

Valorisons !

L'essentiel de la diversification

PRODUIRE / TRANSFORMER

Un cadre fixé pour la COMMERCIALISATION des oeufs

Depuis janvier 2019, une instruction technique précise le cadre général et les normes de commercialisation des oeufs sur le territoire français. Ainsi décrite les règles relatives à la vente directe à la ferme.

La réglementation distingue les modalités de commercialisation en fonction :

- de la taille du « cheptel »,
- du classement ou non des oeufs par un centre d'emballage agréé (CEO),
- du mode de commercialisation (vente directe, intermédiaires...),
- du type d'oeufs (poules, autres espèces).

La vente en direct d'oeufs de poule est autorisée si la capacité de l'élevage est limitée à 250 poules et s'effectue uniquement du producteur au consommateur. Le marquage individuel est obligatoire dès lors que les oeufs sortent du site de production (vente sur les mar-

chés, dans une AMAP, un Drive...). Il permet d'identifier le mode d'élevage. Le numéro est attribué par la Direction Départementale de la Protection des Populations (DDPP) et doit être réalisé avec de l'encre alimentaire. Les oeufs sont livrés au consommateur dans un délai n'excédant pas 21 jours après la date de ponte, soit 7 jours avant la date de durabilité minimale. L'acheteur doit en être informé via une affichette ou tout autre moyen approprié. Les oeufs sont présentés en vrac, jamais conditionnés, sans mention de qualité et de poids. L'éleveur doit déclarer son activité de vente d'oeufs via le CERFA 15296*01.

Au-delà de 250 poules, le producteur a l'obligation de passer par un centre de conditionnement agréé pour commercialiser ses oeufs, y compris si la totalité est en remise directe au consommateur...



Le Paquet hygiène concerne les PRODUCTEURS DE PRODUITS PRIMAIRES VÉGÉTAUX

Le règlement cadre européen n°178/2002 instaure différents principes généraux en termes de législation alimentaire, dont ceux :

- d'assurer la sécurité sanitaire de l'ensemble de la chaîne alimentaire du « champ à l'assiette » ainsi qu'une traçabilité,
- de rendre chaque exploitant responsable de sa production et de mettre sur le marché des produits sûrs et sains.

Ainsi, tout producteur est concerné, y compris les producteurs de produits végétaux primaires, quelles que soient la production, la nature des cultures (céréalières, légumières, maraîchères ...), l'étape de production et le stade de transformation (y compris l'absence de transformation), en incluant les phases de conditionne-

ment, transport, stockage, manipulation des produits, et de mise sur le marché.

Lors de contrôles, pourront notamment être vérifiés :

- la tenue d'un registre précisant les utilisations des produits phytosanitaires et biocides, toute apparition d'organismes nuisibles susceptibles d'avoir un impact sur la santé humaine et tous les résultats d'analyse ;
- la mise en place de bonnes pratiques d'hygiène : hygiène du personnel, nettoyage des installations, équipements, ...
- la qualité de l'eau utilisée (irrigation, nettoyage des produits) ;
- les dispositifs mis en place pour prévenir des risques de contamination par des organismes nuisibles ;
- la gestion des déchets.



Vous souhaitez approfondir les normes de commercialisation des oeufs, consultez l'instruction technique du 9 janvier 2019 (DGAL/SDSSA/2019-8).

ABATTOIRS MOBILES : L'EXPERIMENTATION DEBUTE !

Le décret n°2019-324, paru le 15 avril 2019, précise les modalités de participation et d'évaluation de l'expérimentation applicable aux abattoirs mobiles. Cette période test est réalisée sur l'ensemble du territoire français. Menée sur quatre ans, les résultats valideront ou non cette possibilité d'abattage des animaux d'élevage...

Ouverture de la **PAGE FACEBOOK** Bienvenue à la ferme



82% des français sont connectés à internet et 60% se connectent chaque mois aux réseaux sociaux. Facebook compte 2,17 milliards d'utilisateurs. Et le tourisme représente le 1er secteur d'achat en ligne. Bienvenue à la ferme Hauts-de-France s'est donc glissé dans l'air du temps et la page @BienvenuealafermehautsdeFrance est née le 8 avril. Elle compte d'ores et déjà 339 abonnés.

Son rôle : communiquer de façon collective sur vos activités, relayer les actions ori-

ginales, présenter les nouveaux adhérents, promouvoir la marque et ses actions, booster la visibilité des adhérents Premium, ... Vous avez un rôle à jouer, aimez la page, partagez les publications, demandez à vos amis d'aimer...

En liant nos réseaux, nous augmenterons la portée de nos publications pour améliorer encore plus la visibilité de la marque d'accueil et de vente à la ferme.

Accueil des **CYCLOTOURISTES** : le faire bien et le faire savoir

Le tourisme à vélo se développe en Hauts-de-France. EuroVelo, véloroutes, voies vertes, réseau points nœuds... plus de 1 100 km de pistes cyclables sont répertoriées sur le territoire et sont autant d'occasion de participer à l'accueil des cyclotouristes.

Une marque nationale « Accueil vélo » a été lancée ! Elle permet aux prestataires de se qualifier en proposant une offre adaptée aux cyclistes. Parking sécurisé pour vélo et bagages, repas et horaires adaptés à sa pratique (et/ou aire de pique-nique), transport possible des bagages voire des vélos, kit de réparation, aire de gonflage et de lavage... sont des services spécifiques à cette activité d'itinérance douce.

Un référentiel existe pour 6 types d'activités dont les hébergements, les restaurateurs et les sites de visite et de loisirs. Une exigence commune : se situer à moins de 5 km d'un



itinéraire cyclable jalonné et homologué. La marque Accueil vélo, déjà déployée dans 81 départements, est délivrée pour 3 ans. Des aides financières existent dans certains secteurs.

Plus d'info : www.francevelotourisme.com/ devenir-accueil-velo

Parler **ANGLAIS** pour accueillir ses clients étrangers



En 2018, la région Hauts-de-France s'est classée 3ème région la plus touristique de France. Cela s'explique par un plus grand nombre de touristes Belges, Britanniques, Néerlandais et Allemands, sous l'effet « centenaire de la Grande Guerre » (Source : INSEE Flash n°58).

Face à cette clientèle étrangère croissante, il devient donc stratégique de savoir communiquer en anglais avec ces clients afin de faciliter les réservations et l'accès aux informations (pour eux comme pour vous), éviter les malentendus, mieux renseigner sur vos produits ou les activités proposées, etc. Même si votre anglais n'est pas parfait, l'effort fourni est toujours apprécié et crée du lien !

(Ré)Apprendre l'anglais, ça vous intéresse ? Nous proposons cet automne une formation « Communiquer en anglais avec sa clientèle étrangère » sur 5 jours (1 jour/semaine). Contactez-nous pour obtenir plus d'informations et vous inscrire !

Le chiffre **70%**

C'est le pourcentage minimum de produits locaux que l'ensemble des restaurants scolaires des lycées de la région, engagés dans la dynamique du Manger local, proposera à l'horizon de 2021. La viande, les produits laitiers, les ovo-produits et les produits issus de l'agriculture biologique sont recherchés.

LOGICOUT : une application pour les producteurs

Les coûts logistiques et de transport sont souvent sous-estimés ou peu pris en compte. 50 % des agriculteurs n'ont pas calculé leurs coûts logistiques or ces coûts représentent en moyenne 23% du chiffre d'affaires (enquêtes GABNOR, 2014 et projet OLICO-Seine 2016-2018).

Pour calculer vos coûts logistiques, le CEREMA et l'IFSTTAR, 2 instituts d'études et de recherche ont créé une application web en partenariat avec les Chambres d'agriculture du Nord-Pas de Calais et de Normandie. Il s'agit de logicout.fr qui permet d'enregistrer ses trajets de livraison et de calculer simplement leurs coûts.

Des pistes d'optimisation ont été détectées pour baisser les coûts ou le temps alloué à la logistique. Il est possible de travailler sur la planification des tournées, le rangement dans le camion ou dans la zone de stockage ou le choix des conditionnements, ou encore de mutualiser au travers d'un collectif. C'est le cas de la SAS Somme Produits Locaux, Produits de nos PIAisne et des Paysans du Grand Hainaut.

Pour aller plus loin sur la logistique, une formation est prévue à l'automne 2019. N'hésitez pas à vous manifester pour que nous puissions l'organiser en prenant en compte vos besoins.

Une AIDE RÉGIONALE pour mieux vendre en circuits courts

La Région Hauts-de-France soutient l'approvisionnement local dans la continuité de sa politique « Je mange local ».

Ce dispositif d'aide peut-être sollicité par les porteurs de projet sur les filières locales et les circuits courts (agriculteurs, transformateurs, collectifs, entreprises, logisticiens, ...) ou les acteurs qui accompagnent ces projets (collectivités, associations, ...).

Les projets collectifs sont prioritaires. Les dépenses éligibles sont plafonnées à 50 000 € et financées à hauteur de 40 % au maximum. Les dépenses peuvent être des investissements matériels ou de l'ingénierie et concernent :

- 1) L'aménagement de locaux, les outils de transformation, la logistique
- 2) Les études d'opportunités et faisabilité du projet
- 3) La coordination du projet (émergence, logistique, commerce, ...)
- 4) Les actions de capitalisation, d'éducation et de communication



Définition de la logistique appliquée aux circuits courts alimentaires : elle désigne l'ensemble des opérations visant à gérer et faire circuler les flux de marchandises, les flux financiers et les flux d'informations de la ferme à la clientèle.

Renforcer sa visibilité avec un JEU-CONCOURS SUR LE WEB

En Nord-Pas de Calais, l'association «A la rencontre de nos fermes» fédère 150 membres des réseaux portés par la Chambre (cf Valorisons n° 19 de juin 2017). Elle consacre une grande partie de ses moyens à la communication grand public : site Internet, page Facebook, présence sur les manifestations, diffusion de dépliants, événementiels, etc.

En 2019, elle a décidé d'innover en organisant un jeu-concours sur le web, avec à la clé 17 bons d'achat de 30 à 75€ à utiliser dans les fermes Bienvenue à la ferme et Anniversaires à la ferme. L'objectif : faire connaître les réseaux à un public différent pour amener une clientèle nouvelle aux agriculteurs adhérents.

La campagne de communication web s'est

déroulée du 1er au 31 mai, et pour une première, s'est révélée un grand succès ! La publicité a été vue par 1,4 millions d'internautes (essentiellement via Facebook, Google ayant rencontré un succès moindre). 8 265 d'entre eux ont cliqué dessus, découvrant la page dédiée à l'opération, et enfin 22% sont allés jusqu'à compléter le formulaire de jeu et renseigner leurs coordonnées. Un tirage au sort organisé le 4 juin a permis d'identifier les 17 gagnants. Ils ont depuis reçu leur bon d'achat par courrier et auront un an pour l'utiliser dans l'une des fermes «Mangez fermier», «Vivez fermier» et «Anniversaires à la ferme». Effet collatéral : 500 personnes sont devenues fans de la page Facebook de l'association ; un vrai plus pour la visibilité des adhérents !



La plateforme Saveurs Picardes devient la SAS Marché Hauts-de-France. Cette structure logistique, créée par des producteurs et des artisans de Picardie, recherche des boissons et de nouveaux produits épiciers. Producteurs en Hauts-de-France et notamment du Nord-Pas de Calais, en recherche de nouveaux débouchés, elle peut vous aider à commercialiser, livrer et facturer vos produits.



A NOTER

La Région Hauts-de-France soutient les productions agricoles sous **SIGNES OFFICIELS DE QUALITÉ** : lancez-vous !

Pour rattraper le retard de notre territoire en productions agricoles sous systèmes de qualité : Agriculture Biologique (AB), Appellation d'Origine Protégée (AOP), Indication Géographique Protégée (IGP), Spécialité Traditionnelle Garantie (STG), Label Rouge (LR) et Certification de Conformité Produit (CCP), la Région ouvre, du 24 juin au 20 décembre 2019, une nouvelle période de dépôt au titre de l'appel à projets «Soutien aux nouvelles participations à un régime de qualité».

L'aide concerne tout nouvel entrant dans un système de qualité, en Hauts-de-France, au cours des cinq premières années d'engagement. Elle couvre les coûts de contrôles prévisionnels liés au cahier des charges ou les frais d'entrée... à hauteur de 80% des dépenses éligibles, plafonné à 3000 €/an et par exploitation. Le seuil de sélection d'un dossier est de 35 points. Les dossiers sont classés et retenus dans la limite de l'enveloppe disponible.

Intéressé ? Téléchargez le formulaire sur http://guide-aides.hautsdefrance.fr/spip.php?page=aide&id_dispositif=501

AGENDA

Été à la ferme

16 agriculteurs du réseau Bienvenue à la ferme en Hauts-de-France vous proposent animations, visites, découvertes et festivités dans leurs fermes du 21 juin au 21 septembre 2019.



La tournée «MANGEZ FERMIER» À COMPIÈGNE

Fort de son succès de l'an passé, le réseau Bienvenue à la ferme reconduit la tournée Mangez fermier dans 6 grandes villes de France cette année. La ville de Compiègne a été choisie pour débiter la tournée les 13 et 14 septembre 2019.

Un camion food-truck, aux couleurs de la marque, se posera pendant deux jours sur la place de l'Hôtel de Ville de Compiègne, avant de partir pour Dijon puis Bourg-lès-Valence, Bordeaux, Laval et enfin Caen ou Evreux. Cette opération a pour but de promouvoir les produits du réseau Bienvenue à la ferme auprès des citadins au travers de dégustations gratuites présentées par les producteurs eux-mêmes. Une façon de mettre du lien entre la ville et la campagne avec un message fort : Dégustez chaque jour des produits sains, frais et de saison à deux pas de chez vous !



Retrouvez toutes nos formations sur <https://hautsdefrance.chambres-agriculture.fr>

Ont contribué à la rédaction de ce bulletin technique : Alexandre Barbet, Noémie Boutillier, Sylvie Caffier, Maelle Delabre, Sarah Duqueyroy, Marine Delmotte, Corinne Daunay, Anne Halgand, Laurence Lamaison, Odile Leclercq, Mélanie Santune, Claire Trémoulière ainsi qu'Alessia Di Piéto (Comité de Promotion).

POINT INFO DIVERSIFICATION



Nord-Pas de Calais
Vanessa HUCKE
diversification@agriculture-npdc.fr
Tél. 03 62 61 42 33



Aisne
Viviane DEMORTIER
viviane.demortier@ma02.org
Tél. 03 23 22 50 97



Oise
Laurence LAMAISON
laurence.lamaison@oise.chambagri.fr
Tél. 03 44 11 44 66



Somme
Marine DELMOTTE
m.delmotte@somme.chambagri.fr
Tél. 03 22 33 64 59

Ont participé au financement de ce bulletin technique :



Région
Hauts-de-France

