

PRODUIRE / TRANSFORMER

VENDRE SES POMMES DE TERRE EN DIRECT : des obligations réglementaires

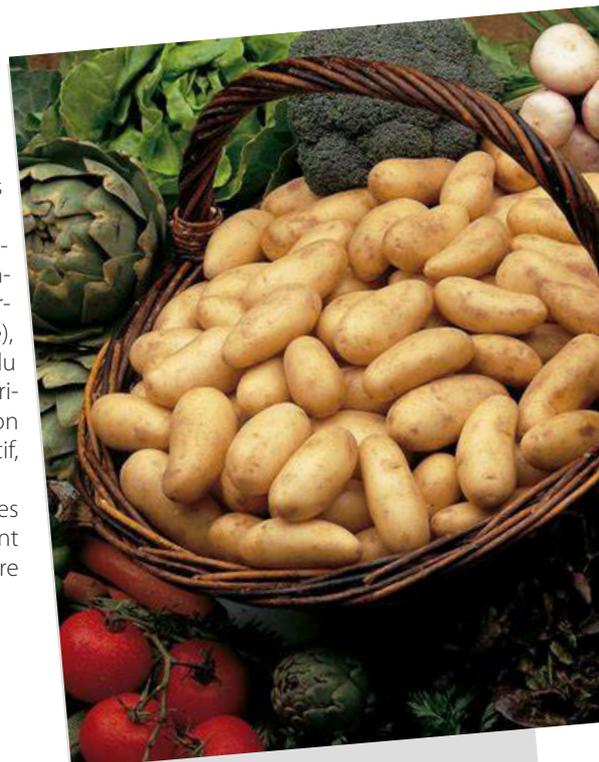
Avant de commercialiser vos pommes de terre en vente directe, un contrôle visuel est nécessaire pour s'assurer que la pomme de terre est entière, ferme, qu'elle ne comporte pas de pourritures ou d'altérations, qu'elle est exempte de coloration verte ou de défauts internes. Des points de vigilance sont à prendre en compte notamment :

- Le calibre minimum selon le type de pomme de terre commercialisée,
- Le calibre maximum des pommes de terre de conservation, fixé à 75 mm, du 1er août 2018 au 31 juillet 2021,
- Pour les sacs de 5kg ou moins, il faut veiller à une bonne homogénéité des calibres,

- Une tolérance de 3% des pommes de terre ne répondant pas aux exigences du calibre est acceptée.

En matière d'étiquetage il est obligatoire de mentionner : le numéro d'identification du CNIPT (Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre), votre nom ou raison sociale, la nature du produit, le nom de la variété, le pays d'origine, la catégorie, le calibre, l'application ou non d'un traitement anti-germinatif, le numéro de lot et le poids net.

La mention des valeurs nutritionnelles et la date de durabilité minimale ne sont pas exigées pour les pommes de terre vendues à l'état brut.



DES APPELLATIONS PRÉCISES A MENTIONNER au printemps et à l'été

Les pommes de terre de primeur (souvent nommées pommes de terre nouvelles) sont récoltées avant leur complète maturité et sont inaptes à une longue conservation. Elles ne peuvent être commercialisées que jusqu'au 15 août de chaque année. Les pommes de

terre de conservation « nouvelle récolte » sont des pommes de terre matures très précoces et précoces et ne peuvent porter cette mention que jusqu'au 30 septembre 2020, selon l'arrêté du 3 mars 1997 et modifié par l'arrêté du 18 février 2009.

LES COTISATIONS du Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre

Tout producteur commercialisant des pommes de terre conditionnées ou préparées à son nom doit obligatoirement faire figurer un numéro d'identification délivré par le CNIPT. Les cotisations interprofessionnelles portent sur les pommes de terre produites et vendues à l'état frais et comportent une cotisation

de base (1,90 € H.T.) et une cotisation de publi-promotion : (1.30 € H.T.), établies par tonne.

Les cotisations dues sont calculées sur la base de déclarations périodiques d'activités, envoyées au producteur concerné à une fréquence déterminée selon l'activité concernée.



▶ Déclarer la manipulation de denrées alimentaires d'origine animale

La période de confinement a été l'opportunité de vous lancer, d'obtenir de nouveaux marchés ou d'étoffer votre gamme : il est temps de mettre à jour votre **Cerfa de déclaration**. En effet, tout exploitant qui met en œuvre l'une des étapes de la production, de la transformation et de la distribution des produits ou denrées alimentaires d'origine animale est tenu de déclarer chacun des établissements dont il a la responsabilité, ainsi que les activités qui s'y déroulent. Sachez aussi qu'une demande d'agrément sanitaire vaut déclaration et rend inutile ce formulaire. Ce dernier vient d'être révisé (13984*06) et simplifié pour faciliter votre démarche en le complétant en ligne ou en version papier.

ACCUEILLIR

Bienvenue à la ferme joue sa carte du tourisme de proximité : **VIVEZ LOCAL !**

Pour beaucoup, la campagne est synonyme :

- de calme, sérénité. Loin des foules, près du cœur.
- d'espace, donc de liberté
- d'expériences à vivre, en toute authenticité
- de convivialité et de retrouvailles, avec ses racines, avec la vie, avec la présence rassurante des animaux.

Autant de sens recherchés par les visiteurs après cette période de confinement, d'isolement, d'inquiétude.

Et autant d'**atouts** qui sont le cœur même de l'**agritourisme**.

Une campagne de communication est donc lancée par **Bienvenue à la ferme** à l'échelle

nationale pour rappeler, décliner, personnaliser tous ces atouts et inviter les vacanciers à intégrer l'agritourisme dans leurs vacances ou escapades. Elle sera déclinée tout au long de l'été en région.

De plus, à l'image du travail qu'il réalise avec les Offices de tourisme sur les différents territoires, le Comité Régional du Tourisme et des Congrès accompagne Bienvenue à la ferme Hauts-de-France dans un travail marketing qui aboutira à la réalisation d'une vidéo. Celle-ci sera insérée dans sa vaste campagne de communication qui durera de 3 à 6 mois pour **valoriser le tourisme en Hauts-de-France et tous ses atouts**.



VOUS SOUTENIR pendant la crise sanitaire : retour sur les actions menées

Les activités d'agritourisme, au même titre que les autres activités touristiques ont été et sont fortement impactées par la crise sanitaire. Les Chambres d'agriculture se sont fortement mobilisées pour accompagner les agriculteurs concernés et faire reconnaître l'activité agritouristique en tant qu'activité touristique pleine et entière.

- Informations réglementaires transmises et commentées au fur et à mesure : 15 lettres d'info Bienvenue à la ferme spéciale Covid-19 rédigées en Hauts-de-France, transmission de protocoles sanitaires
- Enquête menée fin mai sur l'impact de la crise sur les exploitations concernées : 600 enquêtes menées au niveau national, 66 en Hauts-de-France

- Participation de l'APCA au Comité filière tourisme avec le Secrétaire d'état chargé du tourisme, rdv avec le secrétaire d'état du tourisme
- Démarches pour renforcer l'accessibilité des mesures de soutien aux entreprises, aux exploitations agricoles en agritourisme
- Outils et guide de communication fournis aux adhérents Bienvenue à la ferme
- Campagne de communication Bienvenue à la ferme au niveau national, et relais régionaux : Emailing, campagne Facebook, twitter, LinkedIn, relations Presse, déploiement de visuels.

Le réseau se mobilise pour vous !



Extraits des résultats de l'enquête nationale du réseau Bienvenue à la Ferme (avril - mai 2020)

Location de meublé : Loueur de meublé professionnel ou non professionnel ?

L'article 155 du code général des impôts (C.G.I.), précise que pour exercer sous le statut de loueur de meublé professionnel (LMP), les 2 conditions suivantes doivent être réunies :

- Les recettes annuelles relatives à l'activité de loueur de meublé doivent être supérieures à 23 000 euros pour l'ensemble du foyer fiscal et ces recettes doivent être supérieures aux revenus du foyer fiscal soumis à l'impôt sur le revenu.

Si ces modalités ne sont pas réunies, il s'agit d'un loueur de meublé non professionnel (LMNP).

Dans le régime réel en LMP comme en LMNP, le contribuable devra tenir une comptabilité commerciale, transmettre une liasse fiscale et une déclaration de résultats. Il sera également possible de déduire les dépenses de réparations et d'entretien, les droits de mutation payés à l'acquisition et l'amortissement du bien immobilier.

A chaque statut, des incidences différentes (voir ci-dessous).

LMP

Déclaration des revenus :

Catégorie des BIC professionnels (réel BIC ou micro BIC)

Déficits imputables : sur le revenu global

Charges sociales :

Cotisations et contributions sociales

Plus values : professionnelles

LMNP

Déclaration des revenus :

Catégorie des BIC non professionnels (réel BIC ou micro BIC)

Déficits imputables :

sur les revenus de cette activité

Charges sociales : contributions sociales

Plus values : immobilières

Le chiffre 108 586

C'est le nombre de commandes passées sur le site de commandes approlocal en Hauts-de-France depuis sa création en 2011. Le site www.approlocal.fr est un outil professionnel de commande en ligne, permettant aux producteurs d'être rapidement en relation avec des acheteurs professionnels, voulant s'approvisionner en circuits courts et répondre aux enjeux de la loi Egalim.

AVIS EN LIGNE SUR SON SITE INTERNET : quelles sont les règles ?

Les avis en ligne sont parfois déterminants pour que le client passe à l'acte d'achat ou de réservation. Plus d'1 internaute sur 2 les consulte avant de finaliser une commande. C'est un réflexe de réassurance sur la qualité d'un produit ou sur la fiabilité d'un service.

Le code de la consommation encadre l'information délivrée aux internautes sur les principes d'une information loyale, claire et transparente sur les modalités de publication et de traitement des avis mis en ligne. Pour les professionnels, il spécifie que vous devez indiquer :

- l'existence ou non de contrôle des avis ;
- la date de publication de chaque avis avec l'expérience de consommation concernée ;
- les critères de classement des avis ;
- s'il existe une contrepartie en échange du dépôt d'avis ;

- le délai de publication ou de conservation d'un avis.

Lorsqu'un contrôle est effectué sur les avis, il est alors nécessaire d'informer sur les principales caractéristiques de ce contrôle ; de la possibilité de contacter l'auteur de l'avis ; des motifs de refus de publication.

Un avis négatif est publié sur votre site...

Il est vivement conseillé de répondre, même si l'avis ne vous semble pas justifié. Vous pouvez expliquer le contexte ou proposer une solution d'amélioration à l'internaute. Dans les rares cas où un propos est injurieux ou relatif à un conflit personnel, il peut être désactivé pour ne pas paraître publiquement. Ce n'est qu'en dernier recours. La suppression d'un avis négatif ne doit donc pas être systématique.

LES DISTRIBUTEURS AUTOMATIQUES DE PRODUITS FERMIERS : principales obligations

Retenez le principe de base : un distributeur automatique est un point de vente sans le vendeur (producteur) pour renseigner le consommateur. Les règles d'un point de vente s'appliquent et la Direction Départementale de Protection des Populations assure leur contrôle.

Les contrôles portent sur 2 aspects : le respect de l'hygiène et de l'étiquetage des denrées alimentaires.

1. **Pour respecter le «Paquet Hygiène»**, veillez à l'état de propreté général des casiers (absence de terre, sang...), connaissance des procédures orales de nettoyage et désinfection, numéro de téléphone du producteur, températures... En cas d'anomalies, il faut avoir prévu des actions correctives : système d'enregistrement, alarme, retrait des produits... l'idéal étant le blocage automatique des casiers.

2. **Pour respecter le Règlement «INCO»**, respectez l'étiquetage complet des denrées préemballées et l'information sur les denrées présentées « en vrac ». Ces informations doivent être présentes au moment de la vente. Elles doivent être loyales, précises et aisément compréhensibles pour ne pas induire en erreur le consommateur – ceci d'autant plus qu'il n'y a personne pour le renseigner oralement.

Informations obligatoires pour les denrées non pré-emballées :

- Dénomination de vente du produit
- Affichage des allergènes à déclaration obli-

gatoire

- Prix, au poids, à la pièce, au lot...

Des spécificités concernent les **fruits** et **légumes** (nature, variété, catégorie, nom de segmentation, poids si pas à la pièce) et les œufs (DCR).

Informations obligatoires pour les denrées pré-emballées :

- Dénomination de vente
- Liste des ingrédients
- Allergènes à déclaration obligatoire
- Quantité de certains ingrédients ou catégories d'ingrédients
- Quantité nette (poids)
- Date de durabilité minimale (DDM) ou date limite de consommation (DLC)
- Conditions particulières de conservation et/ou d'utilisation
- Nom ou raison sociale et adresse de l'exploitant
- Numéro de lot
- Pays d'origine ou lieu de provenance (si applicable)
- Déclaration nutritionnelle (dérogation pour les petits producteurs)

Des informations complémentaires sont obligatoires pour les **produits laitiers**, la **viande**, le **miel**, les **soupes**...

L'étiquette du produit est lisible à travers la vitre du casier, à défaut sur un autre support placé à proximité du produit.

Affichage des prix

Le prix du produit, exprimé en Euros toutes taxes comprises (TTC), est étiqueté sur le produit lui-même ou affiché sur un écriteau placé à côté de chaque type de produit.

Pour la majorité des produits emballés, il faut donner la quantité nette délivrée, le prix au kilogramme ou au litre, et le prix de vente total correspondant.

Pour les lots de produits, le prix global et le prix de chaque élément doivent être affichés.



Aides au «développement de la multifonctionnalité» : PROLONGATION JUSQU'AU 17 SEPTEMBRE 2020

Les Appels à Projet «Développement de la multifonctionnalité» 36 et 36 bis-2020, ouverts depuis le 4 mars, dont la clôture était fixée initialement au 9 juillet, sont prolongés jusqu'au 17 septembre 2020.

Ces appels à projet concernent :

- les projets de création et/ou de développement d'atelier de transformation ou les projets de commercialisation dans une logique de proximité

- les projets d'activités innovantes d'accueil ou de service.

L'aide intervient à hauteur de 40 % pour des projets d'investissements, compris entre 30 000 € et 200 000 € HT. Aucun investissement ne doit être engagé (signature de bon de commande, versement d'acompte...). Les travaux de démolition ou de démontage ne

sont pas éligibles. Retrouvez le détail de ce dispositif **sur la page dédiée de la Région Hauts de France.**

Un projet inférieur à 30 000 € HT ?

Le Pass'Agrifilières existe. Il soutient les projets liés aux productions agricoles nouvelles (végétales ou animales) et les projets de diversification. Facilement accessible : la demande s'effectue en ligne en se connectant sur le site :

<https://aidesenligne.hautsdefrance.fr/>

L'aide peut intervenir à hauteur de 30 % ou 40 % (productions sous SIQO) sous forme de subvention pour des projets compris entre 4 000 € et jusque 30 000 € H.T. L'instruction des dossiers s'effectue au fil des dépôts des dossiers sans date limite annoncée à ce jour.

Port du masque obligatoire dans les points de vente : AFFICHEZ-LE !

Depuis le 20 juillet 2020, le port du masque est rendu obligatoire dans les magasins de vente (Établissement Recevant du Public (ERP) de type M). Cette obligation vaut pour les adultes et les enfants de plus de 11 ans, en complément de l'application des gestes barrières. Le port du masque doit être respecté autant par le personnel que par les clients.

Pour vous permettre de conditionner l'entrée de votre magasin, en tant que responsable du site, **affichez dès l'entrée** de votre magasin, ces mesures barrières **« Ici le port du masque est obligatoire »**. Vous pouvez les télécharger sur le site du Gouvernement et du Ministère des solidarités et de la santé. Le non-port du masque lorsqu'il est obligatoire peut entraîner une amende de 135€.

Rappelons que vous êtes concernés par cette obligation dans vos points de vente à la ferme, magasins collectifs, sur les marchés couverts, au niveau des distributeurs automatiques fermés dans un local, dans les serres sur les cueillettes ouvertes au public ou encore lors des remises de commandes de drive en local fermé.

Les gestes barrières (distanciation physique notamment) doivent continuer à être **maintenus**. Vous pouvez aussi ajouter des mesures supplémentaires : établir un nombre limité de personnes présentes simultanément à l'intérieur du magasin, par exemple.

Ces mesures peuvent encore évoluer en fonction de l'actualité et de nouvelles dispositions du gouvernement.

AGENDA

- Le **34ème concours** des produits du terroir et des vins de champagne de La Capelle, prévu le 4 septembre, **EST ANNULÉ. Rendez-vous en 2021 !**

- Du **4 juillet au 31 août**, cet été, les adhérents Bienvenue à la ferme, lancent leur invitation **« Vivez fermier en Hauts-de-France ! Le dépaysement est au bout du champs... »**

- Une campagne de communication : **« Nous sommes toujours là pour vous, mangez local »** a été lancée au début de l'été par le Comité de Promotion Hauts de France et la Région Hauts-de-France pour remercier et inciter les consommateurs à poursuivre leurs achats locaux sur les fermes ou dans les drives...



- Dès la rentrée de septembre, nos formations reprennent :

- **le 15 septembre** à Esquennoy (60120) Ferme de Chassy.

Circuits courts : vendre avec un distributeur automatique.

D'autres thématiques ?

Consultez-les sur :

<https://hautsdefrance.chambres-agriculture.fr>

Ont contribué à la rédaction de ce bulletin technique : Marion Anselin, Marine Delmotte, Corinne Daunay, Anne Halgand, Odile Leclercq, Valérie Louchez.

POINT INFO DIVERSIFICATION



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



Aisne
Viviane DEMORTIER
viviane.demortier@aisne.chambagri.fr
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

