



Bien démarrer en transformation laitière

Avec une baisse importante du prix du lait, chacun cherche une meilleure valorisation de sa production. Une solution : maîtriser les produits de A à Z, de la production à la commercialisation.

1 Définir ses objectifs

Mieux valoriser sa production, communiquer avec le consommateur final, dégager un complément de revenu, installer un membre de la famille... les arguments pour se lancer dans la transformation laitière sont nombreux et tous aussi justifiés les uns que les autres. Reste à ne pas oublier que la transformation et la commercialisation sont deux activités qui prennent du temps et la passion du métier sera indispensable pour réussir !

2 Bien évaluer ses compétences

Aimer cuisiner c'est bien, mais savoir transformer son lait sous toutes ses formes c'est autre chose. Par le biais de la Chambre d'agriculture vous pouvez vous former à la transformation en yaourt, beurre, fromage affiné... mais aussi vous former à la vente comme à la gestion de votre futur commerce.

3 Connaître l'offre déjà existante autour de chez moi

Une étude de marché s'impose pour connaître la concurrence directe dans votre zone de chalandise. Il faut savoir se démarquer de ses concurrents ! Aujourd'hui, 25 agriculteurs transforment le lait de vache ou de chèvre en Picardie, beaucoup moins que dans le Nord - Pas-de-Calais où ils sont près de 180.

4 Identifier les lieux de vente

Plusieurs marchés se présentent à vous. Osez le point de vente à la ferme, vendez en ligne via Somme Produits Locaux, remplissez les rayons de la grande distribution, affrontez les marchés de plein vent ou proposez vos produits aux restaurateurs. Le choix impliquera le niveau d'agrément, vos investissements et votre gamme de produits.

5 Connaître la réglementation

Différents statuts existent pour être autorisé à transformer et vendre. Les statuts génèrent une réglementation spécifique : étiquetage, sanitaire, signalétique...

6 Construire sa gamme de produits

La gamme de produits laitiers est large. En yaourt, vous avez les fermes, les brassés, les natures, les aromatisés. Si vous écrémez votre lait, faites du beurre, un vrai produit d'appel et de la crème. Si vous êtes plus technique, lancez-vous dans le fromage affiné, ce produit raffiné est très envié des français !

7 Travailler sa grille de tarifs

Vous fixez votre prix en fonction de votre prix de revient et de votre objectif de revenu. Dans la Somme, les prix relevés des yaourts natures se situent entre 0,50 € pour la vente au détail ou 0,35 € pour la vente aux intermédiaires.

8 Lister les investissements à prévoir

Un laboratoire aux normes, du matériel spécifique comme le pasteurisateur, ou la chambre froide... Les investissements dépendront de votre projet. Le coût est compris entre 400 et 800 €/m² soit environ 40 000 € pour 50 000 L de lait transformé en gamme diversifiée (yaourts, beurre, crème).

9 Définir son plan de communication

Connaître sa cible permet de déployer un plan de communication efficace : mise en place d'un affichage cohérent et bien situé, création d'un site internet, adhésion au réseau Bienvenue à la ferme ou Terroirs de Picardie.

10 Définir la rentabilité pour son projet

La rentabilité dépend du produit, de la quantité de lait transformée par an et de l'investissement de départ. Exemple pour 50 000 L de lait transformé en beurre, yaourt, crème et fromage blanc. L'atelier peut atteindre une valorisation moyenne du lait d'environ 1 €/litre pour 1500 heures de travail/an.



Inscrivez-vous dès maintenant à la formation «Produire du fromage affiné en circuits courts »
Le 15 mars 2016 (lieu à définir).

❖ Hébergement à la ferme : affichez triplement vos prix !

Le loueur de chambre d'hôtes doit procéder au triple affichage de ses prix :

- à l'extérieur de sa maison de telle façon que les indications soient parfaitement lisibles,
- à l'intérieur, sur le lieu de réception des clients,
- et derrière la porte de chaque chambre.



L'affichage se compose des prix :

- de location pour une ou plusieurs personnes à la journée ou pour toute autre durée, selon le cas, de chaque catégorie de chambres,
- du petit déjeuner,
- des prestations fournies accessoirement à la location de la chambre.

Lorsque l'exploitant pratique des tarifs différents selon les saisons, il affiche le prix minimum et maximum pratiqué durant l'année pour chacune des prestations concernées.

Cette obligation est relative à la liberté des prix et de la concurrence ainsi qu'à l'information du consommateur sur les prix. Le loueur qui ne respecte pas ces obligations encourt une contravention de 1 500 €.

❖ «Oeufs fermiers» : nouveau décret entrant en vigueur le 1er janvier 2016

Un nouveau décret sur l'utilisation du **qualificatif «fermier» pour les oeufs** vient d'être publié. **Le qualificatif fermier peut être utilisé pour les exploitations :**

- respectant le mode de production biologique ou la réglementation européenne «oeufs de poules élevées en plein air»,
- dont l'exploitant est propriétaire des poules et assure la production des oeufs,
- produisant les céréales utilisées pour l'alimentation des poules ou s'approvisionnant auprès d'exploitations du même département ou du département limitrophe,
- dont la production d'oeufs ne constitue pas la seule source de revenu de l'exploitant,
- dont le nombre de poules présentes n'excède pas 5 000,

Lorsque les oeufs ne sont pas vendus directement au consommateur final, l'emballage ou le panneau en cas de vente en vrac doit également mentionner le nom et adresse de l'exploitant.

L'utilisation du qualificatif «fermier» pour les oeufs doit faire l'objet d'une déclaration préalable à l'autorité administrative.

❖ Tables d'hôtes : des règles simples pour développer une prestation recherchée

Les tables d'hôtes sont des repas de pension ou de demi-pension rattachés à une activité d'hébergement. Leurs capacités sont donc limitées à celles de chambres d'hôtes. Les repas doivent être pris à la table familiale et privilégier les produits du terroir.

Il est obligatoire de respecter les points suivants :

- proposer un seul menu par service,
- afficher les prix,
- proposer une table unique pour tout le monde (table familiale)
- être en accord avec la capacité d'accueil de votre hébergement
- ouvrir la table d'hôtes seulement aux hôtes de votre hébergement

Pour l'exploitant agricole, il convient d'être titulaire d'une «petite licence restaurant» et titulaire du permis d'exploitation valable 10 ans, et de déclarer son activité de restauration à la mairie. Une formation à l'hygiène d'une journée est nécessaire pour connaître et appliquer la réglementation.

Fidéliser ses clients et animer son fichier client
Formation*

Mardi 5 janvier 2016
à Beauvais (60)

Développer des modes de vente innovants
Formation*

Mardis 12 janvier et 9 et 23 février 2016
à Amiens, Paris et dans le Nord-Pas-de-Calais

Optimiser et valoriser son image
Formation*

Jeudi 14 et vendredi 15 janvier 2016
à Beauvais (60)

Mettre en place une stratégie de lutte contre les parasites en élevage ovin
Formation*

Lundi 18 janvier 2016
à Abbeville (80)

Journée départementale Bienvenue à la ferme
Mardi 19 janvier 2016

Somme Produits Locaux au Marché de Noël d'Amiens

Réunion de bilan
Lundi 25 janvier 2016
à Amiens (80)

Savoir parler de ses produits avec ateliers sensoriels
Formation*

mardi 26 janvier 2016
à Beauvais (60)

Printemps Bienvenue à la ferme
Réunion de préparation
Mardi 9 février 2016

Formation HVE spécial maraîchage
Formation*

mardi 16 février 2016
à Amiens (80)

Bienvenue à la ferme au Salon International de l'agriculture

Du 27 février au 6 mars 2016
à Abbeville (80)

* subventionnée par VIVEA



Mettre en conformité sa signalétique

Restriction de la signalétique en fonction de l'activité hors agglomération

Depuis le 13 juillet 2015, les établissements doivent supprimer leur pré-enseigne, sauf pour :

- les monuments historiques ouverts à la visite qui sont autorisés à avoir 4 pré-enseignes,
- les activités culturelles comme les spectacles vivants ou cinématographiques, l'enseignement ou les expositions, d'art qui sont autorisés à avoir 2 pré-enseigne,
- la vente des produits de terroir par les entreprises locales qui sont autorisés à avoir deux enseignes.

Les autres établissements devront les supprimer !

A noter que des pré-enseignes temporaires sont autorisées pour les manifestations exceptionnelles à caractères culturels ou touristiques de moins de 3 mois. Dans ce cas, 4 pré-enseignes sont autorisées par manifestation.

Une pré-enseigne, pour signaler l'activité

Pour rappel, une pré-enseigne (PE) correspond à toute inscription, forme ou image indiquant la proximité d'un local ou terrain où s'exerce une activité. Elle est scellée au sol ou simplement posée. Une pré-enseigne se distingue d'une enseigne (E), qui est apposée sur l'immeuble où s'exerce l'activité signalée.

Le format et la hauteur d'une pré-enseigne sont définis par la réglementation

- Hauteur maximale de 2,20 mètres au-dessus du niveau du sol
- Constitution d'un panneau plat rectangulaire unique
- Mât monopieds d'une largeur maximale de 15 cm

- Deux pré-enseignes dérogatoires au maximum peuvent être juxtaposées au-dessus de l'une de l'autre sur un seul mât

Les pré-enseignes doivent être implantées dans les règles

Les pré-enseignes dérogatoires scellées au sol ne peuvent plus être implantées dans les agglomérations de moins de 10 000 habitants. Elles ne peuvent être installées qu'hors agglomération à 5 km de l'entrée de l'agglomération ou du lieu où est exercé l'activité qu'elles signalent et 10 km pour les monuments historiques.

- Si elles sont visibles d'une route nationale, départementale ou communale, elles doivent être positionnées sur le domaine public au-delà de 20 mètres à partir du bord de la chaussée ou sur une propriété privée au-delà de 5 m.

- Si elles sont visibles d'une autoroute ou d'une route express, elles doivent être positionnées au-delà de 200 mètres à partir du bord de la chaussée.

Des déclarations à réaliser avant toute implantation

Pour toute implantation de publicité ou pré-enseigne sur un terrain, il est obligatoire de commencer par demander l'autorisation écrite au propriétaire.

Pour la pré-enseigne supérieure à 1,5 mètre en largeur et 1 mètre en hauteur, il est important de déposer une déclaration préalable soit au maire s'il existe un règlement local de publicité (RPL) dans la commune soit au préfet en l'absence de RPL.



«New tourisme» : s'adapter aux nouvelles attentes des touristes

«Face à la vague de bouleversement que vit l'économie touristique, quel nouveau modèle de développement pour les acteurs et les territoires ?» : c'est autour de cette problématique que plus de 800 professionnels du tourisme se sont rencontrés le 3 décembre lors des rencontres des acteurs du tourisme «New Tourisme» by Esprit de Picardie.

Garder l'humain au coeur des expériences

« Nous sommes à l'aube d'une révolution technologique qui va radicalement changer notre société. En 15 ans, l'utilisation des technologies va évoluer deux fois plus rapidement que sur les 30 dernières années » exprime Michel LEVY-PROVENÇAL, fondateur des conférences TEDxPARIS. En effet, les technologies vont devenir aussi indispensables que l'électricité.

L'avenir réserve un monde où le touriste pourra voyager sans jamais rencontrer un seul professionnel: il sera accueilli par un robot, il se déplacera en voiture autonome, il se fera livrer par un drone et toutes les informations nécessaires seront sur son téléphone portable. « La machine ne doit pas effacer l'humain, c'est le garant de l'émotion de nos voyages » ajoute Michel LEVY-PROVENÇAL. L'enjeu est de concilier la technologie et l'humain, de rendre ces nouvelles technologies transparentes et de mettre en place les infrastructures pour répondre à ces types de besoins.

Offrir des moments de déconnexion

Aujourd'hui, le touriste est impatient ! En effet, attendre est devenu pour lui insupportable. Il est habitué à recevoir en permanence des flux d'informations et de contenus : « Any Time, Any Where, Any Device ». Il a besoin de sortir du monde stressant, de retrouver le calme et de prendre possession de sa vie et de ses moyens. Le tourisme de nature peut être un moyen de rompre avec l'hyper-connexion et de permettre aux visiteurs de retrouver une sérénité et une liberté. « Et si le silence et la nature, propice à la méditation, devenaient des objectifs de destination ?! » mentionne Geneviève REYNAUD, directrice de BVA.

De plus, le touriste ressent le besoin de retoucher du doigt, de retrouver le goût des choses simples. Aller à la rencontre de l'autre et remettre l'humain au centre du voyage est important pour lui. Le local et les visites chez l'habitant ont donc une carte essentielle à jouer dans le tourisme de demain.



« Les nouveaux modes de consommation définissent les évolutions du rôle des professionnels qui doivent savoir transformer les attentes diffuses en souvenirs réussis »

Jean VIARD, Directeur de recherche en sociologie au CNRS, économiste, sociologue.

A noter :

- La Picardie lance la première plate-forme d'intermédiation dédiée aux week-ends et courts séjours. Ses objectifs sont de : renforcer l'offre séjour en Picardie et intégrer les nouveaux besoins des touristes.
- L'émergence d'une nouvelle clientèle chinoise en Picardie. Elle est devenue la 1ère clientèle étrangère en 2 ans au domaine de Chantilly.
- Le séjour en couple ou en famille devient un outil pour renforcer les liens.
- Il est important de proposer une expérience transformative et pas seulement un équipement !

Contacts

>Marie GUILBERT

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

>Laure CARON

Point Info Diversification - Contrat de progrès - AOP des Prés Salés
l.caron@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 74

>Anne CATTEAU

Point Info Diversification - Espace test en maraîchage - Contrat de progrès
a.catteau@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 83

>Anaïs COLOMBIN

Somme Produits Locaux
«Mon accès pro» & facturation
a.colombin@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 74

>Laëtitia DESSAINT

Agritourisme, Bienvenue à la Ferme, Marchés
l.dessaint@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 69 08

>Véronique FOULON

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

>Adrien BOUREZ

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

>Laurence VILLERET

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

