

Valorisons !

L'essentiel de la diversification

n° 24 / décembre 2025

PRODUIRE / TRANSFORMER

Activités commerciales des sociétés civiles agricoles

La loi n° L320-1 du 24 mars 2025 (LOA) autorise désormais les sociétés civiles agricoles (GAEC, EARL, SCEA, GFA...) à exercer, sous conditions, des activités commerciales accessoires tout en conservant leur statut civil. L'achat-revente de produits agricoles en est un exemple.

Objectif : faciliter le développement économique des exploitations, notamment en vente directe et circuits courts, sans changer de statut.

LIMITES À RESPECTER

- Limites civiles (Code rural)
- Recettes commerciales accessoires ≤ 20 000 € / an
- Et ≤ 40 % des recettes agricoles annuelles
- Pour les GAEC : plafond de 20 000 € multiplié par le nombre d'associés.
- Les ventes dans un magasin de producteurs (règle des 70 %) ne sont pas concernées par ces limites.

LIMITES FISCALES (Article 75 du CGI)

- Revenus non agricoles intégrés aux revenus agricoles si :
 - ≤ 100 000 € TTC
 - Et ≤ 50 % des recettes agricoles TTC
 - Plafond de 100 000 € multiplié par le nombre d'associés, dans la limite de 4, pour les GAEC.

Les sociétés doivent **respecter simultanément les deux cadres (civil et fiscal)**.

Attention, la revente de produits non agricoles ou purement commerciaux risque de sortir du cadre. Aucune liste officielle d'activités commerciales autorisées : la jurisprudence précisera au cas par cas.

Inspection des ateliers de transformation végétale : un nouveau cadre en 2025

À partir de 2025, les producteurs qui transforment des denrées végétales en ayant recours à des procédés de pasteurisation ou de stérilisation seront désormais **contrôlés par le SRAL** (Service Régional de l'Alimentation), rattaché aux DRAAF (Directions Régionales de l'Alimentation, de l'Agriculture et de la Forêt), et non plus par les DDPP (Directions Départementales de la Protection des Populations).

Cette campagne d'inspection constitue une première étape pour confronter les pratiques réelles de transformation à la ferme aux exigences réglementaires en matière d'hygiène et de maîtrise des températures. Une première campagne a eu lieu entre janvier et octobre 2025. Suite à ces contrôles, voici les non-conformités les plus fréquentes :

- Identification des points déterminants (72 %) : absence de prise de pH, absence de prise de température ;
- Diagramme de fabrication et analyse des dangers (56 %) ;
- Gestion des non-conformités (50 %).

Les producteurs qui transforment des produits végétaux doivent rester très vigilants. Une non-conformité sur un produit peut réellement compromettre la sécurité du consommateur. Les autocontrôles pour limiter les risques demeurent obligatoires, tout comme le suivi d'une formation en hygiène.

N'hésitez pas à contacter votre Point info Diversification pour toute question.

L'Indication Géographique Protégée (IGP) est dans le pot !



Il y a près de 25 ans, une poignée d'apiculteurs professionnels, persuadés de l'avenir de leur métier dans notre région, ont choisi de le mettre en évidence au travers d'un produit emblématique des forêts picardes : **le Miel de tilleul de Picardie**.

Aujourd'hui, leur travail est couronné par l'obtention de l'IGP (Indication Géographique Protégée).



C'est en mai-juin que les apiculteurs transhument leurs ruches principalement vers les forêts d'Halatte et de Chantilly dans l'Oise, Saint-Gobain et Samoussy dans l'Aisne, afin que leurs abeilles butinent les fleurs des tilleuls à petites feuilles (*tilia cordata*). Ce miel monofloral, d'un beau blanc à jaune paille, frais, aux notes aromatiques « mentholées », en font un produit d'exception protégé par un signe officiel de qualité.



Vous êtes apiculteur, vous souhaitez intégrer l'IGP Miel de tilleul de Picardie ?

Faites-vous connaître : contact@miel-tilleul.fr

Pour en savoir plus : miel-tilleul-picardie.fr

Le chiffre

55

C'est le nombre de produits sous **Signes d'Identification de la Qualité et de l'Origine (SIQO)** en Hauts-de-France en 2025, le petit dernier étant le « Miel de tilleul de Picardie IGP ».



ACCUEILLIR

Les Anniversaires à la ferme avec « Bienvenue à la ferme »

Les parents sont à la recherche de **solutions clé en main pour fêter l'anniversaire de leurs enfants**. Les exploitations agricoles ont de sérieux atouts pour séduire cette clientèle en quête d'originalité et de diversité. Plus qu'une visite de ferme, il s'agit d'une **activité ludo-pédagogique** sous forme de grand jeu, suivi d'un goûter. En plus du **complément de revenu**, cette prestation est l'occasion de faire connaître son métier, ses productions. Elle est complémentaire de l'activité ferme pédagogique (temps d'accueil, clientèle).

Les anniversaires à la ferme sont proposés toute l'année (mercredis, samedis après-midi et vacances scolaires) pour une durée de 2h à 2h30. On note deux pics d'activité : d'avril à juin et de septembre à novembre. Chaque exploitant, en fonction de ses productions, crée son animation, son calendrier d'ouverture et fixe son tarif (entre 100 et 140 € TTC) pour un groupe de 10 enfants de 4 à 11 ans.

Pour démarrer cette activité, les chambres d'Agriculture vous propose **une formation** qui aborde : la partie administrative, la mise en place et la réalisation concrète de jeux clé en main, l'appropriation de techniques d'expressions pour adapter son discours à l'âge de son public.



Diversifiez votre offre avec des visites expérientielles !

Les clients recherchent désormais des **expériences immersives, alliant simplicité, plaisir et connexion à la nature**. Les fermes sont un excellent terrain de jeu pour passer de l'observation à l'action. Proposez des ateliers interactifs (traite des vaches, récolte, dégustations) ou des activités familiales pour créer des souvenirs marquants et fidéliser votre public.

Pour une visite réussie :

- **Sensorielle** : Sollicitez les sens (toucher, goût, odorat...).
- **Interactive** : Impliquez les visiteurs dans des tâches agricoles.
- **Narrative** : Racontez votre histoire, votre passion, vos choix.
- **Authentique** : Partagez votre quotidien et votre passion sans artifice.
- **Adaptée** : Restez fidèle à vos capacités et savoir-faire.

Valorisez ces prestations en ajustant les tarifs selon l'offre (matériel, durée, privatisation...).

Ces visites peuvent compléter votre offre des visites classiques pour répondre aux besoins de certains clients.

Formation pour vous lancer,
participez à l'atelier
« Concevoir des ateliers
enfant/adulte »
le 10 mars 2026
à Saint-Laurent-Blangy

Valorisez votre activité agritouristique avec la Semaine des Métiers du Tourisme !

Du 2 au 8 février 2026, participez à la **4^e édition de la Semaine des Métiers du Tourisme (SMT)**. Cet événement national est une opportunité pour **promouvoir votre activité touristique, faire découvrir les métiers de l'agritourisme, recruter et attirer des salariés**.



POURQUOI VOUS ENGAGER ?

- **Avoir de la visibilité** : référencement sur la carte officielle consultée par des milliers de visiteurs, dont des jeunes et des demandeurs d'emploi.
- **Faciliter le recrutement** : en 2025, la SMT a permis 14 200 recrutements à l'échelle nationale.

COMMENT PARTICIPER ?

1. Organisez chez vous un événement gratuit à destination du grand public, des jeunes en âge de s'orienter et des demandeurs d'emploi : Portes ouvertes, présentation des métiers, Job dating pour recruter des saisonniers ou apprentis.

2. Demandez la labellisation dès le 8 décembre 2025 [ici](#).

3. Communiquez avec le kit qui vous sera fourni.

La participation du monde agricole à cette opération confirme la place de l'agritourisme au sein du tourisme, secteur dynamique et porteur d'emplois.



VENDRE

Vendre des produits locaux sur les marchés de Noël

Pendant la période des fêtes de fin d'année, vous participez à des marchés de Noël. Pour profiter de ces moments de rencontres et de partages, assurez-vous de respecter les principes réglementaires suivants :

- Pour vendre sur un marché public, **une demande d'emplacement doit être réalisée auprès de la mairie du lieu du marché**. S'il s'agit d'un marché privé type fermier, une demande de participation doit être formulée à l'organisateur. Dans les deux cas, la place est souvent payante.
- Toute entreprise qui expose ses produits à la vente doit disposer d'un numéro **SIRET**.
- Veiller au respect des **normes d'hygiène et de sécurité sanitaire** : déclarer son activité à la DDPP, maintenir la chaîne du froid.
- Le prix en € TTC doit être visible. **L'étiquetage** des produits est réglementé. Les allergènes doivent être mentionnés tout comme l'origine des produits.
- Souscrire une **assurance responsabilité civile professionnelle ainsi qu'une assurance intoxication alimentaire** si vous vendez des denrées alimentaires.

- Les organisateurs et/ou les placiers peuvent vous demander votre **carte d'identité, l'attestation d'affiliation à la MSA** en tant que chef d'exploitation et l'attestation d'assurance.

Les organisateurs de marché peuvent imposer des conditions supplémentaires, vous serez tenu de respecter le règlement intérieur de la manifestation.



Focus sur « Les Boutiques de nos terroirs »

Ce réseau de magasins, porté et animé par le Comité de promotion des Hauts-de-France, service des Chambres d'agriculture, a pour objectif de **mettre en valeur les produits régionaux et locaux**, issus ou élaborés dans des exploitations agricoles, des établissements artisanaux ou des entreprises situés dans l'un des cinq départements de la région Hauts-de-France. Ce réseau bénéficie d'une promotion qui met en lumière les magasins et les produits.

Vous souhaitez élargir votre portefeuille clients en local, n'hésitez pas à contacter les magasins pour devenir leur fournisseur !

Retrouvez la présentation des magasins [ici](#)

Vous souhaitez intégrer le réseau des boutiques pour votre point de vente



Le Code de la santé publique distingue 4 catégories de boissons

Cette classification détermine les obligations liées à l'achat-revente de boissons.

- 1^{ère} catégorie : sans alcool – aucune licence
- 3^e catégorie : fermentées non distillées et vins doux naturels ≤18° d'alcool – vente à emporter : petite licence ; consommation sur place : licence III
- 4^e catégorie : rhums, eaux-de-vie, cidres, poirés – vente à emporter : licence complète ; consommation sur place : licence IV
- 5^e catégorie : toutes les autres boissons alcoolisées – vente à emporter : licence complète ; consommation sur place : licence IV



Une dégustation doit être gratuite et en quantité limitée, son seul objectif est de permettre d'apprécier la qualité du produit. **Payante**, elle est considérée **comme une consommation sur place et nécessite une licence**. Pour un magasin de producteurs qui installe des tables de pique-nique, il est nécessaire d'avoir une licence.

Les débits temporaires ouverts lors de foires, expositions ou fêtes publiques sont **dispensés de licence**, de permis d'exploiter et de déclaration préalable, mais restent **soumis aux règles des zones protégées**. Selon le type d'événement, ils peuvent vendre toutes catégories de boissons, sous réserve de l'avis conforme de l'organisateur.

Une formation est obligatoire pour toute personne ouvrant un débit de boissons à consommer sur place, un restaurant vendant de l'alcool, ou un établissement proposant de la vente nocturne (22 h-8 h). La licence III est soumise à un quota communal, tandis que la licence IV doit être rachetée.

À NOTER

L'abattoir de Fruges, un outil régional et moderne à mobiliser

Mis en service en 2021 avec l'appui des collectivités locales (Région, Département et Communautés de Communes) l'abattoir de Fruges, exploité par la SCIC Société d'Abattage des Hauts Pays, constitue un maillon essentiel des filières viande locales.

Doté d'un outil récent et performant, le site emploie **40 salariés** polyvalents et abat des bovins, ovins et porcins selon un planning bien établi. À ce jour, l'outil peut encore accueillir des volumes supplémentaires en bovins et ovins.

Par ailleurs, les éleveurs de la Région peuvent prendre des parts sociales et accéder à des tarifs d'abattage préférentiels.

Pour plus de renseignements, l'accueil est joignable au 03 21 04 41 08.

Forum des Opportunités : un événement qui ouvre des horizons !

La 12^e édition du Forum des Opportunités a confirmé son rôle de rendez-vous incontournable pour les agriculteurs la région. Organisé par le Comité de Promotion des Hauts-de-France et la Chambre d'agriculture de la Somme, l'événement s'est tenu le 25 novembre à Mégacité à Amiens, et a réuni 65 exposants autour de **cinq pôles : énergies, diversification, productions animales et végétales, services**. Plus de **450 visiteurs** sont venus y rencontrer des partenaires et identifier de nouveaux débouchés ou opportunités.

L'après-midi a été ponctué de quatre mini-conférences : optimiser les revenus d'une exploitation grâce à la diversification énergétique, intégrer la démarche « Producteurs d'ici » d'Intermarché, maîtriser les indicateurs économiques clés pour réussir sa diversification agricole, et explorer la filière volaille comme opportunité concrète de diversification.

Une édition riche en échanges unanimement saluée comme une belle réussite, preuve que la diversification agricole s'impose désormais comme un enjeu majeur pour l'avenir des exploitations régionales.



AGENDA



Salon international de l'agriculture - du 21 février au 1^{er} mars 2026 à Paris



Formations

- **Anniversaire à la ferme** : 13, 20 et 29 janvier et aussi 3, 12 février à Saint-Laurent-Blangy (62)
- **Créer une petite conserverie à la ferme** : 17 et 18 janvier à Beauvais (60)
- **Fidéliser ses clients : simplement et efficacement** : 27 janvier (visio de 13h30 à 17h), 5 février à Laon (02), 10 février (visio de 13h30 à 17h)
- **Vendre mieux sans s'épuiser : structurer sa stratégie commerciale** : 9 février (visio de 9h30 à 13h), 19 février à Laon (02), 5 mars (visio de 9h30 à 12h), 9 mars (visio de 13h30 à 17h)
- **Concevoir des ateliers enfant/adulte** : 10 mars Saint-Laurent-Blangy (62)

Les places étant limitées, il est recommandé de réserver sa session au plus tôt.
Si vous êtes intéressé, contactez votre Chambre d'agriculture ou votre conseiller.

Bienvenue à la ferme Hauts-de-France en force au SIA



Du 21 février au 1^{er} Mars 2026, retrouvez **Bienvenue à la ferme** sur le Salon International de l'Agriculture à Paris Expo - Porte de Versailles.

Au sein de l'espace Hauts-de-France, un stand dédié à Bienvenue à la ferme vous accueillera pour :

- Présenter la marque, ses adhérents ; ses offres, sa dynamique via un espace ludique et d'information à destination du grand public et des professionnels
- Proposer les produits d'un collectif d'adhérents qui se mobilisent pour présenter leurs productions.

Ce sera également l'occasion d'échanger avec les adhérents Bienvenue à la ferme des autres régions présents sur le salon.

Plus d'informations à venir sur [@Bienvenue à la ferme HDF](#).

Vous êtes intéressé par Bienvenue à la ferme ?

[Prenez contact](#)



NORD-PAS DE CALAIS
Vanessa HUCKE
diversification@npdc.chambagri.fr
03 62 61 42 33

AINES
Clémence JACQUET
diversification@aisne.chambagri.fr
03 23 22 50 97

OISE
Laurence LAMAISSON
laurence.lamaison@oise.chambagri.fr
03 44 11 44 66

SOMME
Marine DELIGNIÈRES
diversification@somme.chambagri.fr
06 86 37 56 62

Ont participé au financement de ce bulletin technique :

