



# Démarrer une activité de vente directe ou d'agritourisme



**CHAMBRE  
D'AGRICULTURE  
LANDES**

Vous pensez que la vente en circuits courts de vos produits et l'agritourisme constituent une diversification intéressante pour votre exploitation.

Prenez le temps de vous poser, de clarifier vos envies, vos attentes et de définir clairement vos objectifs et besoins.

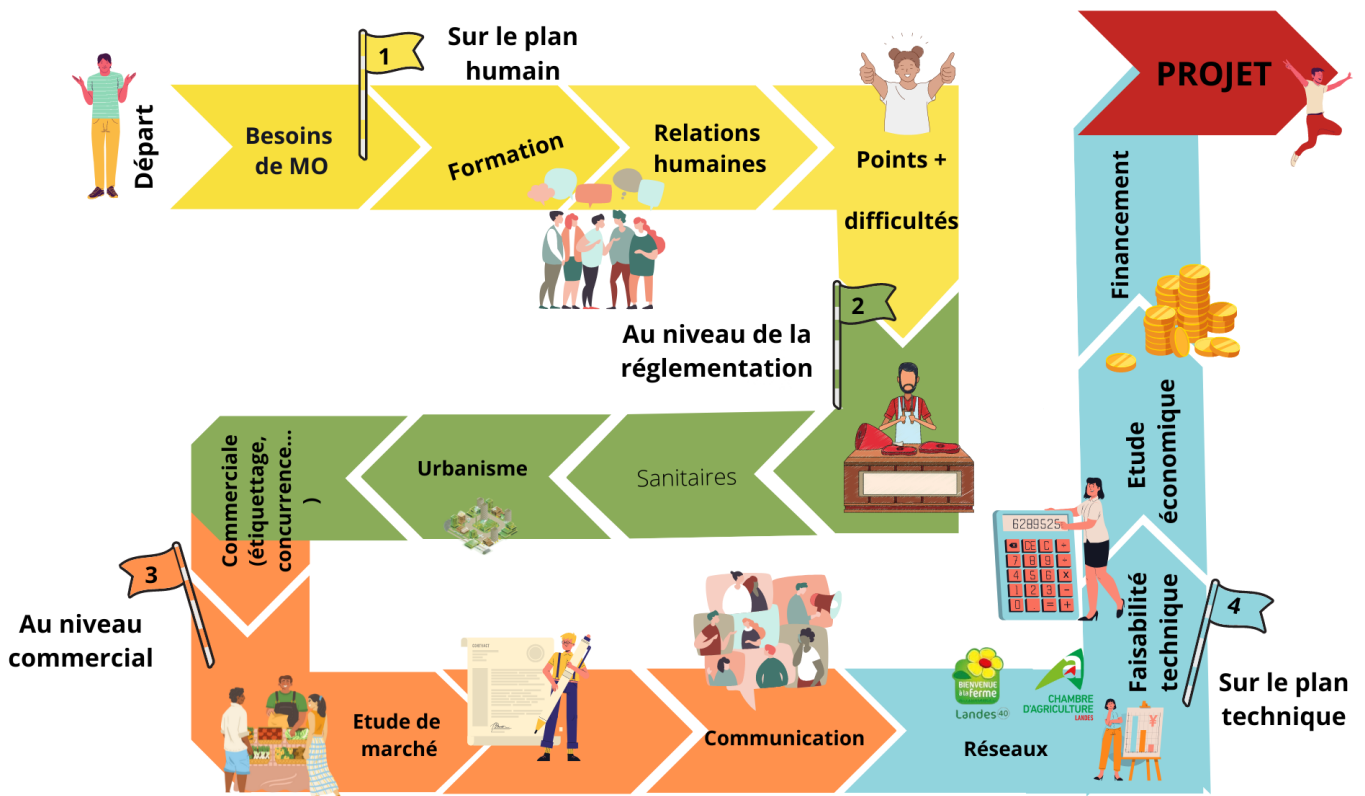
# Les bonnes questions à se poser



- Quel est mon projet ?  
Suis-je capable de l'expliquer clairement ?
- Ce mode de commercialisation en direct me convient – il ?  
Est-ce que j'aime le contact client ?
- Pour quelles raisons je veux me lancer dans cette activité ?  
Quelles sont mes motivations ?
- Quelles sont mes attentes en termes de revenu ?
  - . valoriser un bâti ou un terrain ?
  - . créer un emploi... ?
- Quelles sont les valeurs qui m'animent ?
- Quels sont les freins que je pourrais rencontrer ? Quelles sont mes craintes vis-à-vis de ce projet ?
- Quels sont mes objectifs ? et de quoi ai-je besoin pour les atteindre ?

Vendre en circuits- courts  
c'est s'engager dans  
de nouveaux métiers :  
la logistique, la vente,  
le marketing  
la communication,  
la transformation ...

# Un parcours en 4 étapes pour étudier mon projet





# Sur le plan humain

La vente directe et en circuits courts est une **activité chronophage**.

Quelle est la main d'œuvre disponible sur ma ferme ?  
Êtes-vous prêt à revoir votre organisation de travail ?  
Tous les acteurs sur la ferme souhaitent-ils s'impliquer dans la vente directe ?

N'hésitez pas à identifier les différentes tâches prévues pour estimer les besoins réels de main d'œuvre sur l'année.

Avez-vous besoin de **formations** techniques ou commerciales ?

Avez-vous le **sens des relations humaines** et de ce qu'elles impliquent ? Êtes-vous prêt à accepter les commentaires, des clients (positifs et négatifs) ?

## Au niveau de la réglementation

Les réglementations concernant la vente directe sont nombreuses et complexes, n'hésitez pas à vous faire accompagner.

### Votre projet est-il réalisable au regard du DROIT DE L'URBANISME ?

“

#### Incontournable !

Avant d'envisager une activité touristique, **consultez en premier lieu le PLU de votre commune** pour connaître vos possibilités et de faire en amont une demande de Certificat d'Urbanisme.

”

Développer une activité agro-touristique en zone A « agricole » d'un PLU est réalisable mais sous certaines conditions.

Les constructions autres que les bâtiments agricoles sont éventuellement possibles en zone A dans la mesure où elles sont étroitement liées à l'exploitation: ateliers de transformation et de conditionnement des produits de l'exploitation, boutiques de vente de produits transformés et conditionnés à la ferme... à la condition qu'ils se situent sur le site de l'exploitation.

Si certaines activités touristiques peuvent généralement s'installer en zone A (camping saisonnier à la ferme, chambres d'hôtes,...), d'autres activités peuvent être rattachées au secteur hôtelier et ne pas être autorisées à s'installer en zone A (gîtes, chambres d'hôtes en dehors de la maison de l'exploitant, constructions...).



© Bienvenue à la Ferme

## Votre projet respecte-t-il la RÉGLEMENTATION SANITAIRE ?

En matière d'alimentation, la protection du consommateur doit être au centre de vos priorités.

Lorsque vous vendez un produit fermier, vous êtes responsable de la qualité sanitaire de vos produits.

La réglementation sanitaire est régie par les règles du Paquet Hygiène dont les textes de base sont applicables dans tous les cas :

- **règlement (CE) n°178/2002** qui définit en particulier les obligations en matière de responsabilité, traçabilité et procédures de retrait-rappel des produits en cas de non-conformité.
- **règlement (CE) n°852/2004** qui fixe les règles générales en matière d'hygiène des denrées alimentaires pour toutes denrées, y compris végétales et **règlement (CE) n°853/2004** spécifiques aux denrées animales.

### “ Ne pas oublier de faire :

Vous devez déclarer votre activité de vente auprès de la DDPP (Direction Départementale de la Protection des Populations - ex DSV) si vous vendez et/ou transformez des denrées d'origine animales ou végétales.

*CERFA 13984 Déclaration de manipulation de denrées alimentaires d'origine animale*

”

### De quel statut sanitaire aurez-vous besoin pour votre atelier ?

Le statut sanitaire de chaque établissement dépend de la nature des produits vendus, de leur quantité ainsi que des circuits de commercialisation.

Pour les ateliers fermiers de produits animaux, trois statuts sanitaires sont possibles et dépendent du circuit de commercialisation :

- la **vente directe** permet de vendre au consommateur final son produit sans intermédiaire
- la **dérogation à l'agrément sanitaire** (vente à des intermédiaires, dans un rayon de 80 km (200 km si dérogation dans le département) et en quantité limitée).

	Quantité maximum pouvant être vendue/semaine à des intermédiaires	
	-30 % de l'activité avec des intermédiaires	+30 % de l'activité avec des intermédiaires
Lait traité thermiquement	800 l	250 l
Produits laitiers	250 kg	100 kg
Viandes fraîches de boucherie sauf viandes hachées	800 kg	250 kg
Produits à base de viande : plats cuisinés, saucisses crues, chair à saucisses. Préparation à base de viandes ne contenant pas de viandes hachées, viande fraîche des autres espèces que boucherie à l'exclusion des viandes hachées	250 kg	100 kg
Produits transformés au nom de la pêche	250 kg	100 kg
Escargots entiers, préparés ou transformés	100 kg	30 kg

- l'**agrément sanitaire communautaire** qui concerne tous les autres établissements qui manipulent et préparent d'autres denrées alimentaires animales.

# Au niveau commercial

## Votre projet respecte-t-il la RÉGLEMENTATION COMMERCIALE ?

La réglementation commerciale comprend différentes mesures : réglementation ERP (Etablissements Recevant du Public), étiquetage, RGPD, prix, signalisation....

Les règles d'information du consommateur sont régies par le règlement n°1169/2011, ou règlement Infos du CONSommateur (INCO).

L'information sur le prix d'un produit ou d'un service est obligatoire. Elle est primordiale pour le consommateur qui doit pouvoir choisir en toute connaissance de cause et sans avoir à le demander.

## Avez-vous fait une ÉTUDE DE MARCHÉ ?

Faire son étude de marché est nécessaire et doit permettre de vérifier la faisabilité et la viabilité de votre projet.



### Analyser l'offre de votre territoire

Quelles sont les caractéristiques du territoire (population, infrastructures, acces...) et les dynamiques touristiques ? Quelles sont les offres concurrentes ? Reste-t-il encore de la place pour moi ? Quels sont leurs tarifs et leurs prestations ? Sont-ils dynamiques ? Quelles sont les tendances de consommation ?



### Définir votre future activité et les circuits de vente

J'aime accueillir les clients oui ou non ? Sur quels marchés je vais vendre ? Quelle sera la gamme de produits, les services complémentaires ? Quelle politique tarifaire je dois pratiquer ?



### Identifier la demande

Quelles sont les attentes de la clientèle sur ma zone de chalandise ?  
A quelle clientèle le projet va-t-il répondre ? Est-ce que j'ai suffisamment de clientèle à moins de 5-10 min ?  
Ma ferme est-elle facilement accessible ?



### Mettre en place des actions de communication

Pour bien vendre vous aurez besoin d'une communication efficace et professionnelle pour se créer une clientèle et la fidéliser. Il faudra définir un plan de communication : site internet, réseaux sociaux, flyers, affichages...

## “ Quelques clés de réussite :

- Avoir le sens du contact humain et écouter ses clients pour une amélioration continue
- Proposer un produit de qualité
- Bien identifier les atouts et les faiblesses du site et de son environnement (espace disponible, accès, dynamique touristique locale, etc.)
- Anticiper les moyens humains nécessaires et mettre en place une organisation logistique rigoureuse et adaptée
- Mettre en place une communication attrayante présentant son offre et s'appuyer sur des réseaux
- Se former aux nouveaux métiers



# Au plan technique

## Avez-vous réalisé une ÉTUDE ÉCONOMIQUE avant de vous lancer ?

L'analyse de la faisabilité économique est indispensable dans la démarche de projet, afin de pouvoir faire des choix éclairés.

Vous devrez réaliser un prévisionnel économique et le plan de financement.

**Pour assurer la rentabilité de votre projet**, prenez le temps de chiffrer les investissements et les charges.

Un calcul précis des coûts de production, sur l'atelier de transformation et de vente, vous aidera également à définir un prix réellement rémunérateur.



Quels seront mes investissements ? Quelles sont mes capacités financières (apport, emprunt) ?

Des programmes d'aides aux investissements peuvent exister (PACA Transformation et commercialisation, aides Leader...). Pensez à vous renseigner.

Le financement participatif peut également être un moyen complémentaire pour vous donner un coup de pouce au démarrage.

## Rejoignez BAF et MPP



Développez votre activité avec  
**BIENVENUE À LA FERME !**

Bienvenue à la ferme, le 1<sup>er</sup> réseau de vente directe et d'accueil à la ferme de France : 8 000 agriculteurs, 100 dans les Landes et 5 000 points de vente, 42 % des consommateurs connaissent Bienvenue à la ferme.

**Que peut vous apporter Bienvenue à la ferme ?**

- L'augmentation de votre visibilité et le développement de votre clientèle
- Une professionnalisation de votre activité pour gagner en efficacité
- La force d'un collectif et des avantages tarifaires grâce aux partenariats communication.



**Marchés des  
Producteurs de Pays**

**Rejoignez les MARCHES DE PRODUCTEURS  
DE PAYS pour valoriser en local vos produits**

Dans les Landes, 60 marchés festifs sont organisés de juin à octobre.

## La Chambre agriculture vous accompagne

Vous souhaitez mettre en place une activité de transformation à la ferme ou de vente en circuits courts, nos conseillers vous aident à avancer efficacement dans votre projet.



**Laure BUTHON**

conseillère circuits courts et agri-tourisme  
06 84 50 56 72  
laure.buthon@landes.chambagri.fr

**Adeline AIRAULT**

chargée de promotion des MPP  
06 84 98 26 22  
adeline.airault@landes.chambagri.fr



@alafermelandes



**CHAMBRE  
D'AGRICULTURE  
LANDES**



**RÉGION  
Nouvelle-  
Aquitaine**