territoire.

# Groupes de travail stratégiques

- **GT 1** : Accompagnement des éleveurs
- **GT 2** : Modernisation, nouvelles solutions, nouvelles pratiques, accompagnement à l'investissement
- **GT 3** : Main-d'œuvre, qualité de vie et bien-être des éleveurs
- **GT 4** : Sécuriser et consolider les filières
- **GT 5** : Simplifier le cadre réglementaire des élevages

# Accompagnement des agriculteurs : rôle et coordination des accompagnants

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Qui ?                                | <b>Chambre / conseil élevage, contrôle de performance</b><br><b>Conseiller aliment / indépendants (vétos, ...) / conseil de gestion</b><br><b>Enseignement</b> (intervention professionnelle dans les écoles)<br>Destinataires de l'info : <b>l'éleveur + les politiques</b> : conseil régional pour l'élaboration des guichets d'aide + services de l'Etat                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Quoi ?<br>(objectifs<br>/ livrables) | Amener un <b>discours ambiant positif</b> sur l'élevage (éleveur + conseiller)<br>Faire <b>progresser</b> les éleveurs<br>Définir les messages à apporter aux éleveurs : <b>résultats technico économiques / agronomiques</b> (intérêt de l'atelier élevage sur l'exploitation) / <b>organisation du travail / notion de chef d'entreprise</b> (donner de la valeur) / lien avec <b>l'environnement</b> / intérêt de la <b>main d'œuvre</b> (ne pas parler que cout de MO mais plutôt investissement) / conseil technique innovant sur les PP / intégration des nouvelles communications (RS)<br><b>Expertise</b> (compétences) et capacité d'animation des conseillers<br><b>Accompagnement à la démarche projet</b> (aider l'éleveur à définir son projet)<br>Identifier les sujets pertinents pour les éleveurs / <b>thématique d'intérêt pour les éleveurs</b> |

# Accompagnement des agriculteurs : rôles et coordination des accompagnants

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Comment ?<br/>(moyens)</b>   | <p><b>Conseil individuel</b></p> <p><b>Conseil de groupe</b> (GDA, contrôle laitier, Chambre) permet de se situer dans un groupe / donne de nouvelles idées / répond à un besoin social de se voir</p> <p><b>Formations</b></p> <p>Encourager le <b>conseil personnalisé avec une restitution annuelle des chiffres avec l'ensemble des conseillers</b> (technicien, comptable, banquier, contrôle laitier, marchand d'aliment...)</p> <p>Facteur clé de succès : <b>recrutement des éleveurs</b> : encourager les éleveurs à s'y investir (avoir plaisir à y aller, donner de l'intérêt)</p> |
| <b>Quand ?<br/>(calendrier)</b> | <p>CT (1er semestre 2025) : messages / ambitions présentées au conseil régional</p> <p>MT (hiver 2025/2026) : emmener les 1000 fermes dans la dynamique qu'on a écrite</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

# Nouvelles solutions : modernisation (robotique) / outils d'abattage / génétique / nouvelles pratiques

| Qui ?                             | Chambre / Abattoir / Centre insémination ...                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Quoi ?<br>(objectifs / livrables) | <ol style="list-style-type: none"><li data-bbox="766 339 2086 439">1. <b>Foncier</b> : orienter le <b>foncier en prairie vers un usage élevage</b> (éviter la métha) en luttant contre la hausse des prix</li><li data-bbox="766 446 2086 768">2. <b>Modernisation</b><br/><b>Etat des lieux</b> du parc bâtiment et analyse de la durabilité<br/>Définition du <b>bâtiment de demain</b><br/><b>Accès aux aides</b> : délais d'instruction à réduire (moyens humains)<br/>Redéfinir le <b>système d'aide à la rénovation</b> (Pré'Ad), redéfinir le <b>système de points</b> (organiser une commission)</li><li data-bbox="766 775 2086 982">3. <b>Abattage</b><br/><b>Proximité</b> : mobile ou développement d'outils fixes<br/><b>Etat des lieux</b>, cartographie des outils existants (analyse saturation)</li><li data-bbox="766 989 2086 1089">4. <b>Génétique</b> : faciliter l'accès à la HPG (Haute Performance Génétique) (transposer la méthode de la filière ovine si besoin)</li><li data-bbox="766 1096 2086 1196">5. <b>Juridique</b> : cadre légal pour l'élevage en groupement mono-site ou pluri-sites (Ex : éleveurs laitiers)</li></ol> |

# Nouvelles solutions : modernisation (robotique) / outils d'abattage / génétique / nouvelles pratiques

|                             |                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Comment ? (moyens)</b>   | Développement des <b>nouvelles pratiques</b><br><br><b>Accès aux aides</b><br><br>Evolution de la <b>réglementation</b><br><br>Evolution du <b>Pré'Ad</b>       |
| <b>Quand ? (calendrier)</b> | CT (1er semestre 2025) : messages / ambitions présentées au conseil régional<br>MT (hiver 2025/2026) : emmener les 1000 fermes dans la dynamique qu'on a écrite |

# Main d'œuvre / qualité de vie / bien être des éleveurs

|                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Qui ?                          | MSA , Chambres d'Agriculture, OPA, Service de remplacement<br>France Travail, centre de formation<br>GAEC et sociétés<br>Organismes de prévoyance et assurances                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| Quoi ? (objectifs / livrables) | <ul style="list-style-type: none"><li>• Accompagner les éleveurs dans la <b>définition de leur projet professionnel</b>.</li><li>• Former à la <b>gestion de personnel et au travail en équipe</b> (management).</li><li>• Renforcer les <b>connaissances en ressources humaines</b> (contrats, conditions de travail, législation).</li><li>• <b>Attirer les jeunes vers les métiers de l'élevage</b> : comprendre leurs attentes et élaborer des stratégies pour les motiver.</li><li>• <b>Améliorer la communication avec la société</b> : valoriser la profession et casser les idées reçues.</li><li>• Encourager les agriculteurs/éleveurs à adopter une <b>attitude positive</b> et à mieux <b>valoriser leur métier</b>, notamment auprès des écoles.</li><li>• Recenser les <b>acteurs et structures agricoles</b> pouvant contribuer à <b>améliorer les compétences des éleveurs</b>.</li></ul> |

# Main d'œuvre / qualité de vie / bien être des éleveurs

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Comment ?<br/>(moyens)</b>   | <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Fermes formatrices</b> : Identifier des exploitations agricoles prêtes à accueillir des personnes en formation.</li><li>• <b>Formation des formateurs</b> : Mettre en place des parcours spécifiques pour les formateurs.</li><li>• <b>Interventions dans les écoles</b> : Sensibiliser les jeunes aux métiers de l'élevage</li><li>• <b>Développement de l'apprentissage</b> : Créer des cursus adaptés combinant théorie et pratique pour attirer et fidéliser les jeunes dans la filière.</li></ul> |
| <b>Quand ?<br/>(calendrier)</b> | CT (1er semestre 2025) : messages / ambitions présentées au conseil régional<br>MT (hiver 2025/2026) : emmener les 1000 fermes dans la dynamique qu'on a écrite                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

# Contractualisation, négociations, filières

|                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Qui ?</b>                          | <ul style="list-style-type: none"><li>- Premier groupe à constituer : centres de gestion (éviter le conseil d'opportunité), banques, Conseil régional. Proposition : mettre en place un PGR (équivalent du PGE régional) ou PGCC avec une comm comm. La Région servirait de caution pour le prêt bancaire afin d'éviter d'avoir recours à un prêt complémentaire auprès du vendeur d'aliments, pour garder une liberté vis-à-vis de ce vendeur</li><li>- Deuxième groupe : idem + industriels en inter-filières (pour éviter que chaque partie ne reste dans la posture des négociations de prix en interprofession)</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Quoi ? (objectifs / livrables)</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>- Financement de l'élevage (problème de reprise, en plus du foncier)</li><li>- Contractualisation</li><li>- Exple : en lapins, 1/3 des éleveurs non contractualisés (en fonction des demandes des abattoirs) : il faudrait imposer un contrat comme condition d'accès aux aides européennes et régionales (loi 2022), avec un prix indexé sur le prix de l'aliment (marge constante). Limite de l'exercice : un seul abattoir</li><li>- Le contrat ne doit pas servir à financer l'investissement, c'est le rôle des banques</li><li>- Exple en ovins : la coop finance les agnelles, or, ce n'est pas son rôle. Les banques doivent jouer leur rôle. Aide au démarrage ?</li><li>- La banque doit être le financeur de l'investissement, le contrat sert à assurer la rentabilité, en application de la loi EGALIM. Le contrat sert aussi de garantie pour le prêt bancaire. Ce n'est pas toujours une garantie de rentabilité</li><li>- Contrat à baser sur les cotations FranceAgrimer</li><li>- Contractualisation coop : sur volume et sur prix</li><li>- La conjoncture est favorable car la production diminue et concurrence entre les acheteurs, les démarches qualité deviennent donc moins intéressantes pour se démarquer</li><li>- Pas de collusion entre ce groupe et le travail d'interprofession : producteur, transformateur, banquier</li><li>- Intégration des abatteurs, transformateurs dans le plan (négociations entre les 2 premiers maillons)<br/>(Exple : Loué : remplissage du poulailler si le poulet est vendu)</li></ul> |

# Contractualisation, négociations, filières

## Quoi ? (objectifs / livrables)

- Demande à chaque filière de faire l'analyse et de nommer un rapporteur
- 1. Diminution de la production implique un problème de rentabilité des outils de transformation et une diminution des marges.
- 2. Sécurisation de l'éleveur : volume / prix / garantie d'enlèvement, cela permet de sécuriser la banque. Inciter les éleveurs à produire quand il y a besoin. Vérifier s'il y a de la demande, sécuriser la production / demande (exple : bio)
- 3. Garanties au banquier et discours positif des centres de gestion
- 4. Organiser une deuxième réunion avec les industriels pour que leurs messages soient entendus par la Région
- Evaluation de la crédibilité d'un nouvel atelier pour sécuriser les banques : qui évalue ? Equivalence à établir avec le plan de développement des JA quand ils s'installent ? Pour tout nouvel atelier d'élevage ?
- Créer un climat de confiance pour le jeune qui s'installe (discours du centre de gestion)
- Les messages aux pouvoirs publics sont différents entre les maillons de la filière : groupe filière à organiser pour harmoniser les messages face aux pouvoirs publics et le conseil.

# Contractualisation, négociations, filières

|                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Comment ?<br>(moyens)   | <ul style="list-style-type: none"><li>- Créer un PGR ou PGCC</li><li>- Ou BPIE : Banque Publique d'Investissement en Elevage pour garder son indépendance par rapport au vendeur d'aliment</li><li>- Fonds de garantie abondé par la filière + la Région pour assurer les prêts bancaires</li><li>- Etendre la loi EGALIM jusqu'au distributeur</li><li>- Calcul du coût de production uniforme</li></ul> |
| Quand ?<br>(calendrier) | 1 <sup>er</sup> semestre 2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |

# Simplifier le cadre réglementaire

|           |                                                                                                                                                                                              |
|-----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Acteurs   | Etat, FRSEA, JA, Chambres d'Agriculture, coopératives, Région, filières                                                                                                                      |
| Objectifs | Sécuriser les éleveurs et les filières / donner de la visibilité et de la stabilité.<br>Lever les freins au développement de projet<br>Disposer d'une PAC favorable au maintien de l'élevage |

# Simplifier le cadre réglementaire : Axes prioritaire

- Analyser et organiser la mise en application les demandes de simplification portées par la profession en 2024
- Sécuriser les éleveurs
  - Stabiliser le cadre réglementaire
  - Trouver de nouvelles solutions assurantielles
- Simplifier les démarches administratives (sortir l'élevage du cadre des ICPE, accélérer / simplifier les démarches administratives lors des développements de projets, ...)
- Etendre Egalim jusqu'au distributeur
- Dispositions fiscales :
  - Favorables à la transmission des élevages
  - Suramortissement en élevage
- Dispositions favorables à l'élevage dans la prochaine PAC

Avec  
la contribution  
financière du compte  
d'affectation spéciale  
développement  
agricole et rural  
CASDAR



**MINISTÈRE  
DE L'AGRICULTURE,  
DE L'AGRO-ALIMENTAIRE  
ET DE LA SOUVERAINETÉ  
ALIMENTAIRE**

*Liberté  
Égalité  
Fraternité*



**Service Stratégie et Prospective - Chambre d'agriculture des Hauts-de-  
France Pascale NEMPONT Alban GATHELIER**



**Avec la contribution de :**

**Chambre d'Agriculture Hauts-de-France  
FRSEA Hauts-de-France  
Région Hauts-de-France  
La Coopérative Agricole Hauts-de-France  
Cabinet Triangle**