



Accueil Champêtre
en Wallonie



Produits fermiers

VENDRE AVEC L'INTERVENTION D'UN TIERS

LA VENTE INDIRECTE OU VENTE B2B (BUSINESS TO BUSINESS), C'EST...

La vente de professionnel à professionnel: **entrevous, producteur, et le consommateur se trouve(nt) un ou plusieurs intermédiaires.** Chaque intermédiaire peut soit faire de l'achat-revente sans changer la nature du produit (exemple: coopérative de commercialisation), soit transformer le produit (exemple: restaurateur, fromager). Ces intermédiaires apportent une plus-value en service ou en transformation du produit.

La vente indirecte est différente de la vente directe ou vente « B2C » (Business to Consumer) qui est une vente du producteur au consommateur final, sans intermédiaire. Certains services ne sont pas considérés comme intermédiaires (exemple: transporteur qui assure une livraison,...) et dans ce cas, on reste en vente directe.

La plupart des producteurs locaux pratiquent les 2 types de vente (par exemple B2C chez eux et B2B via le rayon « produits locaux » des supermarchés).

C'EST POUR VOUS SI...

- Vous voulez valoriser vos produits, mais le contact direct avec la clientèle n'est pas une priorité pour vous, ou votre exploitation est trop éloignée de la clientèle potentielle, ou encore il n'y a pas de possibilité de créer une infrastructure de commercialisation sur votre ferme.
- Vous souhaitez augmenter votre chiffre d'affaire en élargissant votre rayon de vente et aller chercher une clientèle supplémentaire.
- Vous êtes sollicité par des restaurateurs.

- Vous disposez de temps et de matériel de transport adapté (camion réfrigéré,...) pour assurer les livraisons.
- Vous êtes organisé.
- Vous êtes prêt à assurer la gestion administrative et financière (facturation, suivi des paiements,...) liée à la vente aux intermédiaires.
- Vous êtes prêt à céder une marge de votre chiffre d'affaire aux intermédiaires de vente.
- Vous souhaitez vous assurer une relative sécurité dans la rentrée d'argent en vendant à un intermédiaire, contrairement à la vente directe où vous aurez moins de certitudes que les produits seront vendus.

AUTORISATIONS ET LÉGISLATION

- Si un bâtiment doit être modifié ou construit (atelier de transformation, stockage), il devra répondre aux obligations du **permis d'urbanisme**.
- 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).
- Cette activité doit être déclarée à la **Banque Carrefour des Entreprises**.
- Si plus de 30 % de votre chiffre d'affaire annuel total en vente directe dans un rayon de 80 km est réalisé en vente B2B, selon le secteur d'activité, une autorisation ou un agrément **AFSCA** sera nécessaire.
- Les produits doivent répondre à la réglementation sur l'**étiquetage**. En B2B, les exigences sont plus contraignantes.

ASSURANCES

Deux assurances sont obligatoires: « Responsabilité civile auto » et « Accident du travail » si du personnel salarié est occupé.

Nous conseillons également vivement d'ajouter un avenant:

- 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 indiquée pour couvrir les risques d'intoxication alimentaire consécutifs à la consommation d'un de vos produits.



SUBVENTIONS

La vente B2B étant une diversification agricole, vous pouvez bénéficier sous certaines conditions du système d'aides au développement et à l'installation dans le secteur agricole **ADISA**.

COMMUNICATION ET PROMOTION

Avant de démarrer votre activité, la réalisation d'une étude de marché et d'une analyse marketing vous permettra de cibler vos intermédiaires de vente potentiels, les créneaux de distribution adaptés à votre situation,... L'emballage de vos produits doit être attractif et clairement identifiable. Ceci est d'autant plus important que vous n'assurez pas vous-même la vente: le client doit être attiré par votre produit, qui sera peut-être présenté parmi de nombreux concurrents en rayon, et il doit pouvoir le retrouver facilement s'il le connaît déjà. Posez-vous les questions « Comment vais-je me démarquer face à mes concurrents? Pourquoi va-t-on choisir mon produit plutôt qu'un autre? ».

Ensuite, il ne suffit pas de savoir-faire, il faut le faire savoir! Un site internet simple mais complet (liste de vos produits, lieux où ils sont en vente...) et une page Facebook seront 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

- Avant de démarrer l'activité, faites une étude de rentabilité prévisionnelle et calculez vos prix de revient, prix de vente et seuil de rentabilité minimum afin d'éviter toute mauvaise surprise. Vous devez pouvoir couvrir les coûts de logistique malgré la marge de chiffre d'affaire laissée aux intermédiaires.
- Soyez vous-même agent commercial: allez voir chez le revendeur comment votre produit est présenté aux clients.
- Faites du « public relations »: même quand votre affaire marche, rappelez-vous régulièrement à vos clients.
- Utilisez des emballages résistants, adaptés pour être manipulés, empilés,...

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 bénéficierez 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 les fiches d'activités pour déterminer les autorisations et agréments dont vous avez besoin: www.afsca.be/agrements/activites/default.asp.
- 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.
 - La brochure « T'as tout sur ton étiquette » qui rassemble les informations minimales pour l'étiquetage des denrées alimentaires.

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

