



Accueil Champêtre
en Wallonie

OUVRIR UN MAGASIN À LA FERME

UN MAGASIN À LA FERME, C'EST...

Un magasin relié directement à une entreprise agricole ou horticole et qui vend ses produits. En tant que producteur, vous vendez directement au consommateur, sans intermédiaire: il s'agit de vente directe.

La vente à la ferme répond à une tendance actuelle au retour aux produits artisanaux. Le contact avec le producteur est également recherché, afin de savoir d'où proviennent les produits et comment ils sont fabriqués.

Il peut s'agir de produits issus directement de la production primaire (lait, fruits et légumes, miel, œufs,...) ou de produits transformés (fromages, yaourts, confitures, préparations à base de viande,...).

Le plus souvent, les magasins à la ferme commercialisent uniquement une gamme limitée de produits de l'exploitation (par exemple: yaourts, fromages et colis de viande) et proposent des produits d'autres agriculteurs ou artisans locaux pour compléter leur offre et répondre ainsi au mieux à la demande du consommateur.

C'EST POUR VOUS SI...

- Vous souhaitez vous réapproprier la maîtrise des prix pour un revenu « juste ».
- Vous souhaitez maintenir et/ou créer un emploi sur l'exploitation.
- Vous aimez le contact avec le consommateur.
- Vous aimez communiquer sur votre métier.
- Vous souhaitez mettre en valeur votre savoir-faire et le terroir local.

Votre magasin à la ferme vous permet de fixer vos prix. Ils devront vous rémunérer suffisamment pour votre travail et vous

permettre d'assumer vos investissements, tout en offrant des produits à des prix abordables aux clients. Soyez vigilants car le magasin est le plus souvent lié à une activité de transformation, une autre activité elle aussi gourmande en temps de travail.

Grâce au contact direct avec le consommateur, vous pouvez échanger avec lui, avoir directement son retour sur vos produits et vous repositionner face à la demande.

AUTORISATIONS ET LÉGISLATION

- Toute la législation relative à la transformation et la vente à la ferme est reprise dans le « Vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts » disponible sur le site de **DiversiFerm**.
- Après avoir répondu à la question des compétences requises et accès à la profession, vous devez vous inscrire à la **Banque Carrefour des Entreprises**. Si vous êtes déjà inscrit pour votre activité de production, vous devez ajouter vos activités de transformation et/ou de commercialisation.
- En cas de transformation de produits, les processus de fabrication nécessitent la mise en place d'un suivi d'autocontrôle validé par l'**AFSCA**. Les locaux consacrés à cet effet doivent également être approuvés. Suivant le secteur concerné et l'ampleur de l'activité, des demandes d'enregistrements, autorisations ou agréments doivent être adressés à l'AFSCA. Le lieu de vente, lui aussi, est soumis à autorisations. De plus, si la vente de produits d'autres producteurs est envisagée dans votre magasin, une autorisation de commerce de détail doit être demandée.
- Suivant l'activité et l'ampleur des modifications à apporter au bâtiment, une demande de **permis d'urbanisme** doit être introduite auprès de l'administration communale. Certains permis ne nécessitent pas d'architecte.
- Selon la nature des activités et la zone d'implantation, il peut être nécessaire d'obtenir un **permis d'environnement** auprès de la commune. Les établissements sont répartis en trois classes (de 1, activités ayant le plus d'impact, à 3, les moins polluantes).
- Les produits doivent répondre aux obligations en matière d'**étiquetage**. La brochure « T'as tout sur ton étiquette? » disponible sur le site de DiversiFerm présente ces obligations.
- L'**affichage du prix** des produits doit satisfaire à la législation: être indiqué de façon lisible, apparente, non équivoque et dans la monnaie locale.



ASSURANCES

L'assurance « Accident du travail » est obligatoire si du personnel salarié est occupé.

Il est vivement conseillé d'ajouter un avenant (portant sur l'atelier de transformation et la boucherie):

- À l'assurance « Responsabilité civile exploitation agricole », qui couvrira d'éventuels dégâts causés à des tiers (par exemple en cas d'accident survenu sur votre propriété).
- À l'assurance « incendie ».

L'assurance « Intoxication alimentaire » est aussi conseillée pour vous couvrir pour les risques d'intoxication alimentaire conséquents à la consommation d'un de vos produits.

SUBVENTIONS

La création d'un magasin à la ferme et/ou d'un atelier de transformation est éligible, sous certaines conditions, aux Aides au Développement et à l'Installation dans le Secteur Agricole **ADISA**.

COMMUNICATION ET PROMOTION

La communication et la promotion font partie intégrante du travail lié au magasin à la ferme. De nombreux canaux de communication se révèlent très utiles. Toutefois, il faut mesurer le coût qu'ils peuvent engendrer et trouver un compromis réaliste. Évaluez donc bien les offres qui vous seraient proposées.

Le consommateur qui s'approvisionne à la ferme veut savoir où et comment sont préparés les produits. Vous devez communiquer sur vos techniques et philosophie de production, et pour cela vous questionner sur les valeurs que vous souhaitez partager. Un site web simple mais complet (liste de vos produits, photos,...) et une page Facebook sont d'excellents atouts pour votre promotion.

Le « toute boîte » est également un moyen de communication intéressant pour toucher les clients potentiels à proximité.

TRUCS ET ASTUCES

- Ne négligez pas la gestion du temps. La nouvelle activité sous-entend la réorganisation de l'entreprise mais également la réorganisation familiale.
- Prévoyez des heures d'ouverture du magasin réalistes en regard aux tâches que vous devez accomplir (production, transformation,... et vie familiale). Communiquez clairement cet horaire aux clients.
- Mettez en place différentes stratégies de vente et marketing.
- Calculez la faisabilité financière avant de débiter l'activité. Une estimation de la rentabilité permet de déterminer le minimum à produire pour couvrir les charges et de fixer les prix de revient et de vente.

QUE PEUT VOUS APPORTER ACCUEIL CHAMPÊTRE EN WALLONIE ?

Accueil Champêtre en Wallonie, à travers sa mission du pôle économique de DiversiFerm, vous accompagne dans la structuration, la faisabilité et le lancement de votre activité. L'équipe vous rencontre sur le terrain à votre demande, vous informe et vous aide pour toutes les obligations légales (hors AFSCA), vous accompagne dans l'étude de faisabilité et rentabilité de votre activité et vous aide à développer une stratégie marketing (promotion, communication,...).

En devenant membre, vous bénéficiez de la force d'un réseau pour la promotion de votre structure: site internet, brochure, participation aux foires et salons agricoles, publicité ciblée,... et également de la représentativité du secteur auprès des instances décisionnelles: AFSCA,

DGARNE (Direction Générale de l'Agriculture, des Ressources Naturelles et de l'Environnement), CESW (Conseil Économique et Social de Wallonie),...

ORGANISMES ET LIENS IMPORTANTS

- Accueil Champêtre en Wallonie - ACW: www.accueilchampetre.be.
- Agence Fédérale pour la Sécurité de la Chaîne Alimentaire - AFSCA: www.afsca.be/professionnels. Sur le site, vous trouverez:
 - La brochure « Transformation et vente à la ferme » qui reprend les obligations en matière de sécurité alimentaire.
 - Leguided'autocontrôle« Commerce de détail en alimentation générale ».
- Agence Wallonne pour la promotion d'une agriculture de qualité - APAQ-W: www.apaqw.be.
- DiversiFerm: www.diversiferm.be, association de compétences qui vise à offrir un encadrement pluridisciplinaire: économique (Accueil Champêtre en Wallonie), hygiénique (Gembloux Agro-Bio Tech), technologique en transformation laitière (Ecole Provinciale d'Agronomie et des Sciences de Ciney - EPASC - et Centre pour l'Agronomie et l'Agro-industrie de la province du Hainaut - CARAH). Sur le site, vous trouverez le « Vade-mecum de la valorisation des produits agricoles et de leur commercialisation en circuits courts » qui reprend toute la législation relative à la transformation et la vente à la ferme.

Vous souhaitez développer une activité d'accueil à la ferme ou à la campagne ? Accueil Champêtre en Wallonie est là pour vous encadrer d'un point de vue administratif, économique et communication:

- Gîte et chambre d'hôtes
- Camping à la ferme et hébergement insolite
- Magasin, restaurant, salle pour réceptions et séminaires
- Ferme pédagogique, stage et anniversaire
- Accueil social
- Golf et loisirs champêtres

Contactez-nous pour bénéficier d'un accompagnement professionnel tout au long de votre projet.

Cette fiche est un outil précieux pour tout nouveau porteur de projet. Elle ne constitue pas une fin en soi. Toute personne souhaitant se lancer se doit de se renseigner et de faire appel aux autorités compétentes en la matière pour mettre en œuvre son activité.

WWW.ACCUEILCHAMPETRE.BE • 081 627 454 • INFO@ACCUEILCHAMPETRE.BE

