



Bien démarrer son activité d'accueil à la ferme avec Bienvenue à la ferme

UNE MARQUE AU SERVICE DE LA PROXIMITÉ ET DE LA TRADITION D'ACCUEIL

Premier réseau français de vente directe et d'accueil à la ferme, «*Bienvenue à la ferme*» est destiné à tous les agriculteurs qui souhaitent promouvoir et développer leur activité de vente directe ou d'accueil à la ferme. Aujourd'hui, «*Bienvenue à la ferme*» réunit 6200 agriculteurs dont près de 270 fermes en Hauts-de-France et 80 dans la Somme.

3 BONNES RAISONS D'ADHÉRER AU RÉSEAU «BIENVENUE À LA FERME»

1 Appuyez-vous sur la force d'un réseau dynamique

«*Bienvenue à la ferme*» vous permet d'échanger entre agriculteurs lors des différentes rencontres nationales, régionales et départementales. C'est aussi l'opportunité de partager vos expériences et initiatives réussies dans une optique de toujours se développer.

Le réseau s'appuie sur une procédure qualité et un suivi des adhérents, qui garantissent aux consommateurs que vous travaillez selon une éthique et des valeurs communes : la découverte, la convivialité, l'authenticité, la transparence, la qualité, l'écoute, le partage, l'attachement à un territoire et la volonté de le faire vivre.

2 Elargissez votre clientèle et développez votre activité

Votre relais départemental vous accompagne et vous conseille dans la réalisation de vos projets. Vous êtes informés en priorité sur les actualités, la réglementation, les innovations. Des formations sur mesure vous sont proposées.

«*Bienvenue à la ferme*» permet aussi de bénéficier de partenariats et de tarifs avantageux pour vous équiper en outils de promotion et vous faire connaître : signalétique, pic-prix, autocollants, badges...

3 Bénéficiez de la notoriété d'une marque reconnue

La marque «*Bienvenue à la ferme*» est aujourd'hui **connue par un français sur deux**. La communication est démultipliée et prend, chaque année différentes formes :

- une carte régionale Hauts-de-France imprimée en 40 000 exemplaires et distribuée à l'ensemble des professionnels du tourisme,
- des événements nationaux : «*Printemps à la ferme*» et «*Automne fermier*»,
- un site internet Bienvenue à la ferme avec 80 000 visiteurs par mois, dont une déclinaison régionale www.bienvenue-a-la-ferme.com/picardie,
- une application smartphone téléchargée 50 000 fois,
- une présence sur les réseaux sociaux : facebook, twitter et instagram...
- des relations presse, des partenariats : professionnels du tourisme, collectivités territoriales, réseau gîtes de France,
- la participation à certains grands rendez-vous locaux, nationaux et internationaux (Salon international de l'agriculture, Tourissima, Plaine en fête...).

Chez nous...



Loïc et Isabelle GRARE,
La ferme du Lin à Gueschart
■ Ferme pédagogique et gîte rural

«*Dès la création de notre gîte et de notre ferme pédagogique, axée essentiellement sur le lin, nous avons adhéré au réseau Bienvenue à la ferme qui nous semblait une évidence pour acquérir une certaine notoriété et pour nous soutenir lors de l'élaboration de nos projets. La présence sur le site de Bienvenue à la ferme assure une visibilité au niveau national et rassure le client sur la qualité de l'accueil qui lui sera réservé. Nous avons suivi différentes formations au sein du réseau toutes aussi enrichissantes et innovantes les unes que les autres. Elles ont largement contribué à l'amélioration de nos activités ! Les formations permettent également de rencontrer et d'échanger avec d'autres agriculteurs sur le terrain.*»

❖ Micro-Abattoir 80 : rejoignez les 120 éleveurs de la coopérative pour bénéficier d'un service complet pour développer votre vente directe



Lors de l'Assemblée générale de la Coopérative Micro Abattoir 80, les associés ont validé la stratégie qui se compose de deux temps. Dès que le volume de 300 tonnes de viande engagées sera atteint, l'Avant-Projet-Détaillé pour la mise en place d'un « Pôle Viande » sera lancé.

A court terme, un appel d'offre a été lancé ce vendredi 13 juillet afin de rechercher un prestataire pour les 80 éleveurs souhaitant avoir recours à un service de transport, abattage, découpe, transformation et conditionnement de viande multi-espèce. Les réponses sont attendues en août 2016. Tous les éleveurs intéressés peuvent rejoindre la démarche.

❖ L'Espace Test en Maraîchage: une nouvelle impulsion !



La demande de légumes de proximité ou issus de circuits courts ne se dément pas. La filière a besoin de nouveaux producteurs, mais devenir maraîcher ne s'improvise pas. C'est dans cet esprit que la Chambre d'agriculture de la Somme et ses partenaires ont créé il y a 2 ans un «Espace Test en Maraîchage» au sein du lycée du Paraclet.

Composé d'une parcelle de 1,5 ha et 2 500 m² de serres, il peut accueillir un à trois « Entrepreneurs à l'Essai » qui bénéficient d'un accompagnement technique, financier, commercial, dans une mise en situation réelle avec un cadre sécurisé. L'objectif était de permettre à ces maraîchers en herbe d'affirmer la viabilité de leur projet.

En novembre 2016, cet Espace Test en Maraîchage va accueillir un nouvel entrepreneur à l'essai pour une période d'un à deux ans. Il reste donc une ou deux places selon les projets développés. Un nouvel appel à candidature a été lancé. Les dossiers sont à télécharger sur www.somme.chambre-agriculture.fr. Les candidatures doivent être rendues pour le 27 août 2016.



❖ Construire son projet de diversification avec le «Contrat de Progrès»



Afin de vous sécuriser dans votre démarche projet, la Chambre d'agriculture vous accompagne : bibliographie, étude de marché, définition de la politique commerciale, scénario technico-économique, construction d'un plan d'actions, etc.

21 agriculteurs ont été accompagnés en 2015 sur des thématiques très variées : projet de gîte rural, réalisation de Plan de Maîtrise Sanitaire (PMS), études de faisabilité pour la transformation de produits laitiers, accompagnement pour la mise en place d'un camping à la ferme, etc.

Ces études, d'une durée d'un à cinq jours, sont à la carte et adaptées à la demande de chacun. Le tarif 2016 est de 105 € HT/ jour grâce à un financement du Conseil régional Hauts-de-France. Une opportunité pour étudier un projet que vous souhaitez démarrer !

Plaine en fête

Marché de producteurs, stand Somme Produits Locaux et Bienvenue à la ferme

Dimanche 28 août
à Thiepval (80)

Somme Produits Locaux

Assemblée générale

Mardi 13 septembre
à Vignacourt (80)

Micro-abattoir 80

Présentation des résultats concernant le choix du prestataire

Jeudi 8 septembre
à Grand-laviers (80)

La communication qui fait vendre : concevoir et déployer son plan de communication

Formation*

Mardi 20 septembre
à Amiens (80)

Promouvoir son activité sur le web et les réseaux sociaux

Formation*

Mardi 27 septembre
à Amiens (80)

Somme Produits Locaux

Approvisionnement des Etablissements Médicaux Sociaux

Mardi 4 octobre
à Dury (80)

Convention d'affaires Terroirs de Picardie

Événement professionnel

Lundi 10 octobre
à Amiens (80)

Rencontre Bienvenue à la Ferme - Hauts-de-France

Vendredi 14 octobre

Une Somme de gourmandise

Événement grand public

Du 8 au 16 octobre

Automne Bienvenue à la ferme en Hauts-de-France

Événement grand public

D'octobre à novembre

3 jours pour découvrir la transformation du lait à la ferme

Rendez-vous pro

Du 14 au 18 novembre

Techniques de découpe et de transformation de la viande à la ferme

Formation*

Du 15 au 17 novembre
à Aurillac (15)

Maîtriser les clefs du succès pour installer un distributeur automatique

Formation*

Mardi 29 novembre

*subventionnée par VIVEA

Distributeur automatique : réussir son implantation

3 bonnes raisons d'implanter un distributeur automatique

- ◆ Flexibilité de la vente pour le client, grâce à une large amplitude horaire à définir selon ses objectifs : 24h/24h ou 7h-23h...
- ◆ Démultiplication des points de vente hors de la ferme
- ◆ Diversification de la clientèle avec des acheteurs différents de ceux de la vente directe classique, en recherche de vente rapide, de produits locaux, frais, «*préservés*»...

7 conseils pour choisir une implantation pertinente

Avant de mettre en place un distributeur automatique, pensez à bien lister vos objectifs de vente mais aussi à prendre en compte vos critères de temps et de main d'œuvre disponible.

- ◆ choisir un emplacement stratégique avec possibilité de se garer,
- ◆ créer une façade attractive protégée de la pluie pour apporter du confort aux clients et du soleil pour garder les produits à bonne température,
- ◆ dimensionner le distributeur automatique afin d'optimiser l'approvisionnement notamment le week-end,
- ◆ renforcer la communication pour combler la perte de contact avec le consommateur,
- ◆ choisir un mode de paiement adapté à l'emplacement et à la clientèle,
- ◆ s'associer avec d'autres agriculteurs afin d'élargir la gamme de produits proposés,
- ◆ mettre en place des installations pour limiter les vols.



4 solutions proposées selon les constructeurs, entre 10 000 et 40 000 € l'achat

- ◆ les distributeurs à casiers modulables,
- ◆ les distributeurs à plateaux tournants,
- ◆ les distributeurs à tapis roulant (le produit chute dans un bac),
- ◆ les distributeurs froids positifs ou négatifs.

Des éléments réglementaires sont à respecter selon les produits distribués et le lieu d'implantation

- ◆ compléter le CERFA n°13984 si vente de denrées animales ou d'origine animale,
- ◆ compléter le CERFA n°14023 si occupation de voirie,
- ◆ demander un permis de construire si une structure est mise en place pour protéger le distributeur.

Emplacement	Avantages	Points de vigilance
A la ferme	Approvisionnement rapide Environnement accueillant Proximité	Encombrement de l'entrée de la ferme Lieu éloigné des routes principales
Place du village	Lieu de vie Gamme de produits avec commerces de proximité	Concurrence des commerces à proximité
Au bord d'une route	Passage important Meilleure visibilité Clientèle touristique	Risque d'effractions plus important Approvisionnement plus contraignant

Repères économiques

- Coût d'achat entre 10 000 et 40 000 €. Le type de distributeur et le nombre de casiers sont des éléments différenciant. Par exemple, un distributeur de 69 casiers réfrigérés peut s'acquérir autour de 30 000 € neuf, un distributeur à 30 casiers autour de 20 000 € neuf.
- Panier moyen compris entre 5 et 10 € selon la gamme de produits.
- Retour sur investissement relativement rapide : en un an seulement pour 150 € de chiffre d'affaires quotidien, en cinq ans pour un chiffre d'affaires quotidien de 25 €.

Somme Produits Locaux «mon accès pro», en 4 ans, les achats de produits locaux multipliés par trois

Avec plus de 350 000 € de vente de produits locaux en 2015 et déjà plus de 317 000 € au premier semestre 2016, l'achat de produits locaux par la restauration collective via somme-produitslocaux.fr devient une habitude.

Le Département souhaite développer l'approvisionnement auprès des Etablissements Médicaux Sociaux (EMS). 15 EMS ont été ciblés pour envisager la faisabilité d'un approvisionnement local via somme-produitslocaux.fr dès la rentrée prochaine. Ils seront tous rencontrés individuellement cet été.

15 EMS, 3 024 repas : des débouchés potentiels pour les produits locaux

Les 15 EMS totalisent un total de plus de 3 000 repas/jour, ce qui représentent un achat de près de 3 millions d'€/an. L'objectif serait d'atteindre 20% d'approvisionnement en local via somme-produitslocaux.fr soit un achat équivalent à près de 580 K€. Par rapport aux établissements scolaires, les EMS ont des capacités d'accueil moindres. Le potentiel est cependant réel car ils sont ouverts tous les jours, y compris pendant les périodes de vacances scolaires, et peuvent proposer jusqu'à 4 repas quotidien : petit déjeuner, déjeuner, goûter, dîner.

Vous souhaitez fournir les EMS...

⇒ et **vous êtes déjà inscrits en tant que fournisseur** sur somme-produitslocaux.fr : vous recevrez très prochainement des invitations par mail pour fournir ces nouveaux acheteurs. Vous pouvez également nous contacter pour obtenir plus d'informations.

⇒ et **vous n'êtes pas encore inscrits en tant que fournisseur** sur somme-produitslocaux.fr : prenez-dès maintenant rendez-vous auprès de Laure Poupart pour vous référencer. Les documents suivants vous seront demandés : attestation AMEXA, extrait K-Bis, attestation de dérogation ou agrément sanitaire, cahier des charges de production, certification bio ou HVE (le cas échéant) et une photographie !

Estimation sur 15 établissements tests (3 204 repas)	Quantité moyenne denrée/semaine	Quantité moyenne de denrées annuelles
Légumes	1,3 T	67 T
Légumes secs	0,67 T	35 T
Pommes de terre	0,35 T	18 T
Fromage	1,8 T	95 T
Autres laitages	0,48 T	25 T
Viande de volaille	0,61 T	32 T
Viande bovine non hachée	0,52 T	27 T
Viande de porc	0,26 T	14 T

Source : recommandation nutrition GEM-RCN



Participer aux animations permet de vous faire connaître et de recueillir l'avis des consommateurs.

Contacts

> Marie GUILBERT

Responsable équipe «*filiales courtes & agritourisme*» - Micro-Abattoir 80
ma.guilbert@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 75

> Adrien BOUREZ

Hygiène et qualité des productions fermières
Activités équestres
a.bourez@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 74

> Anne CATTEAU

Agritourisme, Bienvenue à la Ferme, Marchés
a.catteau@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 83

> Véronique FOULON

Somme Produits Locaux
«*Mon marché en ligne*»
v.foulon@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 15

> Louise LEPROVOST

Point Info Diversification - Contrat de progrès
l.leprovost@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 64 59

> Laure POUPART

Somme Produits Locaux - AOP des Prés Salés
l.poupart@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 74

> Océane PRUVOST

Maraîchage et fruits rouges
Espace test en maraîchage
o.pruvost@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 08

> Eléonore VERHAEGHE

Valeur ajoutée en zone à dominante humide
e.verhaeghe@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 75

> Laurence VILLERET

Assistante
l.villeret@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 88

