



Guide pratique

Parution 2023

Mise à jour 2025



© Laurent Madelon pour CDA France

GUIDE À L'ACCOMPAGNEMENT DE PROJETS AGRITOURISTIQUES

Document à usage interne
A destination des conseillers Chambres d'agriculture



Avec
la contribution
financière du compte
d'affectation spéciale
développement
agricole et rural
CASDAR


**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*



SOMMAIRE

SOMMAIRE	<u>3</u>
PREAMBULE	<u>5</u>
INTRODUCTION	<u>6</u>

FICHES GÉNÉRALITÉS

LE PREMIER CONTACT AVEC UN PORTEUR DE PROJET	<u>9</u>
CONTEXTE JURIDIQUE, FISCAL, SOCIAL DES ACTIVITÉS AGRITOURISTIQUES	<u>13</u>
URBANISME	<u>21</u>
REGLEMENTATION ERP	<u>29</u>
ACCUEIL A LA FERME : LES BONNES PRATIQUES	<u>37</u>
REGLEMENTATION SANITAIRE EN RESTAURATION	<u>45</u>
SIGNALETIQUE	<u>51</u>
DIAGNOSTIC DE TERRITOIRE	<u>53</u>
ETUDE DE MARCHE	<u>57</u>
ETUDE DE FAISABILITE	<u>59</u>
ESTIMATION DES RESSOURCES HUMAINES	<u>63</u>
MONTAGE DU PROJET	<u>67</u>
COMMERCIALISATION	<u>69</u>
PROMOTION	<u>73</u>
SUIVI ET ÉVALUATION DU PROJET	<u>81</u>

FICHES ACTIVITÉS

RESTAURATION

FERME-AUBERGE	<u>89</u>
AUBERGE COLLECTIVE	<u>101</u>
TABLE D'HÔTES	<u>105</u>
PETITE RESTAURATION	<u>109</u>
RESTAURATION EN PLEIN AIR "GUINGUETTE"	<u>115</u>
FOOD TRUCK	<u>119</u>
REPAS DANS UN LIEU INSOLITE	<u>125</u>
LES OFFRES DE RESTAURATION CREATIVES	<u>129</u>
ASSURANCES POUR LES ACTIVITES DE RESTAURATION	<u>133</u>

ÉVÉNEMENTS

LOCATION DE SALLE	<u>137</u>
ORGANISATION D'ÉVÉNEMENTS	<u>141</u>



HÉBERGEMENTS

CHAMBRE D'HÔTES	<u>147</u>
MEUBLÉ DE TOURISME (GÎTE)	<u>151</u>
GÎTE DE GROUPE & GÎTE D'ÉTAPE	<u>159</u>
CAMPING	<u>161</u>
ACCUEIL DE CAMPING-CAR	<u>171</u>
HÉBERGEMENTS INSOLITES	<u>175</u>
SÉJOURS DE VACANCES EN FAMILLE POUR LES ENFANTS	<u>181</u>

ACTIVITÉS

FERME DE DÉCOUVERTE	<u>189</u>
FERME PÉDAGOGIQUE	<u>197</u>
ANNIVERSAIRE A LA FERME	<u>203</u>
FERME EQUESTRE	<u>207</u>
EXPÉRIENCE IMMERSIVE À LA FERME	<u>213</u>

ANNUAIRE	<u>225</u>
BIBLIOGRAPHIE	<u>225</u>



Le présent guide, à l'attention des conseillers en agritourisme, diversification, installation, entreprise, urbanisme des Chambres d'agriculture, a été réalisé par Chambres d'agriculture France en sollicitant l'expertise de, par ordre alphabétique, la Chambre d'agriculture de l'Allier, la Chambre d'agriculture de l'Ardèche, la Chambre d'agriculture de Bretagne, la Chambre d'agriculture de Côte d'Or, la Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres, la Chambre d'agriculture de la Meuse, la Chambre d'agriculture du Nord-Pas-de-Calais, la Chambre d'agriculture du Var.

Une mise à jour a été effectuée en 2025 grâce aux contributions du Groupe Technique National Agritourisme.

6 Fiches *Activité* ont également été ajoutées grâce au concours du projet FNSP2 «Restauration» mené en 2023 par les Chambres du Var (pilote du projet), d'Ardèche et de la Drôme.

Ce guide a pour ambition de rassembler au sein d'un même document le savoir-faire des conseillers en agritourisme du réseau et de pouvoir partager leurs connaissances et méthodes pour améliorer l'efficacité et la qualité de l'accompagnement des agriculteurs lors d'une création d'activité agritouristique.

Le guide s'organise de la manière suivante :

- 14 fiches Généralité ayant pour but de proposer une méthode d'accompagnement et un rappel des points d'attention valables pour toutes les activités agritouristiques ;
- 23 fiches Activité ayant pour but de définir l'activité, donner le cadre réglementaire, préciser le traitement de l'activité dans les contextes juridique, fiscal et social, lister les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité, proposer des éléments utiles à une étude de marché et une étude de faisabilité, et aborder les particularités de promotion et commercialisation de cette activité ;
- Un annuaire et une bibliographie regroupant les contacts et documents ressources.

Chaque fiche inclut dans la mesure du possible des liens vers des documents ressources, un rappel des personnes à contacter, les formations destinées aux conseillers Chambres d'agriculture sur le sujet, les outils à disposition des conseillers Chambres d'agriculture sur le sujet, des cas concrets.

Ce guide ne fournit pas d'informations exhaustives et ne remplace en aucun cas la réglementation en vigueur. Ce n'est pas un document figé. Il sera susceptible d'être modifié au gré des évolutions législatives et jurisprudentielles.



INTRODUCTION

Avec
la contribution
financière du compte
d'affectation spéciale
développement
agricole et rural
CASDAR



**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINETÉ
ALIMENTAIRE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

Isabelle Perry

Elue référente agritourisme au sein du Comité d'Orientation Produits fermiers, agritourisme et Bienvenue à la ferme

Bonjour à toutes et à tous,

Le document qui nous manquait à tous, conseillers novices comme experts, est entre vos mains.

Ce guide est le fruit de toute une équipe regroupant des conseillers départementaux et régionaux. Merci à Anaïs Bodin, Dominique Brichet, Sylviane Cappelaere, Alexandra Estival, Marie-Paule Fouquin, Samuel Garnier, Valérie Louchez, Anne Magnière, Jade Rolée, Anaïs Souchet, Mickaël Tremel, Véronique Vannier et Céline Veyssière pour les échanges constructifs et le temps passé à la création de ce document. Merci à Chloé Sachot pour l'organisation, le suivi et la coordination de ce groupe.

Que vous soyez conseillers en agritourisme, en diversification, en installation, ce guide devient votre socle pour accompagner les porteurs de projet en agritourisme.

Tout y est réuni, plus besoin de chercher les informations de tous côtés !

Déjà très complet il évoluera en fonction des besoins et des nouvelles offres.

Je vous laisse le découvrir. À vous d'en faire bon usage et d'être acteur de son évolution.

Bon travail au service de l'agritourisme dans nos territoires,

Isabelle Perry



FICHES GÉNÉRALITÉS





LE PREMIER CONTACT AVEC UN PORTEUR DE PROJET



Le premier contact avec un porteur de projet agritouristique est une étape importante. Afin d'aborder la première rencontre de manière méthodique, vous pourrez trouver dans ce guide une trame de premier rendez-vous avec un porteur de projet. Elle présente les questions types et les informations à récolter pendant les 3 étapes d'un entretien : connaître les contours du projet, identifier les moyens à disposition et faire un bilan sur les besoins et les suites à donner.

Il est important de conserver une trace écrite de l'entretien et de l'enregistrer dans la procédure de suivi. Pour en savoir plus sur le suivi des projets, vous pouvez vous référer à la fiche « Suivi et évaluation de projet » de ce guide.

A savoir : une pratique courante est d'envoyer un compte-rendu du premier entretien au porteur de projet. Suite au premier entretien avec le porteur de projet, le conseiller peut proposer plusieurs alternatives à l'agriculteur et cela en fonction de l'offre de services de la Chambre : une aide à la décision, un accompagnement personnalisé, un conseil technique, etc.

	DOCUMENTS RES-SOURCES	• «Créer une activité d'accueil à la ferme» de la Chambre régionale Bretagne. • «Construire son projet d'accueil» du réseau CIVAM. • Fiches CERD «agritourisme» et «accueil à la ferme». • S'installer en agritourisme d'Agrisavoir. • Pense bête de l'agritourisme Conseil agrotouristique Québec. • Fiche "Rdv diversification" CRA Bretagne.
	CONTACTS	Conseiller installation de la Chambre d'agriculture. Conseiller urbanisme de la Chambre d'agriculture. Conseiller d'entreprise. Juriste. Conseiller diversification et/ou animateur Bienvenue à la ferme.
	FORMATIONS	• Accompagner les projets ERP en accueil et vente à la ferme. • Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer. • Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social. • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement.
	OUTILS	Document informatique interne (Excel, etc.). Base Access. OCTAGRI.





QUESTIONS TYPES		OBJECTIFS, INFOS À RÉCOLTER	+	-	COMPLÉMENTS/SUPPORTS
LES CONTOURS DU PROJET	Qui êtes-vous ?	Coordonnées, localisation, âge			Base OCTAGRI
	Êtes-vous agriculteur ? Depuis combien de temps ?	Statut agricole ou non			Conseil installation ou autres structures (ex: MSA)
	Quel est votre projet ? Où se situe-t-il ?	Type : hébergement, restauration, loisirs... et lien avec l'activité			Cf. Fiches Activité correspondantes
	Quelle clientèle visez-vous ?	Cohérence offre et demande			Cf. Fiche Etude de marché « Identifier ses publics » guide CIVAM
	Quelles sont les activités actuelles de la ferme ? Sont-elles compatibles avec le projet ?	Productions, surface et volumes, système			Cf. Fiches Activité correspondantes
	Quel lien entre le projet et l'exploitation ?	Place accessoire ou annexe			Cf. Fiche Contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques
	Sur quels diplômes et expériences vous basez-vous ?				Cf. Fiches Activité correspondantes
	Qu'est ce qui vous motive ? Quels sont vos objectifs ? Aimez-vous le contact humain ?	Humains, financiers : complément de revenu, contacts, retour conjoint...			Cf. Fiche Ressources humaines « identifier les res- sources pour l'accueil, tableau des valeurs » Guide CIVAM
Remarques du conseiller :					





QUESTIONS TYPES		OBJECTIFS, INFOS À RÉCOLTER	+	-	COMPLÉMENTS/SUPPORTS
LES MOYENS À DISPOSITION	Travaillez-vous seul ?	Structure juridique - UTH			Cf. Fiche Ressources humaines « Autour de moi » guide CIVAM
	Avez-vous du temps de disponible ?	Combien ?			
	Qui compose votre famille ? Votre famille est-elle partie prenante ?	Composition, situation du conjoint âge des enfants, conditions			
	Quelle organisation envisagez-vous ?				
	Quelle est la situation économique de la ferme ?	Taux d'endettement / EBE Difficultés rencontrées et marge de progrès envisagée			Cf. Fiche Etude de faisabilité
	Prévoyez-vous des investissements d'ici 5 ans ? Lesquels ?	Trésorerie, capacité d'emprunt			
	Disposez-vous de bâtiments ou équipements pour cette activité ?	État, propriété, surface, localisation			Cf. Fiche Diagnostic de territoire Cf. Fiche Activité correspondante Cf. Fiche Réglementation ERP « Définir son lieu d'accueil » guide CIVAM
	L'environnement de la ferme est-il approprié pour cette activité ?				
	Connaissez-vous d'autres structures proposant cette activité ?	Rencontres avec partenaires, autres fermes réalisant de l'accueil, concurrents, connaissance du contexte local			Cf. Fiche Etude de marché Cf. Fiche Diagnostic de territoire
	Avez-vous réalisé des démarches ?	Administratives, partenariales, formations...			Cf. Fiche Montage du projet
Remarques du conseiller :					





QUESTIONS TYPES		OBJECTIFS, INFOS À RÉCOLTER	+	-	COMPLÉMENTS/SUPPORTS
LES BESOINS ET SUITE À DONNER	Que vous manque-t-il actuellement et en quoi puis-je vous aider ?	Informations, conseil, montée en compétences, contacts			Compétences Chambre ou organismes extérieur
	Connaissez-vous le contexte réglementaire ?	Juridique, Fiscale, Sociale Lien avec l'exploitation ERP, sanitaire...			Cf. Fiche Contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques Cf. Fiche Urbanisme Cf. Fiche Réglementation ERP Cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques Cf. Fiche Activités corresponda
	Souhaitez-vous suivre une formation ?				Catalogue formation Chambre ou organismes spécialisés « Tableau des freins » guide CIVAM
IDENTIFICATION DU BESOIN					
	Aide à la décision => Envoi de documents en lien avec la demande => Information sur l'offre de service disponible => Suggestions de visites et contacts terrain	Accompagnement => Rdv sur place	Conseil technique => Rdv sur place => Renvoi Conseillers		- Autre - Pas de besoin
Remarques du conseiller :					



Toute activité professionnelle évolue dans trois principaux contextes : un contexte juridique, un contexte fiscal et un contexte social. L'agriculteur engagé dans une démarche d'agritourisme doit procéder à la qualification de son activité par contexte (juridique, fiscal, social) : est-elle agricole ou non ? Il pourra ainsi déterminer si la réglementation agricole lui est applicable. A noter : une même personne peut être considérée comme commerçante au sens fiscal alors même qu'elle est considérée comme agricultrice au sens juridique.

L'agritourisme dans les différentes définitions de l'activité agricole

Agritourisme et définition juridique de l'activité agricole

La définition juridique de l'activité agricole est donnée dans l'art. L. 311-1 du Code rural et de la pêche maritime ¹.

Les activités agricoles au sens juridique sont habituellement présentées en trois catégories d'activités :

- les activités agricoles par nature : la maîtrise et l'exploitation d'un cycle biologique de caractère végétal ou animal et constituant une ou plusieurs étapes nécessaires au déroulement de ce cycle,
- les activités agricoles par rattachement : focus ci-dessous,
- les activités agricoles par détermination de la loi : liste d'activités considérées comme agricoles juridiquement donnée à l'art. L. 311-1 du Code rural et de la pêche maritime. C'est le cas des activités de préparation et d'entraînement des équidés domestiques en vue de leur exploitation, à l'exclusion des activités de spectacle.

Les activités agricoles par rattachement sont définies dans le Code rural comme « les activités exercées par un exploitant agricole, qui sont dans le prolongement de l'acte de production ou qui ont pour support l'exploitation ». On peut ainsi distinguer :

- les activités de prolongement : pour simplifier, on peut retenir qu'il s'agit de toute valorisation par l'agriculteur des produits de sa ferme (transformation, conditionnement, vente, éco-pâturage, etc.).
- **les activités ayant pour support l'exploitation** : l'exploitation agricole doit permettre l'activité et être la condition de son maintien. L'activité doit avoir un lien économique étroit avec les activités de production végétale et/ou animale. L'activité ayant pour support l'exploitation ne doit pas nécessairement être une activité accessoire de l'activité agricole de production.

Ainsi les activités agritouristiques entreront dans la catégorie des activités ayant pour support l'exploitation et seront donc considérées comme juridiquement agricoles si elles respectent ces critères. Souvent la simple présence de l'activité touristique sur l'exploitation n'est pas suffisante à justifier son caractère agricole. Il faut que l'activité touristique mobilise les moyens de l'activité de production (ex : médiation animale, découverte de la ferme, utilisation des produits de l'exploitation, etc.).

Agritourisme et définition fiscale de l'activité agricole

Parler de définition fiscale est un abus de langage. Il s'agit plutôt de la définition du bénéfice agricole (BA). Les recettes entrant dans la catégorie des bénéfices agricoles sont les profits résultant de la culture et de l'élevage et les profits issus de la commercialisation et la transformation de la production agricole de l'exploitant ².

Ainsi l'essentiel des recettes générées par activités de tourisme ne rentrent pas dans la catégorie des bénéfices agricoles mais appartiennent plutôt à la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

A noter également : les recettes générées par les activités de préparation et d'entraînement des équidés domestiques en vue de leur exploitation au sein d'une ferme équestre sont considérées comme des bénéfices agricoles ³.

¹ www.legifrance.gouv.fr/codes/article_lc

² Guide juridique de la diversification agricole, CIVAM, 2021

³ BOFIP, BA - Champ d'application - Revenus imposables - Activités équestres



Agritourisme et définition sociale de l'activité agricole

On entend par définition sociale de l'activité agricole les critères d'assujettissement au régime de protection sociale agricole.

Les activités agritouristiques sont pour la plupart considérées comme agricoles au sens social. Elles sont définies par décret et doivent être localisées sur l'exploitation et être dirigées par le chef d'exploitation quelle que soit la forme juridique de cette structure d'accueil ⁴. Dans le cadre d'une société créée pour la gestion de cette structure, les chefs d'exploitation doivent détenir plus de 50% des parts représentatives du capital de ladite société. Ainsi sont concernées « les locations de logement en meublé, les prestations d'hébergement en plein air, les prestations de loisirs et les prestations de restauration. Pour les prestations de restauration, les produits utilisés doivent provenir en grande partie directement de l'exploitation ».

Conséquences de la nature juridique de l'activité exercée

Déclaration auprès du Guichet Unique des entreprises (ex : Centre de Formalité des Entreprises (CFE))

Toute création d'activité professionnelle doit être déclarée avant sa mise en place même si elle est rattachée à une activité préexistante.

Afin de simplifier les démarches, la [loi pour la croissance et la transformation des entreprises](#) (PACTE) de 2019 a substitué aux différents réseaux de CFE (Centre de Formalités des Entreprises), un guichet unique électronique qui est maintenant la seule interface pour les formalités d'entreprise quelles que soient leur activité et leur structure juridique.

Ce guichet électronique est disponible depuis le 1er janvier 2023. Il s'agit du site formalites.entreprises.gouv.fr. Les entreprises doivent se rendre sur ce site afin de réaliser toutes leurs démarches (immatriculation, modification ou cessation d'activité et dépôt des comptes).

Bail rural

La création d'une activité d'agritourisme peut avoir des implications sur le bail rural de l'exploitation. En cas de création d'un nouveau bail, il faut bien faire attention à conclure le bail qui correspond à l'activité projetée et envisager l'évolution des activités. Dans le cas d'un bail préexistant, il faudra être vigilant à la compatibilité entre le bail et les activités réellement exercées et/ou projetées.

Deux points d'attention également :

- sous-location et bail rural : la sous-location saisonnière est permise pour un usage de vacances ou de loisirs sous deux conditions : l'usage est temporaire et inférieur à 3 mois consécutifs, l'autorisation du bailleur est obligatoire.
- travaux et information du bailleur : la plupart des travaux demande une autorisation préalable du bailleur.

Statuts supports de l'activité agritouristique

Il existe une multitude de statuts possibles pour exercer une activité d'agritourisme : les entreprises individuelles (EI, EIRL, etc.), les sociétés agricoles (EARL, GAEC, SCEA, etc.), les sociétés commerciales (SARL, EURL, SA, SAS), les sociétés coopératives (SCOP, etc.), les associations loi 1901, etc. ⁵

On peut articuler la réflexion sur la structuration juridique des activités de diversification autour de deux principaux cas de figure :

- la globalisation : exercer les activités au sein d'une même structure,
- la séparation : exercer les activités au sein de structures différentes.

La globalisation présente les avantages d'apporter de la simplicité, de la facilité de gestion mais implique un risque de dépassement d'objet et les conséquences qui l'accompagnent.

Qu'est-ce que le dépassement d'objet ? Les sociétés commerciales ont un objet large et libre, il est possible d'exercer des activités de toute nature sans restriction. En revanche, les sociétés agricoles ont pour objet exclusif l'exercice des activités agricoles. Les agriculteurs qui exercent des activités commerciales dans le cadre de sociétés agricoles

⁴ Code rural, Article D722-4

⁵ Statut juridique d'une exploitation agricole, Chambres d'agriculture France



peuvent s'exposer au risque de « dépassement d'objet » ⁶. Il est à noter que les sociétés civiles agricoles peuvent désormais, sans perdre leur caractère civil, compléter les activités agricoles par des activités accessoires de nature commerciale et présentant un lien avec l'activité agricole. À ce titre, les recettes tirées de ces activités accessoires ne peuvent excéder ni l'un ni l'autre : 20 000 € ou 40 % des recettes annuelles tirées de l'activité agricole. Pour les GAEC, le plafond de 20 000 € est multiplié par le nombre d'associés que compte le groupement (art. L. 320-1 du Code rural).

La séparation évite le risque de dépassement d'objet, permet le maintien et la préservation de certains mécanismes propres à la fiscalité agricole pour les activités agricoles. Elle apporte cependant une complexité en termes de gestion.

Un point d'attention est à prendre en compte : les activités par rattachement dont font partie **les activités agritouristiques ne peuvent être qualifiées d'agricoles que si elles sont exercées dans la même structure que celle qui abrite l'activité agricole par nature**. Ainsi l'externalisation des activités d'agritourisme au sein d'une structure distincte de celle qui accueille les activités de production entraîne une rupture juridique qui disqualifie le caractère agricole de ces activités. C'est un point de vigilance important qui aura des conséquences sur les déclarations, les baux... Et attention à l'interprétation qui pourrait être faite par les autres réglementations.

Points de vigilance dans le contexte fiscal

L'imposition du revenu généré par les activités agritouristiques

Les bénéfices ou revenus générés par les activités agritouristiques peuvent être traités selon deux régimes de traitement : l'impôt sur le revenu (dans le cas d'une société agricole ou d'une entreprise individuelle) ou l'impôt sur les sociétés (dans le cas d'une société commerciale).

L'impôt sur le revenu s'applique à différentes catégories de revenus : les bénéfices agricoles (BA), les bénéfices industriels et commerciaux (BIC), les bénéfices non commerciaux (BNC), et autres.

Il s'agit d'identifier de quelle catégorie de revenus relèvent les revenus générés par les activités agritouristiques. Un tableau est présent à la fin de cette fiche pour rappeler le traitement fiscal de chaque activité.

Les BA et BIC peuvent être traités selon différents régimes d'imposition : le régime micro, le régime réel simplifié ou le régime réel normal (pour les BNC il n'existe que le régime micro et le régime de la déclaration contrôlée).

Mécanisme de rattachement

Par exception à la règle de détermination du revenu par catégorie, l'article 75 du Code Général de Impôts⁷ instaure la possibilité de rattacher des recettes accessoires au bénéfice agricole de l'exploitation. Cela permet d'imposer dans la catégorie des BA des revenus des activités accessoires qui n'en relèvent pas (les BIC ou BNC). Les recettes annuelles provenant des activités accessoires ne doivent pas dépasser ni 50% des recettes tirées de l'activité agricole, ni 100 000€.

Ce mécanisme de rattachement ne peut être mis en place que par les sociétés ou entreprises individuelles qui relèvent du régime réel d'imposition (les agriculteurs soumis au régime micro-BA ne peuvent pas l'appliquer).

Attention, le mécanisme de rattachement est une tolérance exclusivement fiscale. La tolérance posée par l'article 75 du CGI de 50% et de 100 000€ est une tolérance purement fiscale et plus précisément dans le cadre de la fiscalité des bénéfices. Elle n'est pas valable dans les contextes juridique.

La TVA appliquée aux activités agritouristiques

Régime de TVA appliqué aux activités agritouristiques

La TVA est un impôt général sur la consommation qui s'applique aux livraisons de biens et prestations de service situées en France.

Les exploitants agricoles qui réalisent des activités non agricoles au sens fiscal générant des BIC (ou BNC) relèvent du régime général de la TVA (différent du régime de TVA agricole).

En cas d'exercice simultané d'activité de natures différentes relevant de régimes de TVA distincts, il y a une taxation éclatée de la TVA. Toutefois lorsque certaines activités présentent un caractère accessoire, les agriculteurs diversifiés peuvent utiliser le mécanisme de rattachement et les confondre dans l'un ou l'autre des régimes. Pour

⁶ Guide juridique de la diversification agricole, CIVAM, 2021

⁷ Article 75 du Code général des Impôts



plus d'informations, il est conseillé de lire le Guide juridique de la diversification agricole, CIVAM, 2021 qui est très pédagogique⁸.

Taux de TVA des activités agritouristiques

Un tableau est présent à la fin de cette fiche pour rappeler les taux de TVA applicables pour chaque activité agritouristique.

La fiscalité locale

La taxe de séjour⁹

Certaines communes peuvent demander aux vacanciers séjournant sur leur territoire de payer une taxe de séjour.

La taxe de séjour est due par personne et par nuit. Son montant varie selon :

- le type d'hébergement (hôtel, meublé de tourisme, camping, etc.),
- et si l'hébergement est ou non classé.

Le montant de la taxe doit être affiché chez le logeur, l'hôtelier ou le propriétaire du logement et figurer sur la facture remise au vacancier. Le montant de la taxe de séjour est également consultable à la mairie ou à l'office du tourisme concerné. Un téléservice est mis en place pour connaître le montant par commune¹⁰.

La taxe d'habitation¹¹

La taxe d'habitation sur les résidences principales est supprimée depuis le 1er janvier 2023. Mais la taxe d'habitation est toujours due pour les résidences secondaires.

La taxe sur les ordures ménagères¹²

Pour financer la collecte des déchets ménagers, selon la commune, une taxe ou une redevance d'enlèvement des ordures ménagères est demandée.

La taxe d'aménagement¹³

Elle est liée aux formalités de construction, agrandissement¹⁴ nécessitant une autorisation d'urbanisme. Pour mémoire, si un CU Opérationnel est déposé, les taxes et participations d'urbanisme sont mentionnées (Cf. Fiche Urbanisme).

La Contribution économique territoriale (CET)

La CET est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et de la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE).

- La CFE : Les agriculteurs exerçant une activité agricole sont exonérés de CFE mais cette exonération ne s'étend pas aux activités présentant un caractère industriel ou commercial (au sens fiscal), ce qui est le cas de la plupart des activités agritouristiques. Le particulier loueur d'immeubles meublés est également redevable de la CFE.
- La CVAE est un impôt local dû par les entreprises qui réalisent un certain chiffre d'affaires. Une entreprise (société ou entreprise individuelle) doit payer la CVAE lorsqu'elle remplit les 2 conditions suivantes :
 - l'entreprise exerce une activité imposable à la CFE,
 - l'entreprise réalise plus de 500 000 € de chiffre d'affaires annuel hors taxe : peu importe son statut juridique ou son régime d'imposition.

La taxe foncière sur les propriétés bâties (TFPB)

Les bâtiments qui servent aux exploitations rurales sont exonérées de la TFPB. Cette exonération concerne uniquement les bâtiments affectés exclusivement et en continu à un usage agricole.

Désormais il est possible d'affecter les bâtiments ruraux à une activité autre qu'agricole sans remettre en question l'exonération de TFPB dès lors que la moyenne des recettes tirées de l'exercice de cette activité au cours de 3 années précédant celle de l'imposition n'excède pas 10% de la moyenne des recettes tirées de l'activité totale réalisée dans ce bâtiment au cours des mêmes années¹⁵.

⁸ [Guide juridique de la diversification agricole, CIVAM, 2021](#)

⁹ [Qu'est-ce que la taxe de séjour ?](#)

¹⁰ [Tarifs de la taxe de séjour par commune](#)

¹¹ [Taxe d'habitation sur les résidences secondaires](#)

¹² [Taxe ou redevance d'enlèvement des ordures ménagères, Service Public](#)

¹³ [Taxe d'aménagement](#)

¹⁴ [Article L331-2 Code de l'urbanisme](#)

¹⁵ [Article 1382 du Code Général des Impôts](#)



Les bâtiments ruraux affectés de façon permanente et exclusive à un usage agricole sont exonérés de la TFPB. L'exercice d'une activité accessoire (catégories BIC ou BA, voir p.16-17) ne remet pas en cause l'exonération si la moyenne des recettes tirées de l'exercice de cette activité dans un bâtiment au cours des trois années précédant celle de l'imposition n'excède pas 10 % de la moyenne des recettes tirées de l'activité totale réalisée dans ce bâtiment au cours des mêmes années (agricole + accessoire). Cette tolérance ne bénéficie qu'aux bâtiments servant aux exploitations agricoles et ayant un usage mixte. Par exemple : un bâtiment d'élevage dans lequel des visites pédagogiques sont réalisées.

À noter que les hôtels, chambres d'hôtes ou meublés de tourisme situés en zones de revitalisation rurale (ZRR) peuvent également bénéficier d'une exonération permanente.

Points de repères : l'agritourisme dans le contexte social

L'activité minimale d'assujettissement au régime social des non-salariés agricoles en tant que chef d'exploitation repose sur trois critères : la superficie, le temps de travail et le revenu professionnel. Les activités agritouristiques situées sur l'exploitation et dirigées par l'exploitant agricole sont prises en compte dans le calcul des critères d'assujettissement (dans la mesure où elles rentrent dans la définition sociale de l'activité agricole).

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Guide juridique de la diversification agricole, CIVAM, 2021 • Formulaire Cerfa n°6671-D-SD
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement.



TABLEAU

Type d'activités		Qualification juridique		Catégorie de revenus	Taux de TVA	
Restauration : ferme auberge, table d'hôtes, petite restauration	Avec produits issus essentiellement de la ferme	Agricole		BIC	10% (sauf boissons alcoolisées à 20%)	
	Avec produits non issus majoritairement de la ferme	Commerciale		BIC	10% (sauf boissons alcoolisées à 20%)	
Location de salle	Lien avec l'exploitation uniquement géographique	Location seule	Civile	CCI	20%	
		Proposition de prestations accessoires en plus de la location	Commerciale	BIC	20%	
	Lien avec l'exploitation géographique et économique	Agricole		BIC	20%	
Chambre d'hôtes	Lien avec l'exploitation uniquement géographique	Commerciale		BIC	10%	
	Lien avec l'exploitation géographique et économique	Agricole		BIC	10%	
Meublé de tourisme (gîte rural)	Lien avec l'exploitation uniquement géographique	Civile		BIC	Sans prestations para-hôtelières	Exonération
					Avec prestations para-hôtelières	10%
	Lien avec l'exploitation géographique et économique	Agricole		BIC	Sans prestations para-hôtelières	Exonération
					Avec prestations para-hôtelières	10%

* Depuis 2023, la déclaration se fait via un guichet unique électronique : formalites.entreprises.gouv.fr



Type d'activités		Qualification juridique	Catégorie de revenus	Taux de TVA	
Camping et accueil de camping-cars	Lien avec l'exploitation uniquement géographique	Commerciale	BIC	Campings classés (avec délivrance d'une note) et aire naturelle de camping	10%
				Autres	20%
	Lien avec l'exploitation géographique et économique	Agricole	BIC	Campings classés (avec délivrance d'une note) et aire naturelle de camping	10%
				Autres	20%
Ferme de découverte		Agricole	BIC	10 % sauf labyrinthes végétaux à 20%	
Ferme pédagogique		Agricole	BIC	10 %	
Anniversaire à la ferme		Agricole	BIC	10 %	
Ferme équestre		Agricole	BA	TVA : différents taux s'appliquent selon les activités, à suivre directement sur le site des impôts ¹	
Vendanges touristiques		Agricole	BIC		
Libre cueillette		Agricole	BA	5,5%	
Participation à un atelier de fabrication de produits fermiers		Agricole	BA	10%	

* Depuis 2023, la déclaration se fait via un guichet unique électronique : formalites.entreprises.gouv.fr.

¹ <https://bofip.impots.gouv.fr>





Force est de constater qu'aujourd'hui, le nombre de projets d'accueil touristique augmente, notamment en dehors des zones urbanisées ; et ceux-ci ne sont pas forcément portés par des agriculteurs.

La réalisation d'un projet d'agritourisme, qu'il s'agisse d'aménagement d'un bâtiment existant ou bien d'une construction neuve nécessite d'en vérifier la faisabilité sur le plan de l'urbanisme.

1ère étape : Vérifier si la commune est dotée d'un document d'urbanisme

Comment ? Demander à la mairie de la commune ou bien consulter le géoportail de l'urbanisme ¹.

Trois cas de figure :

La commune est dotée d'un PLU* ou PLUi*

- Le PLU est constitué d'un zonage et d'un règlement spécifique.
- Zone U, AU, A, N* et leurs déclinaisons (souvent Ua, Ub, Ap, Anc....).
- Pour chaque zone, les articles 1 et 2 précisent les occupations et utilisations du sol interdites et soumises à conditions. Il convient donc de s'y reporter.
- Remarque : En zone A et N, le règlement du PLU s'appuie sur les articles L151-11 et L151-13 du Code de l'Urbanisme ².

La commune est dotée d'une carte communale

- La carte communale est constituée d'un zonage spécifique simplifié : zone C et NC* et relève du Règlement National d'Urbanisme.
- Elle délimite donc des secteurs où les constructions sont autorisées (zone C) et ceux où elles ne sont pas admises sauf [...] le changement de destination ou l'extension des constructions existantes et les constructions nécessaires à [...] l'exploitation agricole et forestière, à la transformation, au conditionnement et à la commercialisation des produits agricoles lorsque ces activités constituent le prolongement de l'acte de production (zone NC) (L161-4 du CU) ³.

La commune n'a pas de documents d'urbanisme

- Elle est régie par le Règlement National d'Urbanisme.
- En dehors des Parties Actuellement Urbanisées (PAU) : peuvent être autorisées [...] le changement de destination, l'extension des constructions existantes, [...] les constructions nécessaires à l'exploitation agricole, [...] les constructions nécessaires à la transformation, au conditionnement et à la commercialisation des produits agricoles lorsque ces activités constituent le prolongement de l'acte de production. (L111-4 du CU) ⁴.

La notion de destination des constructions

Définition destination / sous destination

Conformément aux articles R151-27 et 28 du Code de l'urbanisme ⁵, on compte dorénavant 5 destinations et 21 sous destinations. Cette classification permet de repérer de quelle destination/sous destination relève le projet et si le changement de catégorie est conditionné à l'obtention d'une autorisation d'urbanisme.

¹ [Géoportail de l'urbanisme](#)

² [Code de l'urbanisme, articles L151-11 et L151-13](#)

³ [Code de l'urbanisme, article L161-4](#)

⁴ [Code de l'urbanisme, article L111-4](#)

⁵ [Code de l'urbanisme, articles R151-27 et 28](#)



Destinations	Sous destinations
Exploitation agricole et forestière	Exploitation agricole, exploitation forestière
Habitation	Logement, hébergement
Commerce et activités de service	Artisanat et commerce de détail, restauration, commerce de gros, activités de services où s'effectue l'accueil d'une clientèle, hôtels, autres hébergements touristiques, cinéma
Équipements d'intérêt collectif et services publics	Locaux et bureaux accueillant du public des administrations publiques et assimilés, locaux techniques et industriels des administrations publiques et assimilés, établissements d'enseignement, de santé et d'action sociale, salles d'art et de spectacles, équipements sportifs, autres équipements recevant du public
Autres activités des secteurs secondaires ou tertiaires	Industrie, entrepôt, bureau, centre de congrès et d'exposition

Les sous destinations des projets agricoles et agritouristiques

Exploitation agricole	Les bâtiments nécessaires aux activités de production
	Le logement de fonction
	Les activités de transformation, conditionnement, vente des produits agricoles issus de l'exploitation
Logement	Les gîtes
	Les chambres d'hôtes si 3 conditions sont remplies (localisation dans maison de l'exploitant, fourniture groupée de la nuitée et du petit déjeuner et linge de maison, 5 chambres pour max 15 personnes)
Hébergement touristique	Les chambres d'hôtes si un des critères ci-dessus fait défaut
	Les bâtiments nécessaires au fonctionnement des campings
Restauration	Les fermes auberges

Ainsi, selon le projet envisagé et sa localisation, il convient de vérifier si la destination correspondante est autorisée par le règlement du PLU ou le Règlement National d'Urbanisme.

La notion d'exploitation agricole

L'exploitation agricole n'a pas de définition légale précise, seule l'activité agricole est définie par le Code Rural et de la Pêche maritime, à savoir l'article L311-1 du Code rural :

« Sont réputées agricoles, toutes les activités correspondant à la maîtrise et à l'exploitation d'un cycle biologique de caractère végétal ou animal et constituant une ou plusieurs étapes nécessaires au déroulement de ce cycle ainsi que les activités exercées par un exploitant agricole qui sont dans le prolongement de l'acte de production ou qui ont pour support l'exploitation. ».

On entend par :

« **activités dans le prolongement de l'exploitation** » : les activités de transformation ou de vente des produits de l'exploitation,



« **activités qui ont pour support l'exploitation** » : les hébergements (camping à la ferme, gîte, chambres d'hôte...), les activités de restauration (tables d'hôtes, ferme auberge, dégustation de produits locaux...) et l'accueil à la ferme (ferme pédagogique) (Cf. Fiche contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques).

Cas de projet de diversification en zone agricole

En zone A d'un PLU (ou NC d'une carte communale ou hors PAU d'une commune sans document d'urbanisme), un certain nombre de projets de diversification pourront être autorisés dans la mesure où il est démontré qu'ils sont liés à l'exploitation agricole et demeurent accessoires (il doit s'agir d'un complément de revenus).

Mais attention, force est de constater que bon nombre de projets de diversification font l'objet de refus des autorisations d'urbanisme sollicitées au motif qu'ils ne sont pas justifiés.

A noter que la position des services de l'Etat (et/ou des EPCI en charge de l'urbanisme) **est très contrastée d'un département à l'autre** en ce qui concerne la transcription dans le règlement du PLU du souhait des communes de développer l'agritourisme, dans l'utilisation d'outils du Code de l'urbanisme et dans l'instruction des autorisations d'urbanisme. Et dans certains départements, tout projet peut être bloqué.

Voici quelques **pistes d'actions** identifiées dans le réseau des Chambres d'Agriculture pour permettre l'aboutissement de projets d'agritourisme :

- dans les PLU, mise en place de STECAL* (article L151-13 du CU ¹) / identification de bâtiments pouvant changer de destination / rédaction du règlement,
- conseil en amont des dépôts d'autorisations d'urbanisme,
- mise en place de chartes,
- mise en place de formulaire explicitant la nécessité d'une construction pour l'exploitation agricole,
- délibération motivée au titre du L111-4 du CU ².

Pour plus de détails, voir le document Mission d'expertise nationale « Construction et Agritourisme » établi par la CA du Vaucluse cité dans les documents ressources à la fin de cette fiche.

A noter : Si l'aboutissement d'un projet nécessite l'évolution du document d'urbanisme en vigueur, la procédure à engager demandera plusieurs mois minimum et aura un coût plus ou moins conséquent pour la collectivité.

2ème étape : Obtenir une autorisation d'urbanisme

Les autorisations d'urbanisme ont pour objet de vérifier qu'un projet de construction, de travaux d'extension, etc. est conforme aux règles d'urbanisme locales (PLU, carte communale), aux règles d'urbanisme nationales (loi Littoral, loi Montagne, Règlement National d'Urbanisme en l'absence de PLU, carte communale) et aux servitudes (sécurité, prévention des risques inondations, protection des monuments historiques...).

Selon leur nature, les travaux et aménagements sont soumis :

- soit à des formalités au titre du Code de l'urbanisme (Permis de Construire, Permis d'Aménager ou de démolir ou Déclaration Préalable),
- soit à aucune formalité au titre du Code de l'urbanisme.

A noter : Les travaux qui ne sont pas soumis à autorisation d'urbanisme doivent tout de même être conformes aux règles d'urbanisme en vigueur : règlement du PLU, Règlement National d'Urbanisme, Servitudes d'Utilité Publique.

Certains dossiers (Permis de Construire notamment) sont assez lourds à monter. C'est pourquoi, il peut être judicieux de déposer en amont une demande de **Certificat d'Urbanisme opérationnel** (CUB) ce qui permettra de connaître la faisabilité du projet. De même, avant d'acquérir un terrain en vue d'un projet précis, il est vivement recommandé d'établir une demande de CUB.

¹ [Code de l'urbanisme, article L151-13](#)

² [Code de l'urbanisme, article L111-4,](#)



Focus sur les formalités applicables aux nouvelles constructions agricoles ³:

Constructions agricoles nouvelles ayant pour effet de créer une :	Formalités à réaliser			
	En secteur non protégé		En secteur protégé*	
	Hauteur ≤ 12 m	Hauteur > 12 m	Hauteur ≤ 12 m	Hauteur > 12 m
Emprise au sol ≤ 5 m² ET Surface de plancher ≤ 5 m²	Pas de formalité R.421-2 a)	Déclaration préalable R.421-9 c)	Déclaration préalable R.421-11 a)	Permis de construire R.421-1
5 m²				
Emprise au sol OU surface de plancher > 5 m² ET Emprise au sol ≤ 20 m² ET Surface de plancher ≤ 20 m²	Déclaration préalable R.421-9 a)	Permis de construire R.421-1		
20 m²				
Emprise au sol OU surface de plancher > 20 m²	Permis de construire R.421-1			

* Site patrimoniaux remarquables, abords des monuments historiques, site classé, sites en instance de classement, réserves naturelles, cœurs d'un futur parc national et cœur de parc national

Focus sur les formalités applicables aux constructions agricoles existantes ⁴:

A noter : le seuil de soumission à PC des travaux sur construction existante est de 20m² en zone agricole (les seuils ont été augmentés à 40m² uniquement dans les zones U des PLU).

Travaux sur constructions agricoles existantes ayant pour effet de créer une :	Formalités à réaliser
Emprise au sol ≤ 5 m ² ET Surface de plancher ≤ 5 m ²	Pas de formalité R.421-13
5 m ²	
Emprise au sol OU surface de plancher > 5 m ² ET Emprise au sol ≤ 20 m ² ET Surface de plancher ≤ 20 m ²	Déclaration préalable R.421-17 f)
20 m ²	
Emprise au sol OU surface de plancher > 20 m ²	Permis de construire R.421-14 a)

³ Guide technique pour l'instruction des autorisations d'urbanisme des installations agricoles - Bretagne - 2021

⁴ Guide technique pour l'instruction des autorisations d'urbanisme des installations agricoles - Bretagne - 2021



Focus sur les formalités applicables si changement de destination et/ou travaux sur constructions existantes :

Changement de destination et/ou travaux sur constructions existantes	Formalités à réaliser
Si changement de destination ET travaux modifiant la structure porteuse ou la façade du bâtiment	Permis de Construire R421-14 c ¹
Si pas de changement de destination mais modification de l'aspect extérieur du bâtiment	Déclaration Préalable R421-17 a ²
Si changement de destination sans modifier l'aspect extérieur du bâtiment	Déclaration Préalable R421-17 b ³

Recours à un architecte

Le recours à un architecte est obligatoire.

Toutefois, il existe des dérogations dans les cas suivants (R431-2 CU) ⁴ :

- constructions à usage agricole dont la surface de plancher et l'emprise au sol n'excèdent pas 800m²
- constructions à usage autre qu'agricole dont la surface de plancher n'excède pas 150m²,
- s'il s'agit d'une extension, il faut prendre en compte la surface de l'extension et la surface existante,
- serres de production dont la hauteur au-dessus du sol est supérieure à 4 mètres et dont à la fois la surface de plancher et l'emprise au sol n'excèdent pas 2000m².

Délais d'instruction des autorisations d'urbanisme

Lors du dépôt du dossier, le demandeur est informé du délai dans lequel la décision doit intervenir. Les délais de droit commun sont (article R423-23 du CU) ⁵ :

- 1 mois pour les déclarations préalables,
- 2 mois pour les demandes de permis de construire portant sur une maison individuelle et pour les certificats d'urbanisme opérationnels,
- 3 mois pour les autres demandes de permis de construire et pour les demandes de permis d'aménager.

Ce délai commence à courir à compter de la réception en mairie d'un **dossier complet** (articles R410-9 ⁶, R410-10 ⁷ et R423-19 ⁸ du CU).

Hormis le Certificat d'Urbanisme, le délai d'instruction de droit commun peut être modifié pour tenir compte des demandes d'avis ou accords au titre du Code de l'urbanisme et des autres législations (articles R423-24 à R423-32 du CU) ⁹

Examen du projet en CDPENAF*

LA CDPENAF vise à préserver les espaces naturels, agricoles et forestiers et à réduire l'impact des documents de planification et de l'aménagement opérationnel sur ces espaces. L'avis de la CDPENAF est obligatoire pour certaines procédures ou autorisations d'urbanisme. La commission peut également demander à être consultée sur tout autre projet ou document d'aménagement ou d'urbanisme.

L'avis obligatoire de la CDPENAF est notamment requis si le projet d'agritourisme se situe :

- en zone A d'un PLU ou PLUi pour les changements de destination (avis conforme de CDPENAF – L151-11 I 2nd CU) ¹⁰ et les constructions et installations nécessaires à la transformation, au conditionnement et à

¹ [Code de l'urbanisme, Article R421-14](#)

² [Code de l'urbanisme, Article R421-17](#)

³ [Code de l'urbanisme, Article R421-17](#)

⁴ [Code de l'urbanisme, Article R431-2](#)

⁵ [Code de l'urbanisme, Article R423-23](#)

⁶ [Code de l'urbanisme, Article R410-9](#)

⁷ [Code de l'urbanisme, Article R410-10](#)

⁸ [Code de l'urbanisme, Article R423-19](#)

⁹ [Code de l'urbanisme, Article R23-24](#)

¹⁰ [Code de l'urbanisme, Article L151-11](#)



la commercialisation des produits agricoles, lorsque ces activités constituent le prolongement de l'acte de production (avis simple de CDPENAF - L151-11 II CU),

- en zone NC d'une carte communale pour les constructions et installations nécessaires à la transformation, au conditionnement et à la commercialisation des produits agricoles, lorsque ces activités constituent le prolongement de l'acte de production (avis simple de CDPENAF - L161-4 2b CU) ¹¹,
- hors PAU d'une commune sans document d'urbanisme pour les constructions et installations nécessaires à la transformation, au conditionnement et à la commercialisation des produits agricoles, lorsque ces activités constituent le prolongement de l'acte de production (avis simple de CDPENAF - L 111-4 CU) ¹².

Pour mettre toutes les chances de son côté

Selon le type de projet, le maire pourra apprécier que le projet lui soit présenté en amont du dépôt du dossier d'autorisation d'urbanisme.

Il convient de se soucier de l'intégration paysagère et architecturale du projet et de le faire savoir lors de la présentation du projet au maire et/ou dans le dossier d'autorisation d'urbanisme. Pour cela, le porteur de projet peut se rapprocher :

- du CAUE de son département,
- de l'Architecte des Bâtiments de France si le projet se situe au sein d'un périmètre Monument Historique, en site classé ou inscrit.

Le dossier d'autorisation d'urbanisme déposé doit être complet (le délai d'instruction ne court qu'à partir de ce moment-là).

Si le projet envisagé se situe en zone A d'un PLU ou en zone NC d'une carte communale ou hors PAU d'une commune sans document d'urbanisme, il est recommandé de joindre au dossier un argumentaire justifiant la nécessité de réaliser le projet.

Les bonnes pratiques du conseiller en agritourisme

Il est vivement recommandé aux conseillers en agritourisme, urbanisme et installation d'avoir des échanges réguliers sur les projets d'agritourisme émergents. Cela peut faciliter l'aboutissement d'un projet via, par exemple, la prise en compte de celui-ci dans le cadre de la révision d'un document d'urbanisme.

A noter : Selon le type de projet, il peut être utile d'en vérifier aussi la faisabilité vis à vis des bâtiments d'élevage et ouvrages de stockage situés à proximité (article L111-3 du CR et/ou R 111-2 du CU) ¹³.

*Abréviations

CAUE : Conseil en Architecture, Urbanisme et Environnement

CDPENAF : Commission Départementale de Préservation des Espaces Naturels, Agricoles et Forestiers

PAU : Parties Actuellement Urbanisées d'une commune non dotée de document d'urbanisme

PLU : Plan Local d'Urbanisme

PLUi : Plan Local d'Urbanisme intercommunal

RNU : Règlement National d'Urbanisme

STECAL : Secteur de Taille et de Capacités Limitées : secteur délimité au sein des zones A et N d'un PLU ou PLUi et dans lequel certaines constructions ou installations peuvent être édifiées de manière dérogatoire (L151-13 du CU)

Zone U (Urbaine) ; **AU** (À Urbaniser) ; **A** (Agricole) ; **N** (Naturelle) d'un PLU ou PLUi

Zone C (Constructible) et **NC** (Non Constructible) d'une carte communale

¹¹ [Code de l'urbanisme, Article L161-4](#)

¹² [Code de l'urbanisme, Article L111-4](#)

¹³ [Code rural, Article L111-3](#), et [Code de l'urbanisme, Article R111-2](#)



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Guide technique pour l'instruction des autorisations d'urbanisme, CRA Bretagne, 2021 • Mission d'expertise nationale « construction et agritourisme », CA Vaucluse, 2017-2018 • Guide juridique de la diversification agricole, CIVAM, 2021
	CONTACTS	Conseiller installation de la Chambre d'agriculture. Conseiller urbanisme de la Chambre d'agriculture. Le CAUE Les organismes membres de la CDPENAF DDT Services instructeurs
	FORMATIONS	• Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer. • Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social. • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement.





Qu'est-ce qu'un Etablissement Recevant du Public (ERP) ?

Tous bâtiments, locaux et enceintes dans lesquels des personnes sont admises, soit librement, soit moyennant une rétribution ou une participation quelconque, ou dans lesquels sont tenues des réunions ouvertes à tout venant ou sur invitation, payantes ou non constituent des **Établissements Recevant du Public** (ERP). Sont considérées comme faisant partie du public toutes les personnes admises dans l'établissement à quelque titre que ce soit en plus du personnel ¹.

Le bâtiment représente, au sens large, toute construction destinée à servir d'abri et à isoler. Il s'agit également, au sens architectural, d'une construction close faite pour loger des hommes ou des animaux, pour abriter des denrées, des récoltes, ou encore pour servir à des industries ou à des services publics, etc.

En analysant les termes employés dans la définition d'un ERP, même si la notion d'espace clos revient souvent, on ne précise pas qu'un bâtiment ou qu'un local ouvert sur un ou deux côtés n'est pas un ERP. De plus, aucune indication n'est donnée concernant la nature de la couverture ou du toit des bâtiments, locaux ou enceintes susceptibles de recevoir du public. Ainsi, on ne peut considérer qu'un lieu dont le toit n'est pas en dur n'est pas un ERP. Ce serait faire abstraction, par exemple, des ERP de type CTS (Chapitaux, Tentes et Structures) qui peuvent recevoir du public.

Ainsi, une tente pouvant accueillir plus de 19 personnes est soumise à certaines règles de sécurité, et si l'effectif atteint cinquante personnes ou plus, les règles de sécurité deviennent plus contraignantes.

Un **ERP est classé** en fonction :

- de son « Type » attribué en fonction de l'activité ou des activités pratiquées dans l'établissement. En fonction du type, un calcul théorique de la capacité d'accueil est attribué à l'établissement. Le calcul est différent selon les types. Exemple : dans un type M (Magasin), le calcul théorique est généralement d'une personne pour 3 m² de la surface ouverte au public. Il existe de nombreux types d'établissements ² et le calcul théorique de l'effectif peut être différent d'un type à un autre.
- de la Catégorie qui va lui être attribuée dans la majorité des cas, en fonction de l'effectif théorique du public calculé la plupart du temps d'après la surface ouverte au public.

Exemple : La surface ouverte au public d'un ERP de type M est de 570 m². A raison d'une personne pour 3 m², l'effectif du public sera de 190 personnes (570 divisé par 3). Il sera classé en 5ème catégorie car son effectif théorique est inférieur à 201 personnes qui est le seuil d'assujettissement pour un type M situé au rez-de-chaussée.

Il existe 5 catégories :

- la 5ème catégorie à savoir les PE (Petits Établissements) qui peuvent recevoir en théorie de 1 personne à un nombre de personnes inférieur ou égal à un nombre appelé seuil d'assujettissement qui une fois atteint classerait l'établissement dans les grands établissements qui comportent 4 catégories présentées ci-dessous ;
- la 4ème catégorie : ERP pouvant recevoir en théorie un nombre de personnes compris entre le seuil d'assujettissement et jusqu'à 300 personnes (Exemple pour un type M : entre 201 et 300 personnes),
- la 3ème catégorie : ERP pouvant recevoir en théorie de 301 à 700 personnes ;
- la 2ème catégorie : ERP pouvant recevoir en théorie de 701 à 1500 personnes ;
- la 1ère catégorie : ERP pouvant recevoir en théorie plus de 1500 personnes.

¹ Code de la construction et de l'habitation, article R143-2

² Article GN1 dans le règlement de sécurité contre les risques d'incendie et de panique dans les ERP approuvé par arrêté du 25 juin 1980

Quelques exemples d'ERP

ACTIVITÉ	TYPE	CALCUL THÉORIQUE EFFECTIF
Magasin de vente à la ferme	M	1 personne pour 3m2
Local accueillant du public dans une ferme pédagogique	R*	Selon la déclaration de l'exploitant
Local d'accueil d'un centre équestre	L	1 personne par m2
Salle de réunion	L	1 personne par m2
Ferme auberge, local de restauration	N	1 personne par m2 si zone de restauration assise ou 2 personnes par m2 si zone de restauration debout
Local de cours théorique d'un centre équestre	R*	Selon la déclaration de l'exploitant
*R : enseignement		

Pour ces types d'établissements, le seuil de classement en 5ème catégorie est de 200 personnes ou 100 personnes si l'établissement se trouve en sous-sol ou à l'étage.

Cas particulier des chambres d'hôtes et des gîtes

Les établissements d'hébergement tels que les gîtes ou les chambres d'hôtes sont classés comme ERP si l'effectif est supérieur à 15 personnes adultes ou 6 enfants non accompagnés par leurs parents. L'autre critère pour qu'un gîte ou une chambre d'hôte soit considérée comme ERP est celui du nombre de chambres. S'il possède plus de 5 chambres, alors ce sera un ERP.

A noter : Si l'accueil du public est limité à une fois dans l'année (ex : portes ouvertes), alors, il convient d'en informer le maire et de lui demander s'il y a un dossier à constituer (en recommandé avec accusé de réception).

Qu'est-ce qu'une Installation Ouverte au Public (IOP) ?

Sont considérés comme IOP, les espaces publics ou privés qui desservent des ERP, les équipements qui y sont installés dès lors qu'ils ne requièrent pas d'aptitudes physiques particulières. Sont considérés comme IOP les circulations principales des jardins publics, les gradins et tribunes, **les espaces non bâtis des terrains de camping**, les cimetières, les stations-service, les stations de lavage³.

ERP faisant partie d'une IOP : Les établissements recevant du public (avec fondations) situés dans l'enceinte d'une IOP comme par exemple dans un camping tels que l'accueil du camping, le restaurant, le commerce, la discothèque doivent répondre aux obligations de sécurité et d'accessibilité imposées à ce type de bâtiments. Il en est de même pour les locaux à usage collectif d'une surface supérieure à 50 m² de l'habitat de loisir à gestion collective (chambres d'hôtes, gîte).

Réglementation en matière de sécurité incendie des ERP

Les **prescriptions du règlement de sécurité** concernant les ERP ont pour principaux objectifs :

- de permettre l'évacuation rapide des occupants y compris des personnes handicapées se trouvant éventuellement dans l'établissement. Elles vont porter sur les moyens d'alerter le public présent dans l'ensemble de l'établissement, sur les cheminements menant à l'extérieur, sur le nombre de sorties et sur leurs largeurs ainsi qu'éventuellement sur le sens de l'ouverture des portes (ainsi si l'effectif du public est supérieur à 50 personnes, les portes doivent débattre vers l'extérieur),
- de limiter la propagation du feu en imposant l'utilisation de matériaux dont la réaction au feu va tendre à retarder cette propagation,
- d'imposer un certain degré de résistance au feu des structures des locaux présentant des risques particuliers (chaufferie, cuisine, etc.) et selon le cas des structures périphériques de l'établissement par exemple lorsque celles-ci sont en limite avec des tiers,
- de prévoir un minimum d'équipements (extincteurs, etc..) permettant d'attaquer un feu naissant, de prévenir les secours et de faciliter leur intervention (façades accessibles aux engins de secours, par exemple),

³ [Circulaire interministérielle n° 2007-53 DGUHC du 30 novembre 2007](#) relative à l'accessibilité des établissements recevant du public, des installations ouvertes au public et des bâtiments d'habitation



- d'éviter le plus souvent possible une défaillance des installations techniques (électricité, chauffage, etc.) en imposant des règles particulières à ces installations et en obligeant les exploitants à les faire vérifier et à les maintenir en bon état de fonctionnement.
- Un bâtiment d'accueil qui ne serait pas fermé sur les 4 faces est généralement qualifié d'IOP et non d'ERP. Par exemple : lorsque l'on accueille des personnes dans des granges avec une large ouverture (ouvertes et sans portes), ces dernières n'entreront pas dans le champ des ERP si elles respectent deux conditions : la profondeur du bâtiment se limite au maximum à deux fois la largeur d'ouverture et la distance à parcourir pour sortir du bâtiment n'excède pas les 10 mètres.

IMPORTANT

Plus le public fréquentant l'établissement est nombreux, plus les prescriptions vont être nombreuses et coûteuses. Elles vont donc souvent nécessiter un investissement important ce qui signifie que la transformation de structures existantes n'est pas toujours possible. Il est donc important d'évaluer les travaux nécessaires à réaliser et leurs coûts afin de transformer des locaux existants en ERP ou de se lancer dans la construction d'un établissement neuf. Il peut être utile de se rapprocher du SDIS pour cela.

Cas particulier d'un ERP accueillant au plus 19 personnes après calcul de l'effectif selon le type, donc selon l'activité prévue. Il est souvent intéressant de se limiter à un effectif public restreint comme par exemple :

- dans un local de vente (type M), de limiter la surface ouverte au public à un maximum de 57 m² d'où un effectif théorique de 19 personnes (57 divisé par 3),
- dans une salle de réunion (type L) ou un local de restauration (type N), de limiter la surface ouverte au public à 19 m² d'où un effectif théorique de 19 personnes (à raison d'une personne par m²),
- dans une salle d'accueil (type R) située dans une ferme pédagogique, de décider de limiter l'accès de cette salle à 19 personnes au maximum ce qui paraît plausible dans le domaine de la pédagogie.

Dans le cas d'un gîte : la limite de 15 personnes en dessous de laquelle le gîte ne sera pas considéré comme ERP vaut pour le « potentiel » de personnes hébergées et non pour le nombre de personnes réellement sur place. Ainsi, un lit double dans lequel en pratique ne dort qu'une seule personne vaut pour 2 places. Pareil, un lit pour bébé compte bien pour 1 personne. La limite correspond au potentiel de couchage du gîte et non au nombre de personnes hébergées. À noter, qu'un nourrisson compte pour une personne, au même titre qu'un adulte.

En effet, l'article PE2 de la partie concernant les ERP de 5^{ème} catégorie de l'arrêté du 25 juin 1980 précise que un ERP accueillant au plus 19 personnes (quel que soit le type), « est assujéti aux seules dispositions des articles PE4§2 et 3, PE24§1, PE26§1 et PE27 »⁴.

Ces articles concernent :

- l'obligation de faire vérifier et de faire entretenir les installations techniques (PE4§2) ;
- l'obligation d'utiliser des câbles classés C2 en ce qui concerne l'installation électrique ainsi que l'interdiction d'utiliser des fiches multiples (PE24§1) ;
- l'obligation de doter l'établissement d'au moins un extincteur adapté aux risques (un extincteur au minimum pour 300 m² de surface et un appareil par niveau) (PE26§1) ;
- l'obligation d'avoir un système d'alarme (de type 4) qui peut être un sifflet, une corne de brume, une trompette ainsi que l'obligation d'avoir une liaison possible (téléphone urbain) avec les sapeurs-pompiers (PE27).

À noter : Il n'est pas fait mention des sorties de secours mais il est évident que l'établissement doit être au moins doté d'une sortie de secours, à savoir une porte de 90 cm dans du neuf et une porte de 80 cm autorisée dans un bâti existant pour les normes de sécurité (ce qui correspond à une porte de largeur utile de 83 cm dans du neuf et 77 cm dans un bâti existant pour les normes accessibilité).

⁴ Arrêté du 25 juin 1980 portant approbation des dispositions générales du règlement de sécurité contre les risques d'incendie et de panique dans les ERP, Articles PE1 à PE4





Réglementation en matière d'accessibilité aux personnes en situation de handicap

Depuis le 1er janvier 2015, tous les ERP et IOP existants ou créés par changement de destination doivent être accessibles aux personnes handicapées ou avoir obtenu une ou plusieurs dérogations concernant un ou plusieurs types de handicaps (en cas d'impossibilité technique ou préservation du patrimoine architectural notamment). À noter : En ce qui concerne les ERP et IOP à construire, aucune dérogation n'est possible.

Les établissements devant se mettre à jour en termes de normes d'accessibilité sont soumis à la création d'un CERFA « création, aménagement ou modification ERP » n° 13824*04.

Dans le milieu agricole, les **prescriptions en matière d'accessibilité** des personnes handicapées concernent principalement :

- Les cheminements extérieurs et le stationnement automobile : Si l'infrastructure possède un parking privé, alors ce dernier doit avoir au moins une place réservée aux personnes en situation de handicap (au moins 3.3 m de large et 5 m de long). Elle se situera le plus proche de l'entrée de l'établissement et sera signalée par un marquage au sol ainsi qu'un panneau de signalisation représentant une personne en fauteuil roulant.

Les espaces horizontaux, devront avoir un dévers inférieur à 2 % pour les ERP neufs et 3% pour ceux déjà existants. Les cheminements extérieurs, quant à eux, servent de repères et permettent de guider les personnes en situation de handicap jusqu'à l'entrée. Ils doivent être contrastés tactilement et visuellement. La largeur minimale d'un cheminement pour un ERP neuf doit être de 140 cm avec un dévers maximum de 2 %. Pour les ERP existants la largeur minimale doit être de 120 cm avec une tolérance pouvant aller jusqu'à 90 cm. Le dévers maximal autorisé est de 4 %.

- L'entrée : l'exploitant agricole doit installer une rampe d'accès pour faciliter l'accès à son établissement. Il en existe trois types : la permanente, la rampe inclinée permanente ou posée et la rampe amovible (qui se combine avec un dispositif permettant à la personne de signaler sa présence au personnel de l'établissement, ex : une sonnette). Pour un ERP déjà existant, la pente de la rampe devra être au minimum de 6 % (5 % pour les ERP neufs). Si la pente est supérieure ou égale à 5 %, alors, un palier de repos doit être aménagé tous les 10 m. Ce dernier doit faire 1.40 m de long et 1.20 m de large.



- Pour les deux cas, la hauteur de la main courante doit se situer entre 80 et 100 cm, la première et dernière marche doivent être visuellement contrastées, ainsi que le nez de marche.

-
- The diagram illustrates a maneuvering space for a wheelchair, defined by a dashed blue circle with a diameter of $\varnothing \geq 0,80 \times 1,30 \text{ m}$. The space is bounded by a thick blue line representing the room's perimeter. Key features and dimensions include:
- Entrance Area:** A horizontal bar labeled "Barre de tirage" is positioned at the entrance. Below it, a "Poignée accessible" (accessible handle) is shown. The height from the floor to the handle is $\geq 0,90 \text{ m}$ and the width is $\geq 0,80 \text{ m}$.
 - Left Wall:** A grey rectangular unit labeled "équipements : distributeur de savon, serviette, sèche main, etc" with a height $h \leq 1,30 \text{ m}$ is mounted on the wall.
 - Top Wall:** A "Lave mains" (hand sink) with a height $h \leq 0,85 \text{ m}$ is mounted. To its right is a "barre d'appui" (support bar) with a height $0,70 \leq h \leq 0,80 \text{ m}$. The distance between the sink and the support bar is $\geq 0,40 \text{ m}$.
 - Right Wall:** A "Chasse d'eau accessible et manœuvrable" (accessible and maneuverable flush valve) is mounted, with a height of $0,40 \leq h \leq 0,55 \text{ m}$. Below it is a "Cuvette" (toilet) with a height $0,45 \leq h \leq 0,50 \text{ m}$. The distance between the support bar and the toilet is $0,40 \leq h \leq 0,50 \text{ m}$.
 - Internal Space:** Two rectangular areas, each labeled "Espace d'usage $0,80 \times 1,30 \text{ m}$ ", are shown within the maneuvering circle.

Démarches administratives pour la création, l'aménagement ou la modification d'un ERP

Ces travaux ne peuvent être exécutés qu'après autorisation délivrée par l'autorité administrative, qui vérifie leur conformité :

- aux règles d'accessibilité prévues par la réglementation en la matière,
- aux règles de sécurité contre l'incendie lorsque l'effectif du public et la nature de l'établissement le justifient.
- La construction, l'aménagement ou la modification d'un ERP est soumise à une réglementation différente selon que les travaux nécessitent ou non un Permis de Construire :

3 cas possibles :	Formulaires à fournir :
Le projet doit faire l'objet d'une demande de Permis de Construire (PC)	cerfa PC ¹ + cerfa Dossier spécifique ²
Le projet doit faire l'objet d'une Déclaration Préalable (DP)	cerfa DP ³ + Demande d'autorisation de construire, d'aménager ou de modifier un établissement recevant du public (ERP) ⁴
Si le projet ne fait pas l'objet d'une demande de PC ni de DP, il doit faire l'objet d'une Autorisation de Travaux (AT)	Demande d'autorisation de construire, d'aménager ou de modifier un établissement recevant du public (ERP)

Pour toute demande, il convient de joindre, en complément des formulaires ci-dessus, une notice d'accessibilité, une notice de sécurité (ces notices peuvent être différentes d'un département à l'autre) ainsi qu'un plan de masse, un plan de situation et un plan intérieur au 1/100ème. Les plans ont pour but d'aider les services instructeurs à vérifier la conformité des travaux par rapport aux règles de sécurité et d'accessibilité.

A noter : Si un bâtiment dont la vocation principale n'est pas d'accueillir du public (par exemple un bâtiment de stockage de paille), va en accueillir occasionnellement dans le cadre d'une manifestation, il convient de déposer un dossier de sécurité.

Quoiqu'il en soit, il est recommandé de se renseigner en mairie afin de savoir quelle est la procédure à suivre. Le demandeur peut également se rapprocher du bureau accessibilité de la DDT et/ou du SDIS pour toute question relative au montage de son dossier.

Les dossiers sont à déposer en mairie en 4 exemplaires.

L'instruction des dossiers se fait à 2 niveaux :

- La partie PC et DP du dossier, régie par la réglementation « urbanisme » est instruite par les services d'urbanismes communaux, intercommunaux ou DDT en corrélation avec le Plan Local d'Urbanisme ou la carte communale de la commune concernée ou encore avec le Règlement National d'Urbanisme si la commune n'est pas dotée de document d'urbanisme.
- La demande d'AT, régie par le Code de la Construction et de l'Habitation et les réglementations correspondantes, est instruite en parallèle d'une part par les SDIS auxquels sont transmis un exemplaire du dossier (cerfa Dossier spécifique + notice de sécurité et plans) et d'autre part par les sous-commissions départementales d'accessibilité implantées dans les Directions Départementales des Territoires (DDT) placées sous l'autorité des Préfets et auxquelles est envoyé également un exemplaire du dossier (cerfa Dossier spécifique ⁵ + notice d'accessibilité + plans).

¹ [Permis de construire](#)

² [Dossier spécifique](#)

³ [Déclaration préalable de travaux](#)

⁴ [Demande autorisation, vos droits](#)

⁵ [Dossier spécifique](#)



Lors du dépôt du dossier, le demandeur est informé du délai dans lequel la décision doit intervenir. Les délais d'instruction sont :

- 5 mois si le projet fait l'objet d'une demande de PC,

Nota : Dans le cas d'un établissement de 5ème catégorie avec locaux à sommeil, l'ouverture de l'établissement sera conditionnée à une visite préalable de la commission sécurité (et éventuellement la commission accessibilité) et un arrêté d'ouverture avec avis favorable (ou défavorable) sera établi par les services communaux sachant que cet arrêté contiendra les prescriptions éventuellement émises par la/les commission(s) ayant effectué la visite.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Site de réglementation Accessibilité des Bâtiments • L'accessibilité des établissements recevant du public (ERP) • Établissement recevant du public (ERP) : procédures d'autorisation de travaux • Guide illustré accessibilité des ERP et IOP existants (Ministère de la cohésion des territoires)
	CONTACTS	Services du SDIS Services accessibilités de la DDT
	FORMATIONS	• Accompagner les projets ERP en accueil et vente à la ferme • Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer • Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social. • Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement.





ACCUEIL A LA FERME : LES BONNES PRATIQUES



Cette fiche reprend une diversité de bonnes pratiques applicables à la plupart des activités agritouristiques. Le conseiller aura pour rôle de les rappeler à l'agriculteur et de l'aider à leur mise en place.

SÉCURITÉ DES CONSOMMATEURS

Prévention des accidents

Le règlement intérieur

Il est important de mettre en place un règlement intérieur de prévention contre les accidents, qu'il sera nécessaire de communiquer aux visiteurs en l'affichant au sein de la ferme, en l'annonçant oralement à l'arrivée des visiteurs, en l'envoyant aux responsables des groupes avant les visites.

Le règlement intérieur comprend :

- les déplacements sur la ferme: les lieux autorisés et interdits, l'accompagnement, l'accès aux locaux,
- l'utilisation de matériel: en libre-service, sous surveillance,
- l'approche des animaux: ne pas crier, pas de gestes brusques, etc.,
- Il est interdit de fumer dans tous les locaux d'activité accueillant des jeunes de moins de 16 ans.

La pharmacie

Il est recommandé d'avoir une pharmacie sur place mais seul le médecin pourra s'en servir. Elle doit fermer à clé et être tenue hors de portée des enfants. Il convient de vérifier régulièrement la date de péremption des différents produits. En cas de déplacement hors des locaux, il faut prévoir une trousse de secours.

Il est judicieux d'afficher dans la pharmacie le contenu de cette dernière ainsi que les dates où elle est régulièrement contrôlée. Elle contient à titre indicatif :

Matériels de l'armoire à pharmacie	Produits de l'armoire à pharmacie
Compresse stériles en conditionnement individuel Pansements stériles de différentes tailles Bandes de gaze élastiques Ruban de tissu adhésif (sparadrap) Paire de ciseaux Pince à échardes Gants à usage unique Serviettes nettoyantes à usage unique Triangle stérile Thermomètre frontal Couverture isotherme Poche de froid	Savon liquide ou manugel Flacons d'antiseptique cutané en monodose Doses unitaires de sérum physiologique pour bain oculaire Crème solaire hypoallergénique à indice élevé Crème apaisante après-soleil Produit anti-poux Antiseptique liquide incolore non alcoolisé Gel hydroalcoolique (pour le nettoyage des mains avant de pratiquer des soins) Alcool à 90° (uniquement pour le nettoyage des instruments) Sucre en morceaux pour les malaises
Uniquement sur avis médical Médicaments antidouleur et fièvre Crème contre les brûlures superficielles Crème contre les piqûres d'insectes Pommade anti-ecchymose	

Aucun médicament ne peut être administré à un mineur sans prescription médicale. Lorsqu'un mineur suit un traitement, son responsable légal doit fournir, en plus de ses médicaments, l'ordonnance médicale en vigueur (l'autorisation du seul responsable légal n'est en aucun cas suffisante).

Formation sécurité

Il est conseillé de suivre une formation sur les premiers secours PSC1.



Les aménagements

Il est conseillé de disposer d'extincteurs en nombre suffisant, d'installation électrique aux normes, d'identifier sur l'aire de visite les espaces à risque, de prévoir un plan d'évacuation et des zones de mise en sécurité du public (un espace enherbé loin des bâtiments par exemple), d'afficher les numéros de secours à contacter.

Sécurité face au machinisme agricole

Le danger des machines agricoles pour le public doit être anticipé par le responsable de l'accueil à la ferme, en stoppant les machines au moment des visites, en interdisant aux visiteurs l'accès aux lieux dangereux, en prévoyant une signalétique de sécurité (ex : prévenir de la présence d'une clôture électrique), en mettant en place des chemins d'accès différents pour les visiteurs que pour les véhicules agricoles. Les installations agricoles à risque (fosse à lisier, produits phytosanitaires, fourrage instable...) doivent être rendues inaccessibles au public.

Animaux

Les clôtures

Il est conseillé d'aménager l'emplacement où les personnes viennent observer les animaux. Il est interdit d'utiliser du fil de fer barbelé. Il est préférable d'utiliser du grillage à maille ou une clôture rigide (bois, métal). Le choix des clôtures doit répondre à plusieurs contraintes :

- empêcher la divagation des animaux,
- permettre au public de voir facilement,
- respecter le bien-être des animaux,
- ne pas être dangereuses pour le public.

Gestion du cheptel

Les élevages doivent être déclarés à la DD(ETS)PP afin d'avoir un numéro d'établissement. Les cheptels bovins, ovins, caprins et porcins doivent être immatriculés auprès de l'EDE (Etablissement de l'Elevage) et chaque animal doit y être identifié. Les équidés sont identifiés auprès de l'IFCE et les oiseaux déclarés en mairie ¹. Certains élevages (gibiers ², espèces non domestiques ³) nécessitent l'obtention d'un certificat de capacité.

L'exploitant doit également respecter les obligations de tenue de registre (mouvement de cheptel et éléments sanitaires).

Certains détenteurs d'animaux ou responsables de manifestation sont tenus de désigner un vétérinaire sanitaire pour leur activité afin que ce dernier puisse réaliser certaines missions réglementaires de surveillance, de prévention ou de lutte contre les maladies animales réglementées ⁴.

Il y a de fortes chances que les animaux soient en contact avec le public (caresses, traite). Il faut donc garantir l'état sanitaire du troupeau. Quelques comportements de préventions à appliquer :

- Respecter la réglementation sanitaire. L'exploitation doit observer avec attention les plans de prophylaxie obligatoire. Une demande d'attestation doit être demandée à la DD(ETS)PP confirmant ainsi que l'exploitation est indemne de MRLC (Maladie Réputée Légale Contagieuse) transmissible à l'homme. De plus, l'administration régulière de vermifuge doit être effectuée et la vaccination contre la rage est fortement conseillée.
- L'agriculteur doit se tenir régulièrement informé auprès des services de la préfecture afin de connaître les mesures à prendre et les affichages obligatoires dans le cas de contextes sanitaires particuliers.
- Tous les animaux malades ou présentant des lésions doivent être isolés.
- Tous les avortements doivent être déclarés aux services vétérinaires.
- Aucun cadavre ne doit être manipulé par le public.
- L'accès aux aires de jeux et de pique-nique doit être interdit aux animaux.
- Tout le monde doit se laver les mains après contact avec les animaux, avant une transformation alimentaire et avant dégustation.
- Les personnes accueillies sur la ferme devraient être à jour de leur vaccination antitétanique.

Les animaux en contact avec le public doivent être choisis pour leur caractère sociable. Les animaux agressifs sont à écarter pour les animations afin d'éviter les risques d'accidents (morsures, griffures, coups de pattes, de tête, de bec, de cornes...).

¹ Arrêté du 11 août 2006 : liste des « animaux domestiques », Arrêté du 21 novembre 1997 : liste des animaux non domestiques dont la chasse est autorisée (sangliers...), Arrêté du 3 avril 2014 : mesures de protection animales pour les animaux de compagnie + ses annexes de 14 pages (précision exceptions chiens, chats)

² CERD, Gibiers

³ CERD, Animaux d'espèces non domestiques

⁴ Désigner un vétérinaire sanitaire



La fréquence de renouvellement de l'attestation DDETSPP, qui indique que le cheptel est sain, dépend des réglementations sanitaires spécifiques à chaque type de cheptel (bovins, ovins, caprins, etc.) et des maladies concernées. Par exemple, pour les bovins, la surveillance sanitaire pour certaines maladies (comme la brucellose, la tuberculose et la leucose) est généralement annuelle.

L'attestation est généralement délivrée gratuitement par la DDETSPP. La tarification des actes de prophylaxie n'est pas libre. Les tarifs sont fixés dans chaque département par une commission bipartite composée de représentants des éleveurs et de représentants des vétérinaires.

Le déplacement des animaux

Le CAPTAV est obligatoire pour tout transport d'animaux sur plus de 65km, à l'exception des trajets effectués dans le cadre de transhumance, qui ne sont pas effectués dans le cadre d'une activité économique (vente ou achat des animaux), à destination ou en provenance de cabinets vétérinaires. Le convoyeur doit être en mesure de présenter un registre de transport. Les bétailières doivent aborder une information « transport d'animaux vivants ».

En cas de présentation au public d'animaux de compagnie (≠ animaux de rente) ⁵, il est obligatoire de disposer du certificat de capacité ACACED. Prenons un exemple avec la spécificité du lapin : si le lapin est un animal de rente : pas besoin d'ACACED, si c'est un animal de compagnie (lapin nain, etc.) : besoin d'ACACED.

Bien-être animal ⁶

L'éleveur doit être en mesure de faire respecter le bien-être de ses animaux. Il doit pouvoir rappeler à tout moment au public ses devoirs envers les animaux. Il ne doit pas entrer dans les enclos sans avis et surveillance de l'agriculteur, ne pas crier, ne pas faire de gestes brusques. L'agriculteur doit sensibiliser le public à approcher un animal ou en tenir un dans ses bras (cela peut être un objectif d'animation). L'agriculteur doit également veiller au nourrissage excessif lors des visites libres.

L'agriculteur doit anticiper les critiques pouvant venir d'une méconnaissance du milieu agricole et expliquer les actions mises en place sur la ferme au quotidien pour garantir le bien-être animal. Tous les élevages ont d'ailleurs l'obligation d'avoir un référent bien-être animal ⁷.

La protection des animaux de la ferme repose sur une législation ⁸ qui ne cesse de se renforcer notamment du fait d'une opinion publique qui souhaite une meilleure prise en compte de leur bien-être.



LES AMENAGEMENTS

Le stationnement des véhicules

Si l'exploitant souhaite accueillir des groupes, il est important de prévoir un stationnement pour les cars avec une zone de descente sécurisée et un revêtement stable. Il faudra également prévoir plusieurs places de stationnement et une ou plusieurs places de parking pour les personnes à mobilité réduite.

⁵ Article L212-6 : définition animal de compagnie (≠ de rente)

⁶ Le bien-être animal au cœur de nos élevages

⁷ Ministère de l'agriculture et de la souveraineté alimentaire, 2021, Communiqué de presse Référent bien-être animal

⁸ Réglementation qui encadre le bien-être animal, élevage et contrôle officiels



Le cheminement

Il est conseillé de garantir que les voies d'accès vers les locaux et les espaces de visites soient accessibles aux personnes à mobilité réduite. C'est une obligation dans le cas d'un ERP (cf. Fiche Réglementation ERP).

Les sanitaires

Le caractère obligatoire de la présence d'un sanitaire est défini par le **Règlement Sanitaire Départemental** en fonction du type d'établissement et de l'activité.

En principe, et selon le règlement sanitaire départemental type, les ERP doivent aménager des lavabos, des cabinets d'aisances et des urinoirs en nombre suffisant et compte tenu de leur fréquentation.

Si des sanitaires sont mis à disposition du public, ils doivent répondre aux normes d'accessibilité aux personnes à mobilité réduite. Et s'agissant d'un lieu fermé sur 4 côtés, ils deviennent donc ERP aussi (Cf. Fiche Réglementation ERP).

Les toilettes sont raccordées ou non à un système d'assainissement. Les toilettes sèches sont autorisées si elles répondent aux conditions de l'article 17 de l'arrêt du 7 septembre 2009 ⁹. Il convient de vérifier la réglementation en vigueur au sein du département (préfecture ou ARS) : quelques départements refusent les toilettes sèches.

La salle d'eau

Attention à avoir une vigilance particulière concernant le risque de légionellose en particulier pour les campings.

La légionellose est une maladie à déclaration obligatoire. Cette maladie est une infection provoquée par des bactéries du genre «Legionella» qui sont naturellement présentes dans l'eau et prolifèrent dans les réseaux d'eau chaude. Dans les établissements recevant du public, les douches d'eau chaude sanitaire sont la principale source de contamination par la légionelle. «Dans le cas où les réseaux d'eau chaude sanitaire ne sont pas utilisés pendant plusieurs semaines, des prélèvements pour l'analyse de légionelles [doivent être] réalisés après la purge des réseaux et dans les deux semaines qui précèdent l'accueil du public. Les prélèvements sont programmés de telle sorte que les résultats d'analyses de légionelles soient connus du directeur de l'établissement avant l'accueil du public.» ¹⁰

Assainissement

Pour mémoire, quelques définitions :

- eaux grises = eaux ménagères (cuisine, salle de bain, machine à laver (vaisselle et linge),
- eaux vannes = eaux des WC,
- eaux usées domestiques : eaux grises + eaux vannes.

Le raccordement au réseau public de collecte est obligatoire dans le délai de 2 ans à compter de la mise en service du réseau ¹¹.

L'assainissement non collectif (ANC) désigne les installations individuelles de traitement des eaux usées domestiques. Ces dispositifs concernent les habitations qui ne sont pas desservies par un réseau public de collecte des eaux usées et qui doivent en conséquence traiter elles-mêmes leurs eaux usées avant de les rejeter dans le milieu naturel.

Contenant micro-organismes potentiellement pathogènes, matières organiques, matière azotée, phosphorée ou en suspension, ces eaux usées, polluées, peuvent être à l'origine de nuisances environnementales et de risques sanitaires significatifs. L'assainissement non collectif vise donc à prévenir plusieurs types de risques, qu'ils soient sanitaires ou environnementaux.

Le dimensionnement de l'installation exprimé en nombre d'équivalents-habitants est égal au nombre de pièces principales ¹², à l'exception des cas suivants, pour lesquels une étude particulière doit être réalisée pour justifier les bases de dimensionnement :

- les établissements recevant du public, pour lesquels le dimensionnement est réalisé sur la base de la capacité d'accueil,
- les maisons d'habitation individuelles pour lesquelles le nombre de pièces principales est disproportionné par rapport au nombre d'occupants.

⁹ Arrêté du 7 septembre 2009 fixant les prescriptions techniques applicables aux installations d'assainissement non collectif recevant une charge brute de pollution organique inférieure ou égale à 1,2 kg/j de DB05

¹⁰ Arrêté du 01 février 2010 relatif à la surveillance des légionelles dans les installations de production, de stockage et de distribution d'eau chaude sanitaire - Arrêté du 30/11/ 2005 concernant les températures de l'eau chaude sanitaire

¹¹ Assainissement des eaux usées domestiques, Service Public

¹² Article R. 111-1-1 du code de la construction et de l'habitation



Ainsi les réglementations à respecter sont les suivantes :

- moins 21 équivalents habitants : arrêté du 7 septembre 2009 ¹³. Le cas des toilettes sèches est évoqué à l'article 17,
- à partir de 21 équivalents habitants : arrêté du 21 juillet 2015 ¹⁴. En attente pour le cas des toilettes sèches.

L'aire de pique-nique

Il peut être très intéressant de mettre en place une aire de pique-nique pour proposer au public de rester à la journée. Pour cela, il faut aménager un espace de préférence enherbé et ombragé, à proximité d'un point d'eau avec des tables, bancs et chaises qui seront nettoyés et désinfectés après chaque utilisation.

L'aire de jeux

On entend par aire collective de jeux toute zone, spécialement aménagée et équipée pour être utilisée, de façon collective, par des enfants à des fins de jeux. Sont également soumises aux règles de sécurité, les aires collectives de jeux situées dans l'enceinte des établissements accueillant des enfants et dont les équipements sont susceptibles d'être utilisés par ceux-ci à des fins de jeux.

Par exemple, les toboggans et balançoires familiaux ne peuvent être accessibles au public que s'ils rentrent dans la réglementation des aires collectives de jeux.

L'aménagement d'une aire de jeux ne s'improvise pas, qu'il s'agisse du choix du site, de l'environnement, des équipements ou du choix des sols. Un affichage informatif est obligatoire.

Il est obligé de mettre en place des procédures formalisées pour l'entretien et la maintenance des aires de jeux.

Cela passe par :

- la constitution d'un dossier de base pour chaque aire de jeux,
- l'élaboration d'un plan prévisionnel des interventions à effectuer,
- l'organisation d'inspections régulières et la tenue d'un registre les attestant.

Pour en savoir plus, consulter la page sur la sécurité des aires collectives de jeux de la DGCCRF ¹⁵.

Les installations sportives

Une réglementation fixe les règles de sécurité pour les cages de but de football, de handball, de hockey sur gazon et les buts de de basket-ball ¹⁶. Elle ne s'applique pas aux buts légers dont le poids total est inférieur à 10kg.

La piscine

Les piscines privées enterrées ou partiellement enterrées doivent être équipées d'un des 4 dispositifs de sécurité suivants : Barrières de protection, Systèmes d'alarmes, Couvertures de sécurité ou Abri (véranda). Les piscines posées sur le sol, gonflables ou démontables ne sont pas concernées par cette obligation ¹⁷.

Des prescriptions de sécurité supplémentaires s'appliquent aux piscines privatives à usage collectif dont le bassin est enterré ou partiellement enterré. Elles concernent l'information des usagers (matériel spécifique, profondeur) et la disposition des bassins ¹⁸. Sont exclues du champ d'application de cet arrêté les piscines d'habitation(s) ou d'ensemble d'habitations.

Pour en savoir plus sur la sécurité des piscines, consulter la page correspondante sur le site de la DGCCRF ¹⁹.

Les gestionnaires des piscines privées à usage collectif sont tenus de surveiller la qualité des eaux du ou des bassins dont ils ont la charge, d'en afficher les résultats à l'intention des usagers et de consigner ces résultats dans un carnet sanitaire à la disposition de l'ARS ²⁰.

¹³ Arrêté du 7 septembre 2009 fixant les prescriptions techniques applicables aux installations d'assainissement non collectif recevant une charge brute de pollution organique inférieure ou égale à 1,2 kg/j de DB05

¹⁴ Arrêté du 21 juillet 2015 relatif aux systèmes d'assainissement collectif et aux installations d'assainissement non collectif, à l'exception des installations d'assainissement non collectif recevant une charge brute de pollution organique inférieure ou égale à 1,2 kl/j de DB 05

¹⁵ Sécurité des aires collectives de jeux, DGCCRF

¹⁶ Articles R 322-19 à R 322-26 du Code du sport, modifié par le décret n° 2016-481 du 18 avril 2016, fixant les exigences de sécurité auxquelles doivent répondre les cages de buts de football, de handball, de hockey sur gazon et en salle et les buts de basket-ball

¹⁷ Loi du 3 janvier 2003 - fiche thématique - Voir aussi le dépliant du ministère en charge du logement et de la construction

¹⁸ Arrêté du 14 septembre 2004 : prescriptions de sécurité supplémentaires applicables aux piscines privatives à usage collectif dont le bassin est enterré ou partiellement enterré qui ne relèvent pas des établissements de natation

¹⁹ DGCCRF, La sécurité des piscines

²⁰ ARS, Contrôle des eaux de piscines



La laverie automatique

Les laveries automatiques sont réglementées ²¹.

LA MUSIQUE

La SACEM

La SACEM est une société civile à but non lucratif gérée par ses membres : les auteurs, les compositeurs et les éditeurs de musique. Elle fonctionne selon les principes d'une coopérative qui regroupe les « biens » de ses sociétaires, les créateurs de musique, afin de négocier la meilleure rémunération possible auprès de l'ensemble des utilisateurs de son répertoire. Son rôle est de négocier, collecter et répartir les droits d'auteur à ses membres.

La répartition

Les auteurs, compositeurs et éditeurs ne touchent aucun salaire lorsqu'ils créent. Ils vivent de la diffusion de leur musique et c'est la répartition qui leur permet de recevoir leurs droits d'auteur. Ce système consiste à leur reverser leurs droits selon l'utilisation réelle et précise de leurs œuvres sur la base de relevés de diffusions. Des auteurs peu diffusés sont ainsi assurés de toucher leurs droits.

La SACEM est réputée pour assurer une redistribution parmi les plus précises au monde. C'est la première société d'auteurs au monde et la plus internationale avec 21 910 membres étrangers de 174 nationalités différentes.

Au-delà de cette mission première de répartition, la SACEM développe aussi depuis plus de 60 ans des programmes d'aide pour ses membres et des actions de soutien à la vie musicale. Cette mission s'avère fondamentale pour le dynamisme de la création et le fonctionnement de la filière musicale.

La SPRE

La SPRE collecte, dans le cadre d'un mandat légal, la rémunération équitable qui est ensuite répartie par ses sociétés membres. Elle est cogérée par quatre sociétés (SCPP, SPPF, ADAMI, SPEDIDAM) qui répartissent ces droits directement aux artistes-interprètes et aux producteurs sur la base des relevés de diffusion fournis par les chaînes de télévision et les radios ou par sondage pour les autres diffuseurs de musique.

La rémunération équitable

La diffusion de musique au public est assujettie à des droits d'auteur, ainsi qu'à des droits dits « voisins » lorsque des enregistrements sont utilisés (MP3, streaming, radio, TV, smartphones, ordinateurs, CD, vinyles...) : la rémunération équitable.

Les droits d'auteur reviennent aux auteurs, compositeurs et éditeurs de musique. La rémunération équitable est versée aux artistes-interprètes et producteurs de musique.

La SPRE collecte la rémunération équitable pour le compte des quatre sociétés qui la composent (ADAMI, SPEDIDAM, SCPP, SPPF). Les droits ainsi collectés sont répartis entre artistes-interprètes et producteurs de musique. Ils servent aussi, conformément à la loi Lang, à financer de nombreuses actions ou manifestations d'intérêt général : aides à la création, à la diffusion du spectacle vivant ou à la formation d'artistes.

Le principe de collecte

La rémunération équitable est principalement proportionnelle aux recettes d'exploitation pour les radios, les télévisions, les discothèques ou bars et restaurants à ambiance musicale pour lesquels la musique est attractive et constitue un élément essentiel de leur activité.

La SACEM et la SPRE

La SACEM assure la collecte de la rémunération équitable pour le compte de la SPRE lorsqu'il s'agit de droits portant sur :

- la sonorisation de lieux (hôtels, restaurants, cafés, salons de coiffure, magasins, cinémas, parcs de stationnement, etc.),
- des manifestations occasionnelles (bals, kermesses, banquets, etc.).

Elle est principalement forfaitaire pour les lieux dits « sonorisés », où la programmation de musique apporte une valeur ajoutée.

²¹ Décret n°2012-412 du 23 mars 2012 relatif à la sécurité des machines à laver et essoreuses mises à disposition du public



Les démarches

En cas de diffusion de musique (artistes, groupes de musique présents et/ou musique enregistrée) dans les lieux ouverts au public, il est nécessaire de respecter la réglementation relative aux droits d'auteur des musiciens. Il faut donc informer la SACEM des titres que le porteur de projet souhaite diffuser pour assurer le paiement de redevances d'auteurs auprès d'eux. Pour cela, il faut se rendre sur le site de la SACEM ²² et demander une autorisation de diffusion en fonction du contexte. Il est aussi possible de contacter la délégation SACEM de la région.

Les autorisations possibles à demander à la SACEM :

- Animations festives : Festival ; Réveillon,
- Associations (diffusion publique uniquement) : Evènement avec de la musique en fond sonore,
- Commerces et services : Animations musicales dans les cafés, hôtels et restaurants ; Café ou restaurant ; Etablissement de restauration rapide,
- Culture et spectacles : Concert, spectacle musical ou d'humour, bal ou évènement dansant ; Un feu d'artifice sans synchronisation avec la musique, une projection audiovisuelle, une pièce de théâtre, une corrida ; Salle de concert et de spectacle ou théâtre ; Spectacle utilisant de la musique, un son et lumière ou un feu d'artifice, un défilé de mode,
- Hébergement et tourisme : Camping ; Hôtel, résidence de tourisme, gîte ou chambre d'hôtes,
- Tant que le public est privé, le paiement des droits de diffusion à la SACEM n'est pas obligatoire en cas de diffusion de musique. En cas de doute, n'hésitez pas à prendre contact avec votre délégation SACEM la plus proche.

À noter qu'un événement est considéré comme public s'il est ouvert à toute personne qui souhaite y participer, même si l'entrée se fait sur inscription ou par achat d'un billet.

Réglementation sur le bruit

Concernant les bruits de voisinage, les niveaux sonores ne doivent pas excéder les seuils de 5 décibels (dB) au-dessus du bruit ambiant en période diurne (entre 7 h et 22 h), et 3 dB au-dessus du bruit ambiant en période nocturne (entre 22 h et 7 h). À ces seuils, peuvent s'ajouter des décibels supplémentaires selon la durée du bruit émis (+5 décibels si entre 1 et 5 minutes, par exemple).

Pour plus de précisions sur la réglementation sur le bruit, se référer au Code de la santé publique²³.

²² SACEM, <https://clients.sacem.fr/>

²³ Code de la santé publique, Prévention des risques liés au bruit, Recommandations pour la prévention des risques



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Bien-être animal : Webinaire novembre 2022 « Pédagogie et bien-être animal » • Assainissement : • Portail sur l'assainissement non collectif, Ministère de l'environnement • Les dispositifs agréés, Ministère de l'environnement (valable uniquement pour les filières inférieures ou égales à 20EH) • Bruit : Ministère de l'écologie, Bruit, nuisances sonores et pollution sonore
	CONTACTS	Assainissement : SPANC du territoire
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe
	OUTILS	Assainissement : Guide d'information sur les installations d'ANC: outil d'aide aux choix, Ministère de l'Environnement



REGLEMENTATION SANITAIRE EN RESTAURATION



Les exploitants doivent respecter le règlement 852/2004 du paquet hygiène. Le producteur peut s'appuyer sur les Guides de bonnes pratiques d'hygiène en restauration (ou GBPH Consommateur pour la table d'hôtes) ¹.

Les principes généraux

Les exigences générales applicables à la transformation et donc à la restauration (y compris table d'hôtes) concernent :

- l'enregistrement des exploitations auprès de la DD(ETS)PP ²,
- la responsabilité première des exploitants en matière de sécurité alimentaire,
- la traçabilité, la tenue de registre et les procédures de retrait,
- l'aménagement des locaux : les locaux doivent être propres, bien entretenus et permettre le respect des mesures d'hygiène :
 - les locaux doivent être équipés de toilettes (avec un sas), de vestibules adéquats, d'un nombre suffisant de lavabos (lave-mains) alimentés en eau chaude et froide,
 - les locaux doivent être ventilés (naturellement ou mécaniquement), éclairés suffisamment (naturellement ou artificiellement), pourvus de moyen d'évacuation des eaux résiduelles (conçus de manière à éviter tout risque de contamination),
 - les produits de nettoyage doivent être stockés séparément des denrées alimentaires.
- les pratiques générales d'hygiène (nettoyage et désinfection, température...) :
 - respect des Guides de Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH) élaborés par la profession,
 - mise en œuvre des bonnes pratiques d'hygiène et notamment lutte contre les nuisibles,
 - procédures basées sur les principes de l'HACCP pour les activités de transformation (plan de maîtrise sanitaire),
 - nettoyage et/ou désinfection après chaque utilisation,
 - prévenir l'encrassement: particules, condensation, moisissure,
 - maintien des denrées alimentaires à des températures appropriées : régulation des températures si nécessaire.
- le transport,
- l'hygiène et la formation du personnel.

Les dispositions spécifiques applicables aux locaux où sont transformées les denrées alimentaires

La conception et l'agencement des locaux doivent permettre :

- la mise en œuvre des bonnes pratiques d'hygiène,
- de prévenir des contaminations entre et durant les opérations (exemple : entre deux produits).

Le revêtement du sol et des surfaces murales doit être :

- facile à laver et au besoin à désinfecter,
- réalisé avec des matériaux étanches, non absorbants, lavables et non toxiques (et surface lisse jusqu'à une hauteur convenable des murs).

Les plafonds, les murs et les fenêtres doivent permettre de prévenir l'encrassement, la condensation, l'apparition des moisissures et le développement des particules. Les fenêtres doivent également être équipées de protection contre les insectes et autres nuisibles provenant de l'extérieur (oiseaux...).

Les portes doivent être faciles à nettoyer (utilisation de surface lisse).

Les surfaces, en contact avec les aliments, doivent être bien entretenues, faciles à laver et à désinfecter. Les matériaux utilisés doivent être lisses, lavables, résistants à la corrosion et non toxiques.

Les locaux doivent être équipés de dispositifs de nettoyage pour, d'une part les outils et les équipements et d'autre part pour les denrées alimentaires. Un raccordement à l'eau chaude et froide est obligatoire.

¹ DILA, 2015, Guide des Bonnes pratiques d'hygiène,

² Ministère chargé de l'agriculture, Cerfa n° 13984*06 - Déclaration de manipulation de denrées alimentaires d'origine animale



Les dispositions applicables aux équipements en contact avec les aliments

Les installations et équipements en contact avec les denrées alimentaires doivent être :

- nettoyés et au besoin désinfectés,
- utilisés et stockés dans un environnement propre et conçus dans un matériel approprié afin de limiter tout risque de contamination.

L'eau

L'eau utilisée doit être potable. L'eau utilisée pour le refroidissement de produits appertisés ne doit pas être source de contamination. Une eau non potable ne peut être utilisée que pour la lutte contre les incendies.

L'hygiène personnelle

Les personnes manipulant des denrées alimentaires doivent :

- avoir une tenue propre et adaptée,
- avoir une hygiène personnelle,
- ne pas être porteuses de maladie ou d'infection pouvant être source de contamination.

Les déchets alimentaires

Les déchets alimentaires doivent être stockés séparément des denrées alimentaires. Un séparateur doit permettre d'identifier le secteur propre de celui du sale. Les contenants doivent être étanches, faciles à nettoyer et à désinfecter. L'élimination des déchets doit se faire dans le respect des normes environnementales.

Les dispositions applicables aux denrées alimentaires

Les denrées alimentaires doivent être :

- conservées dans des conditions adéquates pour limiter leurs altérations,
- protégées contre toute contamination qui risquerait de les rendre impropres à la consommation,
- protéger contre les nuisibles (exemple : animaux, insectes...).

Les denrées alimentaires doivent être conservées à des températures réduisant le développement des micro-organismes pathogènes. Il est toutefois possible, pour certains produits, de réduire les températures de manière temporaire pour des raisons de manutention (transport, élaboration...).

Les denrées alimentaires conservées ou servies à basse température doivent être réfrigérées dès que possible, après le dernier stade d'élaboration ou de traitement thermique.

La décongélation des denrées alimentaires congelées ou surgelées doit être effectuée de sorte à réduire le risque de développement des micro-organismes pathogènes.

Concernant les emballages des denrées alimentaires, ils ne doivent pas être source de contamination et être réalisés de manière à éviter tout risque de contamination.

Concernant le traitement thermique, il convient d'appliquer pour chaque produit le traitement thermique adéquat (temps-température). Un contrôle sur les paramètres de traitement thermique est à réaliser régulièrement afin de limiter tout risque de contamination.

La conservation des produits au chaud

Température minimale en liaison chaude

Plats cuisinés ou repas livrés chauds ou remis au consommateur	+63°C
--	-------



La conservation des produits au froid

Températures maximales des denrées congelées

NATURE DES DENRÉES	<i>TEMPÉRATURE</i> de conservation dans les établissements de remise directe ou de restauration collective	<i>TEMPÉRATURE</i> de conservation dans les établissements de remise directe ou de restauration collective
Glaces, crèmes glacées	-18°C	-18°C
Viandes hachées et préparation de viandes congelées	-18°C	-18°C
Produits de la pêche congelés	-18°C	-18°C
Poissons entiers congelés en saumure destinés à la fabrication de conserves	-9°C	sans objet
Autres denrées alimentaires congelées	-12°C	-12°C
Nota. La température indiquée est la température maximale de la denrée alimentaire sans limite inférieure.		



La conservation des produits au froid

Températures maximales des denrées réfrigérées

NATURE DES DENRÉES	TEMPÉRATURE de conservation dans les établissements de remise directe ou de restauration collective	TEMPÉRATURE de conservation dans les établissements de remise directe ou de restauration collective
Viandes d'ongulés domestiques, viandes de gibier ongulé (d'élevage ou sauvage)	+7°C	7°C pour les carcasses entières et pièces de gros 4°C pour les morceaux de découpe
Abats d'ongulés domestiques et de gibier ongulé (d'élevage ou sauvage)	+3°C	+3°C
Viandes hachées	+2°C	+2°C
Préparations des viandes	+4°C	+4°C
Viandes séparées mécaniquement	+2°C	+2°C
Viandes de volailles (y compris petit gibier d'élevage à plumes), de lagomorphes (y compris petit gibier d'élevage à poils), de ratites et de petit gibier sauvage	+4°C	+4°C
Produits de la pêche frais, produits de la pêche non transformés décongelés, produits de crustacés et de mollusques cuits et réfrigérés	Température de la glace fondante (0 à +2°C)	+2°C
Produits de la pêche frais conditionnés	Température de la glace fondante (0 à +2°C)	Température de la glace fondante (0 à +2°C)
Ovoproduits à l'exception des produits UHT.	+4°C	+4°C
Lait pasteurisé	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur
Fromages affinés	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur
Autres denrées alimentaires très périssables	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur	+4°C
Autres denrées alimentaires périssables	Température définie sous la responsabilité du fabricant ou du conditionneur	+8°C
Préparations culinaires élaborées à l'avance	+3°C	+3°C
Nota. La limite inférieure de conservation des denrées alimentaires réfrigérées doit se situer à la température débutante de congélation propre à chaque catégorie de produits		



La surgélation est possible à condition que celle-ci ait été déclarée ³. Il faut réussir à abaisser la température le plus rapidement possible à -18°C à cœur. Pour ce faire, une cellule de surgélation est à utiliser. Il convient de maîtriser la chaîne du froid lors de transfert de denrées alimentaires et lors de la manipulation.

La décongélation est possible mais doit également être déclarée. Ne jamais recongeler un produit décongelé.

Selon le règlement (CE) n° 852/2004 du 29 avril 2004 ⁴, la décongélation des denrées alimentaires doit être effectuée de manière à réduire au maximum le risque de développement de micro-organismes pathogènes ou la formation de toxines dans les denrées alimentaires. Pendant la décongélation, les denrées alimentaires doivent être soumises à des températures qui n'entraînent pas de risque pour la santé. Tout liquide résultant de la décongélation susceptible de présenter un risque pour la santé est évacué d'une manière appropriée. Après leur décongélation, les denrées alimentaires doivent être manipulées de manière à réduire au maximum le risque de développement de micro-organismes pathogènes ou la formation de toxines.

La décongélation doit se faire suivant les conditions suivantes. La décongélation des produits d'origine animale et des denrées alimentaires, en contenant à l'état congelé, est effectuée :

- soit dans une enceinte réfrigérée entre 0 °C et la température maximale de conservation de la denrée lorsque celle-ci est fixée réglementairement. A défaut, les denrées alimentaires doivent être décongelées dans une enceinte réfrigérée entre 0 °C et + 4 °C,
- soit par cuisson ou par remise en température sans décongélation préalable.

Toute autre méthode peut être utilisée si une analyse des dangers validés a montré qu'elle offre le même niveau de sécurité pour les consommateurs.

Une fois le produit décongelé, celui-ci doit être utilisé dans les meilleurs délais et avant 3 jours.

Les conserves

Seule l'utilisation d'un autoclave permet une stérilisation complète. Les conserves réalisées maison avec un autocuiseur ne peuvent donc être des conserves. Elles peuvent être utilisées dans le cadre de la transformation des végétaux à condition de bien maîtriser ses barèmes et d'en assurer la traçabilité.

Les règles sur certains produits

Les œufs et les produits dérivés à base d'œufs sont sensibles aux risques de contaminations par les salmonelles. Les œufs doivent provenir obligatoirement d'un centre d'emballage agréé CE. S'ils proviennent de l'activité de poules pondeuses de l'exploitant, celle-ci doit être déclarée à la DD(ETS)PP. Une validation de leur part doit être demandée.

Les produits provenant de la filière élevage (viande ou fromage) doivent provenir d'un exploitant disposant d'un agrément CE ou d'une dérogation d'agrément si - de 80km. Il est recommandé de demander l'attestation aux fournisseurs.

Les produits de la pêche doivent provenir d'un pêcheur professionnel.

Les 14 allergènes majeurs : Gluten et dérivés, crustacés, œufs, poissons, arachides, soja, lait et lactose, fruits à coques et dérivés, graines de sésame, sulfites (si ≥ 10 mg/kg), mollusques, moutarde, céleri, lupins ⁵.

³ [Ministère chargé de l'agriculture, Cerfa n° 13984*06, Déclaration de manipulation de denrées alimentaires d'origine animale](#)

⁴ [Règlement \(CE\) n° 852/2004 du Parlement européen et du Conseil du 29 avril 2004 relatif à l'hygiène des denrées alimentaires](#)

⁵ [Direction de l'information légale et administrative, 2022, Quels allergènes doivent être mentionnés sur un produit alimentaire ?](#)



	DOCUMENTS RESSOURCES	• DILA, 2015, Guide des Bonnes pratiques d'hygiène
	CONTACTS	DD(ETS)PP Conseiller diversification de la Chambre d'agriculture
	OUTILS	• Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement.



MISE EN PLACE D'UNE SIGNALETIQUE POUR SON EXPLOITATION¹

Les types de signalisations :

La signalétique sert à signaler, orienter, guider et informer les visiteurs qui souhaitent se rendre sur une exploitation. Il existe différents types de signalisation, parmi lesquelles on retrouve :

- L'enseigne
- Les pré-enseignes
- La signalisation d'information locale

Les enseignes

« Constitue une enseigne toute inscription, forme ou image apposée sur un immeuble et relative à une activité qui s'y exerce », selon l'article L581-3 du Code de l'environnement.

Elle va permettre de signaler la présence du local d'exploitation et d'en préciser l'objet. Elle est dans l'obligation de se trouver sur l'unité foncière où s'exerce l'activité et à proximité de l'accès principal si elle se situe à distance du bâtiment et non sur la façade.

Sur l'enseigne il est possible de faire apparaître tous les domaines d'activités de l'exploitation sans exceptions.

Si l'enseigne est scellée au sol :

- Surface maximale 6 m²
- Hauteur maximale 6.5 m

Si l'enseigne est sur le bâtiment d'activité :

- Surface cumulée < 15 % si surface commerciale > 50 m²
- Surface cumulée < 25 % si surface commerciale < 50 m²

Une demande d'autorisation via le Cerfa n°14798 pour les communes disposant d'un Règlement Local de Publicité (RLP) ou sur des immeubles classés ou inscrits au titre des monuments historiques est nécessaire. Pour le reste, le seul bon respect de la réglementation est requis.

Les pré-enseignes

« Constitue une préenseigne toute inscription, forme ou image indiquant la proximité d'un immeuble où s'exerce une activité déterminée », selon l'article L581-3² du Code de l'environnement. Cette dernière a essentiellement pour objectif de diriger le visiteur jusqu'à l'exploitation.

Toute préenseigne doit mentionner l'adresse et le nom (ou la dénomination sociale) de la personne physique ou morale qui l'a apposée ou fait apposer. L'omission de ces informations est punie de 7 500 € d'amende.

Attention, la préenseigne n'a pas vocation à faire de la publicité, pour s'en distinguer, elle doit faire apparaître un symbole (ex : une flèche) ou une distance qui indique la situation géographique de l'exploitation.

Les préenseignes ne sont soumises à déclaration que lorsque leurs dimensions excèdent 1 m en hauteur ou 1,50 m en largeur.

À noter que les préenseignes sont normalement interdites hors agglomération. Cependant, il existe des préenseignes dérogatoires et c'est dans ce cas que nous nous inscrivons.

Sont autorisées les préenseignes hors agglomération qui permettent de signaler les éléments suivants :

- La fabrication ou la vente de produits du terroir par des entreprises locales.
- Les activités culturelles (musées, salles de cinéma, de spectacles vivants, expositions d'art plastique).
- Les monuments historiques, classés ou inscrits, ouverts à la visite.
- Les opérations et manifestations exceptionnelles à caractère culturel ou touristique, à titre temporaire.

¹ Toutes les informations présentes sur ces deux pages proviennent de la formation Bases réglementaires en agritourisme et vente directe créée par Résolia et Fabrice Grillon-Gaborit

² [Article L581-3 du Code de l'environnement](#)



Voici des exemples de préenseignes autorisées dans le milieu agricole :

Activités dérogatoires ¹	Activités non dérogatoires
• Domaine viticole • Domaine agricole • Vente de produits de la ferme, produits liés à l'identité locale : amandes, olives, lavandes... • Ferme pédagogique • Ferme découverte	• Chambre d'hôtes • Table d'hôtes • Gîte • Ferme- Auberge • Camping à la ferme • Apéritif fermier • Revente de fruits et légumes • Parc de loisirs

Les préenseignes doivent répondre aux critères suivants :

- Doit faire moins de 1 m (h) x 1.5 m (l).
- L'exploitant ne peut avoir plus de 2 pré-enseignes.
- Elles ne doivent pas se situer à plus de 5km du lieu d'activité.
- Elles ne doit avoir pour support qu'un seul mât d'une largeur maximale de 15cm.
- Elles doivent se trouver en dehors du domaine public et à moins de 5m du bord de la chaussée.

Une demande d'autorisation via le cerfa n°14798² est nécessaire pour les préenseignes lumineuses en agglomération et dépassant les dimensions indiquées.

Pour les pré-enseignes non lumineuses, en agglomération et qui dépassent les dimensions mentionnées, il faut faire une déclaration préalable via le cerfa n°14799³.

La signalisation d'information locale

C'est une micro-signalisation qui est soumise à autorisation de voirie, elle est implantée en agglomération ou hors agglomération et est considérée comme une alternative aux pré-enseignes non dérogatoires.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Service public : Enseigne commerciale : règles d'installation • Service public : Préenseigne commerciale : règles d'installation • Avec le concours de Fabrice Grillon-Gaborit
	CONTACTS	Agences départementales de voirie, et services communaux.
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe

¹ Cette liste est non-exhaustive et peut varier selon les règles départementales

² [Cerfa n°14798](#)

³ [Cerfa 14799](#)



Le conseil peut inclure le besoin de fournir une culture touristique à l'agriculteur : lui faire connaître les activités, les contraintes, l'environnement institutionnel, les acteurs, l'espace rural, les grandes tendances de consommation et les innovations (tourisme durable, slow tourisme, etc.).

Connaître l'agritourisme

« L'agritourisme recouvre l'ensemble des activités touristiques pratiquées sur une exploitation agricole. Les activités touristiques sur une exploitation peuvent être variées : hébergement, restauration et activités de loisirs, sportives ou culturelles... L'agritourisme s'inscrit dans le champ du tourisme vert (tourisme lié à la nature et au vivant) qui s'inscrit lui-même dans le champ du tourisme rural (tourisme à la campagne) » ¹

Les questions à poser à l'agriculteur pour lancer la discussion :

- Quelles activités entrent dans le champ de l'agritourisme selon vous ?
Se baser sur les fiches Activité de ce guide et la bibliographie pour donner des éléments de réponse.
- Quels sont les avantages et inconvénients de ces activités ?
Une liste des avantages et inconvénients de chaque activité est présentée dans chaque fiche Activité de ce guide.
- Quel est le cadre réglementaire de ces activités ?
Le cadre réglementaire de chaque activité est présenté dans chaque fiche Activité de ce guide.

Connaître les tendances de consommation et les stratégies touristiques en lien avec le projet

Le conseiller agritourisme est amené à donner des éléments généraux sur les tendances de consommation touristique qui seront à affiner en fonction des échelles territoriales. Il s'agira aussi de vérifier la cohérence entre le projet et les différentes stratégies touristiques menées par les acteurs du territoire.

Quelques pistes sur les tendances actuelles :

- Au niveau national : tendances du marché : slow tourisme, itinérances et pleine nature, tourisme expérientiel, tourisme durable, écoresponsable, crise sanitaire et place de l'agritourisme (espace rural, vaste et préservé – authenticité). Nouvelles clientèles.
- Au niveau régional : notion de « destination touristique » et positionnement stratégique. Consulter le schéma ou la stratégie de développement touristique éditée par le Comité Régional du Tourisme.
- Au niveau départemental et local :
 - Géographique : climat, paysages, patrimoine naturel et culturel, pôle urbain et zones rurales, réseau de transport et mobilité, démographie...
 - Social : salaire moyen, taux de chômage/RSA, caractéristique des emplois...
 - Tourisme : axes de développement, sites et produits d'appel « pépites », profil clients, dynamique territoriale en matière de tourisme (et d'agritourisme) et structuration. Contraintes et marge de progrès. Politique spécifique en lien avec le projet (agriculture, accueil social, éducation, sport...).Données quantitatives et qualitatives spécifiques à l'activité. Consulter le schéma de développement mené par l'Agence de Développement Touristique, le Comité Départemental du Tourisme, le Parc Naturel Régional...

¹ CERD, 2020, [Fiche Agritourisme, des espaces à conquérir](#)

Identifier les acteurs clé liés à l'activité touristique du projet

Les questions à poser à l'agriculteur :

- Qui pratique l'agritourisme près de chez vous ?
- Que proposent-ils comme activité et quel regard en ont-ils ?
- Qui sont leurs clients et que recherchent-ils ?
- Existe-t-il de grandes disparités entre ces professionnels ?
- Sont-ils regroupés en collectif ou appartiennent-ils à un réseau ?
- Quels organismes les ont accompagnés ?
- Pouvez-vous les rencontrer ?
- Comment pourriez-vous les rejoindre ?
- Sont-ils des concurrents ou des partenaires pour votre projet ?
- Quels sont les organismes et professionnels touristiques locaux œuvrant au développement touristique local ?

Réaliser un diagnostic de territoire

Le conseiller peut, en prestation ou lors d'une formation, proposer à l'agriculteur d'analyser l'environnement du projet. Pour cela, une trame de diagnostic est proposée dans ce guide.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Fiche CERD sur l'agritourisme • Guides sur l'accueil social et en milieu rural CIVAM • Tutos slow-tourisme d'Atout France • Etude clientèle et tendances du marché Coeur de Bretagne • JN Agritourisme 2022 : Intervention sur le tourisme durable • JN Agritourisme 2022 : Intervention sur les envies de vacances des Français • Ecosystème d'acteurs de l'agritourisme, 2022, CDA France
	CONTACTS	ATOUT France ADN Tourisme, observatoire des CRT ou AR Conseil départemental et EPCI du territoire CDT ou ADT Offices de tourisme Fédérations sportives Parcs Naturels Régionaux Pays Touristiques Offices de tourisme Associations et Clubs sportifs Réseaux Gîtes de France Clé Vacances Chambres d'Agriculture et CIVAM Réseau Bienvenue à la ferme et Accueil Paysan INSEE
	OUTILS	Trame de diagnostic de territoire





La localisation

Sites touristiques à proximité (30 mn) :

Activité de loisirs, restauration, pleine-nature, séjours proches :

La ferme et alentours

Principaux atouts :

Les partenaires

Les structures d'accueil :

Les organismes spécialisés :

Les concurrents

Nom, localisation, distance depuis la ferme :

Les perspectives

Opportunités/Activités envisagées :





Avant de se lancer, il est nécessaire de réaliser une étude de marché afin de prendre connaissance de l'offre existante et d'analyser la demande potentielle présente sur le territoire en question. L'agriculteur va ainsi savoir s'il se situe bien dans une zone géographique en demande ou si l'offre est déjà saturée. Ces éléments d'étude de marché permettront de valider ou de modifier le projet afin de répondre aux objectifs de départ tout en prenant en compte les attentes du territoire.

Rappeler l'intérêt de réaliser une étude de marché

L'agriculteur doit réaliser une étude de marché pour :

- confronter son projet aux réalités du marché (offre et demande),
- s'adapter et faire les bons choix pour limiter les risques d'échecs,
- évaluer son chiffre d'affaire potentiel et crédibiliser son projet.

En agritourisme, cette démarche marketing permettra de répondre à diverses questions en lien avec l'activité choisie et le projet de l'agriculteur : « Quel est le profil de ma clientèle ? », « Quels sont ses besoins, ses attentes ? », « Quelles sont ses habitudes de consommation ? », « Ce besoin est-il déjà pourvu par un concurrent ? », etc.

Proposer une méthode au porteur de projet pour identifier ses clients potentiels

Nous vous proposons ici une méthode pour accompagner un porteur de projet dans son étude de marché. Il est intéressant de faire une formation dédiée comme celle proposée par Resolia. A noter : L'analyse de la concurrence et de l'offre doit être complétée par une veille sur le secteur, les principaux indicateurs de consommation et habitudes des consommateurs.

Compléter l'analyse des concurrents (faite lors du diagnostic de territoire) :

- localisation précise (concurrents accessibles en 30 min voire plus en fonction du projet),
- offre proposée, analyse de leurs activités : noter leurs points forts et leurs points faibles,
- données sur la fréquentation : nombre de clients/visites/adhérents/licenciés,
- prix des prestations.

Cette étape permettra d'analyser comment le projet répond à un besoin non pourvu par les concurrents et constitue ainsi une offre différenciée dans différents aspects : l'offre proposée, la qualité, les services, son caractère innovant, la localisation, la clientèle ciblée...

Quantifier la clientèle de proximité par l'étude de la zone de chalandise

Il faut rappeler l'intérêt de cibler ce type de clientèle pour des activités d'agritourisme : allongement de la période d'accueil (hors saison touristiques), réponse à une demande de la population locale (activités, loisirs, restauration), fidélisation et relation clients.

Comment faire ?

1. Lister les communes situées à moins de 30 min (ou +) en voiture,
2. Lister les concurrents identifiés précédemment et situés sur ces communes,
3. Retirer les communes concernées par la présence de ces concurrents,
4. Retirer les communes plus proches des concurrents que du projet,
5. Ne conserver que les communes non impactées par la concurrence,
6. Extraire les statistiques INSEE issues des communes sélectionnées et en faire l'analyse en fonction de l'activité choisie (nombre d'habitants, sexe, âge, part de résidences secondaires, nombre et type d'hébergement, mode de déplacement...),
7. Compléter ces données par des recherches de terrain et la documentation fournie par les organismes partenaires (CDT, office de tourisme...) lors du diagnostic de territoire.

Eléments spécifiques à récolter en fonction des activités d'accueil choisies :

- Ferme pédagogique : nombre d'écoles, de centres de loisirs, d'ESAT,
- Ferme de découverte : associations et clubs,
- Ferme équestre : nombre de licenciés FFE et type de licences, propriétaires de chevaux,



- Séjours de vacances en familles pour les enfants : nombre de foyers, besoins via l'aide sociale à l'enfance,
- Hébergement : parc existant (typologie, capacité d'accueil, taux de remplissage...).

Qualifier la clientèle de proximité par la réalisation d'une enquête

L'objectif est d'estimer le potentiel client et d'établir une première base de contact.

Comment faire ?

1. Conception et test du questionnaire,
2. Choix de l'échantillon : population locale, contacts internes, organismes spécifiques en lien avec l'activité,
3. Choix du mode d'administration : physique, en ligne, téléphonique,
4. Analyse des résultats.

Identifier le profil de la clientèle touristique

Analyser le profil des touristes potentiels à partir de différentes données issues de documents :

- Origine géographique : régionale, nationale, internationale, locale,
- Catégorie : famille, couple, groupe, jeunes, seniors,
- Catégorie socioprofessionnelle : ouvriers, étudiants, professions libérales, retraités,
- Motifs du séjour : affaires, vacances, santé, famille,
- Mode et durée de séjour : itinérance, court-séjour,
- Comportement : attentes, qualité recherchée, mode de consommation, niveau de dépenses,
- Saisonnalité de l'activité : fréquentation et taux de remplissage (pic et creux) et caractéristiques des périodes, flux routiers.

Analyser l'ensemble des résultats afin de réaliser des premières hypothèses et préconisations sur :

- Le type de clientèle à cibler,
- Les besoins auxquels l'activité devra répondre,
- Le chiffre d'affaire potentiel d'après plusieurs indicateurs : taux de remplissage, nombre de clients, prix de la prestation.

Principaux résultats à l'issue de l'étude de marché :

- Données qualitatives : caractérisation de la clientèle,
- Données quantitatives : estimation d'un chiffre d'affaire potentiel.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Fiche CERD • Espace collaboratif "Circuits courts, produits fermiers" \Documents> Entreprise en circuits courts> Etudes de marché
	CONTACTS	Agence Départementale de l'Aménagement (flux routiers) Collectivités locales du secteur d'étude
	FORMATIONS	• DAS 11 - Approche du marché d'un projet de diversification
	OUTILS	Zone de chalandise : INSEE (gratuit) www.statistiques-locales.insee.fr Smappen (payant) : https://www.smappen.fr/ Enquêtes : Google form https://www.google.fr/intl/fr/forms/about Sphinx https://www.lesphinx-developpement.fr/logiciels/gamme-logiciels Lime survey : https://www.limesurvey.org/fr Framaforms : https://framaforms.org/abc/fr Site Bienvenue à la ferme pour identifier les prestations déjà existantes sur le secteur Elloha : statistiques sur les réservations en ligne (origine des visiteurs, chiffres d'affaires, répartition des réservations suivant le type d'activité). Contact : Tyfenn Kerrain (CDA France)



Dans de nombreux projets d'activités agritouristiques, la passion, l'envie d'ouvrir sa ferme, valoriser un patrimoine, etc. peuvent parfois conduire à des choix qui vont à l'encontre de la rentabilité économique.

L'approche de la faisabilité économique est indispensable dans la démarche de montage de projet, afin de faire des choix éclairés.

Identifier l'objectif de revenu avec les porteurs de projet au regard du temps passé

Est-ce une activité à temps complet ? À temps partiel ? Quels sont les objectifs de revenu à l'année ?

Evaluer le chiffre d'affaires de l'activité

A partir de l'étude de marché, calculer le chiffre d'affaires, en HT, par activité :

	Quantité	Prix unitaire	CA (€ HT)
Prestation ou produit 1			
Prestation ou produit 2			
...			
Total			

Réfléchir à la progressivité du chiffre d'affaires : quand le rythme de croisière sera-t-il atteint ?

Les points de vigilance

Comment le prix de vente est-il fixé ?

Le prix de vente est fixé à partir du prix de revient. Pour calculer son prix de revient, il faut additionner l'ensemble des charges liées à l'activité : les charges directement liées à l'activité, le temps de travail total y compris de préparation/prospection/vente (penser à réfléchir à la rémunération horaire souhaitée par le porteur de projet), les remboursements d'emprunts, etc. (cf. plus loin dans la fiche) et ramener ce coût à l'unité. Exemple de calcul du prix minimum de la semaine pour un gîte: $\text{Prix} = \text{Total des charges} / \text{Nb de semaines prévues de location}$.

A ce coût de revient, il faut rajouter le bénéfice souhaité par le porteur de projet pour faire face par exemple à de nouveaux investissements ou à la création de nouvelles activités.

Il faut également porter attention aux deux points suivants :

- Etudier le prix de marché en réalisant un relevé des prix chez les concurrents.
- Porter une attention au prix psychologique: quel prix est prêt à mettre le client pour le service ?

Le taux de TVA : il existe différents régimes pour la TVA (Cf. Fiche Contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques et Cf. Fiche Activités correspondantes).

L'essentiel des recettes générées par activités de tourisme ne rentrent pas dans la catégorie des bénéfices agricoles mais appartiennent plutôt à la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC). (Cf. Fiche Contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques).

Lister les charges opérationnelles ou variables

- charges de production : charges animaux en ferme pédagogique (fourrages, frais vétérinaires, renouvellement...),
- charges de transformation (ferme auberge),
- charges liées à la vente (tracts, panneaux affichage...),
- charges liées à l'entretien des gîtes,
- etc.

Lister les charges de structure de premier niveau (ou charges fixes) liées à l'activité

- foncier : fermage,
- bâtiments : loyer, entretien et réparation,
- équipements : petit matériel, entretien, réparations installations spécifiques (piscine...),
- charges liées à la main d'œuvre : MSA* et charges salariales,
- impôts fonciers et taxes (licence restauration, taxe professionnelle...),
- consommations énergie : eau, électricité, gaz, fioul, carburant véhicule et tracteur,
- frais pour services extérieurs : assurances, honoraires comptables, déplacements, formation, documentation/ abonnements, cotisations organismes (Bienvenue à la ferme, Gîtes de France), publicité.

A ce niveau, ni les amortissements comptables (perte de valeur des biens de l'exploitation), ni les frais financiers (des emprunts LMT, OC, CT, agios...) ne sont comptabilisés.

*Evaluation des charges MSA : Pour une approche rapide, la MSA peut être estimée à 30 % du résultat courant (RC = EBE-amortissements)

Lister les investissements nécessaires à l'activité

- bâtiments, voirie et réseau divers (VRD), aménagements des abords, parking, aires de jeux,
- équipements spécifiques : électroménager, linge de maison, mobilier extérieur,
- etc.

Les questions à poser :

- Quels sont les investissements indispensables, réglementaires (normes de sécurité liées à l'accueil, réglementation sanitaire...), et ceux pouvant être différés ?
- Est-il prévu de l'auto-construction ? (Compétences nécessaires, temps disponible...)
- Quelles sont les subventions possibles ?
- Quelles sont les alternatives ? (Location, sous-traitance)

Adapter le financement aux investissements pour calculer les annuités

<i>Investissement</i>	<i>Étalement du financement</i>
Foncier	15 ans
Bâtiments	12 ans
Matériel neuf	7 ans
Matériel d'occasion	5 ans

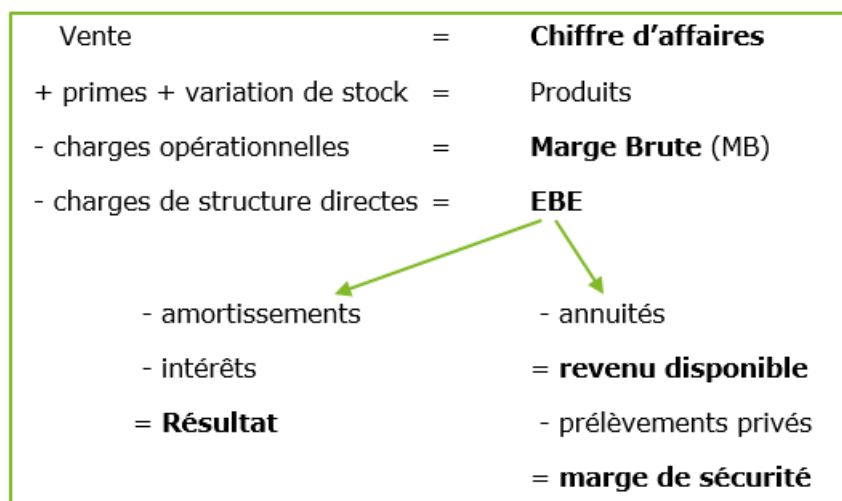
Des aides aux investissements peuvent exister (Cf. Fiche Montage du projet).

Évaluer le besoin en fonds de roulement si nécessaire

Des affaires saines peuvent aboutir à des dépôts de bilan à cause de problèmes de trésorerie. Une approche de la trésorerie (cumul des entrées et sorties d'argent) peut être réalisée par un conseiller d'entreprise selon les besoins.



Rappel des principaux soldes intermédiaires de gestion



Les prélèvements privés doivent être cohérent avec les objectifs de rémunération définis préalablement avec le porteur de projet. Ils sont à bien évaluer en fonction de la situation familiale et des besoins de chacun : dépenses courantes, charges pour l'habitat (loyer, annuités), impôts, assurances habitat et complémentaire maladie, véhicule privé, eau, électricité, téléphone, épargne....

La marge de sécurité (MS) correspond au solde restant. Elle permet de faire face aux imprévus. Elle est dans l'idéal, comprise entre 10 et 15 % de l'EBE. Il peut être intéressant de ramener cette marge de sécurité par un critère plus pertinent pour le porteur de projet. Exemples :

- Pour une ferme pédagogique : Marge de sécurité/prix moyen d'une visite
- Pour un hébergement : Marge de sécurité/prix d'une nuitée

D'autres critères peuvent être évalués : par exemple le seuil de rentabilité correspond au minimum d'unité de vente à réaliser pour couvrir les charges. Exemple : Pour un gîte, total des charges (charges opérationnelles + charges fixes + annuités)/prix moyen = nombre de semaines pour couvrir les charges.

Selon les situations et les activités, la faisabilité économique peut être estimée en calculant le besoin en chiffres d'affaire par la démarche suivante :

Marge de sécurité idéale + prélèvements privés idéaux + annuités + charges de structure + charges opérationnelles
 = Besoin en produits
 - Primes
 = Besoin en chiffre d'affaire

	DOCUMENTS RESSOURCES	Réseau équin (https://idele.fr/filieres/equides) Fiches CERD (https://www.centre-diversification.fr/)
	CONTACTS	Conseillers entreprise de la Chambre d'agriculture Conseillers installation de la Chambre d'agriculture Conseillers diversification de la Chambre d'agriculture
	FORMATIONS	• Prévisionnel économique en diversification • Prix de revient et de vente en circuits courts
	OUTILS	• Tableur Rentadiv Tableur Excel de chiffrage économique (se renseigner auprès du service Entreprise Installation de votre Chambre)





Le sujet des ressources humaines et de l'organisation du travail est vaste, multifactorielle et en lien étroit avec la vie personnelle et familiale.

Le temps de travail : à la fois une charge et une ressource

Dans les activités agritouristiques, le temps de travail est souvent la charge la plus importante (en dehors des investissements). D'une manière générale, elle n'est pas évaluée et la rémunération est rarement ramenée à l'heure travaillée. Pour autant, une bonne organisation du travail est une des clés de réussite des projets. Il s'agit de bien dimensionner l'activité entre la main d'œuvre, le chiffre d'affaires dégagé et les autres moyens de production (exemple la capacité d'accueil...).

Avant d'évaluer les ressources nécessaires au projet, il convient de préciser les **objectifs de travail** :

- Combien de temps le porteur de projet est-il prêt à consacrer à son activité ?
Par jour ? Par semaine ? Par an ?
- Comment cette activité va-t-elle s'inscrire avec les autres ? Quelles sont les périodes « concurrentes », les périodes complémentaires ?
- Comment cette activité s'organise-t-elle avec la vie familiale ?
Quel est le nombre de jours de repos souhaité ? Le dimanche sera-t-il travaillé ?
- Qu'est ce qui plaît au porteur de projet dans cette activité ? Qu'est ce qui lui plaît moins ?
- Quelles compétences le porteur de projet doit-il acquérir/développer ?

Le travail est également une occasion de développer des compétences. Celles liées aux activités agritouristiques sont centrées sur des compétences relationnelles et d'animation.

Savoir, savoir-faire	Savoir-être
• Posséder des connaissances du monde rural, des activités d'une ferme • Utiliser des techniques d'animation • Pouvoir manipuler des outils, des machines agricoles • Respecter les règles d'hygiène et de sécurité • Posséder des notions de gestion, de comptabilité (gestion de la ferme), de communication • Planifier les visites, les réservations.... • Accueillir les clients	• Passion pour les animaux, pour la vie à la ferme • Pédagogie • Sens du contact, communicatif • Patience • Bonnes capacités organisationnelles • Dynamisme • Disponibilité • Flexibilité • Résistance physique

Évaluer le temps de travail

Les références en temps de travail dans les activités agritouristiques sont peu nombreuses, car trop variables d'une exploitation à l'autre, selon la nature de l'activité proposée, les objectifs des chefs d'exploitation (place de l'activité dans le revenu), la façon de travailler, les équipements et moyens de production. Pour autant, le porteur de projet peut s'inspirer d'activités existantes.

Construire un planning de travail

La première étape consiste à identifier les différentes tâches de l'activité (préparation des animations, accueil des vacanciers, démarchage commercial, nettoyage....). Attention à ne pas oublier les tâches liées au travail administratif, à l'entretien des bâtiments et des abords, du matériel, de la formation/veille.

Puis il faut estimer le temps passé par tâche, à partir d'expériences (stage, salariat dans une structure proposant des activités proches de celles prévues, témoignages...).

Les activités agritouristiques étant caractérisées par une forte saisonnalité, il s'agira de construire le planning à la journée, à la semaine, à la fois en saison de forte et basse activité.

Si plusieurs personnes interviennent sur l'activité (associés, salariés...), il faut préciser la répartition entre les intervenants.

Une fois le planning prévisionnel réalisé, il s'agit de vérifier si les activités prévues sont en adéquation avec les ressources humaines et les activités existantes.

Cas concret

Cas concret d'une exploitation avec 3 gîtes de 4 personnes et 1 gîte de 8 personnes - taux de remplissage > 70% (35 à 40 semaines/an) avec Gîtes de France.

Main d'œuvre : le chef d'exploitation (20,5 à 24h/semaine), la salariée permanente de l'exploitation (8h/semaine), une salariée temporaire (4 à 5 heures le samedi à partir de 3 à 4 gîtes renouvelés).

Planning avril à septembre

	<i>Semaine</i>	<i>Samedi</i>	<i>Dimanche</i>	<i>Heures/semaine</i>
Achat fournitures	De 15 à 30 mn (livraison à domicile)			0.5 h
Entretien piscine	0.5 h à 1 h	1 à 1.5 h		1.5 h à 2.5 h
Préparation du linge	Lavage/séchage : 3 h Repasse : 4h (jeudi/vendredi)		Lavage/séchage 3 à 4h	10 à 11 h
Nettoyage gîte et préparation		6 à 7 h (salariée) 8 à 10 h (chef d'exploitation/aide salariée temporaire)		14 à 17 h
Accueil clientèle	1 heure/gîte (renseignement pour visites, visite exploitation...)	0.5 h par gîte		6 heures
Suivi réservation	De 15 à 30 min			0.5 h
Total Heures				32,5 à 37.5 h

Conditions de réussite dans cette structure :

- se fixer des créneaux fixes dans la semaine pour préparer le linge,
- anticiper pour qu'il ne reste que le travail de ménage le samedi matin (le linge et les fournitures doivent être prêts),
- prévoir des disponibilités en semaine + samedi, pour le dépannage/petites réparations d'urgence.

Quelques éléments de vigilance au niveau du travail :

- les temps de commercialisation et de préparation ne doivent pas être sous-estimés,
- le temps pour la communication (animation des réseaux sociaux, etc.) n'est pas négligeable,
- le temps administratif (facturation et relance clients) ne doit pas être oublié,
- en l'absence d'expérience dans le cas d'une nouvelle activité, il faut redoubler de vigilance sur le facteur temps,
- l'inclusion dans des réseaux peut être un gain de temps notamment en termes de communication,
- il faut faire attention aux « voleurs de temps » : les visites imprévisibles, les pannes de matériel, les déplacements, etc.
- L'ergonomie du travail, un point d'attention



Au-delà de l'analyse des ressources affectées au projet, les conditions de travail doivent être également évoquées avec le porteur de projet : Quelles sont les tâches qui pourraient être pénibles ? Quels sont les équipements prévus ?

Pour des personnes en situation de handicap, des équipements spécifiques peuvent être sollicités : exemple une repasseuse pour le linge en cas de difficulté de maintenir une posture debout. Contacter le service prévention de la MSA.

En cas de surcharge de travail, plusieurs types de solutions existent.

Simplifier, organiser le travail :

- outils de planification : par exemple un « carnet de liaison » pour les activités d'hébergement en cas de travail collectif,
- outils de circulation d'information : fiches procédure,
- système de réservation automatisé (par exemple le logiciel de réservation en ligne elloha inclus dans l'adhésion au réseau Bienvenue à la ferme),
- accueil : location à partir de 3 nuits.

Déléguer, sous-traiter à l'extérieur :

- les abords de la ferme: possibilité de déléguer la tonte et taille des végétaux à un CAT, une entreprise,
- le nettoyage du linge, des gîtes, des salles de location dans les activités d'accueil.

S'appuyer sur la main d'œuvre (bien étudier la faisabilité d'un point de vue réglementaire, économique et humain, pour décider du statut le plus adapté) :

- salarié(s) : permanent, temporaire, à temps plein ou temps partiel, des apprentis : embauche en direct ou via un groupement d'employeurs,
- entraide entre agriculteurs,
- conjoint collaborateur, aide familiale,
- service de remplacement,
- se regrouper, s'associer.

Investir :

- activités équestres : héberger ses chevaux en écurie active,
- activités d'accueil : machine à laver, sèche-linge de grande dimension.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Boîte à outils travail CDA France • En filière équine
	CONTACTS	Les services prévention de la MSA ANACT : Association Nationale pour l'Amélioration des Conditions de Travail Les services de remplacement, les groupements d'employeur Conseillers entreprise de la Chambre d'agriculture Conseillers installation de la Chambre d'agriculture Conseillers diversification de la Chambre d'agriculture
	FORMATIONS	• Intégrer la dimension travail dans son conseil
	OUTILS	• Calculatrice temps de travail





Les porteurs de projet peuvent être accueillis au niveau du Point Accueil Installation (PAI) de chaque département afin de les aider à s'orienter et effectuer les démarches liées à la reprise ou création d'activité. Le PAI est ouvert aux installations aidées ou non. Le porteur de projet peut ensuite être orienté vers les conseillers PPP (Plan de Professionnalisation Personnalisé) qui vont appréhender de manière concrète le projet : obtention de la capacité agricole, définition d'un parcours de formation adapté, prescription de stages. Le PPP est obligatoire pour les porteurs de projet souhaitant solliciter les aides à l'installation.

Les démarches réglementaires

Foncier :

- envoyer les autorisations d'exploiter (DDTM),
- rédiger et signer les compromis puis actes de vente/baux (notaire),
- possibilité de portage de foncier (SAFER, Terres de lien).

Constructions, bâtiments (Cf. Fiche Urbanisme et Fiche Réglementation ERP)

Juridique, fiscal et social :

- choisir sa structure juridique,
- déclarer son activité auprès du guichet unique des formalités des entreprises¹. Les organismes compétents (Insee, services sociaux et fiscaux, greffes de tribunaux de commerce, chambres consulaires, etc.) traitent les informations reçues et réaliseront par la suite les démarches suivantes :
 - l'affiliation à la MSA (Mutuelle Sociale Agricole),
 - l'obtention des numéros SIREN et SIRET auprès de l'INSEE,
 - l'inscription auprès de l'administration fiscale pour le régime TVA et le régime d'imposition,
- s'affilier à un centre de gestion ou expert-comptable.

Formalités réglementaires propres à chaque activité (Cf. Fiches Activité correspondantes)

Environnement, sanitaire :

Déclarer ses activités à la DD(ETS)PP (Direction Départementale Cohésion Sociale Protection des Populations).

Assurances :

Assurer ses installations, son activité : contacter son organisme d'assurance et décrire avec lui l'ensemble de ses activités afin d'identifier le type de contrat à souscrire. A minima, une couverture responsabilité civile sera nécessaire et il s'agira de bien spécifier l'existence d'une activité d'accueil dans le contrat. Exemple d'assurance spécifique : en ferme-auberge, obligation de souscrire une assurance couvrant les risques d'intoxication alimentaire.

Les autres démarches possibles :

- se renseigner pour connaître les dispositions sur la signalétique,
- adhérer à un réseau, à un label (Bienvenue à la ferme, Gîtes de France...).

Montage financier

Le montage financier concerne le financement du projet et les aides possibles sur les investissements.

Pour le financement des investissements :

- Contacter les organismes bancaires. Des prêts à taux zéro peuvent être accordés selon la nature des projets et le profil des porteurs de projet,
- Aujourd'hui, il existe des plateformes dédiées au financement de projets dans le domaine agricole, comme par exemple Miimosa (www.miimosa.com), ou Bluebees (<http://bluebees.fr>), dédiée aux projets d'agriculture et d'alimentation écologiques.

¹ Site du service public



Les aides à la trésorerie :

- aides à l'installation (DJA) pour les moins de 40 ans,
- aide spécifique en filière équestre.

Les aides aux investissements :

- des aides des conseils départementaux,
- des aides des conseils régionaux,
- des aides spécifiques des collectivités locales,
- des aides de l'ADEME pour un tourisme responsable et durable,
- Plan de Compétitivité et d'Adaptation des Exploitations agricoles (PCAE).

Les aides PAC : Lorsque l'activité repose sur du foncier, des aides aux surfaces ou au cheptel peuvent être sollicitées (MAE, protection de races menacées...).

Les aides **sociales** : ACRE

	DOCUMENTS RESSOURCES	• jemelanceenagriculture.com • Site BAF • Aides aux investissements • Financement participatif
	CONTACTS	Conseillers installation, CFE, Point Accueil Installation



FOCUS SUR LA RESERVATION EN LIGNE

La réservation en ligne est un service incontournable aujourd'hui pour les internautes. En 2024, 62% des Français ont réservé tout ou partie de leurs séjours sur internet ¹. Les loisirs ne sont pas en reste et connaissent un vrai boom digital : en 2021, 30% des loisirs dans le monde se sont réservés en ligne, soit + 13% en 2 ans ². Pour l'agriculteur, c'est un moyen de gagner :

- en visibilité en publiant ses offres sur différents sites internet,
- en temps dans sa gestion quotidienne.

La vente de la prestation d'agritourisme peut être :

- assurée par l'agriculteur lui-même (via son site Internet par exemple et grâce à un outil de réservation en ligne),
- confiée à une centrale de réservation en établissant un mandat,
- commercialisée via des OTA (Online Tourism Agency) : Booking, Expedia, Abritel, etc. ou des plateformes de location entre particuliers (Leboncoin, Airbnb...).

Chaque option possède une procédure et des tarifs qui lui sont propres.

Focus sur le partenariat entre Bienvenue à la ferme & Elloha



En partenariat avec la société française elloha, Bienvenue à la ferme propose à ses adhérents un outil de réservation en ligne à des tarifs préférentiels. Cet outil permet de gérer son planning et de faire de la réservation en ligne pour les activités «Vivez fermier» du réseau : hébergements, restauration à la ferme et visites (hors prestations «traiteur» et «vacances d'enfants»).

elloha permet de :

- gérer un seul et unique planning,
- activer ou non le paiement en ligne, à 100% ou avec acompte,
- afficher sur son site internet et sur sa fiche ferme un bouton «Réserver»,
- afficher son calendrier de disponibilité et son moteur de recherche sur son site internet et sur des sites partenaires,
- réserver manuellement dans son compte (réservation par téléphone par exemple),
- être visible dans le moteur de recherche elloha-Bienvenue à la ferme, etc.

Toutes ces fonctionnalités (et d'autres encore !) sont comprises dans la cotisation Bienvenue à la ferme (part nationale). elloha propose également des abonnements plus avancés avec la synchronisation des agendas avec d'autres plateformes (Airbnb, Booking, etc.) et la création de site internet (abonnements mensuels avec tarifs préférentiels auprès d'elloha)

¹ [Baromètre Opodo 2024](#) réalisé par le cabinet Raffour Interactif

² [Blog Elloha, 2022](#)



INFORMER LE CONSOMMATEUR SUR LES PRIX

Dans la mesure où les prix sont déterminés librement par les professionnels, le consommateur doit être informé des conditions d'achat des différents biens et services. L'information sur le prix d'un produit ou d'un service est obligatoire. Elle est primordiale pour le consommateur qui doit pouvoir choisir en toute connaissance de cause et sans avoir à le demander.

Le prix de toute prestation de services doit faire l'objet d'un affichage dans les lieux où la prestation est proposée au public ¹. Cet affichage consiste en l'indication sur un document unique de la liste des prestations et de leur prix. Ce document doit être parfaitement lisible de l'endroit où la clientèle est habituellement reçue, en faisant une distinction, le cas échéant, avec des possibles majorations de prix correspondant à des prestations supplémentaires ou spécifiques. Les conditions particulières d'information relatives à chaque activité agritouristique sont détaillées au sein des fiches Activité de ce guide.

PAIEMENT DU PRIX

Pour les opérations de consommation courante, l'usage veut que le consommateur paie au moment de l'exécution du service.

Les acomptes et les arrhes

Il n'y a pas de règle particulière concernant leur montant maximum. Si le consommateur a versé un acompte, il est totalement engagé et doit payer le solde du prix. S'il a versé des arrhes et qu'il se désengage, il perd la somme versée. Si c'est le professionnel qui se désengage, il doit restituer le double de la somme versée au consommateur ².

DELIVRANCE D'UNE NOTE, FACTURE OU TICKET

La note

Le prestataire doit, avant le paiement du prix, délivrer une note lorsque la prestation est supérieure ou égale à 25 € TTC ³, ou quel que soit le montant, si le client en fait la demande. Ces conditions doivent être rappelées par un affichage lisible au lieu où s'effectue le paiement ⁴.

La note doit obligatoirement mentionner la date de l'établissement, le nom et l'adresse du prestataire, la date et le lieu de l'exécution de la prestation, le nom du client sauf opposition de celui-ci, le décompte détaillé en quantité et prix de chaque produit ou prestation fournie ainsi que leur dénomination (facultatif en cas de devis descriptif et détaillé accepté par le client et conforme aux travaux exécutés, délivré préalablement à l'exécution de la prestation de services), la somme totale à payer HT et TTC ⁵ et le taux de TVA.

La note doit être établie en double exemplaire. L'original est remis au client, le double doit être conservé par le prestataire pendant une durée de deux ans et classé par ordre de date de rédaction.

La note peut être constituée par un ticket de caisse, une facture ou tout autre justificatif. Un ticket de caisse n'est pas considéré comme une facture : il s'agit simplement d'une preuve d'achat.

La facture

La facture est un élément de preuve d'une opération commerciale et revêt donc une valeur juridique importante. La facture a plusieurs fonctions, elle matérialise une transaction financière, elle constitue un justificatif comptable et elle sert de support à l'exercice des droits sur la TVA (collecte et déduction).

L'émission d'une facture est un service. À ce titre, elle peut être payante, sauf à ce que la réglementation en prévoit la gratuité. En cas d'émission de facture payante, le professionnel doit informer le client par tout moyen approprié et de façon claire, du caractère payant de la facture et du coût exact de cette prestation ⁶.

Pour en savoir plus, consulter la fiche sur la diversification du CERD ⁷.

INFORMATIONS À FAIRE FIGURER SUR LES SITES INTERNET

La loi pour la confiance dans l'économie numérique du 21 juin 2004 ⁸ vise à une profonde transparence des informations et données, notamment envers les consommateurs. Tout site internet doit notamment porter des

¹ Article 13 de l'arrêté du 3 décembre 1987 modifié

² Article L. 214-1 du code de la consommation

³ Article 1 de l'arrêté du 3 octobre 1983 modifié

⁴ Article 2 du même arrêté

⁵ Article 3 du même arrêté

⁶ Article L. 112-1 du code de la consommation

⁷ CERD, La facturation

⁸ Loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique



mentions obligatoires et afficher les conditions générales de vente. Pour en savoir plus, il est possible de consulter le site du service public ⁹. Un exemple de mentions légales est fourni dans la rubrique outils à la fin de cette fiche.

MÉDIATEUR DE LA CONSOMMATION

Depuis le 1er janvier 2016, tout consommateur a le droit de recourir gratuitement à un médiateur de la consommation en vue de la résolution amiable du litige qui l'oppose à un professionnel.

Les professionnels ont l'obligation d'informer les consommateurs sur les coordonnées du ou des médiateurs compétents dont il relève et tout manquement à cette obligation est sanctionné d'une amende administrative. Pour information, un tarif a été négocié au niveau national pour les adhérents Bienvenue à la ferme. Pour en savoir plus, il est possible de consulter le site du service public ¹⁰.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• CERD : La facturation • Institut national de la consommation, L'information sur les prix : généralités • Institut national de la consommation, L'information sur les prix pour certains biens et services Réservation en ligne : supports d'accompagnement et de promotion sur l'espace collaboratif Bienvenue à la ferme, à destination des conseillers et des adhérents.
	CONTACTS	Conseillers circuits courts spécialisés commercialisation Réservation en ligne, digital : Tyfenn Kerrain, Cheffe de projet digital, CDA France
	FORMATIONS	• Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer • Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement
	OUTILS	• Modèle de cahier des charges pour la création d'un site internet (inclus modèle de mentions légales) • Guide Bienvenue à la ferme pour la création de site internet individuel • Catalogue des partenariats, Bienvenue à la ferme

⁹ Direction de l'information légale et administrative, 2022, [Quelles sont les mentions obligatoires sur le site internet d'un professionnel ?](#)

¹⁰ Direction de l'information légale et administrative, 2022, [Médiation des litiges de la consommation](#)





STRATÉGIE DE COMMUNICATION

Comment promouvoir son offre touristique et communiquer efficacement ?

Pour bien vendre son offre touristique, l'agriculteur a besoin d'une communication efficace et professionnelle pour se créer une clientèle et la fidéliser. Les moyens pour assurer la promotion de l'offre touristique sont nombreux. Pour bien les choisir, la définition de la stratégie de communication est primordiale afin de communiquer le bon message, à la bonne personne, au bon moment, au bon endroit et sur le bon support.

« L'important dans la communication n'est pas ce que l'on dit, mais ce que l'autre comprend. »

Roman Jacobson

Le conseiller peut accompagner l'agriculteur dans la construction de sa communication en lui posant plusieurs questions :

- **Quels sont les objectifs de communication ?** Vous faire connaître ? Prospecter ? Fidéliser vos clients ?
- **Quels sont vos atouts, faiblesses, menaces, opportunités ?** Quel est votre environnement ? Quels sont vos concurrents et comment communiquent-ils ? Depuis combien de temps votre entreprise existe-t-elle ? Quelle est son image ? Comment souhaitez-vous positionner votre entreprise dans son environnement ? Souhaitez-vous renforcer ou corriger l'image de votre entreprise ? Quels sont vos avantages concurrentiels ? Vos points forts ? Vos points faibles ?
- **Quelles sont les cibles ?** Type (ruraux, urbains, famille, couple, enfants, groupes...) ? Profil sociologique (âge, sexe, CSP, secteur géographique) ? Leurs besoins et habitudes (comportement, valeurs, aspirations, type de consommation, médias privilégiés) ?
- **Quel est le message ?** Quel message souhaitez-vous transmettre auprès de vos différentes cibles ? Sur quel ton aimeriez-vous faire passer votre message ? Pour trouver le bon message et concevoir l'argumentaire par rapport aux besoins des clients, une règle à retenir, un message court, clair et simple véhiculant une seule idée sera le plus percutant.
- **Quelle identité visuelle ?** Quel univers graphique : logo, couleurs, visuels... ?

ACTIONS DE PROMOTION

Le conseiller peut présenter à l'agriculteur différentes actions de promotion. En voici une liste non exhaustive :

- **Le bouche-à-oreille** : parler de l'offre touristique autour de soi. Cette voie et son effet de démultiplication de l'information ne sont pas à négliger. Le bouche à oreille reste le moyen de promotion le plus efficace lorsque la prestation est de qualité ;
- **La diffusion de cartes de visite, tracts, dépliants et affiches** dans les offices de tourisme (au minimum celui de la commune ou communauté de communes de l'agriculteur), commerces, lieux d'hébergement, sur les lieux de vente habituels de l'agriculteur. L'édition de support papier peut être très onéreuse. Il faut donc raisonner la conception, le nombre d'exemplaires et les moyens de diffusion ;
- **Le web** : réalisation d'un site internet, création d'une fiche Google My Business, insertion dans un portail, mailings ou newsletter, publications sur ses propres réseaux sociaux, apparition dans les publications d'influenceurs et blogueurs. Le rythme des publications et des mises à jour doit être régulier pour optimiser sa visibilité ;
- **Jeu concours**¹, remises, bons de réductions, offres spéciales, etc.
- **Les partenariats locaux** : mairies, office de tourisme, commerces de proximité, écoles... Les acteurs de proximité ne sont pas à négliger. Afin de faire connaître l'offre touristique, l'agriculteur peut programmer une visite de son activité touristique et/ou une dégustation de ses produits. Mieux les partenaires locaux connaîtront l'exploitation et son offre touristique, plus ils en parleront facilement.
- **Les médias locaux** (presse généraliste ou spécialisée, radio...) : à travers des articles ou interview ou encarts publicitaires pour annoncer une porte ouverte ou le lancement de l'activité. Penser à inviter le correspondant local du quotidien régional. La presse peut représenter un fort impact, mais elle demande une grande énergie pour la réalisation de communiqués, dossiers ou conférences de presse.

¹ Dans ce [dossier TEAMS](#), un exemple de règlement de jeu concours sur les réseaux sociaux et un mini guide sur la mise en place de jeu concours.



- **La signalisation routière et publicitaire** : enseigne, pré-enseignes et flèches directionnelles. La signalisation est soumise à une réglementation stricte résumée plus loin dans ce guide.

Pour se faire connaître, le travail de promotion est indispensable. Il demande des moyens humains et financiers, de l'organisation et du temps. Le conseiller peut proposer à l'agriculteur de construire avec lui un rétroplanning et un budget pour ces actions de promotion. Il est bon de rappeler que l'image est le reflet de la ferme et doit être de qualité. Il peut être nécessaire de faire appel à des professionnels ou de consulter des guides ².

Focus sur le storytelling

Il peut être intéressant d'initier l'agriculteur au storytelling. C'est un concept marketing qui vise à dépasser la satisfaction du client pour créer l'enchantement client. Pour cela 4 étapes :

- **Créer un climat favorable**, une première bonne impression au client : soigner le cadre, l'accueil, etc.
- **Faire vivre des sensations nouvelles** :
 - parler au cœur (émotion), au corps (physique) et à l'esprit (intellectuel),
 - solliciter les 5 sens,
 - éveiller la curiosité par l'expérimentation en accompagnant le client dans cette découverte,
 - faire vivre des sensations nouvelles en parlant de son produit, de sa ferme, de son environnement... et/ou faire - vivre une expérience positive et mémorable.
- **Surprendre** et dépasser les attentes de son client : créer l'étonnement client, l'effet « waouh ».
- **Partager le savoir en racontant des histoires** : le « storytelling » ou communication narrative en français. C'est une technique qui consiste à partager l'histoire ou les histoires vraies ou vraisemblables des personnes morales ou physiques. Au sein de l'entreprise, il privilégie une complicité émotionnelle avec les consommateurs.

4 questions à se poser lors de la construction du message :

- Qu'est-ce qui donne envie de venir ? (imaginaire, expérience, recommandation, etc.)
- Quelle expérience vais-je vivre ?
- Comment vais-je me valoriser ? (se raconter, mise en scène, expérience, etc.)
- Quel souvenir vais-je proposer ? (physique, histoire, etc.)



² Bienvenue à la ferme, tutos pour la [prise de vue photo](#) et pour la [prise de vidéo](#)

RÉSEAUX, LABELS ET MARQUES

Ils permettent de tirer l'offre touristique vers le haut et, par une lisibilité objective, aident les agriculteurs à orienter leurs clients au plus près de leurs attentes. (Quelle est la différence entre label et marque ? Cf. Focus ³)

Voici une liste non exhaustive des réseaux, marques et labels français :

Réseaux et marques	
Accueil Paysan	Accueil Paysan, association loi 1901, est un réseau composé d'agriculteurs et d'acteurs ruraux, engagés en faveur d'une agriculture paysanne et d'un tourisme durable, équitable et solidaire. A travers les hébergements, les tables et produits paysans, les visites/animations et l'accueil social, le mouvement œuvre depuis 30 ans, avec ses partenaires, pour : - Faire découvrir dans le partage et l'échange le milieu rural, les activités de la ferme, ses métiers, ses savoir-faire... - Permettre aux paysans de vivre décemment sur leurs terres et contribuer ainsi au développement local - Participer à la construction d'un monde rural, écologique et durable. La Fédération Nationale Accueil Paysan compte 900 adhérents en France et 300 adhérents dans 32 pays. Le siège de l'association est basé à Grenoble (38). Contact : animateur départemental Accueil Paysan
Bienvenue à la ferme	Premier réseau français de vente directe et d'accueil à la ferme fédéré par les Chambres d'agriculture depuis plus de 35 ans. Plus de 10 000 agriculteurs sont accompagnés au travers de la marque Bienvenue à la ferme. Le réseau propose aux consommateurs deux formules : Mangez fermier pour redécouvrir les bons produits frais, de saison près de chez vous : à la ferme, au cours d'un Marché des Producteurs de Pays, dans un magasin de producteurs ou par l'intermédiaire d'un drive fermier. Vivez fermier pour profiter des plaisirs simples de la vie à la ferme : séjour, loisirs et restauration. Respect de la charte éthique et des cahiers des charges (Mangez Fermier, Vivez Fermier, Fermes pédagogiques) : prestations sur une exploitation agricole en activité, un accueil personnalisé et professionnel dans un environnement agricole soigné, une illustration concrète d'une agriculture durable, responsable et enracinée dans les territoires et la possibilité de visiter l'exploitation par souci de transparence. Contact : animateur départemental Bienvenue à la ferme
Clévacances	Ce réseau national met en avant : - Une image de qualité, plus exigeante et conforme aux attentes des clients - Une meilleure promotion commerciale - Un traitement des plaintes éventuelles de clients par l'organisme Clévacances ; des documents techniques à disposition. Tous les types d'hébergement peuvent être labellisés de 1 à 5 Clés (maisons, villas, gîtes, appartements, roulottes, yourtes, chambres d'hôtes...) attestant du niveau de confort et de prestation offert. Visite de labellisation, pour vérifier sa conformité avec l'exigeante charte qualité Clévacances. Visite de contrôle tous les 4 ans. Contact antenne départementale : www.clevacances.com/fr/

³ Focus sur la différence entre label et marque, 2022,



Réseaux et marques	
Gîtes de France	l'habitant depuis plus de 60 ans), la satisfaction (fiabilité garantie des avis-clients, avec plus de 170 000 avis positifs en 2019), la confiance (des hébergements visités et contrôlés selon un référentiel de classement national) et la sécurité (550 collaborateurs au sein de nos agences locales à votre service avant, pendant et après votre séjour). Différentes formules d'hébergement sont labellisées : gîtes, chambres d'hôtes, campings et hébergements insolites. Labellisation faite par l'antenne départementale et classification sous forme d'épis, de 1 à 5 épis (www.gites-de-france.com/fr/le-classement-gites-de-France) Visites de suivi 1 an après l'ouverture puis tous les 3 ans. Contact antenne départementale : www.gites-de-france.com/fr
Fleurs de Soleil	Ce réseau met en avant : convivialité de l'accueil et disponibilité des « hôtes » pour le suivi du client, caractère de la propriété (hébergement haut de gamme, bâti ancien ou contemporain), qualité du petit déjeuner avec produits maison, mise en place d'un « manuel de l'hôte » composé de fiches pratiques pour aider le propriétaire dans son activité, promotion effectuée par un site internet : www.fleursdesoleil.fr Labellisation par correspondant local selon une grille de classement de 3 à 5 fleurs pour vérifier la conformité avec la Charte qualité du réseau. Visite d'agrément pour vérifier sa conformité avec la charte de qualité. Contact correspondant local : www.fleursdesoleil.fr/
France Passion	France Passion est le plus grand réseau d'accueil de camping-caristes dans l'espace rural en Europe. Le principe est simple : des producteurs fermiers et vignerons invitent les camping-caristes à stationner gratuitement sur leurs propriétés pour 24h d'étape. Les exploitations accueillantes sont répertoriées dans le Guide France Passion contenant plus de 2000 étapes en France. Pour en savoir plus : www.france-passion.com/
Qualité Tourisme	La marque Qualité Tourisme™ est la seule marque d'État attribuée aux professionnels du tourisme pour la qualité de leur accueil et de leurs prestations. Les professionnels s'engagent à un accueil chaleureux, un personnel attentif, la maîtrise des langues étrangères, des prestations personnalisées, des informations claires et précises, une propreté et un confort assurés, la découverte d'une destination, la prise en compte de l'avis des clients. Audit sur la base de référentiels nationaux (entre 250 et 600 critères d'évaluation) par un cabinet externe et indépendant à une fréquence régulière (3 ou 5 ans) réalisé en client mystère. Pour en savoir plus : www.qualite-tourisme.gouv.fr/fr



Labels

Tourisme Handicap	Tourisme & Handicap (T&H) est la seule marque d'État attribuée aux professionnels du tourisme qui s'engagent dans une démarche de qualité ciblée sur l'accessibilité aux loisirs et aux vacances pour tous. Elle identifie les établissements répondant aux besoins spécifiques des touristes en situation de handicap qu'il soit auditif, mental, moteur ou visuel. Visite de l'ensemble du site et des services ouverts à la clientèle. L'évaluation porte obligatoirement sur les quatre familles de handicap (auditif, mental, moteur, visuel). Après 5 ans, la marque est renouvelable par avenant après contrôle du maintien des critères d'accueil et d'accessibilité. En savoir plus : tourisme-handicaps.org/les-marques-nationales/tourisme-handicap/
Label Clef Verte	Développé en France depuis 1998, le label Clef Verte est, par le nombre d'établissements labellisés et par son antériorité, le premier label de tourisme durable pour les établissements touristiques en France. Les professionnels s'engagent dans une démarche environnementale performante avec pour objectif d'évoluer en permanence vers les meilleures pratiques recommandées par l'écolabel Clef Verte. Dossier en ligne puis audit. Accompagnement et présentation du dossier final au Jury de fin d'année. Pour en savoir plus : www.laclefverte.org/
Ecolabel européen	Ce label vise à garantir une réduction des impacts environnementaux des services utilisés tout au long de leur cycle de vie (réduction des impacts, utilisation et réduction des consommations d'eau et d'énergie, réduction de la production de déchets et amélioration de la gestion des déchets). Pour en savoir plus : https://www.ecolabel.be/fr/generalites/les-vacances-avec-leu-ecolabel
Green Globe	Ce label garantit une réduction des impacts tout au long du cycle de vie (réductions des consommations d'eau et d'énergie, de la production de déchets, des impacts environnementaux des produits utilisés). Pour en savoir plus : www.greenglobe.com/



CLASSEMENT ATOUT FRANCE

Le classement comporte 5 catégories allant de 1 à 5 étoiles, il est volontaire et a une validité de 5 ans. Il fait l'objet d'une visite préalable par un organisme accrédité (ou réputé accrédité pour les meublés de tourisme).

Le système de classification en étoile reste l'un des tout premiers critères de choix du consommateur.

Trois catégories d'hébergements agritouristiques sont concernées par le classement Atout France :

- les meublés de tourisme ¹ (Cf. Fiche Meublé de tourisme - Gîte),
- les campings et parcs résidentiels de loisirs,
- les auberges collectives (Cf. Fiche Gîte de groupe et gîte d'étape).

SIGNALISATION ROUTIÈRE ET PUBLICITAIRE

En cas d'activité d'accueil ou de vente de produits ou services sur l'exploitation, il est nécessaire d'informer le client de son existence et de le guider au moyen de panneaux signalétiques. Il existe deux types de signalisation :

- la signalisation routière relative aux panneaux de direction, d'indication ou relais d'info-service gérés par la Direction Départementale des Territoires (DDT) ou la Direction Inter-Régionale (DIR).
- la signalisation publicitaire comprenant les publicités, enseignes et pré-enseignes, qui répondent chacune à une réglementation particulière, relevant du préfet ou du maire de la commune concernée.

La réglementation sur le sujet est stricte et assez complexe. Pour en savoir plus, consulter les ressources et faire les formations conseillées à la fin de cette fiche.



PROTECTION DES DONNÉES

Le RGPD encadre le traitement des données personnelles recueillies notamment dans le cadre d'un fichier client ou d'éléments nécessaires à la facturation.

Le client doit être informé du cadre de l'utilisation de ses données (démarchage, fidélisation, envoi de communications...) et doit être en mesure de rectifier son consentement et d'y faire opposition à tout moment.

Pour plus d'informations, vous pouvez consulter le site de la CNIL ².

DROIT À L'IMAGE

L'article 226-1 du Code pénal ³ dispose qu'il n'est possible de diffuser une photographie représentant une personne se trouvant dans un lieu privé qu'avec son autorisation. Pour les mineurs, l'autorisation des 2 parents doit obligatoirement être obtenue par écrit. Pour un groupe d'enfants, l'autorisation écrite des parents de chaque enfant est obligatoire. Un modèle de droit à l'image est proposé en outil à la fin de cette fiche.

¹ [Atout France, Le classement des meublés de tourisme](#)

² [CNIL](#)

³ [L'article 226-1 du Code pénal](#)



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Direction générale des entreprises, les meublés de tourisme • CERD, Signaler son exploitation • CERD, Utilisation des termes « fermier » et « fait maison » et dépôt d'une marque
	CONTACTS	Conseillers spécialisés en communication, chargés de communication Animateurs départementaux Bienvenue à la ferme
	FORMATIONS	• Formations Resolia sur la communication digitale et le marketing Exemple : Formation Resolia DAS 16 - Stratégie de communication via les réseaux sociaux • Formation Resolia Parcours vidéo
	OUTILS	• Modèle de cahier des charges pour la création d'un site internet (inclus modèle de mentions légales) • Modèle de droit à l'image à adapter à l'entreprise de l'agriculteur • Exemple de règlement de jeu concours sur les réseaux sociaux et un mini guide sur la mise en place de jeu concours • Tuto Bienvenue à la ferme pour la prise de vue photo • Tuto Bienvenue à la ferme pour la prise de vidéo





Après le premier entretien avec un porteur de projet, au cours de l'accompagnement et après l'accompagnement, il est utile de garder un suivi du projet pour l'évaluer et l'améliorer au fil du temps.

Pour cela, plusieurs outils d'évaluation sont à la disposition du conseiller :

- **L'autodiagnostic ou bilan de l'activité** (1 fois / an) :
 - Indicateurs quantitatifs : nombre de clients accueillis, nombre de réservation/visites/nuitées, taux de remplissage, chiffre d'affaire, politique tarifaire...
 - Indicateurs qualitatifs : retours clients (avis, livre d'or), type de clientèle, origine géographique, saisonnalité...

Le conseiller peut fournir à l'exploitant une trame d'autodiagnostic à remplir chaque année et à lui retourner. Elle pourra être comparée avec d'autres exploitants lors de journée d'échanges. Le conseiller va l'étudier pour identifier les besoins en formation, en accompagnement individuel, etc.

- **La visite de suivi ou le diagnostic de l'activité** (à la demande, tous les 5 ans max pour l'agrément BAF) : lors de la visite de suivi, le conseiller réalise un diagnostic de l'activité d'accueil, c'est-à-dire une analyse des points forts/faibles et un établissement de préconisations. Le conseiller met ensuite en parallèle les indicateurs de réalisation avec les prévisions économiques émises lors du montage du projet ou compare avec les années d'activité précédentes. Il peut enfin faire un bilan et des préconisations.

	Points de satisfaction	Difficultés rencontrées	Préconisations
Contenu de la prestation			
Clientèle accueillie			
Organisation interne			
Politique tarifaire			
Commercialisation de l'offre			
Communication			
Résultats économiques			
Satisfaction client			
La concurrence			
Les partenaires			

Trame pour le diagnostic d'activité

- **L'appel informel avec recueil d'information dans le cadre du suivi annuel** (réalisé par un conseiller, un stagiaire...) : Prise d'information rapide sur l'activité (données quantitatives et qualitatives), les évolutions/adaptations envisagées, les problématiques rencontrées et points de satisfaction.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Répertoire des contacts BAF (CDA France) Modèle de fiche de suivi téléphonique de la CRA Bretagne Modèle de fiche de suivi BAF de la CA71
	CONTACTS	Conseiller installation de la Chambre d'agriculture Conseiller urbanisme de la Chambre d'agriculture Conseiller d'entreprise Juriste Conseiller diversification e/ou animateur Bienvenue à la ferme
	FORMATIONS	• Accompagner les projets ERP en accueil et vente à la ferme • Nouveau conseiller en diversification : bien démarrer • Pluriactivité, diversification : juridique, fiscal, social • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement
	OUTILS	Fiche de suivi Analyse outil de réservation en ligne, Google Analytics ; et les réseaux sociaux ; Google My Business Outil d'enregistrement en lien avec l'outil utilisé pour le premier contact : document informatique interne (Excel, etc.), OCTAGRI, base Access





Fiche de suivi

Nom de l'exploitation :

Nom : **Prénom :**

Commune :

Tel : **Mail :**

Statut : ☐ Exploitant ☐ En cours d'installation ☐ Autre

Activités actuelles :

- ☐ Productions
- ☐ Tourisme
- ☐ Service
- ☐ Autre

Projet :

- ☐ Séjours
- ☐ Loisirs
- ☐ Restauration
- ☐ Production

Date du contact :

Conseiller.ère en charge :

Caractéristique de la demande

Description du projet :

.....

.....

.....

.....

Description de la problématique :

.....

.....

.....

.....

Type de besoin :

- ☐ Aide à la décision
- ☐ Accompagnement
- ☐ Conseil technique
- ☐ Autre
- ☐ Pas de besoin

Suite donnée :

- ☐ Rdv sur place
- ☐ Rappeler





FICHES ACTIVITES





RESTAURATION





Eléments de définition

Il s'agit d'un lieu de restauration aménagé sur une exploitation agricole en activité et qui rentre dans le prolongement de ses activités de productions animales ou végétales. Le fermier aubergiste doit cotiser à la MSA et justifier l'activité de production comme l'activité principale. « Le fait que les produits soient cuisinés et servis par celui qui les a obtenus directement par son travail et a contrôlé l'élaboration de la matière première culinaire constitue un élément essentiel du choix fait par le consommateur » (Cour d'appel Bordeaux 7/07/93) ¹.

La ferme-auberge fonctionne avec la présence active du fermier aubergiste ou d'un membre de sa famille travaillant sur l'exploitation.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

La ferme-auberge fait partie des activités «Se restaurer». Le public peut déguster un repas composé de produits de la ferme, de produits faits maison, de produits régionaux, de produits du terroir et de produits de producteurs locaux adhérant au réseau Bienvenue à la ferme. Les prestations proposées sont des repas servis à table. L'adhérent Bienvenue à la ferme, par l'information qu'il procure sur les produits au cœur de son offre, contribue à familiariser le visiteur avec l'activité agricole.

Il est rappelé que l'activité des Fermes Auberges est encadrée par une réglementation stricte relative à l'origine des ingrédients principaux. A savoir, les produits entrant dans la composition des menus doivent provenir majoritairement de l'exploitation agricole support. Ce calcul du taux d'auto-alimentation est disponible en [annexe 1](#) du cahier des charges Vivez fermier.

Cadre réglementaire et recommandations

Tous les ingrédients principaux du menu doivent être de qualité fermière et typiques de la région concernée. En cas d'adhésion à un réseau ou label, une zone géographique peut-être définie dans le cahier des charges du réseau.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Les fermes-auberges doivent respecter la réglementation applicable aux Etablissements Recevant du Public (ERP) en matière d'accessibilité et de sécurité.

(Cf. Fiche Urbanisme et Fiche Réglementation ERP)

Le porteur de projet pourra demander un Certificat d'Urbanisme pour connaître les constructions possibles sur sa parcelle.

Une demande d'autorisation de construire, d'aménager ou de modifier un établissement recevant du public (ERP) (Formulaire 13824*04) devra être formulée.

La qualité fermière se définit par l'élaboration, selon un mode de production non industriel, par un agriculteur qui est responsable de son produit et en assure la maîtrise, le suivi et la traçabilité à tous les stades de production, transformation et commercialisation.

Il est recommandé de servir des ingrédients secondaires de qualité fermière ou sous signe officiel de qualité. Les produits entrant dans la composition des menus doivent provenir majoritairement de l'exploitation agricole support.

Le taux d'approvisionnement à respecter est de 51 % en moyenne sur l'année. Le taux d'approvisionnement est calculé de la manière suivante : $\text{Taux d'auto-alimentation} = \frac{\text{valeur marchande des produits de l'exploitation}}{\text{valeur marchande des produits de l'exploitation} + \text{valeur des ingrédients principaux de l'extérieur}}$.

L'origine des produits doit être portée à la connaissance de la clientèle.

¹ DGCCRF, [Loger et manger chez l'habitant](#)



Les vins et les boissons sont pris en compte dans le taux d'approvisionnement s'ils sont produits, élevés ou transformés sur l'exploitation. Il est préconisé de proposer des boissons de qualité fermière ².

NB : Les viticulteurs qui n'ont pas d'autre production que le vin ne peuvent pas créer de ferme auberge. Le vin rentre dans le taux d'auto-approvisionnement mais il est considéré comme un produit secondaire.

La capacité d'accueil de la ferme auberge dépend de la capacité de production.

L'agriculteur doit :

- créer ou disposer d'une cuisine répondant aux critères contenus dans le règlement n°852/2004 du paquet hygiène. Si les locaux de préparation sont utilisés principalement comme locaux d'habitation, ils sont soumis au chapitre III de l'annexe II du règlement (CE) n° 852/2004 avec les mêmes obligations de résultats. (Cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques),
- suivant les situations : faire une adjonction d'activité au guichet unique des entreprises ou créer un établissement secondaire au guichet unique de formalité des entreprises ou inscrire la nouvelle activité dans l'objet social de la société (Cf. Fiche Contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques),
- faire une formation de 14h obligatoire à l'hygiène alimentaire en restauration commerciale (sauf si détenteur d'un diplôme professionnel),
- être titulaire du permis d'exploitation d'un débit de boisson . La formation initiale est de 20h minimum. A l'issue des 10 ans, la participation à une formation de mise à jour d'une journée permet de prolonger la validité du permis d'exploitation,
- être titulaire d'une « licence restaurant » ou « petite licence restaurant » , sauf si l'établissement dispose d'une licence 3 ou 4 (§ la réglementation applicable aux licences),
- déclarer l'activité auprès de la DD(ETS)PP ,
- servir de l'eau potable via le réseau d'eau public ou sous justificatif d'un certificat de potabilité agréé par la préfecture via l'ARS,
- afficher les prix, délivrance de factures et information des consommateurs (Cf. Fiche Commercialisation),
- payer la redevance SACEM et SPRE pour la diffusion d'œuvre musicale (Cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques),
- prendre en compte le cadre réglementaire lié à l'information du consommateur notamment sur les mesures d'affichage,
- porter une vigilance accrue liée aux bruits : tapage nocturne, comportement des clients, nuisances de l'activité vis-à vis du voisinage et mettre en place des mesures pour réduire les bruits,
- surveiller attentivement la conduite sous l'emprise d'alcool (et/ou de stupéfiants) des clients. La responsabilité de l'établissement est engagée.
- Une formation à l'hygiène est obligatoire si elle n'a pas déjà été suivie dans le cadre de la vente directe.

Retrouvez l'ensemble des réglementations à suivre en matière de sécurité sanitaire dans le cas d'une activité de restauration dans la **fiche Réglementation sanitaire en restauration**.



La réglementation applicable aux licences

Les groupes de boissons	
Groupes	Types de boissons concernées
Groupe 1	Boissons sans alcool : eaux minérales ou gazeifiées, jus de fruits ou légumes non fermentés ou ne comportant pas, à la suite d'un début de fermentation, de traces d'alcool supérieures à 1.2 degré, limonade, sirop, infusion, lait, café, thé, chocolat
Groupe 3	Boissons fermentées non distillées et vins doux naturels : vin, bière, cidre, poiré, hydromel, auxquelles sont joints les vins doux naturels, ainsi que les crèmes de cassis et les jus de fruits ou de légumes fermentés comportant de 1, 2 à 3 degrés d'alcool, vins de liqueur, apéritifs à base de vin et liqueurs de fruits comprenant moins de 18° d'alcool
Groupe 4	Rhums, tafias, alcools provenant de la distillation des vins, cidres, poirés ou fruits, et ne supportant aucune addition d'essence ainsi que les liqueurs édulcorées au moyen de sucre, de glucose ou de miel à raison de 400 grammes minimum par litre pour les liqueurs anisées et de 200 grammes minimum par litre pour les autres liqueurs et ne contenant pas plus d'un demi-gramme d'essence par litre
Groupe 5	Toutes les autres boissons alcooliques : boissons anisées, whisky, vodka, gin ...

Tableau récapitulatif des licences						
	Catégorie des licences	Vente autorisée	Boissons autorisées	Formation obligatoire au Permis d'exploitation	Zones	Création d'1 licence soumise à quota 1/450 hab.
	Aucune demande de licence	A consommer sur place et/ou à l'occasion des repas et/ou à emporter	Groupe 1	NON	NON	NON
Licences à consommer sur place (débit de boisson)	Licence IV	A consommer sur place et/ou à l'occasion des repas et/ou à emporter	Tous les groupes	OUI	OUI	Pas de création de licence possible
	Licence III	A consommer sur place et/ou à l'occasion des repas et/ou à emporter	Groupe 1 et 3	OUI	OUI	OUI
Licences restaurants	Licence restaurant	A l'occasion des repas et/ou à emporter	Tous les groupes	OUI	NON	NON
	Petite licence restaurant	A l'occasion des repas et/ou à emporter	Groupe 1 et 3	OUI	NON	NON
Licences à emporter	Licence à emporter	A emporter	Tous les groupes	NON Sauf pour la vente de boissons alcoolisées de 22h à 8h	NON	NON
	Petite licence à emporter	A emporter	Groupes 1 et 3	NON Sauf pour la vente de boissons alcoolisées de 22h à 8h	NON	NON
Débit de boissons temporaires	Autorisation temporaire de débit de boissons	A consommer sur place et/ou à l'occasion des repas et/ou à emporter	Groupes 1 et 3	NON Sur autorisation de l'autorité municipale	OUI	/



Information du consommateur

L'information auprès des consommateurs est obligatoire pour les prestations de restauration (à consommer sur place)³.

Il faut ainsi que l'agriculteur affiche :

À L'EXTÉRIEUR :

- sa **licence** (petite licence restauration ou licence restauration ou licence III ou licence IV),
- les **horaires d'ouverture et de fermeture de l'établissement**,
- la **liste des menus ou carte du jour**, pendant toute la durée du service ou à partir de 11h30 pour le déjeuner et de 18h00 pour le dîner,
- les prix de **5 vins (ou de 5 boissons)** couramment servies si le restaurant ne sert pas de vin ou à défaut les prix des vins s'il en est servi moins de 5) - nature et contenance servies,
- la mention «boisson comprise» ou «boisson non comprise» sur les menus et, dans tous les cas, indiquer pour les boissons la nature et la contenance offerte.

À L'INTÉRIEUR :

- la **totalité de la carte**,
- la mention «**boisson comprise**» ou «**boisson non comprise**» sur les menus et, dans tous les cas, indiquer pour les boissons la nature et la contenance offertes,
- les **allergènes** sur les plats⁴,
- la mention ou le **logo fait-maison** est affiché le cas échéant⁵,
- si certains menus ou formules ne sont proposés que certains jours,
- si le débitant propose des boissons alcooliques à prix réduits pendant une période restreinte, il doit également proposer à prix réduit les boissons non alcooliques susmentionnées⁶,
- sa **licence** (petite licence restauration ou licence restauration ou licence III ou licence IV),
- les **horaires d'ouverture** (obligation de fermeture à 2h du matin, sauf autorisation préfectorale d'ouverture de nuit),
- l'affichage relatif à l'anti-tabac : le **panneau d'interdiction de fumer**,
- l'affichage relatif à la **répression de l'ivresse publique et à la protection des mineurs**,
- la vente **des éthylo-tests, au plus proche du lieu d'encaissement pour les licences de débit de boisson (licence 3 ou 4) ou à proximité du rayon présentant le plus grand volume de boissons alcooliques pour les détenteurs d'une licence vente à emporter**: le nombre est en fonction de l'espace dédié à l'alcool. Le minimum est de 10 éthylo-tests toujours disponibles à la vente et dont la DLC est toujours valide, si l'étalage est inférieur à 20m linéaire. Dans le cas où l'étalage est supérieur à 20m linéaire, le nombre d'éthylo-tests est réévalué à 25 minimums. Un panneau doit être affiché⁷,
- un **étalage de boissons non alcoolisées mises en vente dans l'établissement**.⁸ L'étalage doit comprendre au moins dix bouteilles avec un exemplaire de chacune des boissons suivantes : jus de fruits ou de légumes, boisson gazeuse au jus de fruits, soda, limonade, sirop, eau minérale (gazeuse ou non), eau ordinaire gazéifiée artificiellement ou non. Cet étalage doit être séparé des autres boissons et visible à l'intérieur par le consommateur,
- la **provenance des viandes**. Affichage obligatoire de l'origine des viandes
 - sur le bœuf (pays de naissance, pays d'élevage et pays d'abattage),
 - volaille, porc et mouton (pays d'élevage et d'abattage si différents)⁹,

³ [Arrêté du 27 mars 1987 relatif à l'affichage des prix dans les établissements servant des repas, denrées ou boissons à consommer sur place](#)

⁴ [Direction de l'information légale et administrative, 2022, Quels allergènes doivent être mentionnés sur un produit alimentaire ?](#)

⁵ [Direction de l'information légale et administrative, 2023, Conditions d'utilisation du logo «fait maison» dans la restauration](#)

⁶ [Article L3323-1 - Code de la santé publique - Légifrance \(legifrance.gouv.fr\)](#)

⁷ <https://www.interieur.gouv.fr/actualites/communiqués-de-presse/obligation-de-mise-en-vente-d-ethylo-tests-dans-debits-de-boissons>

⁸ [Article L3323-1 du Code de la santé publique](#)

⁹ [Direction de l'information légale et administrative, 2022, Restauration : affichage obligatoire de l'origine des viandes à partir du 1^{er} mars 2022 ; Décret n° 2022-65 du 26 janvier 2022 modifiant le décret n° 2002-1465 du 17 décembre 2002 relatif à l'étiquetage des viandes bovines dans les établissements de restauration ; Décret n°2002-1465 du 17 décembre 2002 relatif à](#)



- l'indication de la dénomination de l'appellation d'origine protégée (AOP) ou de l'indication géographique protégée des vins mis en vente sous forme de bouteille, de pichet ou de verre¹⁰,
- les prix affichés s'entendent nets, TTC et service compris : la mention « prix service compris » doit être indiquée suivie du pourcentage appliqué pour le service perçu.

L'agriculteur ne doit pas afficher :

- de mentions valorisantes (du marché, du chef, etc.) lorsqu'elles ne sont pas justifiées,
- la mention « de la ferme » : lorsque le produit ne vient pas de la ferme de l'agriculteur. En revanche, il est possible d'indiquer « de la ferme + nom de la ferme concernée + pays ».

Une note doit être délivrée indiquant clairement la date, le nom et l'adresse de l'établissement, le prix TTC de chaque prestation, le montant du service, le total des sommes dues et le double doit être gardé pendant deux ans¹¹.

Assurance

Il est vivement conseillé de souscrire à une assurance couvrant la responsabilité civile professionnelle ainsi que les risques d'intoxication alimentaire.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social=

Bail rural

Il est important pour l'exploitant de vérifier avec son bailleur les possibilités de mise en place d'une activité de restauration. En cas d'exercice de l'activité, une clause doit être rajoutée dans le contrat afin d'éviter tous risques de révocation du bail avec le propriétaire. Si le bail a pour objet l'activité agricole primaire, les activités d'accueil devront être précisées.

Juridique

Dès lors que l'activité de restauration exercée par les agriculteurs repose sur un approvisionnement principal auprès de l'exploitation, il est considéré que ces activités sont juridiquement agricoles en application de l'article L. 311-1 du code rural. Dans le cas où l'exploitant a déjà une activité agricole et désire rattacher juridiquement son activité de ferme auberge à son activité agricole, il peut faire une adjonction d'activité au guichet unique de formalité des entreprises, où inscrire la nouvelle activité dans l'objet social de l'entreprise.

Si l'activité d'accueil est juridiquement commerciale, l'exploitant devra créer un établissement secondaire via le guichet unique des entreprises ou créer une société commerciale.

Fiscal

Les revenus tirés de l'activité de la ferme auberge relèvent de la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux (BIC).

Un agriculteur au réel agricole peut rattacher ses revenus BIC à ses revenus agricoles.

Un agriculteur au micro-BA doit forcément déclarer ses revenus soit en micro-BIC ou réel BIC.

Depuis le 1er janvier 2014, la TVA applicable à la restauration à la ferme est de 10 % ; les boissons alcoolisées sont à 20 %.

Social

La ferme auberge et les autres activités de restauration sont assimilées à des activités agricoles sur le plan social (cotisation auprès de la MSA), si elles sont situées sur l'exploitation, dans les locaux de l'exploitation, si les produits vendus proviennent principalement de l'exploitation et si l'activité est exercée par les mêmes titulaires de l'exploitation agricole. Les revenus correspondants sont soumis au paiement de cotisations sociales agricoles. Dans le cas contraire, elles relèvent du régime social des commerçants¹².

Ainsi si l'exploitant agricole rajoute une activité commerciale, avec les critères mentionnés ci-dessus, la MSA centralisera les cotisations.

[l'étiquetage des viandes bovines, porcines, ovines et de volailles dans les établissements de restauration](#)

¹⁰ [Loi n° 2020-699 du 10 juin 2020 relative à la transparence de l'information sur les produits agricoles et alimentaires](#) (1)

¹¹ [Information sur les prix et conditions de vente \(Articles L112-1 à L112-9\) ; Restaurant, bistrot, café : obligations du professionnel | Entreprendre.Service-Public.fr](#)

¹² https://www.editions-ipsufacto.fr/Site_GJFTR-PMP/P3C6S1.html



Convention collective

Pour les salariés du régime agricole, la convention collective agricole s'applique. Dès lors que l'activité de l'entreprise relève du régime social agricole en vertu de l'article L. 722-1 du code rural, le chef d'entreprise et ses salariés relèvent du régime de sécurité sociale agricole. Dans ces conditions, les salariés relèvent, en matière de droit du travail, des dispositions conventionnelles du secteur agricole, c'est-à-dire des conventions collectives agricoles départementales. Dans le cas où l'activité de restauration relève du régime social des commerçants, la convention collective des hôtels, cafés et restaurants (CHR) sera appliquée.¹³

Conseils pour la mise en œuvre de cette activité

Les conseils à apporter aux exploitants agricoles désirant se lancer dans ce type d'activité :

- réaliser une **étude de marché** pour évaluer la demande potentielle de ce type de restauration dans sa région,
 - identifier les **groupes de clients** cibles,
 - évaluer la **concurrence et recueillir les commentaires** pour comprendre si les gens seraient intéressés par ce type d'activité (Cf fiche étude de marché),
- de valider le projet avec ses équipes, sa famille, son personnel,
- utiliser des **ingrédients frais et de qualité** pour la préparation des plats,
- planifier le **concept**, notamment en définissant le lieu, l'ambiance et le style de cuisine,
- faire en sorte que l'expérience culinaire soit complémentaire à l'ambiance et au cadre naturel de la ferme,
- s'entourer de **partenaires locaux** pour compléter les produits de la ferme, il est conseillé de travailler avec d'autres agriculteurs pour proposer des produits frais et de saison,
- **prendre en compte des enjeux de tourisme durable** est essentiel (exemples : vaisselle réutilisable, « doggy bag » proposé systématiquement aux clients, gestion et tri des déchets, compostage des déchets organiques sur place en les réutilisant dans la ferme, restitution du site propre, utilisation de produits naturels, ...),
- faire de l'expérience client une priorité : s'assurer que le service est **amical, personnalisé, efficace et professionnel**,
- ajuster son offre en fonction des **commentaires des clients** et des tendances du marché,
- être à **l'écoute des avis** pour améliorer de manière continue l'offre de service. Être ouvert sur les commentaires et les remarques que peuvent apporter les clients sur leur expérience et adapter l'offre en fonction,
- **former le personnel** à la qualité du service, aux menus et choix proposés et à la prise de commande. Une bonne gestion du personnel est cruciale, celui-ci doit pouvoir être disponible les week-ends et gérer les piques de pointe pour ne pas faire attendre les clients,
- **alerter sur le temps de travail**.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour cette activité

La ferme auberge nécessite une approche transversale. Le fermier aubergiste va cumuler différentes activités : production, élevage, transformation, vente directe, restauration et accueil. La formation peut être une étape judicieuse pour renforcer ses compétences.

Avec ce type d'activité, on s'oriente vers un nouveau métier qui peut devenir chronophage. Il est demandé :

- d'avoir un goût prononcé pour l'accueil, la restauration et la gestion,
- de savoir cuisiner,
- de posséder au départ un patrimoine bâti et un environnement favorable,
- de produire la majorité des denrées entrant dans la composition des menus,
- d'avoir de la main d'œuvre disponible et de savoir s'organiser ou déléguer certaines tâches,
- d'être tolérant et d'accepter les critiques,
- de prendre en compte les retours d'expérience de la clientèle,
- de se former et former ses équipes sur les principes fondamentaux de sa formule,
- d'expliquer la provenance des produits cuisinés et le fonctionnement de l'offre « en restauration » aux clients et recommander les meilleures options en fonction des goûts,
- de savoir mettre en valeur sa production et celle de ses fournisseurs locaux tout en offrant une expérience culinaire mémorable pour le client,

¹³ [Application de la convention collective adéquate](#)



- de gérer son entreprise ainsi que les deux activités « production » et « restauration » simultanément,
- de gérer efficacement les opérations de planification, organisation, budget ; gestion des ressources humaines, gestion des stocks...
- de gérer les crises, les imprévus, les pannes d'équipement, les retards de livraison de manière calme et professionnelle,
- d'anticiper les demandes des clients, proposer des solutions alternatives,
- d'être capable de créer un menu créatif en utilisant les produits frais de sa ferme pour offrir une expérience culinaire de qualité,
- de créer et être force de proposition sur la mise en place de nouvelles formules ou de nouveau menu,
- d'offrir un excellent service à sa clientèle pour la fidéliser et l'inciter à revenir. L'agriculteur doit faire preuve d'amabilité, répondre à leur besoin, gérer les situations délicates de manière professionnelle,
- d'avoir une connaissance culinaire approfondie des plats et des techniques de préparation,
- de promouvoir l'activité pour attirer les clients : avoir un site internet, utiliser les réseaux sociaux, créer des promotions, des offres spéciales, en mettant en avant l'établissement et en soulignant l'expérience culinaire de la formule novatrice, les menus de saison et en fonction des cultures,
- de communiquer clairement sur les modalités de réservation, disposer d'un répondeur énonçant les absences et les possibilités de rappel,
- de communiquer efficacement auprès de son personnel, fournisseurs et ses clients,
- d'utiliser des pratiques vertueuses, respectueuses de l'environnement, des ressources et des sols,
- de se perfectionner constamment pour assurer le succès de l'activité,
- de gérer le personnel : dénicher les meilleurs profils, les former sur des postes en cuisine et en service, mettre en place régulièrement des réunions de travail avec son personnel,
- d'avoir des compétences en marketing et communication pour promouvoir son activité de restauration, attirer de nouveaux clients et fidéliser la clientèle,
- d'adapter son activité en fonction de ses cultures saisonnières, de la demande du marché et ajuster le menu et les approvisionnements en conséquence.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Il est essentiel d'apporter un soin à la gestion et à l'organisation du travail dans les fermes auberges, qui vient compléter le temps de travail lié à l'activité de production et de commercialisation. Le temps de travail est le facteur limitant le développement des fermes auberges et celui conduisant certains responsables à arrêter leur activité. L'embauche de salariés pour les périodes les plus chargées est nécessaire. En Bourgogne, le temps de travail quotidien moyen s'élève à 10 heures 47 par jour¹⁴. En moyenne, la main d'œuvre des fermes auberges de Bourgogne est composée de 2,41 UTH dont 2,36 UTH salariés¹⁵.

Le modèle économique pour une activité «de restauration» peut être basé sur plusieurs sources de revenus et stratégies de tarification. L'exploitant agricole devra veiller aux points suivants :

- définir le prix « **des menus proposés et des plats à la carte** » : l'un des piliers du modèle économique est le prix des menus qui peuvent varier en fonction du nombre de **plats inclus, de la qualité des ingrédients proposés, de la réputation de l'établissement, de la qualité du service, de la personnalisation de l'accueil et l'expérience gastronomique,**

¹⁴ CERD, 2020, 508-Ferme-Auberge-2020

¹⁵ CERD, 2020, 508-Ferme-Auberge-2020



- rajouter des **suppléments et options supplémentaires** pour le client : l'établissement peut offrir des suppléments optionnels, tels que l'apéritif, les vins, le café, le digestif, moyennant des frais supplémentaires,
- **vendre les produits retrouvés dans l'assiette** : en complément de la restauration sur place, le consommateur peut acheter les produits qu'il a dégustés lors de son repas,
- organiser des **événements thématiques** en lien avec les saisons ou les productions : offre spéciale, promotion ponctuelle, événement thématique, privatisation des espaces pour des groupes, cours de cuisine,
- veiller à ne pas laisser l'auberge ouverte pendant les périodes plus creuses de l'année, quitte à ouvrir simplement sur réservation ou aux groupes.

Plusieurs modèles peuvent être envisagés en fonction des objectifs de l'exploitant, des ressources et du marché local.

- **Offre de restauration complète à l'année** : ce modèle implique d'ouvrir un établissement de restauration à service complet ouvert à l'année. Les clients viennent pour un repas complet. L'exploitant peut proposer un menu créatif mettant en valeur les produits frais de la ferme et des exploitations environnantes. Les revenus proviendront de l'offre de restauration. La visite, l'explication du choix du lieu, des démonstrations agricoles... peuvent compléter la formule de restauration et offrir une complémentarité de service.
- **Goûter ou casse-croûte peut être une option plus légère.** Ce modèle attire les clients pour une pause détente ou une expérience de goûter (Cf. Fiche petite restauration).

L'intérêt de ces formules est de favoriser la vente des produits de sa ferme, l'agriculteur a tout intérêt à proposer une boutique avec ses produits et ceux retrouvés dans l'assiette.

Il est important d'analyser soigneusement le marché et étudier la concurrence et les besoins de la clientèle. Certains modèles peuvent nécessiter des investissements plus importants que d'autres, mais ils peuvent également générer des revenus plus élevés. La combinaison de différents modèles économiques peut également être une approche intéressante pour maximiser les opportunités commerciales.

L'activité de restauration devra :

- trouver un **équilibre entre ses charges**, la qualité des produits et les menus proposés, le niveau de service proposé, la personnalisation de l'offre, la segmentation de la clientèle pour fixer son prix.
- **gérer de manière rigoureuse les stocks** pour maintenir la rentabilité de cette offre.

La cuisine et la salle à manger sont les investissements les plus importants ainsi que la réhabilitation des bâtiments.



Investissement à prévoir	Postes à charges
- Bâtiment - Abattoir volailles - Atelier de découpe - Equipement de la cuisine : cuisinière et four, plaques de cuisson, four à micro-onde, grill, plancha, réfrigérateurs et congélateurs, armoires et rangement pour la nourriture, équipement de préparation alimentaire (planche à découper, couteaux, mixeurs...), ustensiles de cuisines (casse-roles, poêles, spatules...) - Equipement sanitaire - Equipement salle à manger et du service : vaisselles, serviettes, nappes, plateaux de service - Equipement de restauration de plein air : tables et chaises, parasols ou auvents pour protéger de la pluie ou du soleil, éclairage extérieur d'ambiance et lumineux pour les soirées, tapis de pique-nique, plaids pour les soirées fraîches, brumisateurs - Petit matériel - Climatisation - Chambre froide - Caisson isotherme - Places de parking ...	- Abattage - Découpe - Transport - Eau, gaz, électricité - Achats alimentaires extérieurs - Achats divers - Entretien du bâtiment - Entretien des abords - Entretien du matériel - Assurance - Impôts - Publicité, signalétique - Main d'œuvre - Equipement de nettoyage - Personnel qualifié compétent - Equipement de sécurité et de santé : extincteurs d'incendie, alarmes incendie et détecteurs de fumée, kit de premiers secours, équipement de protection de cuisine pour le personnel... - Equipement de gestion : système de caisse, terminal de paiement, logiciel de gestion de restaurant, logiciel de réservation, logiciel de stock

Temps de travail

Le temps de travail peut varier considérablement en fonction de la taille de la ferme, du modèle économique choisi, de la saisonnalité, de la fréquence de l'activité et son niveau d'implication personnel.

Le conseiller devra évoquer les points suivants avec l'exploitant :

établir une **phase de planification** comprenant l'élaboration du concept, la recherche du marché, l'obtention des autorisations administratives nécessaires (urbanisme, licence...), la conception et la préparation du lieu, l'acquisition des équipements, la préparation et la recherche des ingrédients, la mise en place des différentes cuissons, la préparation des boissons. Le temps de préparation va dépendre de la complexité des menus. Cette

phase nécessite une charge de travail importante qui peut prendre plusieurs mois en fonction de la complexité du projet.

- définir les **opérations quotidiennes**. Le temps de travail dépendra du modèle économique choisi. Si c'est une restauration à l'année, il faut prendre en compte le temps de préparation des repas, gérer les commandes, gérer le personnel, servir les clients et gérer la logistique des opérations de cuisine.
- **gérer la cuisine** et les temps de cuisson :
 - préparer les plats
 - cuire les aliments
 - assembler les assiettes
 - veiller à servir les plats à la bonne température (frais ou chauds)

Le travail nécessaire dépendra de la complexité des plats, de sa préparation et du service associé.

- **nettoyer et entretenir les zones de restauration** et de cuisine avant et après le service. Le maintien de l'hygiène est essentiel au bon fonctionnement de l'activité,
- **veiller à la saisonnalité** de l'offre : le temps de travail peut être influencé par la saisonnalité de l'activité. L'activité sera probablement plus intense pendant la saison touristique ou les mois d'été,
- **s'entourer de personnel** pour réduire la charge de travail de l'exploitant agricole. Un temps sera toutefois nécessaire pour superviser et gérer le personnel. Du personnel est souvent nécessaire pour accueillir les clients, prendre les commandes, servir les plats et gérer les tables. Le temps de travail dépendra du nombre de couverts, de l'étalement de la clientèle durant les périodes d'ouverture, du modèle choisi,
- **trouver un équilibre entre l'activité de restauration et l'activité de production**. Certaines tâches, agricoles ou commerciales, devront être déléguées. L'exploitant ne devra pas se laisser submerger par les deux activités,



- consacrer du temps aux tâches de gestion, de marketing et de promotion de l'activité et garder l'interaction avec les clients,
- **gérer les stocks** des produits et la partie administrative de l'activité : comptabilité, gestion des ressources humaines.

Le temps de travail à cette nouvelle activité peut être significatif, notamment durant la phase de planification et de lancement.

Les avantages et inconvénients pour cette activité

	AVANTAGES	• Diversification des revenus • Relation directe avec le client qui peut renforcer la confiance et la fidélité du client • Amélioration de l'expérience culinaire pour les clients : expérience gustative unique en termes de saveurs • Facilite la différenciation de la ferme par rapport aux établissements concurrents • Valorisation des produits de la ferme et des produits locaux • Valoriser les invendus ou surplus de production de la ferme • Possibilité de vendre les produits dégustés lors du repas • Fidélisation d'une clientèle exigeante et passionnée • Opportunité de collaboration avec des fournisseurs et entreprises locales • Opportunité pour pallier au manque de restauration en milieu rural et satisfaire une clientèle venant des gîtes et chambres d'hôtes du territoire.
	INCONVENIENTS	• Investissement initial important en phase de démarrage : équipement, aménagement du lieu, promotion... • Charge de travail supplémentaire : l'activité peut demander beaucoup de temps surtout en période d'affluence - d'entretien du patrimoine • Temps de travail important les soirs et week-end • Gestion complexe de deux activités simultanément : production et restauration • Nécessité de se former et former le personnel sur les produits des autres producteurs • Demande du personnel qualifié et compétent • Se dégager du temps pour cuisiner et/ou servir en salle • Obligation de se renouveler régulièrement pour garder l'intérêt du client et le fidéliser sur la durée • Demande une gestion rigoureuse des stocks.



Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

La clientèle des fermes auberges est composée :

- majoritairement de retraités situés à moins de 50 km,
- le weekend, la clientèle vient du département voire des départements limitrophes,
- d'une clientèle locale de catégorie CSP ++,
- repas de groupe « famille »,
- repas de groupe issus d'une clientèle « professionnelle ».

Au niveau de leur profil, la clientèle comprend les types de personnes suivants :

- les personnes en quête d'authenticité qui recherchent une expérience authentique et locale, apprécient la possibilité de découvrir la vie à la campagne et de découvrir les activités agricoles,
- les amateurs de cuisine locale qui s'intéressent à la gastronomie régionale et aux produits du terroir, apprécient les repas préparés à partir d'ingrédients frais et locaux,
- les familles qui cherchent des destinations adaptées aux enfants, apprécient les activités éducatives liées à la ferme,
- les entreprises organisant des séminaires,
- les groupes de familles pour des occasions spéciales,
- les amateurs d'activité de pleine nature,
- les écotouristes sensibles à l'environnement et qui apprécient les pratiques agricoles respectueuses de l'environnement, les circuits courts...,
- les épicuriens : passionnés par la dégustation de bons produits,
- les personnes en quête de tranquillité, à la recherche d'un lieu paisible, loin de l'agitation urbaine et appréciant le cadre rural,
- les curieux de l'agriculture, intéressés par les méthodes agricoles, la vie à la ferme, les productions alimentaires et qui souhaitent participer à des visites.

Pour valoriser le principe de ferme auberge, il est possible de :

- communiquer sur les produits de l'exploitation et la valorisation des exploitations voisines, insister sur la personnalisation de l'offre, la découverte de nouvelles saveurs et l'expérience culinaire unique, sur les spécificités du fermier aubergiste,
- communiquer sur l'originalité et la créativité de l'offre à partir de produits frais de l'exploitation et des fermes environnantes,
- communiquer sur la saisonnalité de l'offre et des produits, la fraîcheur et la proximité des fournisseurs
- faire visiter son exploitation, ses installations,
- valoriser le principe du champ à l'assiette,
- adhérer à des réseaux : Bienvenue à la ferme, Suivez le trèfle, Accueil Paysan, etc.,
- créer et animer son site Internet : afficher et mettre à jour son menu,
- gérer l'e-réputation et les avis clients (répondre aux avis positifs et négatifs),
- être présent sur les réseaux sociaux et valoriser ses menus : Facebook, Instagram,
- commercialiser son offre via TripAdvisor, Google My Business,
- se faire connaître auprès des offices de tourisme, gîtes et autres hébergements du secteur en diffusant des flyers et cartes de visite : établir des partenariats avec des entreprises locales ...pour promouvoir mutuellement les activités,
- collaborer avec des influenceurs, des bloggeurs ou des médias locaux montrant qu'ils passent un moment agréable entre amis ou famille et obtenir des revues positives et une couverture médiatique,
- se faire connaître dans les magazines culinaires,
- travailler avec un photographe pour mettre en valeur son offre : montrer des photos et vidéos du lieu, des plats et des témoignages de clients pour susciter l'intérêt,
- organiser des cours de cuisine,
- communiquer sur l'histoire de la ferme, ses valeurs, sur l'authenticité et l'expérience unique,
- utiliser les éléments de langage qui reflètent l'authenticité des lieux, la proximité avec la nature et la qualité des produits frais de la ferme,
- souligner et présenter les pratiques durables mises en œuvre par la ferme et comment elles s'intègrent dans l'assiette,
- souligner l'importance de soutenir les producteurs locaux du territoire. etc.



	DOCUMENTS RESSOURCES	• CERD, 2020, fiche ferme auberge • DGCCRF, Restaurants : droits et obligations des professionnels • Ministère de l'Economie, des finances et de la relance, Janvier 2022, Se loger chez l'habitant • Sarthe Tourisme, Cahiers techniques : la restauration • Chambre d'agriculture de la Creuse, La ferme auberge : démarche et réglementation • Chambre d'agriculture Rhône-Alpes, 2014, Fiche technique ferme auberge • Chambre d'Agriculture du Var, 2019, Mettre en place une activité de restauration sur l'exploitation • Chambre d'agriculture de Gironde, 2020, Activité de restauration sur les exploitations • Chambres d'agriculture, 2008, Guide du porteur de projets en ferme auberge BPI France, Restaurant traditionnel • Règlement n°852/2004 du paquet hygiène, EUR-Lex - 32004R0852 - EN - EUR- Lex (europa.eu) • Réglementation sanitaire en agritourisme • GBPH restaurateurs
	CONTACTS	• Organismes de formation pour l'Hygiène et le Permis d'exploitation • Mairie • DDETSPP • Conseillers chambres
	FORMATIONS	• Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement Bases règlementaires en agritourisme et vente directe • Pour les exploitants, les formations obligatoires sont : • 1- Permis d'exploiter si vente de boissons alcoolisées • 2 - Hygiène en restauration commerciale (14 h)

Les généralités communes à la restauration (réglementation, formation, l'information consommateur...) se trouvent dans la fiche ferme auberge.

Eléments de définition

La forme de restauration «auberge collective» est menée par plusieurs exploitants agricoles. Un exploitant du collectif peut cuisiner ses produits et les produits des autres, ou un cuisinier "salarié" peut être embauché à ce poste. L'objectif principal de cette formule étant d'avoir une grande variété de produits de plusieurs producteurs (viande de bœuf, agneau, veau, poisson, maraîchage, produits laitiers, ...) à cuisiner dans un même lieu et à proposer à la restauration commerciale.

Cadre réglementaire et recommandations

Cette forme de restauration fonctionne généralement de la manière suivante :

- **Créer une structure commerciale en parallèle** des activités agricoles, si le gérant de la structure commerciale est "un agriculteur", il peut adhérer à Bienvenue à la ferme, pour son activité de production.
- **Être un collectif de plusieurs producteurs avec des productions différentes et variées**, pour offrir une belle gamme de produits locaux.
- **Avoir un espace de vente des différents produits fermier** avec une grande variété de produits frais, locaux et de saison.
- **Avoir une cuisine et un espace de restauration** : dans les locaux de vente, avoir de l'espace pour cuisiner et proposer la restauration en intérieur et/ou en extérieur.
- **Désigner la personne en charge de la cuisine**, elle peut faire son menu en fonction des arrivages des producteurs, et/ou en fonction des invendus ou des produits à la vente dans le point de vente collectif.
- **Elaborer plusieurs menus et une carte**. Le cuisinier peut proposer un menu du jour avec les produits qui sont à date courte dans le magasin et un autre menu, mais également avoir des produits à la carte.
- **Travailler les produits de saison** : Les produits fermiers et de saison sont à privilégier pour toute la partie maraîchage. S'il y a plusieurs producteurs de viande au sein du collectif, les menus pourront varier facilement.

Avant la mise en œuvre de cette activité, il faut prendre en compte plusieurs critères :

- **Avoir un groupe d'agriculteurs motivés** complémentaires dans leurs productions.
- **Se faire accompagner**, pour le choix du montage juridique et fiscal. L'implication dans un collectif entraînera des répercussions sur chaque exploitation, ainsi que sur la gestion et gouvernance du groupe. Cette étape de projet est primordiale pour pouvoir durer.
- **Avoir un lieu stratégique** pour exercer l'activité.
- **Définir un règlement intérieur et le temps de présence obligatoire** : prévoir un temps de participation en fonction du CA des produits utilisés dans les menus ou un temps identique à tous.
- **Établir des menus** (en incluant les produits de tous...), estimer les coûts.
- **Recruter du personnel** : cuisinier, serveur (si les compétences ne sont pas présentes dans les producteurs associés).
- **Assurer la coordination et la logistique** entre la cuisine, le service, le personnel, les fournisseurs.
- **Désigner un ou des co-gérants** en tant que « personne ressource » notamment sur la gestion du personnel.

Rappel urbanisme et réglementation ERP : Une auberge collective est un restaurant, il est donc impossible de créer une auberge collective en Zone A d'un PLU.

Elle doit respecter la réglementation applicable aux Établissements Recevant du Public (ERP) en matière d'accessibilité et de sécurité. (cf. Fiche Urbanisme et Fiche Réglementation ERP)

Assurance

Il est préconisé de faire un audit avec son assureur afin de voir les risques obligatoires et les risques optionnels à assurer.

Les assurances vivement conseillées sont la responsabilité civile professionnelle et l'intoxication alimentaire auxquelles on peut ajouter l'assurance pour la perte d'exploitation (en cas de fermeture temporaire, liée à des événements climatiques ou sanitaires) ainsi que la « protection juridique » afin de se couvrir en cas de litiges avec un client, un fournisseur ou un tiers.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

En fonction du montage préconisé par le juriste ou le cabinet conseil, les possibilités sont nombreuses.

Juridique

L'activité de restauration en auberge collective est une activité commerciale, même si elle est exercée par des agriculteurs.

Dans le témoignage : il s'agit d'une SARL avec 4 agriculteurs associés.

Fiscal

L'activité de l'auberge collective, d'un point de vue fiscal, génère des bénéfices industriels et commerciaux.

Social

L'auberge collective et les autres activités de restauration sont assimilées à des activités agricoles sur le plan social (cotisation auprès de la MSA), si elles ont bien pour support l'exploitation, et que les exploitants sont bien membres de la structure collective qui porte le projet.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour cette activité

L'activité « auberge collective » nécessite d'avoir une approche transversale. Il est donc demandé à l'exploitant de savoir :

- **Produire** des produits bruts de qualité égale entre tous.
- **Mettre en valeur** les saveurs des produits.
- **Expliquer la provenance** des produits cuisinés et le fonctionnement de l'auberge collective aux clients et recommander les meilleures options en fonction des goûts.
- **Renouveler ses menus et sa carte** proposés en fonction des saisons, des nouveautés en matière de produits de saison, et des préférences changeantes de la clientèle.
- **Anticiper les demandes des clients**, proposer des solutions alternatives.
- **Prendre en compte les retours d'expérience** de la clientèle.
- **Se former et former ses équipes à l'accueil**, le service, au storytelling, à la cuisine.
- **Communiquer efficacement** auprès de sa clientèle.
- **Promouvoir son offre auprès de la clientèle visée**, en mettant en avant l'établissement et en soulignant l'expérience culinaire de cette formule novatrice.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Comme dans tout projet, il faut bien calculer son modèle économique. Dans ce cas précis il y a certains avantages d'être un collectif. Les investissements sont faits à plusieurs, le temps de travail lié à l'activité de restauration, notamment le service, peut être cumulé avec la tenue d'un point de vente. Des permanences peuvent être mises en place, et ainsi libérer les autres producteurs qui peuvent se consacrer à leur activité de production.

Quelques éléments à prendre en compte :

- **Définir le prix** des menus proposés et des plats à la carte : l'un des piliers du modèle économique est le prix des menus qui peut varier en fonction du nombre de plats inclus, de la qualité des ingrédients proposés.
- **Vendre les produits du point de vente collectif** : en complément de la restauration sur place, le consommateur peut acheter les produits qu'il a dégustés lors de son repas. C'est un gain supplémentaire et l'agriculteur rentabilise sa journée de « permanence ».



- **Organiser des événements thématiques** en lien avec les saisons ou les productions : offre spéciale, promotion ponctuelle, événement thématique, privatisation des espaces pour des groupes, cours de cuisine.
- **Les périodes d'ouverture** : il faut veiller à ne pas laisser l'auberge ouverte pendant les périodes les plus creuses de l'année, quitte à ouvrir simplement sur réservation.

Le temps de travail nécessaire à la mise en place d'une « auberge collective » peut varier considérablement en fonction de plusieurs facteurs tels que la taille de l'auberge, les compétences préalables du personnel (cuisinier ou exploitant agricole), le niveau de sophistication et d'exigence souhaités pour la conception du menu et du service en salle, le choix et la complexité des menus. Le temps de travail nécessaire est très variable, s'il s'agit d'une ouverture et que le collectif d'agriculteurs ne se connaît pas, il faudra aussi prendre en compte les productions de chacun, leur appétence pour les différentes tâches à effectuer. Pour une reprise d'activité le temps sera moindre puisqu'un existant sera connu, il s'agira simplement d'une mise à jour des produits disponibles. La bienveillance et la collaboration entre les différents partenaires sont essentielles pour réussir cette aventure collective.

Les avantages et inconvénients de cette activité

	AVANTAGES	• Mutualisation des moyens entre plusieurs agriculteurs • Des produits 100% fermiers provenant de plusieurs fermes • Différenciation de l'offre par la formule de restaurant collectif • La possibilité de vendre ses produits dans un point de vente collectif situé à proximité • Faire déguster les produits avant l'achat est un argument pour les ventes
	INCONVENIENTS	• Investissement initial important sur l'aménagement du lieu • Gestion de l'activité de magasin, restauration et de l'activité sur sa ferme • Gestion d'un collectif

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

La clientèle des auberges collectives est composée :

- majoritairement d'une **clientèle locale** située à moins de 50 km (association, famille, groupe, etc.)
- le weekend, la clientèle vient **du département** voire des départements limitrophes,
- d'une **clientèle de passage**,
- **des touristes** en recherche de produits frais et locaux.

Pour valoriser le principe de l'auberge collective, il est préconisé de communiquer sur le regroupement de producteurs, l'origine des produits des différentes fermes.





Eléments de définition

Il s'agit d'un système de restauration qui vient en complément d'une activité de chambre d'hôtes dont il ne faut pas dépasser une certaine capacité d'accueil, soit au maximum 15 personnes. La table d'hôtes est exclusivement réservée aux clients hébergés. La capacité de la table d'hôte est plafonnée à la capacité de l'hébergement. La cuisine est familiale, de qualité et composée de produits locaux majoritairement.

Les repas sont pris en commun sur la base d'une composition unique. Le prix est forfaitaire pour l'ensemble de la prestation.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

La table d'hôtes fait partie des activités «Se restaurer». Le public peut déguster un repas composé de produits de la ferme, de produits faits maison, de produits régionaux, de produits du terroir et de produits de producteurs locaux adhérant au réseau Bienvenue à la ferme. Les prestations proposées sont des repas servis à table. L'adhérent Bienvenue à la ferme, par l'information qu'il procure sur les produits au cœur de son offre, contribue à familiariser le visiteur avec l'activité agricole.

Cadre réglementaire et recommandations

Cette fiche vient compléter l'activité de Chambre d'Hôtes, il est donc nécessaire de respecter la réglementation relative à cette activité d'hébergement (Cf. Fiche Chambres d'hôtes).

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

L'exploitant agricole n'est pas concerné par la réglementation applicable aux Etablissements Recevant du Public (ERP) en matière d'accessibilité et de sécurité car cette activité s'inscrit dans le prolongement de l'activité de chambres d'hôtes. (Cf. Fiche Réglementation ERP)

Pour distinguer l'activité de table d'hôtes de celle d'un restaurant traditionnel, quatre conditions doivent être respectées :

- Constituer un complément de l'activité d'hébergement,
- Proposer un seul menu (sans possibilité de choisir les entrées, les plats ou les desserts) et une cuisine composée d'ingrédients du terroir,
- Servir le repas à la table familiale,
- Offrir une capacité d'accueil limitée à celle de l'hébergement.

Si l'une des conditions n'est pas respectée, la table d'hôtes devient un **restaurant**.

Les conserves « maison » d'origine animale (pâtés, confit...) ne pourront pas être proposées à la dégustation si ce n'est en déclarant l'activité auprès de la DD(ETS)PP.

L'agriculteur doit :

- déclarer l'activité de location de chambres d'hôtes en mairie ¹,
- faire une adjonction d'activité en chambre d'hôtes ou déclarer une nouvelle activité au guichet des formalités des entreprises,
- être titulaire du permis d'exploitation d'un débit de boisson ² (formation de 7h au lieu de 20h, obligatoire valable 10 ans),
- être titulaire d'une licence restauration ou petite restauration ³,
- déclarer l'activité auprès de la DD(ETS)PP ⁴ (préciser que c'est une table d'hôtes), par le biais de la déclaration de manipulation de denrées alimentaires d'origine animale (Cerfa n°13984*06),

¹ Ministère chargé de l'économie – Cerfa n°13566

² Ministère chargé de l'intérieur – Cerfa n° 14407*03

³ Ministère chargé de la santé – Cerfa n° 11542*05

⁴ Ministère chargé de l'agriculture – Cerfa n° 13984*06



- payer la redevance SACEM et SPRES si diffusion d'œuvre musicale (Cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques),
- la formation de 14h à l'hygiène alimentaire en restauration commerciale n'est pas obligatoire mais fortement recommandée (sauf si détenteur d'un diplôme professionnel ⁵).

Le gérant d'une table d'hôte a une obligation d'informer le consommateur sur les prix pratiqués (cf. Fiche Commercialisation).

Le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire (approvisionnement en eau potable, hygiène des surfaces et des ustensiles, installations sanitaires pour le personnel, ...) est primordial. ⁶ L'agriculteur est responsable des produits qui composent l'assiette vendue. Ainsi, il devra s'assurer de la traçabilité des produits et de leur qualité (respect de la date limite d'utilisation, condition de transport et de stockage, conservation). Retrouvez l'ensemble des réglementations à suivre en matière de sécurité sanitaire dans le cas d'une activité de restauration dans la fiche **Réglementation sanitaire en restauration**.

Assurance

Souscrire une assurance couvrant les risques d'intoxication alimentaire.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Juridique

Lorsque l'activité de chambres d'hôtes/tables d'hôtes a pour support l'exploitation agricole, l'activité est juridiquement agricole en application de l'article L. 311-1 du code rural. Cette qualification agricole est possible dans la mesure où l'activité est réalisée par l'agriculteur lui-même et au sein de son entreprise agricole.

Néanmoins, si la chambre d'hôtes et la table d'hôtes sont situées en dehors de l'exploitation agricole ou si celle-ci est réalisée au nom du conjoint de l'agriculteur qui n'a pas le statut de chef d'exploitation agricole ou même l'activité est exercée en nom personnel par un associé d'une société agricole, en dehors de la société, les activités de chambres et tables d'hôtes ne peuvent pas être considérées comme agricoles mais comme commerciales.

Fiscal

Si l'activité de table d'hôtes est exercée par un agriculteur, les recettes commerciales réalisées peuvent être rattachées aux recettes agricoles pour les exploitants qui sont soumis au régime d'imposition au réel.

Depuis le 1er janvier 2014, la TVA applicable aux prestations réalisées dans le cadre des tables d'hôtes est de 10 %. Les boissons alcoolisées, servis dans le cadre de la table d'hôtes, donnent lieu à l'application de la TVA au taux normal de 20 %.

Social

L'exploitation de chambres d'hôtes et tables d'hôtes peut être exercée par un agriculteur. Si les activités sont réalisées sur l'exploitation agricole et par l'agriculteur, les revenus correspondants sont soumis au paiement de cotisations sociales agricoles.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Etre gérant de table d'hôtes requiert de :

- avoir le sens de l'accueil, la volonté de faire découvrir son métier, avoir un certain goût pour autrui et pour la pédagogie,
- être capable de parler de l'agriculture en général et de son exploitation en particulier,
- avoir conscience de créer une activité de service au client,
- être capable de s'adapter aux différents publics qui viennent sur l'exploitation,
- être très disponible en soirée et tôt dans la matinée : Attention, les touristes se déplacent les week-ends, jours fériés et pendant les vacances,
- être suffisamment disponible pour accueillir personnellement les visiteurs chez soi,
- être capable d'animer un groupe de personnes d'horizons différents,
- aimer cuisiner et avoir des compétences en cuisine : sens de l'organisation, gestion de la cuisine, organisation des menus, de la gestion des stocks,
- connaître le coût de revient des repas,
- être tolérant, accepter les critiques.

⁵ Arrêté du 25 novembre 2011

⁶ Chambres d'hôtes (et table d'hôtes), 2022



Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Investissement à prévoir	Postes de charges
Bâtiment • Equipement cuisine • Equipement sanitaire • Equipement salle à manger • Petit matériel • Climatisation • Chambre froide / frigo spécifique Caisson isotherme • Places de parking	• Abattage • Découpe • Transport • Eau, gaz, électricité • Achats alimentaires extérieur • Achats divers • Entretien du bâtiment • Entretien des abords • Entretien du matériel • Assurance • Impôts • Publicité, signalétique • Main d'œuvre

Le prix doit être en adéquation avec le menu et le prix des chambres. La typologie des hôtes joue également : les couples d'un certain âge et les familles avec enfants, n'auront pas les mêmes attentes ni les mêmes moyens. Plus le prix de la table d'hôtes est élevé, plus l'attente est forte : sur la qualité du repas mais aussi en décoration et présentation.

En table d'hôtes, la tendance est de multiplier le prix de revient (coût-matières) du repas par 2,5. Ce coefficient est inférieur à ceux pratiqués en restauration traditionnelle (coefficient de 3 à 4) pour lesquels les charges d'investissement sont plus importantes.

Au-delà du coût matières, le prix pratiqué doit permettre de couvrir les charges (eau, électricité, produits de nettoyage, matériel, ustensiles, temps de travail...).

Répartition du coût des différents plats : entrée : 20% / plat : 45 % / dessert : 20% / autres (pain, eau, fromage...) : 15% (en supplément les boissons) ⁷.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Il est recommandé de :

- se différencier de l'offre environnante : communiquer sur les produits de l'exploitation et la valorisation des exploitations voisines,
- faire visiter son exploitation, ses installations,
- valoriser le principe du champ à l'assiette,
- diffuser ses flyers et ses cartes de visite,
- créer et animer son site Internet ou une insertion dans un portail et diffuser son offre, être présent dans les grandes plateformes de réservation : tripadvisor, smartbox... (en complément de l'hébergement),
- afficher la présentation de ses services dans des guides touristiques ou programmes d'animation et sur des sites Internet (des offices de tourisme, Pays) – gratuits ou payants,
- animer ses réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Tiktok,
- travailler avec des influenceurs,
- se faire connaître dans les magazines culinaires,
- travailler avec un photographe pour valoriser ses menus,
- gérer l'e-réputation et les avis clients (répondre aux avis positifs et négatifs).

⁷ CA Normandie, 2019, Mettre en place une activité de petite restauration à la ferme, 2019



 	DOCUMENTS RESSOURCES	Guide juridique et fiscal des chambres d'hôtes : Obligations juridiques, fiscales et sociales de Francis Varenne • Chambre d'Agriculture du Var, 2019, Mettre en place une activité de restauration sur l'exploitation • Chambre d'agriculture de Gironde, 2020, Activité de restauration sur les exploitations. • Ministère de l'Economie, des finances et de la relance, Janvier 2022, Se loger chez l'habitant • Sarthe Tourisme, Cahiers techniques : la restauration • Chambre d'agriculture de Normandie, 2019, Mettre en place une activité de petite restauration à la ferme • Réponse ministérielle
	CONTACTS	Service de la DD(ETS)PP
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe



Éléments de définition

La petite restauration à la ferme comprend les activités de pique-nique, tapas, apéritif fermier, apéritif vigneron, goûter à la ferme, casse-croûte à la ferme, etc. C'est une activité qui a pour but de faire connaître et de valoriser les productions de la ferme.

La petite restauration n'est souvent pas considérée comme un repas mais comme une collation à un moment de la journée.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

Les activités de petite restauration sont des activités « Se restaurer » du cahier des charges Vivez fermier de Bienvenue à la ferme. Les activités de goûter, casse-croûte et sac pique-nique sont obligatoirement adossées à une autre activité Vivez fermier ou Mangez fermier (produits de la ferme).

L'adhérent, dans les repas, dégustations, goûters, casse-croûtes, pique-niques et boissons qu'il propose, met en valeur les produits de la ferme, des produits de producteurs locaux adhérant au réseau Bienvenue à la ferme, des produits régionaux, des produits du terroir et des produits faits maison.

L'adhérent Bienvenue à la ferme, par l'information qu'il procure sur les produits au cœur de son offre, contribue à familiariser le visiteur avec l'activité agricole.

Nous allons détailler dans cette fiche deux propositions de petite restauration à la ferme : le goûter ou casse-croûte et l'apéritif fermier. Nous aborderons également le cas où l'agriculteur choisit de faire appel à un traiteur pour assurer la prestation de restauration.

Les avantages de ces activités sont de mettre en valeur les produits de son exploitation en répondant à une demande de prestations originales.

En général, le **goûter** (entre 15h et 18h) **ou casse-croûte** (repas léger et rapide à toute heure de la journée) est une collation sucrée ou salée, accompagnée d'une boisson. C'est une collation et non un repas. Cette formule peut également s'adresser aux enfants dans le cadre de goûter d'anniversaire. La matière première principale doit provenir exclusivement des produits de l'exploitation. Les ingrédients secondaires (boisson, farine, sucre, chocolat...) peuvent faire l'objet d'un approvisionnement extérieur mais il est préconisé d'utiliser des produits de qualité fermière régionale et/ou sous SIQO. La prestation inclut une boisson qui ne doit pas être de type industriel. Il s'agit ici de recommandations et non d'une référence à un texte réglementaire néanmoins l'emploi de la mention valorisante « fermier ou à la ferme » suppose bien de préconiser des méthodes de production traditionnelle, dans un circuit intégré à la ferme, en indiquant que les produits doivent provenir principalement de l'exploitation mais également des fermes voisines si l'exploitation conserve un contrôle direct sur les produits.

«**L'Apéritif fermier**», en tant qu'activité complémentaire, est rattaché exclusivement à l'activité de production et doit permettre de valoriser les productions de l'exploitation et le savoir-faire du vigneron ou de l'agriculteur qui produit du cidre, de la bière, des spiritueux en qualité fermière.

«L'Apéritif fermier» est une prestation comprenant la vente au verre d'un produit alcoolisé (viticoles/cidricoles/ bières,...) de l'exploitation accompagnée de produits fermiers de l'exploitation ou à défaut de qualité fermière ou sous SIQO. Cette prestation a pour but de faire découvrir et reconnaître les produits agricoles de la région ou du département, tout en valorisant les savoir-faire des vignerons, brasseurs,... et des producteurs fermiers.

Un exploitant agricole peut également faire appel à un **traiteur** pour assurer une prestation de restauration. L'exploitant délègue l'activité de restauration à un professionnel qui dispose des obligations nécessaires.

Cadre réglementaire et recommandations

(voir tableau page 131)

Attention, il faut prendre en considération la notion de préparation. En effet, on distingue :

- **la dégustation de produits finis** : ouverture de conserves, bocaux prêts à consommer sans notion de préparation (ex. : ouvrir un bocal d'asperges en dégustant un vin, ou tartiner quelques tranches de pain avec du pâté en conserve). Dans ce cas précis, il ne sera pas nécessaire de répondre aux mêmes exigences qu'une activité de restauration classique. Il faudra toutefois s'assurer de la traçabilité et de la qualité du produit proposé.
- **la transformation/assemblage de produits qui relève de la cuisine** : l'exploitant agricole réalise un plat, une assiette à partir de produits bruts (ex. : préparer un cake aux asperges qui implique donc le mélange d'ingrédients, la notion de transformation, cuisson...). Dans ce cas de figure, le service proposé est assimilé à une activité de restauration et par conséquent l'exploitant devra être en conformité avec les réglementations associées¹.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Juridique

Dès lors que l'activité de restauration exercée par les agriculteurs repose sur un approvisionnement principal auprès de l'exploitation, il est considéré que ces activités sont juridiquement agricoles en application de l'article L.311-1 du code rural.

Si ce n'est pas le cas et que l'approvisionnement n'est pas en majorité réalisé par des produits de la ferme alors l'activité sera commerciale (cf. page 18). Il est cependant préférable d'avertir les producteurs des risques potentiels liés à la pratique d'une activité purement commerciale.

Fiscal

L'activité de petite restauration est d'un point de vue fiscal une activité commerciale même s'il s'agit d'une activité agricole sur le plan juridique.

Depuis le 1er janvier 2014, la TVA applicable à la restauration à la ferme est de 10 % ; les boissons alcoolisées sont à 20 %.

Social

Les revenus de l'activité « Petite restauration » sont soumis au paiement de cotisations sociales agricoles.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Pour gérer une activité de petite restauration, il est demandé de :

- avoir le sens de l'accueil, la volonté de faire découvrir son métier, avoir un certain goût pour autrui et pour la pédagogie,
- être capable de parler de l'agriculture en général et de son exploitation en particulier,
- avoir conscience de créer une activité de service au client,
- être capable de s'adapter aux différents publics qui viennent sur l'exploitation,
- être capable de travailler avec les autres exploitants pour proposer un éventail de produits agricoles diversifiés et locaux,
- être très disponible ! Attention, les touristes se déplacent les week-ends, jours fériés et pendant les vacances,
- être suffisamment disponible pour accueillir personnellement les visiteurs,
- être capable d'animer un groupe de personnes d'horizons différents,
- savoir élaborer un goûter à base de produits de l'exploitation,
- être tolérant, accepter les critiques.

¹Arrêté du 25 novembre 2011



Goûter et casse-croûte	Apéritif fermier	Faire appel à un traiteur
- Il n'est pas obligatoire de créer ou disposer d'une cuisine spécifique à usage professionnel répondant aux critères contenus dans le règlement n°852/2004 du paquet hygiène. Le chapitre III prévoit des dispositions pour des lieux qui ne sont pas des cuisines spécifiques : « Chapitre III : dispositions applicables aux sites mobiles et/ou provisoires (tels que tentes-marquises, étals, points de vente automobiles), aux locaux utilisés principalement comme maison d'habitation, mais où des denrées alimentaires sont régulièrement préparées en vue de la mise sur le marché, ainsi qu'aux distributeurs automatiques ». Toutefois, il convient de bien insister que : - cela n'exclut pas que toutes les conditions d'hygiène doivent être respectées (Chapitre III, 2. a) à 2. h)) - que les formations hygiène + restauration commerciale (ci-dessus) doivent être faites par l'exploitant - il est préconisé que l'exploitant ait en sa possession un petit PMS sous la forme d'un recueil Il n'y a pas besoin de formations ou d'exigences réglementaires particulières pour la dégustation de produits finis mais il faut garder à l'esprit que cela dépend toujours du volume et du type de produit (un exploitant qui fait de la mousse au chocolat utilisera des œufs non cuits et donc le risque sanitaire sera plus important, ce qui implique certaines précautions). - Créer ou disposer d'une cuisine spécifique à usage professionnel répondant aux critères contenus dans le règlement n°852/2004 du paquet hygiène. Retrouvez l'ensemble des réglementations à suivre en matière de sécurité sanitaire dans le cas d'une activité de restauration dans la fiche Réglementation sanitaire en agritourisme, - Répondre aux exigences de la réglementation des établissements recevant du public (ERP) (Cf. Fiche Réglementation ERP), - Payer la redevance SACEM et SPRE si diffusion d'œuvre musicale (Cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques).		
- Formation de 14h obligatoire à l'hygiène alimentaire en restauration commerciale (sauf si détenteur d'un diplôme professionnel ¹, - Être titulaire du permis d'exploitation d'un débit de boisson² (formation obligatoire valable 10 ans) pour obtenir la licence 3 ou à consommer sur place, - Souscription d'une assurance couvrant les risques d'intoxication.		
- Déclaration de l'activité auprès de la DD(ETS)PP³ (si transformation de produits d'origine animale), - Être titulaire d'une licence restauration ou petite restauration.⁴	- Informez la mairie de l'activité, - Être titulaire d'une licence 3 à consommer sur place, - Les viticulteurs récoltants sont dispensés de licence pour vendre leur production et ce quel que soit le lieu de vente. En revanche ils doivent posséder une petite licence restauration en fonction des produits qu'ils proposeront. (Cf. plus haut différence entre ouvrir des bœufs et faire des préparations) - Si les événements sont ponctuels (ex : porte-ouverte, etc.), l'exploitant doit demander à sa mairie une autorisation temporaire de débit de boissons à chaque manifestation.	

¹ Arrêté du 25 novembre 2011

² Ministère chargé de l'intérieur - Cerfa n° 14407*03

³ Ministère chargé de l'agriculture - Cerfa n° 13984*06

⁴ Ministère chargé de la santé - Cerfa n° 11542*05



Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Activités	Temps en heure
Préparation du goûter	1,5 à 2,5
Visite de l'exploitation	1 à 1,5
Goûter	0,75 à 1,5
Nettoyage / Rangement	1
TOTAL	4,25 à 6,5
Investissements	Charges
• Salle d'accueil • Signalétique/fiche technique de la production • Espace enfants • Equipement sanitaires et eau potable • Equipement salle : verre, vaisselle, crachoir, mobilier • Equipement cuisine • Petit matériel • Places de parking • Climatisation • Chambre froide/frigo • Caisson isotherme	• Publicité • Eau, gaz, électricité • Achats alimentaires extérieur • Achats divers • Entretien du bâtiment • Entretien des abords • Assurance • Publicité, signalétique • Main d'œuvre

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Il est recommandé de :

- construire une offre complète composée d'une visite et d'une petite restauration,
- se différencier de l'offre environnante : communiquer sur les produits de l'exploitation et la valorisation des exploitations voisines,
- valoriser le principe du champ à l'assiette,
- organiser des ateliers culinaires,
- participer à des opérations collectives de promotion avec le réseau Bienvenue à la ferme,
- diffuser ses tracts, dépliants et affiches dans les offices de tourisme (au minimum celui de la commune de l'exploitation), commerces, lieux d'hébergements, sur ses propres lieux de vente,
- se faire connaître auprès des offices de tourisme, gîtes et autres hébergements du secteur en diffusant des flyers et cartes de visites,
- afficher la présentation de la ferme et de la visite dans des guides touristiques ou programmes d'animation et sur des sites Internet (des offices de tourisme, pays) gratuits ou payants,
- valoriser ses activités auprès des tours opérateurs, des croisiéristes,
- créer et animer son site Internet ou apparaître sur un portail d'offres type Bienvenue à la ferme,
- valoriser ses activités sur les réseaux sociaux : Facebook, Instagram, Snapchat, Tiktok,
- gérer l'e-réputation et les avis clients (répondre aux avis positifs et négatifs),
- travailler avec des influenceurs,
- travailler avec un photographe pour valoriser ses menus, acheter des encarts presse, inviter la presse (à l'occasion de portes ouvertes ou de la première visite de l'année, inviter le correspondant local de votre quotidien régional),
- se faire connaître dans les magazines culinaires.



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Ministère de l'Economie, des finances et de la relance, Janvier 2022, Se loger chez l'habitant • Sarthe Tourisme, Cahiers techniques : la restauration : • Chambre d'Agriculture du Var, 2019, Mettre en place une activité de restauration sur l'exploitation, • Chambre d'agriculture de Gironde, 2020, Activité de restauration sur les exploitations, • Chambre d'agriculture de Normandie, 2019, Mettre en place une activité de petite restauration à la ferme, • Chambre d'agriculture Rhône-Alpes, 2018, Fiche technique goûter et casse- croute, • Chambre d'agriculture Rhône-Alpes, 2014, Fiche technique apéritif fermier chez le vigneron
	CONTACTS	Organismes de formation pour l'Hygiène et le Permis d'exploitation
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe



RESTAURATION EN PLEIN AIR "GUINGUETTE"



Les généralités communes à la restauration (réglementation, formation, information consommateur...) se trouvent dans la fiche ferme auberge.

Eléments de définition

Il s'agit de toute forme de restauration proposée sur la ferme uniquement en extérieur (pas de salle de restauration), sur le modèle de la guinguette.

Les repas pourront être servis dans un jardin, une cour de ferme, une terrasse, à l'ombre d'une tonnelle...un lieu qui invite à la détente, la convivialité.

Ephémère pour accueillir un évènement ou sur plusieurs mois, le producteur pourra, en complément des repas, proposer ou pas des animations : concerts, théâtre, danse.

Dans l'air du temps, cette offre de restauration permet de vivre et partager de nouvelles expériences gustatives en famille ou entre amis dans un environnement inhabituel au plus près du lieu de production des produits fermiers mis en valeur dans l'assiette.



Dans le cahier des charges « Vivez fermier » de Bienvenue à la ferme : cette activité fait partie des activités « Se Restaurer à la ferme ». L'agriculteur met en valeur les produits de la ferme, des produits de producteurs locaux, des produits régionaux, des produits du terroir et des produits faits maison.

Cadre réglementaire et recommandations

Conseils pour la mise en œuvre de cette activité

- Avoir un lieu adapté et accessible dans un cadre environnemental agréable afin de créer une atmosphère et une ambiance chaleureuse et conviviale.
- Définir son mode de restauration : restauration traditionnelle, à thème (barbecue), brunch, cuisine gastronomique, etc. et le fonctionnement souhaité : période et jours d'ouverture, horaires.
- Pouvoir disposer d'un local adapté et/ou d'une structure mobile pour la préparation des repas, le stockage de la vaisselle, des couverts, etc. le plus près possible de l'espace restauration.
- Anticiper et avoir des solutions de repli et/ou d'équipements adaptés en cas de mauvaise météo (pluie, froid, fortes chaleurs).
- Anticiper les invasions de moustiques et autres insectes.

Mesures d'hygiène

Cette forme de restauration doit se conformer aux mêmes règles que la restauration commerciale et être déclarée à la DDETSPP (cerfa 139 84 *06¹)

Si l'exploitant utilise sa cuisine personnelle pour confectionner les repas servis, les locaux doivent répondre à l'annexe II du chapitre 3 du règlement européen 852/2004.

Une cuisine extérieure et/ou mobile peut être installée afin de faire la cuisine au plus près de la clientèle leur permettant de voir le cuisinier en action. Dans ce cas, celle-ci doit aussi répondre aux mêmes conditions d'hygiène.

¹ [Cerfa 13984*06](#)



Alcool

A noter :

Si vente d'alcool en dehors des repas : l'établissement doit être titulaire d'une licence III ou IV selon les boissons proposées (licences payantes). Dans ce cas, en complément du permis d'exploiter et de la licence adaptée aux alcools servis, l'agriculteur devra proposer des éthylo-tests à la vente (nombre en fonction de l'espace dédié à l'alcool) et indiquer l'information avec l'affichage vente d'éthylo-tests.

Si l'agriculteur a déjà une licence III, il n'aura pas besoin de la petite licence restaurant si et seulement s'il propose des boissons jusqu'à 18 degrés au moment des repas.

Par contre, s'il souhaite proposer des alcools forts au moment des repas, la licence III ne sera pas suffisante et l'agriculteur devra demander la grande licence restaurant pour servir des boissons de catégorie V.

Si l'agriculteur a la licence IV, la licence restaurant ou la petite licence restaurant n'est pas nécessaire.

Rappel urbanisme : Les porteurs de projets doivent vérifier avec leur commune la faisabilité et la conformité de leur projet au regard du zonage et des règles en vigueur. Position de la DDT Ardèche : « Il n'y a pas d'autorisation d'urbanisme à prévoir pour mettre une table dans un champ et ça peut à la rigueur être toléré. Si cela devient un champ de tables, ce n'est pas envisageable en zone A d'un PLU dont la vocation est préservée pour les activités agricoles. »

Rappel Installation Ouverte au Public (IOP) : La restauration de plein air fait partie des Installations Ouvertes au Public (IOP) et doit être accessible : stationnement, signalétique, éclairage. Par exemple, si les repas sont réalisés dans un jardin, prévoir un accès stabilisé pour permettre l'accès à une personne ayant une difficulté à la marche, en fauteuil roulant. Si des toilettes sont ouvertes au public, celles-ci doivent être également accessibles.

On peut recommander aux agriculteurs de déposer une demande d'accessibilité ; pour mémoire, les projets IOP ne sont pas étudiés par la commission d'accessibilité. Si installation de chapiteaux, de nouveaux textes sont en attente.

Attirer l'attention des porteurs de projets si des repas ne sont pas uniquement proposés en extérieur mais servis aussi en intérieur (bâtiment), ce sera alors la réglementation des ERP qui s'appliquera (cf guide)...

Animation musicale

Si diffusion de musique, animations musicales : solliciter l'autorisation de la SACEM et payer les redevances (droit d'auteurs, diffusion). (cf. Fiche Accueil à la ferme, les bonnes pratiques)

Assurance

Il est fortement conseillé :

- d'anticiper et présenter leur projet à leur conseiller en assurance en amont du démarrage de l'activité (lieu où la restauration est envisagée...) puis au fil de l'eau si évolution et/ou changement (fonctionnement de l'activité, juridique ou autre ...) afin d'identifier les risques et les conséquences que cela pourrait entraîner si l'assurance n'est pas adaptée.
- de souscrire une responsabilité civile professionnelle avec toutes les extensions liées à leur activité : risque intoxication alimentaire, risques liés à la restauration en extérieur, vol...

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour cette activité

En complément des compétences liées à la conduite et la gestion d'une exploitation agricole, savoir mettre en valeur, embellir l'espace de restaurant pour le rendre accueillant, savoir accueillir et cuisiner, être flexible et savoir s'adapter.



Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Equipements nécessaires (cf. Fiche Ferme auberge)

- Matériel pour entretenir et embellir l'espace de restauration
- Parking avec un stationnement accessible
- Tables et chaises adaptées à l'extérieur ; coussins
- Matériel pour parer aux conditions climatiques : parasol, plaid, tente de secours...
- Matériel adapté pour l'accueil et le service en extérieur : table d'accueil, desserte, cendriers

Les avantages et inconvénients de cette activité

	AVANTAGES	• Valoriser ses produits fermiers en direct en proposant une carte locale et de saison. • Mettre en valeur un espace de sa ferme. • Se tester, estimer sa capacité à proposer de la restauration sur sa ferme sans investir dans un bâtiment en dur. • Activité qui peut représenter un potentiel de développement intéressant.
	INCONVENIENTS	• Fréquentation dépendante des conditions climatiques. • Activité saisonnière. • Besoin de main d'œuvre. • Etre très flexible.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Cette forme de restauration associée à l'arrivée des beaux jours peut attirer tout type de clientèle (famille et groupes) désireuse de passer un moment convivial et vivre une expérience à la ferme en famille ou entre amis.

Selon la localisation et l'offre proposée :

- une clientèle plus jeune peut être ciblée avec par exemple des afterwork avec des planches apéritives, barbecue.
- une clientèle en quête d'une restauration de qualité, bistronomique, gastronomique...

Doter l'établissement d'une visibilité sur Internet et donner la possibilité au client de réserver en ligne ! Communiquer et être visible, en particulier sur les réseaux sociaux est essentiel. Une communication attractive et régulière devra être mise en place pour présenter le lieu, le concept, les conditions d'accueil et pour annoncer un événement, une animation musicale ou une nouvelle spécialité à déguster !

La mise en place d'un service de réservation sera un plus pour la gestion de son activité et pour faciliter les contacts en cas d'annulation de dernière minute pour cause de mauvaise météo.





Les généralités communes à la restauration (réglementation, formation, l'information consommateur...) se trouvent dans la fiche ferme auberge.

Éléments de définition

Le foodtruck (camion-nourriture) est par définition une offre itinérante de restauration qui propose des plats simples et rapides à préparer, le plus souvent confectionnés dans le camion et/ou remorque.

Il s'agit d'une **restauration mobile, d'une durée limitée**, qui va au plus près de la clientèle dans la rue, sur des marchés, à proximité de sentiers de randonnées/voies douces, d'évènements ou manifestations festives ou privées.

Sur le plan réglementaire, cette forme de restauration rentre dans la catégorie de la vente à emporter mais certains foodtrucks peuvent proposer quelques tables et chaises pour consommer sur place.



Dans le cahier des charges « Vivez fermier » de Bienvenue à la ferme : L'activité de foodtruck fait partie des activités « Se restaurer ». L'adhérent doit mettre en valeur les produits de sa ferme, des produits de producteurs locaux BAF, des produits régionaux, des produits du terroir et des produits faits maison. La composition des menus/collations proposés, les ingrédients et l'origine des ingrédients principaux sont portés à la connaissance des visiteurs.

Cadre réglementaire et recommandations

En complément de l'étude de marché, l'agriculteur devra se poser certaines questions :

- Quels sont les produits de la ferme qu'il veut valoriser ? Devra-t-il mettre en place de nouvelles productions pour approvisionner le foodtruck ?
- Quel temps souhaite-t-il consacrer à cette activité (activité ponctuelle, saisonnière ou régulière) ?
- Quel type de menu peut-il proposer pour répondre aux attentes de la clientèle en termes de rapidité du service et prix ?
- Quel type de véhicule souhaite-t'il utiliser (camion, remorque, neuf, occasion) ? Quel type d'homologation du véhicule et quels équipements à l'intérieur seront nécessaires ? Quel est le montant de l'investissement ?
- Quel (s) emplacement(s) ? L'emplacement joue un rôle important dans la réussite de l'activité : marché, centre-ville, festival, évènement, sentiers de randonnée, etc. en fonction du potentiel commercial du lieu, de la fréquence et heures d'ouverture et des services proposés : accès à l'eau, électricité, etc.
- Souhaite-t-il un emplacement fixe (jours et horaires réguliers) ou plusieurs emplacements ?
- Connait-il les règles à respecter, les démarches et les autorisations nécessaires, les formations à effectuer ?
- Quelle image souhaite-t-il véhiculer ? Définir et adapter l'image de son foodtruck à son positionnement grâce à un flocage ciblé et personnalisé, rapidement reconnaissable par ses clients et faciliter la communication.

Installation du foodtruck

Les démarches administratives vont dépendre du lieu d'installation : domaine public ou privé.

Installation sur le domaine public

Installation sur la voirie

Il est nécessaire d'avoir une Autorisation d'Occupation Temporaire (AOT) en cas d'occupation de l'espace public. Solliciter un permis de stationnement auprès de l'autorité compétence (mairie (voie communale) ou Préfecture (route nationale, départementale)) à l'aide du CERFA 14023*01 (délai d'instruction 2 mois maxi). Si la demande est acceptée, paiement de la redevance, dite « droit de voirie ».



Installation sur un marché, des halles

Solliciter une demande d'emplacement sur un marché et payer un droit de place auprès de la mairie, placier ou organisateur de l'évènement.

L'agriculteur devra fournir à l'organisateur du marché (au placier généralement) une attestation MSA et/ou attestation d'inscription au Registre National des Entreprises et une Responsabilité Civile Professionnelle.

Installation sur le domaine privé

Avoir l'accord et l'autorisation du propriétaire et s'entendre sur les conditions d'installation (stationnement limité dans le temps) et accès aux services si besoin (eau, électricité...).

Par sa mobilité, le foodtruck n'est pas considéré comme une IOP (Installation Ouverte au Public) y compris si l'agriculteur installe quelques tables et chaises. Ce qui n'empêche pas de recommander à l'agriculteur de rendre accessible sa prestation pour l'affichage, régler le repas (par exemple prévoir une table pour payer la prestation...).

Véhicule, carte grise et permis de conduire

Homologation du véhicule (compétence DREAL)

Le camion doit être homologué Véhicule Automobile Spécialisé « VASP » qui doit figurer sur la carte grise avec la mention magasin. L'objectif est de garantir la sécurité routière en raison des équipements qui peuvent être dangereux (gaz, électricité). Les équipements doivent être conformes aux normes de sécurité (aménagement, aérations, gaz, GPL, électricité, répartition des charges...).

Points d'attention :

- Vérifier si le véhicule a cette homologation lors d'achat de véhicules d'occasion.
- Selon la catégorie du véhicule et du PTAC (Poids Total Autorisé en Charge), vérifier que le **permis de conduire** est valable.
 - PTAC < 3,5 Tonnes, le permis B suffit
 - PTAC > 3,5 T, permis poids lourd (permis C)
 - Remorque et véhicule tractant <4,25 T : permis B et stage d'une journée
 - Remorque et véhicule tractant >4,25 T permis BE

Licence de débits de boissons à emporter et/ou licence restaurant

Si les agriculteurs vendent de l'alcool à emporter, il faut qu'ils obtiennent :

- la petite licence à emporter pour vendre des boissons sans alcool et des boissons fermentées non distillées (dites du 3ème groupe telles que le vin, la bière, le cidre, etc.),
- ou la licence restaurant (petite ou grande) si le foodtruck installe tables et chaises.

À noter : Les marchands de restauration ambulants comme les foodtrucks n'ont pas le droit de vendre des alcools de plus de 18°.

L'exploitant devra également proposer des éthylotests à la vente (nombre en fonction de l'espace dédié à l'alcool, le minimum en dessous de 20 m est de 10 éthylotests et indiquer l'information avec l'affichage vente d'éthylotests)



Assurance

Toute personne physique ou entreprise dont la responsabilité est susceptible d'être engagée **à cause de l'utilisation d'un véhicule doit être assurée. Il est fortement conseillé** aux agriculteurs qui ont un projet de foodtruck :

- d'anticiper et présenter leur projet à leur **conseiller en assurance** en amont du démarrage de l'activité puis au fil de l'eau si évolutions et/ou changement (fonctionnement de l'activité, juridique ou autre ...) afin d'identifier les risques et les conséquences que cela pourrait entraîner si l'assurance n'est pas adaptée.
- de souscrire une **responsabilité civile professionnelle** avec toutes les extensions liées à leur activité : risque intoxication alimentaire, équipements du camion et/ou remorque et les éventuels risques liés à la restauration ambulante (accidents et perte de marchandises...).

À noter : L'assurance Responsabilité Professionnelle est demandée lors de l'installation d'un foodtruck sur les emplacements publics (marchés...).

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Fiscalement, les ventes de denrées à emporter ou à consommer sur place relèvent des BIC.

Pour la TVA, Il existe **3 taux** :

- **5,5 %** sur un produit conditionné dans un contenant permettant sa conservation, donc pour une consommation qui peut être différée. Le contenant doit être hermétique, avec une date limite de conservation
- **10 %** sur un produit vendu pour une consommation immédiate
- **20 %** : seulement sur les boissons alcoolisées, quel que soit le type de consommation, immédiate ou différée

Par exemple : Une petite bouteille d'eau, vendue pour une consommation sur place ou à emporter, est vendue avec un taux de **5,5 %**. En effet le produit peut être conservé pour une consommation différée, même si le client choisit de l'ouvrir immédiatement après l'achat.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour cette activité

En complément des compétences liées à la conduite et la gestion d'une exploitation agricole, il est demandé de :

- savoir transformer, cuisiner et composer des menus adaptés au foodtruck (rapide à servir),
- savoir s'organiser et travailler dans un espace « réduit »,
- savoir gérer les « coups de feu » et servir les clients rapidement.



Les avantages et inconvénients de cette activité

	AVANTAGES	• Concept novateur et dans « l'air du temps » pour satisfaire une clientèle en demande de manger rapidement mais avec de bons produits • Démarrer une activité de restauration pour faire connaître et promouvoir ses produits fermiers, mettre en avant sa créativité • Contact direct avec la clientèle et mesurer la satisfaction • Investissement financier plus abordable qu'une restauration traditionnelle • Peu ou pas de charges salariales • La mobilité et le côté pratique du foodtruck permet de se positionner sur des zones fréquentées, de s'adapter à la demande et aux nouveaux débouchés (ex : événements familiaux, brunch pour les lendemains de mariage) ou dans des zones où il n'existe pas d'offre de restauration (traditionnelle ou mobile)
	INCONVENIENTS	• Difficultés à trouver des emplacements, éloignement de la ferme • Rentabilité : prix du repas/valeur des produits fermiers • Conditions de travail et facteur temps (préparation, trajets, service rapide) • Entretien du camion/remorque et gestion des pannes

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Equipements nécessaires

Sur la ferme, il est recommandé que les agriculteurs puissent disposer d'un local/ laboratoire pour préparer en amont, stocker les produits et le matériel (prévoir une zone de stockage réfrigérée). Ce local doit être déclaré et répondre aux normes d'hygiène.

Aménagement du camion

Le camion et/ou remorque et ses équipements doivent être adaptés à l'activité, en bon état de maintenance et répondre à des normes de sécurité et d'hygiène. Vérifier les certificats de conformité des équipements. Tout doit être correctement fixé, étanche et lavable.

- Installation électrique et/ou options si besoin groupe électrogène, batterie, panneaux solaires. A voir en fonction des emplacements de stationnement et des possibilités de branchements.
- Installations gaz.
- Ameublements, plan de travail, rangements, réfrigérateur, éléments de cuisson, congélateur, etc.
- En cas de cuisson : hotte d'évacuation.
- Parois, crédences inox, etc.
- Point d'eau potable.
- Les instruments de mesure nécessaires sont disponibles et en bon état de fonctionnement (à minima, présence d'un thermomètre à sonde).
- Vaisselle réutilisable (en verre, fibre de bambou...) qui peut être lavable (prévoir équipement eau chaude dans le camion si lavage sur place).
- La « décoration » du camion doit aussi être réfléchie pour apporter un signe distinctif et être reconnaissable facilement.

Choix du camion

Sur un [camion foodtruck](#) neuf, la base est un châssis sur lequel a été construit une cellule « foodtruck ». Sur un camion d'occasion, la base est généralement un camion de transport ou un fourgon.



L'entreprise de fabrication française de foodtruck « Beau comme un camion » annonce sur son site « Le prix d'un foodtruck neuf, livré par un fabricant de foodtruck, démarre généralement aux alentours de 60 000€ (en 2023). Le prix d'un foodtruck d'occasion est plus difficile à donner. Certains foodtrucks à vendre sur Le Bon Coin peuvent démarrer à moins de 20 000 euros. D'autres approchent parfois le prix du neuf. »

L'entreprise donne un exemple : « Etienne lance un foodtruck de crêpes bretonnes » :

Afin de faciliter le lancement de son foodtruck, il décide de passer par un [fabricant de foodtruck](#) qui chiffre le prix de son foodtruck de la manière suivante :

- L'achat du camion : moteur / châssis neuf pour un Renault Master 3,5T lui revient à 30 000€HT.
- La construction d'une cellule de 4,20M sur le châssis, équipée d'une porte d'entrée et d'un volet latéral, et aménagée avec : installation électrique, gaz, plans de travail et plan de vente ; est chiffrée dans le devis pour 24 000€HT.
- Enfin la partie équipements : frigos, crêpières, bain marie, plancha, hotte, lui revient en tout à 11 000€HT.
- Soit un total de 65 000 € HT qui ne comprend pas le « covering » du camion.

Choix des emplacements

L'agriculteur devra trouver un ou des emplacements « satisfaisants » en cohérence avec ses objectifs et la proximité de sa ferme.

Le choix de l'emplacement, la possibilité d'obtenir une autorisation pour s'y installer et les coûts d'installation et des services accessibles (électricité...) sont aussi des données importantes à intégrer dans la faisabilité du projet.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Même si les jeunes générations des 19-36 ans sont les clients favoris et habitués des foodtrucks¹, cette forme de restauration s'ancre de plus en plus dans la vie de nombreux consommateurs.

Elle peut séduire une nouvelle clientèle en quête de restauration rapide de qualité à base de produits locaux, désireuse de connaître l'origine des produits et d'avoir un contact direct avec des producteurs fermiers.

En effet, le fait de se démarquer avec une offre fermière (ex : assiette du jardin, burger de la ferme, sorbets gourmands) et une communication adaptée sont autant de critères permettant de toucher une clientèle plus large.

De plus, l'itinérance permet aussi d'explorer et démarcher de nouvelles clientèles : groupes structurés lors d'événements familiaux, lendemains de mariage, anniversaires...particuliers/familles dans des villages où il n'y a pas d'offre de restauration.

L'agriculteur aura réfléchi à une stratégie commerciale par rapport aux attentes de la clientèle, défini ses spécificités, son produit et créé un slogan et logo visible sur le camion grâce à un beau covering.

L'agriculteur devra communiquer clairement et fréquemment les jours, lieux et horaires où le retrouver grâce aux réseaux sociaux, un site internet à jour mais aussi grâce au véhicule personnalisé et facile à reconnaître.

Il pourra communiquer sur ses spécificités de producteur, ses modes de production (bio...), le travail sur la ferme et aussi proposer une offre fidélité (ex : visite de ferme, réductions, etc.)

¹ <https://modelesdebusinessplan.com/blogs/infos/food-truck-chiffres-donnees-secur>



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Ouvrir un foodtruck, restauration ambulante https://entreprendre.service-public.fr/vosdroits/F36831
	CONTACTS	• Conseillers Chambre d'Agriculture • DDETSP • Communes (placiers)
	FORMATIONS	• Permis d'exploiter si vente de boissons alcoolisées • Hygiène en restauration commerciale (14 h) • Permis de conduire adapté



REPAS DANS UN LIEU INSOLITE



Les généralités communes à la restauration (réglementation, formation, l'information consommateur....) se trouvent dans la fiche ferme auberge.

Éléments de définition

La restauration dans un lieu insolite peut être défini lorsque l'exploitant utilise le potentiel environnant de sa ferme, pour proposer une formule de restauration, dans un lieu initialement non prévu à cet effet, pour faire vivre une expérience hors du commun à sa clientèle. Ce lieu pouvant être inhabituel ou atypique, il offre une atmosphère unique et originale, pouvant souvent être le point central de l'expérience pour le client.

L'idée derrière ces lieux insolites de restauration est de susciter la curiosité et de procurer aux clients une expérience mémorable qui va au-delà du simple fait de manger mais qui puisse mettre en valeur le cadre de l'exploitation agricole tout en offrant au client une offre unique, stimulant ses sens, ses émotions dans son moment de consommer. Il a ainsi la possibilité de s'évader.

L'activité de restauration dans un lieu insolite doit être considérée comme une activité occasionnelle. Les lieux initiaux n'étant pas destinés à cet usage, il est primordial de conserver la nature des bâtiments et/ou de la parcelle afin de ne pas enfreindre la réglementation en vigueur.

Idée de repas dans un lieu insolite :

- **Dîner dans une cave** : les clients peuvent déguster leur repas dans une cave aménagée pour la restauration en offrant une ambiance mystérieuse et captivante.
- **Pique-nique dans un champ de lavande** : dans des champs de lavande en pleine floraison, les clients peuvent déguster des produits locaux tout en s'imprégnant du parfum envoûtant de la lavande.
- **Repas dans un arbre** : les restaurants perchés dans les arbres offrent une vue panoramique sur les environs, créant une expérience de repas en hauteur.
- **Repas à proximité d'une source d'eau** permettant aux convives de profiter de l'apaisement du bruit de l'eau en mangeant.
- **Repas dans un château** : les clients peuvent déguster leur repas dans des demeures anciennes réputées pour leur histoire et leur architecture.



Dans le cahier des charges 'Vivez fermier' Bienvenue à la ferme : Cette activité fait partie des activités «Se restaurer». Elle peut découler soit d'une activité de ferme auberge, d'apéritif vigneron, de pique-nique, goûter ou casse-croûte à la ferme.

Clientèle visée

- Les **personnes en quête d'expérience inédite et sensorielle** : ces lieux ont souvent une atmosphère unique qui peut faire appel aux différents sens des clients.
- Les personnes à la recherche d'**expérience culinaire unique** et mémorable.
- Les **touristes** à la recherche d'expérience nouvelle dans les lieux qu'ils visitent, en quête de découvertes originales et de souvenirs à raconter au retour chez eux.
- Les **amateurs d'aventure**, ceux qui sont prêts à sortir de leur zone de confort à condition de vivre quelque chose de différent et d'inhabituel.
- Les **passionnées de photographie** et de réseaux sociaux, la restauration dans un lieu insolite offre des décors



exceptionnels, incitant les passionnés de photos à capturer ces moments et à les publier sur les réseaux sociaux pour promouvoir ces lieux.

- Les **groupes et les événements spéciaux** : ces lieux sont souvent recherchés pour les fêtes et les célébrations où l'ambiance et le cadre sont mis en avant offrant une expérience inoubliable aux invités.
- Les **amateurs de gastronomie** : le cadre et l'environnement sont des éléments majeurs mais certains établissements insolites se différencient également par une cuisine de qualité et créative. La combinaison des deux, cadre et qualité des plats, peut donc attirer davantage.

Cadre réglementaire et recommandations

Les conseils à apporter aux exploitants agricoles désirant se lancer dans ce type d'activité :

- **Certains lieux ne permettent pas d'accueillir de manière pérenne, l'activité de restauration. Il faudra réfléchir au caractère exceptionnel de l'activité.**
- **S'assurer que le lieu s'harmonise avec l'identité de la ferme** et son offre globale.
- **Aménager le lieu** en choisissant un lieu insolite sur la ferme qui se prête à cette activité.
- S'assurer que le lieu soit sûr, **confortable et adapté aux normes d'accueil**, de restauration et d'hygiène en vigueur.
- Faire en sorte que **l'expérience culinaire soit complémentaire à l'ambiance** et au cadre naturel de la ferme. L'aspect insolite du lieu doit être accompagné d'un excellent service pour garantir une expérience mémorable.
- **Se renseigner sur les demandes de licences auprès de la Chambre d'Agriculture ou de la Police Municipale.**
- **Vérifier la réglementation en vigueur** du bâti ou de la parcelle pour ouvrir une formule de restauration pérenne ou temporaire sur un lieu non prévu à cet effet : demander un Certificat d'Urbanisme d'information (CU de type A) ou Certificat d'Urbanisme Opérationnel (CU de type B).
- **Obtenir les autorisations** liées à la restauration et à l'accueil du public dans un lieu initialement non défini à cet effet (déclarer l'ouverture en mairie, souscrire une assurance spécifique, vérifier les documents d'urbanisme, le Plan de Prévention des Risques, les arrêtés municipaux et préfectoraux).
- **S'assurer de respecter les normes de sécurité alimentaire et d'hygiène.** La qualité et la sécurité des aliments et des personnes sont primordiales pour le succès de cette nouvelle formule de restauration.
- **Respecter les règles environnementales** si l'installation d'un restaurant insolite implique des changements significatifs sur le terrain ou s'il peut affecter l'environnement, l'exploitant doit se conformer aux règles environnementales en vigueur et propres à la parcelle. La prise en compte des enjeux de tourisme durable dans cette activité est essentielle (exemples : vaisselle réutilisable, gestion et tri des déchets, restitution du site propre, utilisation de produits naturels...)
- **Proposer le site pour des événements** : des mariages, des fêtes, des événements d'entreprise et autres occasions spéciales. Le lieu insolite peut être utilisé comme cadre pour les événements et fournir des services de restauration adaptés aux besoins des clients. L'agriculteur peut se spécialiser dans l'activité traiteur ou louer son cadre à des traiteurs. (cf. Fiche organisation d'événements)



Rappel urbanisme et réglementation ERP : Si l'offre de restauration est organisée dans un bâtiment, l'exploitant devra respecter la réglementation en matière d'accessibilité et de sécurité (cf. Fiche réglementation ERP).

Attention : les espaces publics ou privés qui desservent les ERP, les aménagements permanents et non rattachés à un ERP sont considérés comme des «installations ouvertes au public» (IOP), exemples : les aménagements divers en plein air incluant des tribunes et gradins, les parties non bâties pour la restauration.

Toutefois, tout ce qui relève d'aménagements en milieu naturel comme les sentiers de promenade ou de randonnée ne sont pas concernés.

Les équipements nécessaires

Selon le lieu choisi, des équipements spécifiques peuvent être nécessaires, tels que les installations de repas en plein air, des structures temporaires, ou des installations sanitaires.

Les équipements doivent être de qualité et adaptés aux besoins spécifiques. Ils doivent également respecter les normes de sécurité et d'hygiène en vigueur.

Assurance

Il est vivement recommandé d'informer les exploitants de souscrire une assurance en amont du projet en faisant un point avec son conseiller assurance afin d'identifier les risques et les conséquences que cela pourrait entraîner.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour cette activité

Pour mener avec succès une activité de restauration dans un lieu insolite de sa ferme, un agriculteur doit pouvoir :

- **S'adapter aux conditions environnementales et météorologiques** pour trouver des solutions adaptées si la restauration a lieu en extérieur.
- **Utiliser des pratiques vertueuses**, respectueuses de l'environnement, des ressources et des sols

Les avantages et inconvénients de cette activité

	AVANTAGES	• Attraction de nouveaux clients : une activité insolite peut attirer de nouveaux clients qui ne viendraient pas normalement à la ferme • Différenciation de l'offre : une activité de restauration dans un lieu insolite peut être unique et originale et peut aider à se démarquer de la concurrence • Promotion de l'agritourisme pour faire vivre une expérience culinaire spéciale à ses visiteurs • Valorisation du patrimoine : certains lieux insolites peuvent avoir une valeur historique ou culturelle, la restauration permet de valoriser ce patrimoine auprès des visiteurs
	INCONVENIENTS	• Investissement initial important sur l'aménagement du lieu • Risques liés à la météo si la restauration a lieu en plein air, ce qui peut affecter la fréquence des revenus



Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Pour valoriser le principe de restauration dans un lieu insolite, il est possible de :

- **Insister sur l'aspect unique et insolite** de l'activité de restauration. Utiliser des termes forts « expérience culinaire authentique », « dégustation dans un cadre idyllique ».
- **Mettre en valeur la beauté naturelle** du lieu insolite et souligner comment la restauration s'intègre harmonieusement dans l'environnement « Dîner en plein air au milieu des champs verdoyants ».
- Créer une atmosphère élégante et sophistiquée.
- Mettre en **valeur les évènements spéciaux**.



Les généralités communes à la restauration (réglementation, formation, l'information consommateur...) se trouvent dans la fiche ferme auberge.

Éléments de définition de quatre offres créatives de restauration

Les offres créatives, sont les nouvelles tendances de restauration observées par les professionnels de la restauration. Elles plaisent aux clients qui ont plus que jamais soif d'expériences.

L'accord mets et boissons (dont vin, cidre et bière)

La forme de restauration « accords mets et boissons » est une expérience gastronomique qui peut être proposée par les exploitants agricoles désirant se positionner sur le haut de gamme, avec des plats culinaires raffinés. L'objectif principal de cette formule étant d'harmoniser les saveurs et les textures des plats avec celles des boissons, généralement des vins, pour créer une expérience gustative complémentaire et enrichissante.

L'offre végétale

La tendance végétale a gagné les assiettes depuis quelques années. Les Français, grands amateurs de viande, ont tardé à verdir leur assiette. Aujourd'hui le mouvement est lancé. 46% des Français souhaitent trouver une offre végétarienne en restauration.

Les légumineuses font leur retour. Pois chiche préparés en houmous, lentilles proposées en salade, haricots rouges en chili végétarien.... Les légumineuses apportent les protéines végétales nécessaires à l'équilibre nutritionnel des plats non carnés.

Les légumes « oubliés » réapparaissent : panais, rutabaga, crosne, cardon, topinambour, cerfeuil tubéreux... Crus, les légumes oubliés ne sont pas franchement appétissants. Mais cuisinés finement en purée ou rôtis au four, ils apportent vitamines, minéraux et des nutriments essentiels.

Les « superaliments » sont également très en vogue. Chou Kale, baies de goji, grenade, curcuma... Mais aussi les algues comme le wakame, laitue de mer et spiruline. Sous forme sèche, elles sont saupoudrées sur les salades, les soupes et intégrées dans la cuisson des légumineuses et poisson. Une poignée de spiruline contient la même quantité de protéines que 500g de viande rouge et autant de calcium que trois verres de lait.

Le soja, décliné sous forme de tofu agrmente les salades, tartes salées ou les plats en sauce. Le tofu est proposé sous différentes formes : fumé, parfumé aux herbes ou encore sous forme d'haché.

Si la tendance reste majoritairement urbaine, elle touchera rapidement tout le territoire. Les jeunes générations sont en effet de plus en plus sensibilisées.

Le finger food

Le finger food est la catégorie de nourriture préparée pour être mangée directement avec les doigts, sans ustensile. Plus besoin de couverts ! Traduit littéralement « manger mains » en français, c'est une méthode de présentation des plats et des aliments sous forme de bouchées, ce qui facilite ainsi la prise alimentaire.

La présentation des plats est essentielle pour allier plaisir des yeux et plaisir des papilles. Les plats peuvent se présenter sous différentes formes : en boulettes, en cubes, en bâtonnets ou encore en mini tartes. La seule limite est l'imagination !

Le brunch

Le brunch est un repas qui combine des aliments typiques du petit-déjeuner (breakfast en anglais) et du déjeuner (lunch en anglais), d'où le nom « brunch ». Il s'agit d'un repas généralement pris tardivement le matin, en milieu de matinée, ou en début d'après-midi, et qui est assez populaire pendant les week-ends et les jours fériés.

Il est ainsi possible de retrouver des œufs, des viennoiseries, des fruits, du yaourt, du jus d'orange, du café, du thé, etc. et en même temps, des plats plus consistants que l'on retrouvait traditionnellement au déjeuner, comme des salades, des sandwiches, charcuterie, des pâtes, des haricots... Le brunch est souvent servi sous forme de buffet ou de menu à plusieurs plats, donnant aux convives la possibilité de choisir parmi différentes options.

L'intérêt du brunch est de permettre à la clientèle de profiter d'un moment convivial en famille ou entre amis. Le brunch est devenu très populaire dans de nombreuses cultures et est souvent associé à un style de vie détendu et sociable.



Dans le cahier des charges « Vivez fermier » Bienvenue à la ferme : Les offres créatives en restauration, font partie des activités « Se restaurer ». Elles peuvent découler soit d'une activité de ferme-auberge, ou d'apéritif vigneron, ou de casse-croûte à la ferme. Ce sont des variantes que peut proposer l'agriculteur pour toucher une nouvelle clientèle ou pour se diversifier vers une offre plus recherchée actuellement.

Clientèle visée

- **La clientèle se levant tardivement**, qui a envie de profiter d'un moment de convivialité entre amis ou en famille. (brunch)
- **Les jeunes adultes et plus particulièrement les générations Y et Z**. Ils apprécient l'atmosphère détente, décontractée, la convivialité de ces lieux. C'est aussi une manière de se retrouver après une soirée festive.
- **Les familles avec enfants**, l'offre proposée est souvent adaptée à un large public. Les établissements ont une carte à jouer en proposant une offre pour les enfants, ce qui fait un repas convivial pour toute la famille.
- **Les personnes ayant des particularités alimentaires « vegan », « végétarien », sans gluten », « healthy »**. Les aliments sont souvent variés et peuvent s'adapter facilement aux contraintes alimentaires.

Pour les établissements proposant la formule « accords mets et boissons », la clientèle sera différente. On retrouvera :

- Les **amateurs de gastronomie**, des produits de qualité, de vins, de spiritueux, fins gourmets.
- Les **personnes avides** de découvrir une cuisine culinaire raffinée et immersive, des saveurs inattendues.
- Une clientèle à la recherche de **repas haut de gamme**, dans une ambiance élégante et avec un service personnalisé et attentionné.
- Une **clientèle exigeante et passionnée**

Cadre réglementaire et recommandations

Les conseils à apporter aux exploitants agricoles désirant se lancer dans ce type d'activité :

- **Aménager le lieu** sur la ferme qui se prête à cette activité.
- S'assurer que le lieu soit sûr, **confortable et adapté aux normes d'accueil**, de restauration et d'hygiène en vigueur.
- Se **renseigner sur les demandes de licences et la réglementation en vigueur** pour ouvrir une formule de restauration.
- **S'assurer de respecter les normes de sécurité alimentaire et d'hygiène**. La qualité et la sécurité des aliments et des personnes sont primordiales pour le succès de cette nouvelle formule de restauration.
- **Se spécialiser dans le traiteur événementiel** pour des mariages, des fêtes, des événements d'entreprise et autres occasions spéciales. (cf. Fiche organisation d'événements).



Rappel urbanisme et réglementation ERP : Si l'offre de restauration est organisée dans un bâtiment, l'exploitant devra respecter la réglementation en matière d'accessibilité et de sécurité (cf. Fiche réglementation ERP).

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour cette activité

Pour créer une activité avec une offre créative « accord mets et boissons, offre végétale, finger food, ou brunch » réussie, un exploitant agricole doit disposer d'un ensemble de compétences complémentaires. Il est important pour lui de :

- **Innover** en proposant des productions originales qui peuvent être retrouvées dans la formule de brunch.
- **Faire preuve de créativité culinaire** en étant capable de créer des plats originaux et créatifs pour offrir une expérience culinaire unique aux clients.
- **Assurer le meilleur service aux clients** pour que celui-ci puisse bénéficier d'une expérience agréable.
- **Expliquer les accords** aux clients et recommander les meilleures options en fonction des goûts. L'exploitant pourra impliquer un sommelier pour créer les meilleurs accords « mets et boissons »

Les avantages et inconvénients de cette activité

	AVANTAGES	• Expérience culinaire authentique : le brunch, basé sur des produits agricoles locaux, peut offrir aux clients une expérience culinaire authentique et unique • Brunch : Si une activité de restauration est déjà mise en place, le brunch permet d'augmenter le taux d'occupation de l'établissement grâce aux horaires décalés • Accords mets et boissons : formule de restauration coûteuse pour le client en raison de la qualité des ingrédients, du savoir-faire culinaire et des boissons haut de gamme proposés • Attire une clientèle élargie : jeunes, famille avec jeunes enfants, groupes d'amis, touristes... • Offre culinaire créative différente du traditionnel déjeuner et dîner • Effets de bouche-à-oreille mémorable si la qualité des produits est présente et si les plats sont bien préparés • Opportunités de se démarquer avec les nouvelles tendances de restauration moins développées
	INCONVENIENTS	• Nécessité d'avoir des produits de première fraîcheur • Coût des ingrédients frais et de qualité utilisés pour le brunch ne provenant pas de l'exploitation peut être plus élevé, ce qui peut affecter la rentabilité de l'activité si les prix ne sont pas ajustés en conséquence • Contraintes horaires : ces activités exigent des horaires de restauration différents. Le brunch est de 11h à 16h et l'offre finger food a une clientèle qui reste plus longtemps en soirée • Activité de brunch qui peut impacter l'organisation et le rythme de la ferme et/ou de l'activité de restauration déjà mise en place



Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Pour valoriser les différentes offres créatives, il est possible de :

- **Décrire l'ambiance conviviale et chaleureuse des lieux** : utiliser des termes tels que « atmosphère détendue », « cadre accueillant », moment de partage en famille ou entre amis.
- **Décrire l'offre spéciale** « brunch à volonté », « brunch du week-end », « offre végétarienne », « nos planches charcutières sont transformées à la ferme », « nos planches 100% locales et de saison », « une offre végétale locale qui vous surprendra »...
- **Utiliser des descriptions appétissantes** pour inciter les clients à essayer les plats, tels que « notre incontournable œuf Bénédicte à partir de nos poules », « nos délicieuses crêpes aux fruits frais du jardin », « le savoureux sandwich brunch à partir des légumes de notre potager »...
- **Communiquer sur les événements spéciaux** : « brunch de la fête des mères », « brunch de la St Valentin », « accords mets et bière spéciale St Patrick »...



Les principes généraux

Il existe de nombreuses assurances pour protéger les entreprises, leurs biens et leurs clients. Beaucoup d'assurances sont optionnelles.

Pour mémoire, les assurances obligatoires sont les suivantes :

- Responsabilité Civile pour les véhicules terrestres à moteur (immatriculés ou non, circulant sur route ou non) et matériels roulants immatriculés (épandeur, roundballer, tonne à lisier,)
- Responsabilité Civile Chasse
- Responsabilité Civile bailleur d'immeuble
- Responsabilité Civile Dommages/ouvrage (malfaçon)
- AMEXA/ATEXA

Même en l'absence d'obligation d'assurance, il est conseillé d'inviter les exploitants à réfléchir aux risques auxquels ils pourraient être exposés dans l'exercice de leur activité d'accueil et de restauration.

Pour cela, il faut leur recommander d'anticiper et de prendre un temps d'échange avec leur assureur afin d'étudier les extensions possibles à souscrire dans le cadre de leur responsabilité civile professionnelle qui est composée en règle générale :

- De la Responsabilité Civile exploitation : vie de l'entreprise

C'est au sein de cette RC que les agriculteurs pourront souscrire aux extensions adaptées à leurs activités d'accueil comme par exemple :

- « Extension Restauration » : ferme-auberge, table d'hôte dans lequel on retrouvera l'intoxications alimentaires causées par l'absorption de boissons ou produits alimentaires préparés, servis et/ou vendus.»
 - « Assurance des biens »
 - « Protection des biens et du matériel » couvre les biens de l'établissement tels que les bâtiments, le mobilier, l'équipement de la cuisine en cas de vol, incendie, vandalisme, dégâts des eaux et autres sinistres.
 - « Vol » des produits et biens de l'établissement.
 - « Dommages corporels » et matériels causés à des tiers en raison des activités de l'entreprise, tels que les accidents survenant sur le lieu de restauration, les erreurs professionnelles ou les omissions qui pourraient causer un préjudice aux clients.
 - - « Protection juridique » qui couvre les frais juridiques en cas de litiges liés à l'activité : clients, fournisseurs ou des tiers.
 - - « Interruption d'activité » en cas d'évènements imprévus (incendie, catastrophe naturelle...) qui entraînent la fermeture temporaire de l'activité. Cette assurance peut compenser la perte de revenu et payer les frais, charges de la structure sur la période concernée.
 - De la Responsabilité Civile des produits livrés : liés à la commercialisation des produits de l'exploitation
- Le personnel salarié doit être assuré sur leur protection sociale et notamment en santé collective (retraite complémentaire, mutuelle, déplacements professionnels, maladies professionnelles, accident de travail....) .



Par contre le personnel, non salarié, n'a pas d'obligation mais c'est également conseillé de souscrire des garanties arrêt de travail, invalidité, décès pour éviter des risques financiers supplémentaires, limiter le risque fiscal en cas de décès et éviter également une précarité du foyer familial.

Une fois l'activité d'accueil en place, conseiller fortement les agriculteurs d'informer régulièrement leur assureur ; chaque année ou à chaque évolution liée à l'activité (changement juridique de l'entreprise, restauration dans un nouveau lieu, mise en place d'une nouvelle activité...) afin d'adapter son assurance et sécuriser son entreprise.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Les assurances obligatoires
	CONTACTS	• Conseillers d'entreprise



ÉVÉNEMENTS





Éléments de définition

Tout exploitant agricole ayant une salle disponible pour accueillir des personnes sur son exploitation peut la proposer à la location, sous réserve de respecter certains critères définis ci-après.

Cadre réglementaire et recommandations

Si l'exploitant est **locataire du lieu**, il convient d'être vigilant : de manière générale la sous-location est interdite dans le cadre d'un bail rural. La loi prévoit une exception pour les sous-locations à usage de vacances ou de loisirs : dans ce cas, l'exploitant devra obligatoirement obtenir au préalable l'accord du propriétaire (par écrit).

La sous-location ne devra jamais excéder une durée de 3 mois consécutifs et devra avoir exclusivement un usage de vacances ou de loisirs. En cas de non-respect de ces règles, l'exploitant encourt la résiliation de son bail. L'exploitant peut se rapprocher d'un juriste afin d'avoir un conseil adapté à sa situation.

Si **travaux** il y a, le producteur peut aussi demander une participation financière à son propriétaire, en joignant les devis au courrier. Dans le cadre d'un bail rural les travaux envisagés peuvent nécessiter soit une information au propriétaire soit une autorisation en fonction des cas.

À noter que si le producteur a besoin de construire un bâtiment ou de réaliser des travaux d'aménagement importants, il lui sera nécessaire de demander un permis de construire. Attention à bien prendre en compte les règles d'urbanisme (cf. fiche Urbanisme) et à respecter les critères définissant un ERP. Un changement de destination du bâtiment peut s'avérer nécessaire.

En ce qui concerne la **vente de boisson**, vous pouvez vous référer à la fiche Organisation d'événements.

Tant que le public est privé, la SACEM n'est pas obligatoire en cas de diffusion de musique (cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques).

De plus, il est important de prendre en compte **l'environnement** de la ferme. En effet, le producteur doit anticiper les éventuelles nuisances sonores qui seront provoquées par les particuliers louant la salle.

Pour information, le seuil maximal de décibel en période diurne est de 5 dB et de 3 dB en période nocturne .



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

L'activité de location de salle est une activité « Se restaurer » du cahier des charges Vivez fermier de Bienvenue à la ferme. Elle est obligatoirement adossée à une autre activité Vivez fermier ou Mangez fermier (produits de la ferme).

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Une salle d'accueil à la ferme est considérée comme un Etablissement Recevant du Public (ERP).

Le fait d'être catégorisé ERP implique le respect d'une législation précise. Pour en prendre connaissance il suffit de se renseigner auprès du Service Départemental d'Incendie et de Secours ou directement à la mairie de la commune en question. Des conditions à respecter s'appliquent en termes de sécurité incendie, de dégagements et évacuation, d'électricité, de désenfumage, de chauffage, de moyens de secours, de consignes d'affichage... Pour obtenir plus de détails sur les ERP, merci de vous référer à la fiche concernée (cf. Fiche Réglementation ERP).

Si le producteur a besoin de construire le bâtiment ou de réaliser des travaux d'aménagement importants, il sera nécessaire de demander un permis de construire. Attention à bien prendre en compte les règles d'urbanisme (cf. Fiche Urbanisme) et à respecter les critères définissant un ERP. Dans le cas d'un bâtiment existant, il sera certainement nécessaire d'effectuer une demande de changement de destination. Pour les questions d'urbanisme, le producteur peut se renseigner directement auprès de la mairie.

Quelques recommandations

A partir du moment où l'exploitant reçoit du public sur son exploitation, il doit mettre en place certaines commodités :

- un parking identifié pour les clients (avec mise en place de panneaux indicatifs),
- l'accès à la salle doit être propre et identifié,
- la salle doit être équipée (chauffage, sanitaires, mobilier, accès internet, décoration...).

Comme la salle d'accueil sera considérée comme un ERP, il doit appliquer l'ensemble des normes propres à ce type de structure.

L'exploitant peut également proposer des services annexes :

- en termes d'**hébergement**, l'exploitation peut éventuellement avoir un espace à la ferme (gîte, chambre d'hôtes, camping à la ferme, etc.) mais il peut également être en partenariat avec des hébergements autour de son exploitation,
- c'est la même chose pour la **restauration**. La ferme auberge peut proposer directement son service de restauration. Pour les autres, elles peuvent par exemple proposer des plateaux repas via un partenariat avec un traiteur travaillant avec les produits de la ferme.

Assurance

Il est important également de souscrire à une **assurance** couvrant les risques liés à ce type d'activité.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Dans l'idéal, l'accueil doit être réalisé par le producteur ou son conjoint, ou un salarié de l'exploitation. De plus, ce dernier doit être à proximité et/ou joignable durant toute la durée de la location. Attention à ne pas négliger le temps que le producteur doit consacrer à cette activité. Il faut prendre en compte la gestion des réservations, la préparation éventuelle de la salle, le nettoyage ensuite ainsi que la présence et/ou la disponibilité pendant la location.

Éléments utiles à une étude de marché

Le public cible de cette prestation est varié : comités d'entreprise, mariages, réunions diverses, assemblées générales des associations, formations des Chambres d'agriculture...

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

On ne dispose pas d'indicateurs chiffrés précis et il faudra donc se livrer à une analyse de son marché et de la concurrence avant de se lancer dans un tel investissement, bien évaluer l'opportunité ou non de créer un hébergement, de proposer la restauration, le dimensionnement de la salle (petite réunion de famille de 15 ou 20 personnes ou salle de 100 personnes ?).

Le coût des investissements au m² n'est pas plus élevé en moyenne que pour un hébergement. Par contre, c'est la dimension de la salle qui induit un coût plus élevé. Un estimatif de 1 000 euros par m² peut servir de base.



Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Cette activité peut constituer une opportunité pour :

- donner de la visibilité à l'exploitation : prévoir des panneaux d'informations dans la salle avec présentation de la ferme et indication des lieux de vente des produits de la ferme,
- vendre ses produits si le producteur possède un magasin de vente sur sa ferme.

Pour que cette activité complémentaire fonctionne, il faudra mettre en place une **communication** adaptée et la rendre visible sur les différents supports de communication de l'exploitation (site internet, flyer, réseaux sociaux...). L'idée est de valoriser cette prestation en précisant les caractéristiques de la salle (dimensions, capacité, commodités...). Le producteur peut partager sa prestation sur des sites de location de salles, souvent utilisés pour des anniversaires ou des mariages (1001salles.com ; abcsalles.com ; ...).

Attention à bien prendre en compte les éventuelles commissions pour les sites de réservation en ligne. Aussi, il peut être intéressant d'envoyer un mailing aux différents comités d'entreprise autour de l'exploitation afin qu'ils aient connaissance de l'existence de la salle.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Chambre d'agriculture Rhône-Alpes - Fiche technique salle d'accueil à la ferme • Chambre d'agriculture Rhône-Alpes - Fiche technique annexe salle d'accueil, sécurité incendie • Site du gouvernement : Bruit, nuisances sonores et pollution sonore
	CONTACTS	Conseiller urbanisme (pour réglementation ERP)
	FORMATIONS	• Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe





Éléments de définition

Les événements organisés sur l'exploitation peuvent être une porte ouverte, une projection de film, un brunch fermier, des marchés événementiels, des expositions et vernissages, des événements type « yoga et vignes »...

L'organisation d'un événement n'a pas de définition juridique précise. Cependant, elle est soumise à une réglementation dont les critères dépendent du type d'événement et de son importance en termes de participants.

Cadre réglementaire et recommandations

Déclaration de l'évènement et sécurité

Dans le cas de l'organisation d'un événement à but lucratif, même si l'événement est organisé sur un lieu privé, il est nécessaire :

- d'en informer la mairie : déclaration à réaliser en mairie de la commune où est organisé l'événement. Il faudra fournir les informations suivantes : la nature de l'événement, le lieu, le jour, les horaires, la configuration et la capacité d'accueil du lieu, les installations présentes et utilisées ainsi qu'une estimation du nombre de personnes participants à l'événement.
- d'appliquer les mesures de sécurité à mettre en place (définies par la mairie et la gendarmerie au regard des informations fournies), de vérifier auprès de la préfecture s'il y a des mesures de sécurité particulières à respecter (prévention des attentats, mesures sanitaires particulières...)

La réglementation change s'il s'agit d'une organisation de grands rassemblements.

Le nombre de personnes déterminant un grand rassemblement est laissé à l'appréciation des pouvoirs publics mais il varie en général de 5 000 à 10 000 personnes. Dans ces conditions :

- Dépôt de dossier de sécurité « grand rassemblement » à la préfecture.
- Évaluation du dossier par la commission consultative départementale de la sécurité et de l'accessibilité.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Si l'évènement est organisé dans un ERP, veiller à respecter la réglementation en matière d'accessibilité et de sécurité. (Cf. Fiche Réglementation ERP)

Diffusion de musique

La diffusion de musique est également réglementée (cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques).

Vente de boissons alcoolisées

Les boissons servies dans le cadre d'une buvette peuvent être du groupe 1 (sans alcool) ou du groupe 3 (en dessous de 18° d'alcool : vin, bière, crème de cassis, etc.).

La vente de boissons sans alcool ne nécessite pas de licence. La vente de boissons du groupe 3 pour une consommation sur place nécessite une licence III. L'exploitation qui possède une licence III peut également vendre à emporter les boissons autorisées par sa licence. Si la vente se fait uniquement à emporter, l'exploitation pourra être titulaire de la petite licence à emporter ¹.

Les établissements titulaires de « petite licence à emporter » doivent proposer à la vente des éthylotests chimiques ou électroniques.²

Les viticulteurs qui vendent uniquement les vins de leur propre domaine n'ont pas besoin de licence.

Le maire de la commune peut délivrer une autorisation d'ouverture d'un débit de boissons temporaire à l'occasion d'une fête publique, d'une foire ou d'une vente, ou encore d'une manifestation organisée par l'association elle-même. Dans ce cas, le nombre maximal d'autorisations par an est de 5.

¹ [Licence d'un restaurant et débit de boissons](#)

² [Arrêté du 30 mars 2021](#)



Vente de produits de la ferme

Les ventes au déballage sont généralement des événements ponctuels, comme des brocantes, des vide-greniers ou des marchés de créateurs, organisés dans des lieux privés tels que des jardins ou des salles de réunion. Elles font l'objet d'une autorisation délivrée par l'organisateur de l'événement. Elles ne nécessitent pas que chaque participant soit déclaré préalablement à la mairie. Une copie de cette autorisation doit être adressée à la DDETSPP.

Pour la vente de produits sur lieu privé, il est nécessaire que chaque producteur invité demande une autorisation de vente au déballage à la mairie. Les responsables de vente de denrées alimentaires doivent respecter la réglementation sanitaire relative à l'hygiène des denrées alimentaires via le respect des normes sur les conditions d'hygiène.

Restauration

Si l'agriculteur propose une formule de restauration (ferme-auberge, goûters, apéritifs, etc.), il doit respecter la réglementation en vigueur. (cf. Fiche Réglementation sanitaire en restauration, Fiche Ferme-auberge, Fiche Petite restauration).

Faire appel à un traiteur

Si l'agriculteur souhaite faire appel à un traiteur, il doit mettre à sa disposition des locaux et équipements conformes à la réglementation sanitaire en vigueur. (cf. Fiches Réglementation sanitaire en restauration et Fiche Petite restauration)

Assurance

Si l'événement est organisé sur la voie publique, il est nécessaire de souscrire une police d'assurances garantissant, en matière de responsabilité civile, tous les risques relatifs à l'événement. Cependant, même si l'événement a lieu sur un lieu privé, il est vivement recommandé de prévenir son assurance pour vérifier de ce qu'elle peut couvrir. Il est conseillé de décrire à son assurance avec exactitude toutes les animations prévues sur l'événement. Il est également possible de souscrire une assurance annulation d'événement en cas d'intempéries ou autres aléas.

Plan d'action pour organiser un événement

Pour réussir son événement à la ferme il est nécessaire de :

- **définir son objectif** : communiquer sur son métier ou sur la vente à la ferme, faire découvrir de nouveaux produits, remercier sa clientèle existante ou en conquérir une nouvelle,
- **définir sa cible** : clientèle existante, habitants de la commune, partenaires, médias, etc. et en analyser les attentes éventuelles,
- **définir le concept, la nature de l'événement et les animations** qui en découlent : marché alimentaire, événement festif, événement en partenariat, inauguration,
- **puis le format** : lieu, durée (une soirée, une journée, un weekend...), date et horaires. Attention à bien prendre en compte les fêtes calendaires, les manifestations éventuelles déjà organisées autour de l'exploitation, etc.,
- **définir les besoins humains, matériels et financiers** : masse salariale suffisante ou appel à des bénévoles, location de chapiteau au besoin, matériel de sonorisation, demande de subvention,
- **préparer une communication adaptée à l'événement** : flyers et affiches, partage sur le site internet de l'exploitation, sur celui de la mairie, sur celui de l'office de tourisme, partage sur les réseaux sociaux, promotion par la presse écrite et les radios, partage via les partenaires de l'événement, comptabiliser les recettes, le nombre de personnes venues, prendre note des impressions de l'équipe, la gestion des imprévus, etc., communiquer via les réseaux et les médias en publiant des photos de l'événement et en remerciant vivement les participants (et en donnant déjà rdv pour l'édition suivante), impliquer les clients en leur transmettant un court questionnaire quelques jours après pour avoir leurs impressions.
- **organiser la logistique** :
 - **préparer un rétro planning** des choses à préparer pour le jour j et cibler des personnes pour chaque tâche : toutes les personnes impliquées dans l'organisation doivent savoir qui fait quoi. Organiser des points réguliers pour vérifier que la préparation avance bien et identifier en amont les oublis,
 - **définir l'implantation** : identification des stands, des différents espaces, des accès et éventuellement d'un sens de circulation...
 - **définir le planning de la journée, fixer un déroulé précis** en marquant les temps de préparations, de début d'événement, de temps forts, de fin d'événement, de rangement,



- **prévoir l'identification visuelle des salariés/bénévoles** (t-shirt, badge, listing des personnes présentes avec les coordonnées de chacune...) et y préciser les rôles de chacun (le jour j, l'agriculteur sera très sollicité alors autant prévoir à l'avance et déléguer un maximum de choses) si l'événement a lieu dehors,
- **prévoir un plan B en cas de pluie** (chapiteau, salle) ou annulation à X jours avant l'événement.
- **analyser les retours de son événement** : comptabiliser les recettes, le nombre de personnes venues, prendre note des impressions de l'équipe, la gestion des imprévus, etc., communiquer via les réseaux et les médias en publiant des photos de l'événement et en remerciant vivement les participants (et en donnant déjà rdv pour l'édition suivante), impliquer les clients en leur transmettant un court questionnaire quelques jours après pour avoir leurs impressions.

Toutes ces actions permettront de valoriser ce qui a été bien fait afin d'être capable de le reproduire mais également d'identifier ce qui n'a pas bien fonctionné et de trouver des solutions/explications pour la prochaine fois.

Idées d'animation

Dégustation voire restauration sur place, visite de l'exploitation, tombola avec lots à gagner (c'est le moment de récupérer les adresses mail et de construire sa base de données), exposition de matériel agricole, exposition d'animaux, démonstration de techniques agricoles (traite de vache, pansage des chevaux, chien de troupeaux...), ambiance musicale type repas/concert...

Dans tous les cas, le bon plan est de prévoir une activité pour les enfants car les familles constituent souvent une clientèle cible très intéressante pour les producteurs.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• APCA - Guide d'accompagnement à l'organisation de Journées Portes Ouvertes • Sarthe Tourisme - Cahiers techniques : l'organisation d'évènements
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe





HÉBERGEMENTS





Éléments de définition

La location de chambre d'hôtes consiste en la location à la nuitée d'une chambre meublée ayant accès à une salle d'eau et un WC (à l'intérieur ou à l'extérieur de la chambre) et la fourniture du petit déjeuner ¹.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

La location de chambre d'hôte fait partie des activités «Dormir». Ce sont des activités d'hébergement qui permettent au public de séjourner pour une ou plusieurs nuits sur l'exploitation agricole de l'adhérent ou à proximité de celle-ci. L'adhérent Bienvenue à la ferme, en proposant une visite de sa ferme, et en favorisant l'échange avec son visiteur, facilite son immersion dans l'univers de la ferme.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Les chambres d'hôtes sont limitées à 5 chambres et 15 personnes. Au-delà, on doit se conformer à la réglementation des hôtels et des ERP. (Cf. Fiche Urbanisme et Fiche Réglementation ERP)

Cadre réglementaire et recommandations

Le cadre réglementaire de la location d'une chambre d'hôtes est très clairement établi dans la réglementation ² :

- la chambre louée doit se situer dans l'habitation principale de l'hôte ou dans une dépendance à proximité immédiate de l'habitation principale de l'hôte,
- la location s'entend à la nuitée et comprend l'hébergement et le petit déjeuner,
- l'entretien des chambres est assuré quotidiennement, draps et linge de toilette sont fournis par le propriétaire sans frais supplémentaires,
- chaque chambre d'hôtes donne accès (directement ou indirectement) à une salle d'eau et à un WC,
- le nombre de chambres autorisées par site est limité à cinq (avec une capacité maximale d'accueil de 15 personnes maximum).

Elle doit être en conformité avec les réglementations sur l'hygiène, la sécurité et la salubrité. ³

La chambre doit avoir une surface minimum de 9 m² et une hauteur sous plafond de 2.2 m minimum. Au-delà de l'aspect réglementaire, on estime que la surface minimale commercialement acceptée est de 12 m² au minimum.

Déclaration de l'activité

La création de chambres d'hôtes doit obligatoirement être déclarée auprès de la mairie de la commune et doit faire l'objet d'un accusé de réception. Tout changement concernant les éléments d'information que comporte la déclaration doit faire l'objet d'une nouvelle déclaration en mairie. Cette déclaration peut être faite en ligne ⁴. La non-déclaration d'une chambre d'hôtes peut valoir une contravention de 450 €.

¹ Article D324-13 du code du tourisme

² Direction de l'information légale et administrative, 2022, Chambres d'hôtes

³ Direction de l'information légale et administrative, 2022, Logement décent - Logement meublé

⁴ Ministère chargé de l'économie, Déclarer en mairie des chambres d'hôtes (Démarche en ligne)



Affichage et publicité des prix

Le loueur de chambres d'hôtes a des obligations d'affichage vis-à-vis du consommateur. Le loueur doit procéder au triple affichage des prix et des services qu'il propose :

- à l'extérieur de sa maison ou de son appartement,
- à l'intérieur, au lieu de réception des clients,
- dans chaque chambre.

A tout moment de la procédure de réservation, le consommateur doit pouvoir disposer d'une information portant des précisions sur les services proposés (ex : petit-déjeuner, connexion à l'internet accessible ou non, etc.) et sur le prix définitif à payer. Pour plus de détails, se reporter à l'arrêté du 18 décembre 2015 ⁵.

Une note doit également être remise au client avec le décompte détaillé et le prix de chaque prestation ainsi que le total dû. En l'absence de ces obligations, le loueur risque une contravention de 1 500 €.

Sécurité incendie

Un détecteur incendie aux normes et régulièrement entretenu est obligatoire dans la maison d'hôte ⁶.

Accessibilité aux personnes handicapées

Les chambres d'hôtes sont limitées à 5 chambres et 15 personnes. Au-delà, on doit se conformer à la réglementation des hôtels et des ERP. Ce changement implique également, de suite, la réglementation sur l'accessibilité aux personnes à mobilité réduite.

Dans la limite des 15 personnes, il n'y a pas d'obligation d'accès aux personnes en situation de handicap. Cependant, si cela est possible techniquement, il est fortement conseillé de prévoir une chambre à minima au rez-de-chaussée pour pouvoir recevoir des personnes en situation de handicap, des personnes âgées ou à mobilité réduite. Cette chambre devrait avoir une salle d'eau adaptée et un accès possible sans marche.

Prévention de troubles à l'ordre public

En cas d'accueil d'hôtes de nationalité étrangère, une fiche de police doit être remplie ou signée par le client. Elles doivent être conservées 6 mois et remises sur demande aux forces de l'ordre ⁷.

Chambre d'hôtes ou chambres chez l'habitant ?

Contrairement à la chambre d'hôtes, la location de chambre chez l'habitant ne comprend pas obligatoirement les services tels que le petit déjeuner, la location du linge ou le ménage.

On parle également de chambre chez l'habitant pour un propriétaire louant plus de 5 chambres et/ou ayant une capacité d'accueil de plus de 15 personnes mais ne souhaitant pas se faire classer comme un hôtel.

Si l'exploitant de chambres chez l'habitant n'a pas l'obligation de se déclarer à la mairie, il est soumis aux mêmes obligations sociales et fiscales que celui d'une chambre d'hôtes. Dans le cas du dépassement d'une capacité d'accueil de 15 personnes, l'établissement est soumis aux dispositions applicables aux ERP.

Si cette activité est exercée de façon habituelle, l'exploitant doit être inscrit au registre du commerce et des sociétés (RCS) et remplir les obligations de transparence vis-à-vis du consommateur prévues par les textes dédiés (affichage des prix, remise de note,...) au même titre que les exploitants de chambres d'hôtes. L'exploitant de chambre chez l'habitant a interdiction d'utiliser le terme de chambre d'hôtes.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Contexte juridique

L'activité de chambre d'hôte est une activité professionnelle qui doit être déclarée au guichet unique de formalités des entreprises. Elle est juridiquement agricole si elle a pour support l'exploitation (Cf. Fiche contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques).

⁵ Arrêté du 18 décembre 2015 relatif à la publicité des prix des hébergements touristiques marchands autres que les meublés de tourisme et les établissements hôteliers de plein air

⁶ Direction de l'information légale et administrative, 2022, Détecteur de fumée (Daaf) : sécurité incendie dans le logement

⁷ Direction de l'information légale et administrative, 2022, Qui doit faire remplir une fiche individuelle de police à un touriste étranger ?



Contexte fiscal

Les recettes de la chambre d'hôtes sont fiscalement de nature commerciale, même réalisées dans le cadre d'une activité agricole. Elles généreront donc des Bénéfices industriels et commerciaux (BIC) et non du bénéfice agricole (BA).

Taxe sur la valeur ajoutée (TVA)

Si l'exploitation est soumise à la TVA, l'exploitant applique un taux de 10 % pour la prestation d'hébergement et de restauration (hors boissons alcoolisées à 20%).

Taxe de séjour sur les hébergements touristiques

Si la commune de la chambre d'hôtes a institué la taxe de séjour, l'exploitant en est redevable selon le montant appliqué (par adulte et par nuit). Le montant doit être affiché avec les autres tarifs.

Cotisation économique territoriale (CET)

L'activité de chambres d'hôtes est redevable de la CET. La CET est composée de la cotisation foncière des entreprises (CFE) et la cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE). Si les activités agricoles sont exonérées de la contribution foncière des entreprises (CFE), les activités commerciales sont, elles, soumises à la CFE. Certains exploitants peuvent bénéficier d'exonération ou de réduction de la CET.

Affiliation à la Sécurité sociale pour les chambres d'hôtes

L'exploitant de chambres d'hôtes doit être affilié au régime social des travailleurs non-salariés (TNS) au titre des assurances maladie, maternité, vieillesse, invalidité et décès :

- soit auprès de la Mutualité sociale agricole (MSA) pour les agriculteurs,
- soit auprès du régime social des indépendants (RSI).

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

L'activité de location de chambre d'hôtes est une activité très exigeante pour l'agriculteur.

Elle demande des prédispositions à l'échange avec ses hôtes, un sens de l'accueil et une disponibilité pour répondre aux différentes demandes et exigences des clients.

La commercialisation des chambres d'hôtes nécessite une bonne aisance sur internet pour gérer sa communication et sa commercialisation qui se fait essentiellement en ligne.

Elle demande une très bonne connaissance de son territoire afin de conseiller les visiteurs sur la découverte des pépites locales. Idéalement on conseillera des lieux spécifiques que l'on affectionne pour sortir des sentiers battus. En plus du sens de l'accueil, l'activité de chambre d'hôtes demande un sens de la décoration et de l'aménagement pour séduire la clientèle.

Éléments utiles à une étude de marché

La réalisation d'une étude de marché est essentielle pour la mise en place de cette activité. Il convient en effet d'analyser le marché pour estimer la rentabilité attendue des locations. Cela peut se faire en étudiant les fréquentations touristiques de son secteur géographique (voir chiffres des CRT, ADT, offices de tourisme, Chambres d'agriculture).

La clientèle des chambres d'hôtes est composée à 75 % de français. Les 25% restants sont composés en majorité de belges, néerlandais, allemands et anglais. Les touristes représentent 85 % des nuitées, mais la clientèle professionnelle a tendance à se développer, souhaitant sortir du marché aseptisé des hôtels. Elle a l'avantage d'être moins saisonnière que la clientèle touristique.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

L'activité de chambre d'hôtes crée une grande charge de travail pour le propriétaire entre l'accueil des hôtes, le ménage, la lingerie, la préparation du petit-déjeuner, l'entretien extérieur, la communication, la commercialisation et la gestion des clients. Un exemple est présenté dans ce guide (Cf. Fiche Estimation des ressources humaines).

L'étude des frais pour la mise en place des chambres devra comprendre :

- les travaux sur le bâtiment et son aménagement intérieur et extérieur,
- le mobilier et la décoration qui sont d'une importance capitale pour séduire et satisfaire la clientèle,
- la communication (site, internet, photographie, mise en valeur),
- la commercialisation (commission des sites revendeurs, channel manager),
- les charges courantes (eau, électricité, chauffage...),
- les charges de service (petit-déjeuner, linge de lit et de toilette, geste d'accueil...)



Pour évaluer les recettes envisageables, étudier :

- les fréquentations touristiques de son secteur géographique (voir chiffres des CRT, ADT, offices de tourisme, Chambres d'agriculture),
- les tarifs de la concurrence sur ce même secteur pour des prestations équivalentes (une étude des hébergements à prestation inférieure ou supérieure selon les classements est également intéressante),
- les prestations auxiliaires à la fourniture de la chambre (table d'hôtes, location de vélo, accès bien-être...).

Le calcul du tarif de location est un élément primordial pour la rentabilité économique de l'activité de chambre d'hôtes.

Dans l'accompagnement du projet, il convient d'étudier les motivations du porteur de projet. Pour certains, cette activité est davantage une volonté de lien social, de contact avec les touristes ou de valorisation de leur patrimoine bâti, qu'une véritable activité avec une rentabilité économique forte.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

L'activité de location de chambres d'hôtes ne fait pas l'objet d'un classement administratif (Atout France) comme les locations de logements meublés de tourisme.

De nombreux réseaux privés existent pour classer et promouvoir les chambres d'hôtes. Ce classement est volontaire et juge le confort et les services de la chambre. C'est un gage de qualité pour les clients en lui assurant un certain niveau de prestation (Cf. Fiche Promotion). On peut citer par exemple : Bienvenue à la ferme, Gîtes de France, Clévacances, Accueil Paysan.

Comme beaucoup d'hébergement actuellement, l'essentiel de la commercialisation se passe en ligne partiellement (prise de contact) ou totalement (réservation avec paiement). En fonction du nombre de chambres et du tarif pratiqué, un site internet de qualité, avec réservation en ligne, sera utile en complément de la présence sur d'autres sites de réservation. Il pourra être judicieux d'anticiper la charge de travail que la commercialisation implique. Des outils existent pour centraliser les calendriers et gagner du temps sur cette activité.

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Portail de la Direction général des Entreprises, • Les chambres d'hôtes DGCCRF, Les chambres d'hôtes : quelle est la réglementation applicable ?
	CONTACTS	Agence de développement touristique du département ou Comité départemental de tourisme Comité régional de tourisme
	FORMATIONS	• Hébergements touristiques : réussir son accompagnement • Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases règlementaires en agritourisme et vente directe



Éléments de définition

Pour cette activité de location, plusieurs noms peuvent être utilisés mais correspondent tous à la même activité : gîte à la ferme, gîte rural, meublé de tourisme. La notion de gîte est une appellation d'usage commercial mais qui n'a pas de définition juridique. Elle n'est pas obligatoirement liée à la marque Gîtes de France.

Selon le code du tourisme ¹, les meublés de tourisme sont des villas, appartements ou studios meublés, à l'usage exclusif du locataire, offerts à la location à une clientèle de passage qui n'y élit pas domicile et qui y effectue un séjour caractérisé par une location à la journée, à la semaine ou au mois.

La location d'un gîte correspond donc à la mise en location d'un logement entier, meublé, pour une courte durée (maximum 90 jours) ². Pour le différencier des autres hébergements touristiques, le logement est obligatoirement uniquement réservé au locataire, sans accueil ou hall de réception et sans la présence du propriétaire.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

La location de meublé de tourisme fait partie des activités «Dormir». Ce sont des activités d'hébergement qui permettent au public de séjourner pour une ou plusieurs nuits sur l'exploitation agricole de l'adhérent ou à proximité de celle-ci. L'adhérent Bienvenue à la ferme, en proposant une visite de sa ferme, et en favorisant l'échange avec son visiteur, facilite son immersion dans l'univers de la ferme.

Cadre réglementaire et recommandations

Déclaration de l'activité

Pour créer un meublé de tourisme, une déclaration en mairie est obligatoire. Elle peut se faire directement en mairie ³ ou en ligne ⁴. Cette déclaration doit faire l'objet d'un accusé de réception. Il existe néanmoins des exceptions. En effet, dans certaines villes, le propriétaire est dans l'obligation de demander une autorisation de changement d'usage ⁵ (avec obligation d'obtention du dit changement d'usage). Les autorisations délivrées sont parfois temporaires (accordées pour x années) et/ou renouvelables x fois. Il est important de se renseigner régulièrement car la réglementation qui varie d'un territoire à un autre peut rapidement évoluer. Si aucune déclaration n'a été effectuée, le loueur s'expose à une contravention pouvant aller jusqu'à 5000 €. Tout changement concernant les informations fournies (sur le loueur, le meublé, les périodes de location) doit faire l'objet d'une nouvelle déclaration en mairie.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Un gîte n'est considéré comme un ERP que s'il accueille plus de 15 personnes. Si plusieurs gîtes sont dans un même bâtiment mais totalement indépendants l'un de l'autre, ils ne sont pas ERP, même si le nombre de personnes accueillies au total dans le bâtiment dépasse 15 personnes. (Cf. Fiche Réglementation ERP)
Cependant, il est bon de noter que dans certains départements il existe des subtilités si plusieurs gîtes ont la même toiture. (Se référer au SDIS de son département)

Accord du propriétaire en cas de location

Si vous êtes locataire et que vous souhaitez sous-louer votre logement, vous devez impérativement obtenir l'accord écrit de votre bailleur.

¹ [Code du tourisme, 2020, Article L324-1-1](#)

² [Ministère de l'économie, 2022](#)

³ [Formulaire Cerfa n°14004](#)

⁴ [Ministère chargé de l'économie, Déclarer en mairie un meublé de tourisme \(Démarche en ligne\)](#)

⁵ [Mettre en location sa résidence secondaire \(meublé de tourisme\)](#)



Information du consommateur

Toute location saisonnière en meublé doit préalablement à sa conclusion, faire l'objet de la remise, au preneur éventuel, d'un état descriptif précisant la description des lieux loués, leur situation dans la localité et les conditions de leur location ⁶.

Les exploitants des meublés de tourisme sont tenus d'établir, en double exemplaire, une note dûment datée, portant la raison sociale et l'adresse du meublé, la durée de la location ainsi que le nom et l'adresse du client. Cette note devra indiquer successivement et au fur et à mesure de leur échéance, les dépenses à la charge du client en faisant apparaître séparément les prix, taxes et service compris, de chacune des prestations fournies, ainsi que le total des sommes dues par le client.

Les prix portés sur la note pourront toutefois être décomposés afin de faire apparaître distinctement les taxes et le montant du service qui y sont inclus. L'original de la note devra être remis au client au moment du paiement. Le double devra être classé par ordre chronologique et conservé pendant un an par l'exploitant, qui sera tenu, durant ce délai, de le présenter à toute réquisition des agents qualifiés ⁷.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Loueur de meublé : professionnel ou non ?

La location de meublé peut être une activité exercée à titre professionnel ou non. Pour être professionnel, le loueur doit remplir deux conditions :

- réaliser plus de 23 000 € de recettes par l'activité de location pour le foyer fiscal,
- les recettes de la location doivent être supérieures au montant total des autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaire, autre BIC...).

Si l'une des conditions n'est pas remplie le loueur reste un loueur non professionnel ⁸.

La mention de loueur de meublé professionnel doit être affichée sur les annonces de location en indiquant « annonce professionnelle » ou « annonce particulier ».

Juridique

D'un point de vue juridique, la location de meublé de tourisme n'a pas l'obligation d'être une activité agricole (n'ayant dans la plupart des cas que très peu de lien économique avec la production) ni une activité commerciale ; elle est, dans la majorité des cas, une activité civile. Elle ne doit pas nécessairement être exercée dans le cadre d'une société. Il est intéressant de souligner qu'un gîte peut être juridiquement agricole s'il est détenu par une entreprise individuelle, un GAEC, une EARL ou une SCEA ; dans ce cas particulier, la prestation est souvent accompagnée d'une prestation complémentaire en lien avec l'activité de l'exploitation.

Cependant, dans le cadre de l'impôt sur le revenu, les personnes qui donnent en location – directe ou indirecte – des locaux d'habitation meublés relèvent du régime des BIC (Bénéfices industriels et commerciaux).

Les agriculteurs qui louent leur meublé de tourisme à titre civil sont tout de même dans l'obligation d'être enregistrés comme une entreprise avec un n° de SIRET, obtenu après déclaration auprès du Guichet unique (GU), et ce, peu importe la nature juridique de l'activité de location. Cette inscription doit intervenir au plus tard dans les 15 jours suivant le début de la location du bien. C'est cette démarche notamment qui permettra d'indiquer le régime d'imposition choisi pour cette activité.

Social

Le traitement social de la location de meublé, peut être vu sous différents angles et dépendre de différents régimes. La location de meublé déclenchera le paiement de cotisations à la MSA selon trois critères cumulatifs :

- les logements loués doivent proposer des aménagements et des services constituant un élément déterminant de la location (il s'agit ici de disposer des meubles et services nécessaires pour être considéré comme un meublé de tourisme),
- l'activité agrotouristique doit être développée sur l'exploitation ou les locaux ou terrains en dépendant,
- l'activité doit être dirigée par le chef d'exploitation, quelle que soit la forme juridique de la structure d'accueil.

⁶ Arrêté du 16 mai 1967 relatif aux locations saisonnières en meublé

⁷ Arrêté du 8 juin 1967 Délivrance d'une note dans les hôtels, pensions de famille, maisons meublées et restaurants.

⁸ Code général des impôts, 2020, article 155



La MSA précise que la simple location de logement en meublé, sans prestations de services à caractère hôtelier, ou sans prestations de loisirs ou de restauration ou sans aménagement spécial, ne relève pas de l'agrotourisme et ne donne pas lieu à cotisations sociales et cela y compris lorsque les deux autres conditions sont réunies.

Si l'activité ne relève pas de la MSA, alors elle peut dépendre de différents régimes. Le loueur peut choisir de dépendre du régime général de la sécurité sociale, du régime de micro entrepreneur ou de la Sécurité Sociale des Indépendants (SSI).

Pour les cotisations sociales, se référer au tableau page 145 Il est tout de même important de rappeler qu'en dessous de 23 000 euros de recettes (loyers bruts), le loueur ne cotisera pas.

Fiscalité

Fiscalement la location de meublé de tourisme est de nature commerciale. Elle génère donc des BIC.

Si l'activité est exercée à titre civil, les revenus de cette activité sont à déclarer sur sa déclaration d'impôts sur le revenu.

Si l'exploitation des meublés de tourisme est faite en individuel, alors le régime du micro BIC s'applique. Cela implique un système de déclaration et d'imposition simplifié.

VOIR TABLEAU PAGE 145

Les limites de chiffre d'affaires pour l'application du micro BIC sont de :

- 176 200 € HT pour les locations de meublés de tourisme classés (avec un abattement de 71%),
- 72 600 € HT pour les locations de meublés de tourisme non classés (avec un abattement de 50%).

TVA

Le loueur de meublé de tourisme est exonéré de TVA s'il ne propose pas de prestations para-hôtelières. Toutefois, pour être assujetti à la TVA, le loueur doit fournir au moins trois des quatre services suivants :

- service du petit-déjeuner,
- nettoyage régulier des locaux,
- location de linge de maison,
- service de réception de la clientèle.

Dans le cas d'un meublé de tourisme, il est impossible pour le loueur de proposer un petit-déjeuner de manière régulière et systématique à ses hôtes, sous peine d'entrer en concurrence déloyale avec d'autres types de prestations touristiques. La seule application des trois dernières conditions est donc possible.

Le choix d'appliquer la TVA peut être avantageux, en particulier pour les exploitants ayant engagé des travaux importants, car il permet de récupérer la TVA payée aux fournisseurs. Cependant, ce choix a des conséquences à long terme, et il convient de bien évaluer cette décision.

Si la TVA s'applique, le taux est de 10 %.

Taxe de séjour sur les hébergements touristiques

Dans les communes où la taxe de séjour est en vigueur, l'exploitant d'un gîte rural est tenu de collecter cette taxe auprès des clients et de la reverser aux autorités compétentes. Le montant de cette taxe est fixé par la commune et est généralement calculé par adulte et par nuit. Le tarif peut varier en fonction du classement du gîte (nombre d'étoiles, etc.) et doit être affiché avec les autres tarifs pour information des clients.

Cotisation économique territoriale (CET)

L'activité de location de meublé est soumise à la Cotisation Économique Territoriale (CET), qui se compose de deux éléments :

- Cotisation foncière des entreprises (CFE) : payable par les exploitants de meublés de tourisme. Contrairement aux activités agricoles, les activités commerciales — comme la location de meublés — sont soumises à la CFE.
- Cotisation sur la valeur ajoutée des entreprises (CVAE) : concerne les entreprises au-delà d'un certain seuil de chiffre d'affaires.

Certaines exonérations ou réductions de la CET peuvent s'appliquer selon la situation de l'exploitant et les dispositions locales en vigueur.



Loyers bruts <23 000 €			
Pas de cotisations sociales à proprement parlé, mais une contribution fiscale de 17.2% sur le résultat fiscal à payer directement au Trésor Public.			
Loyers bruts > 23 000 €			
Logement meublé non classé			
Régimes possibles	Régime Général	Micro-Entrepreneur (Micro – BIC)	Travailleur indépendant (Réal BIC)
Base de cotisation	Sur le montant des recettes supérieur à 23 000 € pour l'année d'affiliation. Sur le montant des recettes dès le 1er euro pour les années suivantes. Si vous optez au régime micro-BIC, le revenu à déclarer est celui avant la déduction fiscale consultable sur votre avis d'imposition.		Sur le montant des revenus (recettes - charges déductibles) supérieur au montant des revenus correspondant à 23 000 € de recettes pour l'année d'affiliation. Sur le montant des revenus dès le 1er euro pour les années suivantes.
Seuil maximal	77 700 € de recettes	77 700 € de recettes	>77 700
Abattement	60% sur les recettes	Exonération : Acre possible la 1re année	Exonération : Acre possible la 1re année
Montant indicatif des cotisations dues pour 40 000€ de recettes l'année suivant l'affiliation	7600 € (recettes x 40 % (100- 60) x 47,50 %)	8 800 € (recettes x 22 %) + contribution formation professionnelle + frais de chambre	Hypothèse : 20 000 de charges déductibles dont 8 000 € de cotisations sociales personnelles obligatoires 8 814 € (20000 x30,49% + 28000 x 9,70 %) + 103 € de contribution formation professionnelle
Logement meublé de tourisme classé			
Régimes possibles	Régime Général	Micro-Entrepreneur (Micro – BIC)	Travailleur indépendant (Réal BIC)
Base de cotisation	Sur le montant des recettes supérieur à 23 000 € pour l'année d'affiliation Sur le montant des recettes dès le 1er euro pour les années suivantes Si vous optez au régime micro-BIC, le revenu à déclarer est celui avant la déduction fiscale consultable sur votre avis d'imposition	Sur le montant des revenus (recettes - charges déductibles) supérieur au montant des revenus correspondant à 23 000 € de recettes pour l'année d'affiliation. Sur le montant des revenus dès le 1er euro pour les années suivantes.	
Seuil maximal	77 700 € de recettes	188 700 € de recettes	>77 700
Abattement	87% sur les recettes	Exonération : Acre possible la 1ère année	Exonération : Acre possible la 1ère année
Montant indicatif des cotisations dues pour 40 000€ de recettes l'année suivant l'affiliation	2 470 € (recettes x 13% (100-87) x 47,50 %)	2 400 € (recettes x 6 %) + contribution formation professionnelle + frais de chambre	Hypothèse : 20 000 de charges déductibles dont 8 000 € de cotisations sociales personnelles obligatoires 8 814 € (20000 x30,49% + 28000 x 9,70 %) + 103 € de contribution formation professionnelle

Energie

Diagnostic de performance énergétique (DPE)

Comme le prévoit la loi du 19 novembre 2024⁹ visant à renforcer les outils de régulation des meublés de tourisme, les maires peuvent demander aux propriétaires d'un meublé de tourisme de leur transmettre, dans un délai de deux mois, un DPE en cours de validité, sauf si le meublé de tourisme constitue la résidence principale du loueur.

Niveau de performance énergétique d'un logement décent en France métropolitaine auquel sera soumis un nouveau meublé de tourisme¹⁰ :

- À compter du 1er janvier 2025 : entre la classe A et la classe F ;
- À compter du 1er janvier 2028 : entre la classe A et la classe E ;
- À compter du 1er janvier 2034 : entre la classe A et la classe D

Niveau de performance énergétique d'un logement décent en Outre-mer auquel sera soumis un nouveau meublé de tourisme :

- À compter du 1er janvier 2028 : entre la classe A et la classe F ;
- À compter du 1er janvier 2031 : entre la classe A et la classe E.

Carnet d'information du logement (CIL)¹¹

Le CIL vise à centraliser les informations utiles sur les caractéristiques des logements et sur les travaux réalisés, afin de faciliter et d'accompagner les travaux d'amélioration de la performance énergétique. Il concerne les logements collectifs et individuels, neufs ou anciens.

Il est exigé en cas de construction de logements collectifs ou individuels et de leurs annexes (par exemple, une dépendance) pour lesquels un permis de construire ou une déclaration préalable a été déposé(e), depuis le 1er janvier 2023. Il est également nécessaire à l'occasion de travaux de rénovation d'un logement existant ayant une incidence significative sur sa performance énergétique.

Ce « carnet de santé » du logement sera demandé en cas de vente. Il s'agit simplement d'un classeur rassemblant tous les documents relatifs aux rénovations ou constructions ayant un impact sur le diagnostic énergétique du meublé. Il appartient au propriétaire de l'établir. Voici la liste des documents attendus dans le CIL : dates et descriptions des travaux réalisés, liste et caractéristiques des matériaux utilisés lors des travaux, notices de fonctionnement, de maintenance et d'entretien des équipements, notice de fonctionnement des équipements de chauffage ou autres et documents attestant la performances énergétique du logement.

⁹Pour aller plus loin [LOI n° 2024-1039 du 19 novembre 2024](#)

¹⁰ [Loi n° 89-462 du 6 juillet 1989](#)

¹¹ [Carnet d'information du logement \(CIL\)](#)



Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

L'activité de location de meublé de tourisme est une activité très exigeante pour l'agriculteur.

Elle demande des prédispositions à l'échange avec les touristes, un sens de l'accueil et une disponibilité pour répondre aux différentes demandes et exigences des clients. Même si celle-ci est moindre qu'en chambre d'hôtes. Les échanges se produisent essentiellement le jour de l'arrivée et du départ.

La commercialisation des gîtes nécessite une bonne aisance sur internet pour gérer sa communication et sa commercialisation qui se fait essentiellement en ligne.

Elle demande une très bonne connaissance de son territoire afin de conseiller les visiteurs sur la découverte des pépites locales. Idéalement on conseillera des lieux spécifiques que l'on affectionne pour sortir des sentiers battus. En plus du sens de l'accueil, l'activité de location de meublé, demande un sens de la décoration et de l'aménagement pour séduire la clientèle.

Éléments utiles à une étude de marché

La réalisation d'une étude de marché est essentielle pour la mise en place de cette activité. Il convient en effet d'analyser le marché pour estimer la rentabilité attendue des locations. Cela peut être fait en étudiant les fréquentations touristiques de son secteur géographique (voir chiffres des CRT, ADT, offices de tourisme, Chambres d'agriculture).

La majorité des locations se font à la semaine en saison. Les courts séjours se développent énormément sur les ailes de saison. Cela demande une bonne flexibilité pour le propriétaire.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

L'activité de gîte crée une grande charge de travail pour le propriétaire entre l'accueil des touristes, le ménage, la lingerie, les prestations para-hôtelière s'il y en a, l'entretien extérieur, la communication, la commercialisation et la gestion des clients.

L'étude des frais pour la mise en place des gîtes devra comprendre :

- les travaux sur le bâtiment et son aménagement intérieur et extérieur,
- le mobilier et la décoration qui sont d'une importance capitale pour séduire et satisfaire la clientèle,
- la communication (site internet, photographie, mise en valeur),
- la commercialisation (commission des sites revendeurs, channel manager),
- les charges courantes (eau, électricité, chauffage ...),
- les charges de service (petit déjeuner, linge de lit et de toilette, geste d'accueil ...).

Pour évaluer les recettes envisageables, étudier :

- les fréquentations touristiques du secteur géographique (voir chiffres des CRT, ADT, offices de tourisme, Chambres d'agriculture)
- les tarifs de la concurrence sur ce même secteur pour des prestations équivalentes (une étude des hébergements
- à prestation inférieure ou supérieure selon les classements est également intéressante),
- les prestations auxiliaires à la location des gîtes (location de vélo, accès bien être ...).

Le calcul du tarif de location est un élément primordial pour la rentabilité économique de l'activité de location de meublé de tourisme.

Dans l'accompagnement du projet, il convient d'étudier les motivations du porteur de projet. Pour certains, cette activité est davantage une volonté de lien social, de contact avec les touristes ou de valorisation du patrimoine bâti, qu'une véritable activité avec une rentabilité économique forte.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Comme beaucoup d'hébergements actuellement, l'essentiel de la commercialisation se passe en ligne partiellement (prise de contact) ou totalement (réservation avec paiement). En fonction du nombre de gîtes et du tarif pratiqué, un site internet de qualité avec réservation en ligne sera utile en complément de la présence sur d'autres sites de réservation. Il pourra être judicieux d'anticiper la charge de travail que la commercialisation implique. Des outils existent pour centraliser les calendriers et gagner du temps sur cette activité.

Le classement des meublés de tourisme ¹² n'est pas obligatoire. Il apporte cependant quelques avantages :

[12 Arrêté du 2 août 2010 fixant les normes et la procédure de classement des meublés de tourisme](#)



- un abattement fiscal de 71 % au lieu de 50% pour les non classés,
- une reconnaissance de qualité de l'hébergement,
- l'affiliation à l'agence nationale des chèques-vacances,
- une certaine reconnaissance par les administrations pour l'implantation de panneaux routiers.

Le classement a une validité de 5 ans et doit être effectué par des organismes labélisé par Atout France ¹³. Ce classement porte sur 133 critères répartis en 3 chapitres : équipement, services au client, accessibilité et développement durable.

Des réseaux existent pouvant faire la promotion et la commercialisation des meublés de tourisme (cf. Fiche Promotion)

	DOCUMENTS RESSOURCES	• Portail de la Direction Générale des Entreprises, Les meublés de tourisme • Atout France, SCET, Guide sur la réglementation applicable à la location saisonnière, Février 2020
	CONTACTS	Agence de développement touristique du département ou Comité départemental de tourisme Comité régional de tourisme
	FORMATIONS	• Hébergements touristiques : réussir son accompagnement • Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe

¹³ [Atout France, Classement des meublés de tourisme](#)





Point sur les gîtes d'étape (auberges collectives) et gîtes de groupe

Éléments de définition

Les gîtes de groupe et les gîtes d'étape peuvent parfois être confondus. Il est donc intéressant de redéfinir ces concepts :

- Le gîte d'étape est un hébergement ayant vocation à recevoir des voyageurs itinérants tels que les randonneurs, cyclistes ou cavaliers par exemple. Ces hébergements sont souvent placés à proximité d'itinéraires de randonnée (GR, voie verte...).
- Les gîtes de groupe sont des meublés de tourisme ayant de grande capacité pour y accueillir des groupes de touristes pour un séjour à la nuitée ou à la semaine.

Il n'existe pas de définition réglementaire de ces hébergements.

Beaucoup des caractéristiques de ces hébergements sont communes avec les meublés de tourisme. Voici les spécificités qui s'appliquent.

Mon gîte de groupe peut-il être considéré comme meublé de tourisme ?

Si le gîte est de grande capacité, mais qu'il est à l'usage exclusif du groupe qui le loue, il est considéré comme un meublé de tourisme.

Si l'hébergement accueille des locataires d'origines différentes qui partagent les espaces communs, alors ce n'est plus un meublé de tourisme.

Quand est-ce que l'hébergement n'est pas considéré comme un meublé de tourisme ?

Si l'hébergement n'est pas à usage exclusif du locataire, il rentre dans la catégorie des auberges collectives.

Définition de l'auberge collective

Selon le code du tourisme, une auberge collective est un établissement commercial d'hébergement qui offre des lits à la journée dans des chambres partagées ainsi que dans des chambres individuelles à des personnes qui n'y élisent pas domicile. Elle poursuit une activité lucrative ou non. Elle est exploitée, par une personne physique ou morale, de manière permanente ou saisonnière. Elle est dotée d'espaces collectifs dont au moins un espace de restauration. Les sanitaires sont communs ou privatifs dans les chambres. Elle peut comprendre un ou plusieurs bâtiments collectifs.

Classement ERP

L'hébergement, peu importe son statut, sera classé ERP s'il accueille plus de 15 personnes (ou 7 s'il s'agit d'un hébergement pour mineur en dehors de leurs familles). Sinon il sera considéré comme un immeuble d'habitation. (Cf. Fiche Réglementation ERP)

Classement administratif

Depuis le 15 septembre 2022, les auberges collectives disposent de leur système de classement. Formalisée par le décret et l'arrêté publiés au journal officiel du 13 septembre 2022 ¹, cette réforme s'inscrit dans le cadre du plan Destination France annoncé par le Premier ministre en novembre 2021. Pour en savoir plus, consulter le site d'Atout France ².

Restauration et réglementation sanitaire

Certaines structures fournissent un service de restauration (petits déjeuners, repas, panier pique-nique). A ce titre, ils doivent respecter les différentes réglementations sanitaires. Les règles pour la vente et le service de boissons alcoolisées s'appliquent également. (Cf. Fiche Réglementation sanitaire en restauration, Fiche ferme-auberge, Fiche Petite restauration).

Commercialisation

Ce type d'hébergement à une clientèle bien spécifique. Pour la toucher, des labels existent pour valoriser les hébergements adaptés pour les groupes ou les vacanciers itinérants. On peut citer Accueil vélo, Rando accueil, Cheval étape...

¹ [Journal officiel du 13 septembre 2022](#)

² [Classement des auberges collectives, Atout France](#)



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Portail de la Direction Général des Entreprises, Hôtellerie : hôtels de tourisme et auberges collectives
	CONTACTS	Agence de développement touristique du département ou Comité départemental de tourisme Comité régional de tourisme
	FORMATIONS	• Hébergements touristiques : réussir son accompagnement • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases règlementaires en agritourisme et vente directe



Éléments de définition, cadre réglementaire et recommandations

Les terrains de camping

« Le camping est librement pratiqué avec l'accord de celui qui a la jouissance du sol, sous réserve, le cas échéant, de l'opposition du propriétaire. Il peut être pratiqué sur des terrains aménagés, dans [certaines] conditions » ¹.
Le camping pratiqué isolément ainsi que la création de terrains de campings n'est pas autorisé de partout. ²

Les terrains de camping ne représentent pas une structure ni une réglementation homogène, on distingue :

- le camping soumis à déclaration préalable (souvent dénommé à la ferme) ³,
- le terrain de camping et de caravanage soumis à permis d'aménager ⁴,
- le parc résidentiel de loisirs (PRL) ⁵.

Chaque terrain de camping a ses caractéristiques qu'il est important de connaître. ***Vous trouverez dans cette fiche un tableau récapitulatif indiquant les caractéristiques de chaque catégorie de camping, les démarches de création, les hébergements autorisés et les procédures de classement Atout France.***



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

Le camping est une activité « Dormir ». Les activités « Dormir » sont des activités d'hébergement qui permettent au public de séjourner pour une ou plusieurs nuits sur l'exploitation agricole de l'adhérent ou à proximité de celle-ci. L'adhérent Bienvenue à la ferme, en proposant une visite de sa ferme, et en favorisant l'échange avec son visiteur, facilite son immersion dans l'univers de la ferme.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Une des premières démarches à effectuer par le porteur de projet est de contacter la mairie pour connaître les règles d'urbanisme en vigueur sur la commune afin de vérifier la possibilité de réaliser un projet camping au regard de l'urbanisme. En effet, les possibilités d'implanter ce type d'activité sont très limitées en zone agricole.

Si la commune est dotée d'un PLU, le règlement peut permettre ce type d'activité (voir articles 1 et 2 du PLU de la commune concernée). Si ce n'est pas le cas, il peut être envisagé de modifier le PLU via création d'un STECAL notamment. Si la commune est régie par le RNU, le projet pourra éventuellement s'envisager sur délibération motivée du conseil municipal au titre de l'article L111-4 du CU.

Il convient donc de parler de son projet au maire le plus en amont possible. A noter néanmoins que, selon les départements, le positionnement des services de l'Etat (et/ou EPCI en charge de l'urbanisme) est très contrasté : dans certains départements, tout projet peut être bloqué...

Il est conseillé de recommander aux porteurs de projets de déposer un Certificat d'Urbanisme Opérationnel (délai d'instruction de 2 mois) qui indiquera si le projet est réalisable et donnera des informations sur l'état des réseaux publics desservant le terrain, les taxes et participations d'urbanisme. (cf. Fiche Urbanisme)

¹ Article R 331-1 du code du tourisme

² Article R 111-33 du Code de l'urbanisme

³ Article *R421-23 du Code de l'urbanisme

⁴ Article L331-1 du code du tourisme

⁵ Article D333-3 du code du tourisme



Les modes d'hébergement de plein air

Les modes d'hébergements de plein air :

- la tente,
- la caravane et autocaravane,
- la résidence mobile de loisirs (RML) ou mobil-homes,
- l'habitation légère de loisirs (HLL).

Tente

La simple tente de camping n'est réglementée qu'à travers l'activité de camping elle-même. En effet, les tentes ne disposent pas de définition spécifique dans le Code de l'urbanisme, elles y sont uniquement mentionnées au titre de l'installation sur un terrain aménagé, à côté des caravanes, RML et HLL. Par contre, si la tente est équipée et/ou raccordée à un réseau, cela peut la faire évoluer vers une autre classification.

Caravanes, autocaravanes ⁶

Les caravanes sont des véhicules terrestres habitables qui sont destinés à une occupation temporaire ou saisonnière à usage de loisirs, qui conservent en permanence des moyens de mobilité leur permettant de se déplacer par eux-mêmes ou d'être déplacés par traction et que le code de la route ⁷ n'interdit pas de faire circuler ⁸.

L'installation des caravanes, quelle qu'en soit la durée, est interdite :

- dans les secteurs où le camping pratiqué isolément et la création de terrains de camping sont interdits [...],
- dans les bois, forêts et parcs classés par un plan local d'urbanisme comme espaces boisés à conserver [...], ainsi que dans les forêts de protection classées [...]. ⁹

En ce qui concerne le stationnement des caravanes :

- dans un camping : une caravane peut y être installée plus de 3 mois par an. Toutefois, une déclaration préalable en mairie ¹⁰ est nécessaire si l'emplacement sur lequel est installée la caravane :
 - a été vendu au propriétaire de la caravane,
 - ou est loué au propriétaire de la caravane pour une durée de plus de 2 ans, renouvelable.
- sur un autre terrain privé : l'installation d'une caravane sur un terrain privé, après accord du propriétaire, est aussi possible pour une durée maximale de 3 mois. Au-delà, une autorisation de la mairie est nécessaire ¹¹.

Résidences mobiles de loisirs (RML) appelées aussi Mobil-homes

Les résidences mobiles de loisirs sont les véhicules terrestres habitables qui sont destinés à une occupation temporaire ou saisonnière à usage de loisir, qui conservent des moyens de mobilité leur permettant d'être déplacés par traction mais que le code de la route interdit de faire circuler. ¹²

Les caractéristiques d'une RML doivent répondre à la norme de l'AFNOR NF S56-410 :

- sa surface ne doit pas dépasser 40 m². La RML doit être livrée complète et prête à l'usage ;
- pour être considérée comme mobile, une RML doit pouvoir être déplacée en ligne droite à 5 km/h sur une distance de 100 mètres et pouvoir prendre un virage d'un rayon de 10 mètres à 2 km/h ;
- afin d'assurer l'horizontalité et la stabilité, il est recommandé que les roues soient surélevées et que le châssis soit posé sur des cales non fixées au sol.

Si ces caractéristiques ne sont pas remplies ou si elle a perdu ses moyens de mobilité, la RML devient :

- une HLL, si elle est toujours démontable et transportable et si elle conserve sa vocation d'habitat saisonnier de loisirs,
- une construction.

Les résidences mobiles de loisirs ne peuvent être installées que :

- Dans les parcs résidentiels de loisirs spécialement aménagés à cet effet, [...];
- Dans les villages de vacances classés en hébergement léger [...];
- Dans les terrains de camping régulièrement créés, à l'exception de ceux créés par une déclaration préalable ou créés sans autorisation d'aménager, par une déclaration en mairie, [...] ou constituant des aires naturelles de camping. ¹³

⁶ [Code de l'urbanisme : Caravanes \(Articles R111-47 à R111-50\)](#)

⁷ [Code de la route](#)

⁸ [Article R111-47 Code de l'urbanisme](#)

⁹ [Article R111-48 du Code de l'urbanisme](#)

¹⁰ [Déclaration préalable \(construction, travaux, installations et aménagements non soumis à permis de construire\), Cerfa n°13404*10](#)

¹¹ [Code de l'urbanisme : Résidences mobiles de loisirs. \(Articles R*111-41 à R*111-46\)](#)

¹² [Article R111-41 du Code de l'urbanisme](#)

¹³ [Code de l'urbanisme, Article R111-42](#)



Habitations Légères de Loisirs (HLL)

Les habitations légères de loisirs sont des constructions démontables ou transportables, destinées à une occupation temporaire ou saisonnière à usage de loisirs.¹⁴

Les habitations légères de loisirs peuvent être implantées :

- dans les parcs résidentiels de loisirs spécialement aménagés à cet effet,
- dans les villages de vacances classés en hébergement léger [...],
- dans les dépendances des maisons familiales de vacances agréées [...],
- dans les terrains de camping régulièrement créés, à l'exception de ceux créés par une déclaration préalable ou créés sans autorisation d'aménager, par une déclaration en mairie, [...] ou constituant des aires naturelles de camping. Dans ce cas, le nombre d'habitations légères de loisirs doit demeurer inférieur soit à trente-cinq lorsque le terrain comprend moins de 175 emplacements, soit à 20 % du nombre total d'emplacements dans les autres cas.¹⁵

Focus sur les hébergements insolites

Les nouvelles formes d'hébergement apparaissent et ne sont pas dotées d'un encadrement juridique propre. Elles peuvent toutefois par assimilation être soumises à une des catégories d'hébergements de plein air : tente, caravane, Résidence Mobile de Loisirs, HLL (cf. Fiche Hébergements insolites)

Cadre réglementaire général

Accessibilité

Un camping est généralement classé en IOP (Installation Ouverte au Public)¹⁶ : obligation d'avoir au minimum 1 WC, 1 douche, 1 lavabo, 1 bac à laver accessible, cheminements et accès et une place de stationnement. Le nombre d'équipements accessibles est fonction du nombre total d'emplacements du camping. Dans un ERP ou IOP et du moment où on a un stationnement pour le public, 2 % des places prévues pour le public doivent être adaptées pour les PMR.

Pour mémoire, les IOP ne sont pas examinés par la commission d'accessibilité sauf en cas de demande de dérogation. Si le camping accueille d'autres bâtiments (accueil, boutique, restaurant...), ces derniers sont des ERP. Les IOP comme les ERP avaient l'obligation de se mettre aux normes pour 2015 et doivent toujours le faire. (cf. Fiche Réglementation ERP)

La DDT est le contact vers lequel se tourner pour toute question concernant l'accessibilité.

Sécurité

Les campings peuvent être soumis à différents risques naturels ou être situés en zone à risque : feux de forêts, inondations... Il est conseillé de se rapprocher :

- du service départemental incendie secours qui informe des textes de références en vigueur sur le département en ce qui concerne la réglementation en matière d'emploi du feu, débroussaillage, dispositif et moyens d'alerte et des bonnes pratiques à mettre en œuvre,
- de la sous-commission départementale pour la sécurité des terrains de camping et de stationnement des caravanes (animée par la préfecture). Seuls les campings de plus de 6 emplacements sont soumis à la visite de la sous-commission.

En ce qui concerne les barbecues, si le camping est soumis au risque de feu de forêt ou situé à proximité d'une zone boisée, les barbecues (individuels et/ou collectifs) sont en général interdits. En dehors d'une zone à risque, les barbecues peuvent être autorisés sous conditions.¹⁷

Pour plus d'informations, se tourner vers le Service Départemental Incendie Secours (SDIS).

Sanitaire

L'autorisation d'exploitation d'un camping suppose la mise en place et l'entretien d'équipements qui nécessitent le respect des règles suivantes¹⁸ :

- les équipements sanitaires mis à la disposition de la clientèle doivent être tenus dans un état constant de bon fonctionnement et de propreté avec un nettoyage quotidien ainsi qu'une désinfection,
-

¹⁴ [Code de l'urbanisme Article R111-37](#)

¹⁵ [Code de l'urbanisme, Article R111-38](#)

¹⁶ [Arrêté du 8/12/2014 pour les ERP-IOP existants](#), et pour les neufs [Arrêté du 20/04/2017](#)

¹⁷ Consulter l'arrêté préfectoral réglementant la prévention contre les risques d'incendies et de panique dans les campings

¹⁸ [Arrêté du 17 juillet 1985](#) relatif aux conditions sanitaires minimales communes aux terrains aménagés pour l'accueil des campeurs et les caravanes et aux terrains affectés spécialement à l'implantation d'habitations légères de loisirs



- le gestionnaire de l'établissement est tenu de mettre à la disposition des usagers une eau conforme aux exigences de la réglementation relative aux eaux destinées à la consommation humaine ¹⁹ et ce en quantité suffisante. Les points d'eau destinés à la consommation doivent être aménagés de manière à ne permettre aucune stagnation d'eau sur le sol,
- les eaux usées doivent faire l'objet d'une évacuation soit auprès du réseau public d'assainissement ou par l'installation d'un assainissement autonome conformément au règlement sanitaire départemental (cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques),
- les terrains doivent être équipés d'installations permettant la collecte et l'élimination des déchets ménagers avec la mise à disposition d'un nombre suffisant de poubelles hermétiques et d'une capacité suffisante. L'enlèvement de déchets ménagers doit être assuré selon une fréquence minimale bi-hebdomadaire.

Information du consommateur

L'exploitant d'un camping a des obligations d'information du consommateur (cf. Fiche Commercialisation).

Les terrains de camping ou de caravanage ainsi que les parcs résidentiels de loisirs doivent disposer d'un règlement intérieur. Un modèle type est décrit en annexe de l'arrêté du 17 février 2014. ²⁰

A l'entrée des terrains de camping et PRL, au bureau d'accueil et au lieu de commercialisation (y compris en ligne), le loueur doit procéder à l'affichage des prix toutes taxes comprises des prestations de services et du règlement intérieur.

Si le camping est classé, il convient d'afficher le panneau de classement. Des dispositions particulières s'appliquant aux campings classés sont décrites à l'article 8 de l'arrêté du 10 avril 2019. ²¹

Préalablement à la conclusion de toute location d'hébergement située dans un camping, notamment les habitations légères de loisirs et les résidences mobiles de loisirs, le loueur doit communiquer un état descriptif au preneur éventuel sur la base d'un support écrit. ²²

Ce document doit comprendre les renseignements administratifs du camping, la situation géographique du camping, son environnement, des informations pratiques d'accès au camping, les équipements communs situés sur le camping, le descriptif de l'hébergement loué, le prix et les modalités de location, le prix des prestations annexes à la location et des autres prestations. ²³

Une note doit également être remise au client avec le décompte détaillé et le prix de chaque prestation ainsi que le total dû. En l'absence de ces obligations, le loueur risque une contravention de 1 500 €.

Petits campings

Les terrains de camping déclarés accueillent maximum 6 emplacements ou 20 personnes²⁴ et doivent faire l'objet d'une déclaration en mairie d'où leur nom de terrain «déclaré». Il est possible d'y recevoir des tentes, des caravanes et des campings-cars (autocaravanes).

Les campings soumis à simple déclaration (Cerfa n°13404*07) doivent comporter quelques aménagements sanitaires minimaux qui peuvent se limiter à un point d'eau potable, un lavabo, un WC.

¹⁹ [Réglementation relative aux eaux destinées à la consommation humaine](#)

²⁰ [Arrêté du 17 février 2014](#) relatif à l'obligation pour les terrains de camping ou de caravanage ainsi que pour les parcs résidentiels de loisirs de disposer d'un modèle de règlement intérieur et d'une notice d'information sur les conditions de location des emplacements à l'année

²¹ [Arrêté du 10 avril 2019](#) fixant les normes et la procédure de classement des terrains de camping et de caravanage et des parcs résidentiels de loisirs

^{22/23} [Arrêté du 22 octobre 2008](#) relatif à l'information préalable du consommateur sur les caractéristiques des hébergements locatifs en hôtellerie de plein air

²⁴ [Article R.421-19 du code de l'urbanisme](#)





Définitions	Terrain soumis a permis d'aménager	
	Terrain non soumis a permis d'aménager = Terrain soumis à déclaration préalable	Terrain de Camping et de Caravanage
	Terrain non soumis a permis d'aménager = Terrain soumis à déclaration préalable Définition : Aménagement ou mise à disposition des campeurs, de façon habituelle, de terrains ne nécessitant pas un permis d'aménager [...]	Terrain de Camping et de Caravanage Définition : Les terrains aménagés de camping et de caravanage sont destinés à l'accueil de tentes, de caravanes, de résidences mobiles de loisirs et d'habitations légères de loisirs. Ils sont constitués d'emplacements nus ou équipés de l'une de ces installations ainsi que d'équipements communs. Ils font l'objet d'une exploitation permanente ou saisonnière et accueillent une clientèle qui n'y élit pas domicile. Ils doivent disposer d'un règlement intérieur² établi conformément au modèle type fixé par arrêté du ministre chargé du tourisme.³ On distinguera les terrains de camping à mention « tourisme » ou « loisirs » des terrains de camping classés en catégorie « aire naturelle ».
		Parc Résidentiel de Loisirs (PRL) Définition : Un parc résidentiel de loisirs est un terrain aménagé et soumis à des normes.⁴ Les parcs résidentiels de loisirs exploités sous régime hôtelier sont destinés à l'accueil d'habitations légères de loisirs, de résidences mobiles de loisirs et de caravanes. Ils sont constitués d'emplacements nus ou équipés de l'une de ces installations, destinés à la location pour une durée pouvant être supérieure au mois, ainsi que d'équipements communs. Ils accueillent une clientèle qui n'y élit pas domicile. Un parc résidentiel de loisirs ne peut être exploité sous régime hôtelier qu'à la double condition qu'une seule personne physique ou morale ait la propriété ou la jouissance du terrain et que l'exploitation en soit assurée par une seule personne physique ou morale. Ils doivent disposer d'un règlement intérieur [...]. Une notice d'information sur les conditions de location des emplacements à l'année doit également être remise à tous les propriétaires de résidences mobiles de loisirs. Ces derniers attestent avoir pris connaissance de cette notice avant toute signature d'un contrat de location d'un emplacement à l'année. [...]
		Les terrains de camping classés en catégorie « aire naturelle » sont destinés exclusivement à l'accueil de tentes, de caravanes et autocaravanes. Il est interdit d'y implanter des habitations légères de loisirs et d'y installer des résidences mobiles de loisirs. Leur période d'exploitation n'excède pas six mois par an, continus ou pas. Les emplacements et les hébergements ne doivent pas être individuellement desservis en eau ou raccordés au système d'assainissement. Il ne peut être créé qu'une seule aire naturelle par unité foncière.⁶
		Sont classés terrains de camping : - Avec la mention «tourisme» les terrains aménagés de camping et de caravanage si plus de la moitié du nombre des emplacements dénommés emplacements «tourisme» est destinée à la location à la nuitée, à la semaine ou au mois pour une clientèle de passage - Avec la mention «loisirs» les terrains aménagés de camping et de caravanage si plus de la moitié du nombre des emplacements dénommés emplacements «loisirs» est destinée à la location supérieure au mois par une clientèle qui n'y élit pas domicile.⁵

1 Article *R421-23-du Code de l'urbanisme,

2 Arrêté du 17/02/2014 relatif à l'obligation pour les terrains de camping ou de caravanage ainsi que pour les parcs résidentiels de loisirs de disposer d'un modèle de règlement intérieur et d'une notice d'information sur les conditions de location des emplacements à l'année

3 Article D331-1-1 du code du tourisme

4 Article D333-3 code du tourisme et Article R111-36 du Code de l'urbanisme

5 Article D332-1-1 code du tourisme

6 Article D332-1-2 code du tourisme



Tableau des catégories de camping et PRL



Caractéristiques	Capacité, Superficie, Équipements, Hébergements autorisés			
	Terrain non soumis à permis d'aménager	Terrains de camping à mention « tourisme » ou « loisirs »	Terrains de camping classés en « aire naturelle »	Parcs Résidentiels de Loisirs
	Capacité d'accueil : 6 emplacements max ; 20 campeurs Équipements sanitaires minimaux : 1 point d'eau potable, une salle d'eau (lavabo et douche), 1 WC à effet d'eau, 1 bac à laver, une poubelle Accessibilité aux personnes handicapées : obligation d'avoir 1 WC et 1 douche accessible, cheminement et accès et une place de stationnement Hébergements autorisés : tentes, caravanes, camping-cars	Capacité d'accueil : à partir de 7 emplacements Superficie moyenne des emplacements : • camping : 80 m² minimum • caravane et camping-car : 100 m² • HLL et RML : 200 m² Équipements variables selon le nombre d'emplacements et le nombre d'emplacements desservis en eau, électricité, système d'assainissement, etc.¹ Hébergements autorisés : tentes, caravanes, HLL (sous réserve que leur nombre soit < à 35 lorsque le terrain compte 175 emplacements ou à 20 % du nombre total d'emplacements dans les autres cas), Résidences Mobile de Loisirs, autocaravanes (=camping-car)	Terrains de camping classés en « aire naturelle » Période d'ouverture de 6 mois maximum, consécutifs ou non. Capacité d'accueil : de 7 à 30 emplacements maximum Superficie maximale de l'aire naturelle : 1 ha (maxi 30 emplacements maxi/ha) Superficie moyenne des emplacements : 300 m² Obligation de marquer chaque emplacement par un jalon numéroté et mobile, les déplacer chaque année afin de préserver la couverture végétale. Équipements sanitaires minimaux : variable selon le nombre d'emplacements¹ Accessibilité aux personnes handicapées : obligation d'avoir 1 WC, 1 douche accessible, cheminement et accès et une place de stationnement Hébergements autorisés : Tentes, caravanes, autocaravanes Interdiction de garages de caravanes et l'afficher.	Parcs Résidentiels de Loisirs Superficie moyenne des emplacements caravanes et camping-car : mini 100 m² Superficie moyenne des parcelles avec HLL et RML : mini 200 m² Hébergements autorisés : Habitations légères de loisirs (HLL), Résidences Mobiles de Loisirs (RML), caravanes

1

Arrêté du 10 avril 2019 fixant les normes et la procédure de classement des terrains de camping et de caravannage et des parcs résidentiels de loisirs,



Tableau des catégories de camping et PRL



	Terrain non soumis à permis d'aménager	Terrains de camping à mention « tourisme » ou « loisirs »	Terrains de camping classés en « aire naturelle »	Parcs Résidentiels de Loisirs
Autorisation d'urbanisme et démarches pour la création	• Déclaration préalable à déposer en mairie ¹ • Si des travaux sont envisagés et ne nécessitent pas de permis de construire : autorisation préalable de travaux à déposer en parallèle de la déclaration préalable auprès de la mairie ². (Délai instruction de 4 mois et étude du projet par la commission d'accessibilité) • Permis de construire ou Déclaration Préalable selon superficie du bâtiment et/ou constructions (DP si < 20 m2 ; PC si > 20 m2). • A l'issue des travaux, le propriétaire doit adresser une déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux (DAACT). Cette attestation doit comprendre l'attestation que les travaux réalisés reprennent les règles d'accessibilité.	• Faire une demande d'examen au cas par cas préalable à la réalisation éventuelle d'une évaluation environnementale ³. (Délai d'instruction de 35 jours pour informer de la nécessité ou non de réaliser une évaluation environnementale). • Dépôt d'un permis d'aménager. Le délai d'instruction est de 3 mois. Le permis d'aménager est valable 3 ans (il faut avoir démarré les travaux dans les 2 ans). C'est dans la demande de permis qu'il faut préciser la ou les périodes d'exploitation si le terrain est destiné à une exploitation saisonnière (et fixer le cas échéant la période d'exploitation, en dehors de laquelle aucune tente ou caravane ne peuvent être ou rester installées sur le terrain ⁴) ainsi que la délimitation des emplacements réservés aux HLL. • Pour mémoire, besoin d'un avis conforme de la Commission De Préservation des Espaces Naturels, Agricoles et Forestiers (CDPENAF), introduit par la loi d'avenir pour l'agriculture, l'alimentation et la forêt d'octobre 2014 pour renforcer la protection des espaces naturels, agricoles et forestiers. • Déclaration d'ouverture de chantier en mairie. • Déclaration attestant l'achèvement et la conformité des travaux (DAACT) et attestation d'accessibilité obligatoires. • Solliciter le classement du camping (facultatif)	Mêmes procédures d'autorisation que le terrain de camping à mention « tourisme » ou « loisirs » (examen au cas par cas, permis d'aménager...)	Mêmes procédures d'autorisation que le terrain de camping à mention « tourisme » ou « loisirs » (examen au cas par cas, permis d'aménager...)

1 Déclaration préalable (construction, travaux, installations et aménagements non soumis à permis de construire), [Cerfa n° 13404*10](#)

2 Demande d'autorisation de construire, d'aménager ou de modifier un établissement recevant du public (ERP), [Cerfa n° 13824*04](#)

3 Article R. 122-3 du code de l'environnement pour les terrains de camping et de caravanage permettant l'accueil de 7 à 200 emplacements de tentes, caravanes, résidences mobiles de loisirs ou d'habitations légères de loisirs (catégorie 42), Demande d'examen préalable à la réalisation d'une étude d'impact, [Cerfa 14734*03](#)

4 Code de l'urbanisme, [Article R443-7](#)



Tableau des catégories de camping et PRL



Terrain non soumis à permis d'aménager	Terrains de camping à mention « tourisme » ou « loisirs »	Terrains de camping classés en « aire naturelle »	Parcs Résidentiels de Loisirs
Pas de classement.	Le classement est une démarche volontaire. Si l'exploitant veut faire classer son camping, il doit consulter la liste des organismes évaluateurs, en sélectionner 1, compléter un autodiagnostic suivi d'une visite de contrôle (payante) pendant l'ouverture de l'établissement; demander le classement puis décision de classement ¹. Le classement est attribué pour une durée de 5 ans et doit être renouvelé (même procédure). Le classement des campings va de 1 à 5 étoiles selon niveau de confort, services proposés, les bonnes pratiques en matière de respect de l'environnement et d'accueil des clientèles en situation de handicap. ATTENTION : si le camping n'est pas classé en étoiles, il s'agit alors d'un camping non classé (incidences fiscales/taux de TVA).	Même démarche que pour le terrain de camping à mention « tourisme » ou « loisirs ». Pour cette catégorie de camping, le classement n'est pas en étoile mais en catégorie « aire naturelle ». Le classement est attribué pour une durée de 5 ans et doit être renouvelé (même procédure) ². ATTENTION : Si l'aire naturelle n'a pas été classée en catégorie « Aire naturelle » on ne peut pas communiquer avec cette appellation. Il s'agit alors d'un camping non classé (incidences fiscales/taux de TVA).	Même démarche que pour le terrain de camping à mention « tourisme » ou « loisirs ». Classement en étoiles Le classement est attribué pour une durée de 5 ans et doit être renouvelé (même procédure) ³. ATTENTION : si le PRL n'est pas classé en étoiles, il s'agit alors d'un PRL non classé(incidences fiscales/taux de TVA).

1 Arrêté du 10 avril 2019 fixant les normes et la procédure de classement de classement, et Atout France, les principes généraux et documents de classement

2 Arrêté du 10 avril 2019 fixant les normes et la procédure de classement de classement et Guide de contrôle camping catégorie « Aire Naturelle »

3 Arrêté du 10 avril 2019 fixant les normes et la procédure de classement de classement, et Atout France les documents de classement



Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Juridique

Si le camping s'appuie sur l'exploitation et que les prestations d'accueil sont réalisées par l'entreprise agricole, il s'agit bien d'une activité agricole sur les plans juridiques et sociaux. Dans le cas contraire, le camping constitue une activité commerciale.

Si l'activité camping est agricole, il faut faire une adjonction d'activité au guichet unique de formalité des entreprises (Cf. Fiche Contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques). Si l'activité camping est commerciale ou bien si elle est exercée par une société, il faut la déclarer au guichet unique de formalité des entreprises.

Fiscal

Fiscalement, le camping engendre des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC) dès lors que le camping comporte quelques aménagements.

TVA

La taxe sur la valeur ajoutée est perçue au taux réduit de 10 % en ce qui concerne la fourniture de logements dans les terrains de campings **classés** et la location d'emplacement sur les terrains de campings classés. Pour les campings non classés, le taux de TVA est de 20 %. ²⁵

Taxe d'aménagement

Elle est liée aux formalités de construction, agrandissement nécessitant une autorisation d'urbanisme (pour mémoire, si un CU Opérationnel est déposé, les taxes et participations d'urbanisme sont mentionnées). ²⁶

Taxe de séjour

Si la commune ou l'EPCI a décidé d'instaurer la taxe de séjour ; celle-ci s'applique à tous les campeurs majeurs dans le cadre d'un séjour à titre onéreux. C'est une délibération de la collectivité qui fixe les modalités : périodes, nature des hébergements, tarifs, taux établis conformément à la législation en vigueur. Pour les campings, 2 catégories à distinguer :

- les terrains de camping et terrains de caravanage classés en 3, 4, 5 étoiles,
- tous les autres terrains de camping : terrains classés 1 et 2 étoiles ou aire naturelle, campings non classés et campings de moins de 6 emplacements.

Pour info, la grille tarifaire appliquée en 2022 :

- pour la catégorie des campings classés 3, 4 ou 5 étoiles : tarif minimum : 0,20 € et tarif maximal : 0,60 €,
- pour les autres campings, tarif unique : 0,20 €.

Si le **camping** comporte des hébergements (ex : HLL, RML...), la taxe de séjour applicable correspond au lieu dans lequel sont implantés ces hébergements : c'est le tarif camping qui s'applique.

C'est l'hébergeur qui collecte cette taxe. Certaines collectivités ont mis en place une plateforme de télédéclaration pour la taxe de séjour. Dans ce cas, l'hébergeur renseigne le nombre de nuitées collectées. Depuis le 1er janvier 2019, les intermédiaires tels les sites de réservation et/ou opérateurs numériques collectent la taxe de séjour et la reversent à la collectivité.

D'autres impôts sont applicables (enlèvement ordures ménagères, CET....) (Cf. Fiche contexte juridique, fiscal, social des activités agritouristiques).

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Aimer le contact et avoir le sens de l'accueil ! L'activité camping demande un investissement en temps important pendant la période d'ouverture : disponibilité pour accueillir, entretenir le camping, les sanitaires et autres espaces communs et instaurer de bonnes relations avec la clientèle. L'entretien du camping consiste notamment à entretenir et embellir le terrain (aménagement des abords, fleurissement..) et les sanitaires (propreté).

L'agriculteur doit avoir des compétences en animation (accueillir, proposer, renseigner, organiser), gestion (réservation...), commercialisation et promotion.

²⁵ Article 279 du code général des impôts

²⁶ Article L331-2 Code de l'urbanisme



Éléments utiles à une étude de marché

L'éventail de la clientèle est extrêmement large, toutes les catégories socio-professionnelles sont représentées ! Le camping à la ferme constitue à la fois une destination de découverte et d'immersion dans la nature et un espace de convivialité, de détente et de loisirs. Il séduit une clientèle familiale.

Les français représentent 2/3 de la fréquentation des établissements de plein air en France et la clientèle étrangère représente 1/3 avec en tête les néerlandais (10 %) les allemands (7 %) et les anglais (5%).²⁷

Les profils de touristes intéressés par un séjour au camping sont multiples mais deux catégories se démarquent, les campeurs traditionnels et les néo-campeurs.

Les premiers sont des habitués du produit camping et appartiennent donc à une tranche d'âge plus âgée, les réservations en ligne ne font pas partie de leurs habitudes de consommation et ils possèdent un panier moyen plus faible que la moyenne. Ils se tournent davantage vers des campings qualifiés de simples et occupent souvent des emplacements nus.

Tandis que les néo-campeurs sont plus jeunes mais possèdent tout de même un panier moyen plus élevé, ils sont à la recherche d'un produit « vacances » avant tout. Parmi cette catégorie, 62% déclarent faire beaucoup de recherches sur internet avant de réserver leur séjour contre 50% chez les campeurs traditionnels. Ils ont des exigences de qualité et d'infrastructures assez poussées, dont des critères essentiels qui sont arrêtés à l'avance car une majorité sont des familles avec enfants qui cherchent un produit adapté. Ils privilégient la location de bungalows et les campings équipés notamment avec des infrastructures et activités dédiées aux enfants. Aussi 39% d'entre eux réservent sur une plateforme en ligne et ce pour 4 raisons principales :

- l'offre tarifaire,
- le large choix de campings proposés,
- la disponibilité des hébergements,
- la flexibilité liée à l'annulation et/ou modification.²⁸

Pour faire de la veille, consulter les sites des ADT (étude clientèle, fréquentation), Atout France, du syndicat majoritaire (FNHPA)²⁹. Et ce site internet détaillant les étapes d'une étude de marché pour un camping.³⁰

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Durée et tarifs moyens des séjours au camping en 2021 :

- durée moyenne des nuitées en hébergement locatif : 6,5 nuitées,
- durée moyenne des nuitées en camping : 5,1 nuitées,
- 23 € : prix moyen d'une nuitée (pour 2 personnes avec électricité, en haute saison).

	DOCUMENTS RESSOURCES	Guide de préconisations paysagères – Fédération Nationale de l'hôtellerie de Plein air • DGCCRF, Camping, les règles à connaître • DGE, Principes communs au classement des hébergements touristiques marchands La sécurité des terrains de camping – Guide pratique destiné aux acteurs de la sécurité des terrains de camping, aux professionnels de l'hôtellerie de plein air, aux collectivités locales et aux services de l'Etat. Septembre 2011. Vous retrouverez les principales références législatives et réglementaires dans les annexes pages 34 et 35 • Site-sécurité.com, Portail ERP, (certaines informations avec abonnement)
	CONTACTS	Pour toute demande concernant les réglementations applicables aux hébergements touristiques (hors critères et procédures de classement), vous pouvez contacter les services du ministère chargé du tourisme (Direction générale des entreprises - sous-direction du tourisme) au 01 44 97 03 92 ou consulter le site. Service départemental incendie secours (SDIS) Sous-commission départementale pour la sécurité des terrains de camping et de stationnement des caravanes
	FORMATIONS	• Hébergements touristiques : réussir son accompagnement • Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe

²⁷ FFCC, Les chiffres clés

²⁸ Source FNHPA

²⁹ <http://fnhpa-pro.fr/>

³⁰ <https://www.thebusinessplanshop.com/fr/blog/etude-de-marche-camping>



Éléments de définition

Le camping-car

L'autocaravane qui est la dénomination officielle du camping-car est un véhicule habitable et autonome en électricité, chauffage, réfrigération, WC et eau, avec la récupération et le stockage des eaux grises (vaisselle, douche) et des eaux noires (WC chimiques). Son autonomie est limitée à deux ou trois jours.

Il implique pour les utilisateurs de :

- trouver un stationnement pour faire les courses, aller au restaurant, au musée, etc.,
- trouver un lieu de stationnement pour passer une nuit ou 2 dans un même lieu,
- trouver une aire de service pour ravitailler le camping-car en eau, éventuellement électricité et vidanger les eaux usées.

L'accueil de camping-car

Stationner n'est pas camper !

Le camping-cariste passe du stationnement à la pratique du camping.

Le camping-car stationne lorsqu'il reste au contact du sol par l'intermédiaire de ses seules roues pour une pause de courte durée dans son trajet,

On parle d'installation et/ou d'acte de camping lorsque le camping-car n'utilise plus les dispositifs pour le fonctionnement routier (vérin,...) et/ou qu'il y a un débordement au-delà du gabarit routier (auvent déplié, tables et chaises installés à côté du véhicule, séchage du linge...). Dans ce cas, le camping-car n'est plus considéré en simple stationnement.

Cadre réglementaire et recommandations

Le camping-car

La circulation et le stationnement du camping-car sont régis par 3 codes :

- le Code de la route en ce qui concerne le stationnement sur la voie publique ¹,
- le Code général des collectivités territoriales concernant le bon ordre, la sûreté, la sécurité et la salubrité publique ²,
- le Code de l'urbanisme pour le stationnement sur le domaine privé.

Selon le Code de l'urbanisme, un camping-car est assimilé à une caravane ³. Les caravanes sont des véhicules terrestres habitables qui sont destinés à une occupation temporaire ou saisonnière à usage de loisirs, qui conservent en permanence des moyens de mobilité leur permettant de se déplacer par eux-mêmes ou d'être déplacés par traction et que le code de la route n'interdit pas de faire circuler.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

L'accueil de camping-car est une activité « Dormir ». Les activités « Dormir » sont des activités d'hébergement qui permettent au public de séjourner pour une ou plusieurs nuits sur l'exploitation agricole de l'adhérent ou à proximité de celle-ci. L'adhérent Bienvenue à la ferme, en proposant une visite de sa ferme, et en favorisant l'échange avec son visiteur, facilite son immersion dans l'univers de la ferme.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Tout comme les projets de campings, une des premières recommandations à faire au porteur de projet est de l'inviter à consulter le règlement d'urbanisme en vigueur pour s'assurer de la faisabilité du projet. (Cf. Fiche urbanisme)

¹ [Code de la circulation routière, Articles R 417-1 et suivants et notamment le R 417-12](#)

² [Code général des collectivités territoriales, Articles L 2212-2, L 2213-2 et L 2213-4](#)

³ [Caravanes, autocaravanes - Code de l'urbanisme : Sous-section 5 : Caravanes \(Articles R111-47 à R111-50\)](#)



L'accueil de camping-cars

Accueil dans un camping

Toutes les catégories de camping peuvent accueillir des camping-cars (cf. Fiche Camping).

Aire de stationnement liée au camping

Les exploitants d'un camping soumis à permis d'aménager (sauf les aires naturelles) ont la possibilité de créer une aire de stationnement dédiée aux camping-cars située à l'entrée du camping, jouxtant l'établissement ou à proximité immédiate. Cette zone doit soit :

- être équipée d'une aire de service raccordée en eau, électricité, réseau public ou système d'épuration,
- soit offrir des emplacements bénéficiant de ces raccordements.

Dans tous les cas, les emplacements de ces aires doivent être d'une superficie minimale de 35 m². ⁴

Ces aires relèvent de la réglementation des terrains de campings avec déclaration préalable jusqu'à 6 emplacements ou permis d'aménager au-delà.

Accueil hors campings

Il s'agit de terrains utilisés pour le stationnement de camping-cars, avec l'accord du propriétaire et non couverts par une interdiction légale. ⁵

Une circulaire ⁶ précise les conditions à suivre concernant le stationnement des camping-cars:

- accord de la personne ayant la jouissance des lieux,
- durée maximale de 3 mois par an par camping-car, car tout stationnement pendant plus de 3 mois par an, consécutifs ou non, d'une caravane ou d'une autocaravane, y est subordonné à l'obtention par le propriétaire du terrain sur lequel elle est installée, ou par toute personne ayant la jouissance du terrain, d'une autorisation délivrée par le maire au nom de la commune ou au nom de l'Etat selon les cas,
- occupation d'une même parcelle par six caravanes ou autocaravanes en abris de camping au plus.

La pratique du camping en dehors des terrains aménagés à cet effet peut en outre être interdite dans certaines zones par le plan local d'urbanisme ou le document d'urbanisme en tenant lieu. Lorsque cette pratique est de nature à porter atteinte à la salubrité, à la sécurité ou à la tranquillité publique, aux paysages naturels ou urbains, à la conservation des perspectives monumentales, à la conservation des milieux naturels ou à l'exercice des activités agricoles et forestières, l'interdiction peut également être prononcée par arrêté du maire.

Ces interdictions ne sont opposables que si elles ont été portées à la connaissance du public par affichage en mairie et par apposition de panneaux aux points d'accès habituels aux zones visées par ces interdictions. Un arrêté conjoint des ministres chargés de l'urbanisme et du tourisme fixe les conditions dans lesquelles est établie cette signalisation.

Si l'agriculteur souhaite offrir la possibilité aux camping-cars de camper sur son terrain, il est conseillé de déposer une déclaration préalable en mairie (pour maximum 6 emplacements).

Aires de stationnement ouvertes au public

Nous évoquons les aires de stationnement ouvertes au public, les dépôts de véhicules et les garages collectifs de caravanes même si cette notion ne semble pas vraiment adaptée à l'accueil de camping-car sur les exploitations. L'accueil de camping-car dans une exploitation agricole n'est pas en général ouvert à tout public ni réservé au stationnement des camping-cars.

Une aire de stationnement est considérée ouverte au public dans la mesure où tout un chacun peut y accéder et pas seulement des personnes déterminées. ⁷

Aire technique de services

Il s'agit d'un lieu permettant aux camping-cars de réaliser les opérations techniques liées à l'autonomie et à la propreté : vidange des eaux grises et des eaux noires, plein en eau (les besoins en eau sont de 50 à 100 litres tous les 2 à 3 jours), dépôt des ordures ménagères.

Pour installer ce type d'aire, il faut préalablement s'assurer de la faisabilité au regard du règlement d'urbanisme sur la commune et ensuite demander une autorisation administrative correspondante, soit :

- une déclaration préalable si la surface aménagée est < à 20 m²,
- un permis de construire si la surface est > à 20 m².

⁴ Arrêté du 10 avril 2019, page 14

⁵ Au sens des articles R. 111-32 à R. 111-35 du Code de l'urbanisme

⁶ Circulaire interministérielle n° INTD0400127C du 19/10/2004 sur le stationnement des autocaravanes sur le domaine privé

⁷ Réponse QST-AN-14-36703QE aire de stationnement



On distingue les :

- aires de services artisanales : il s'agit d'une plateforme cimentée ou bétonnée qui comprend une arrivée d'eau, une évacuation des eaux usées, une évacuation des eaux noires et un container pour les déchets⁸. Au niveau investissement, le coût de ce type d'aire varie de 2 000 € à 5000 €.
- aires de services avec une borne de service : ces bornes sont fournies et posées par des sociétés spécialisées. Elles assurent tous les services avec paiement par carte bancaire, jetons... L'investissement varie de 5000 € à 14000 € selon la gamme de la station sanitaire.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Fiscal

Fiscalement, les recettes issues de l'accueil et du stationnement sont des bénéfices industriels et commerciaux.

TVA

Le taux de TVA varie si l'on est dans le cadre d'un camping classé, où s'applique le taux réduit de 10 %, ou non classé, où s'applique le taux normal de 20 %.

Taxe de séjour

En ce qui concerne la taxe de séjour, celle-ci s'applique uniquement si les camping-caristes séjournent à titre onéreux dans un camping. Si l'accueil se fait en dehors d'un hébergement marchand, ils ne sont pas soumis à cette taxe.

Éléments utiles à une étude de marché

Ce mode de loisirs de plus en plus apprécié connaît un certain engouement (27 millions de nuitées par an en 2019) même s'il reste un marché de niche. Plébiscité par les jeunes retraités, le camping-car séduit aussi des générations plus jeunes, familles et amis pour profiter de ce mode de vacances itinérant !

Pour en savoir plus, consulter les éléments intéressants sur le profil des camping-caristes, leurs destinations, leur budget, etc. sur le site de la Fédération Française des Camping-Caristes⁹. Quelques informations à retenir concernant 2021 :

- âge moyen du camping-cariste : 59 ans,
- destinations préférées en France : 46 % Bretagne, 15 % PACA, 15 % Aquitaine,
- la majorité des séjours s'effectue sur les mois de juillet et août (62 % des nuitées),
- durée moyenne des haltes : 3,5 nuits,
- budget journalier /personne : 38,45 € TTC,
- budget « essence » et péages par camping-car : 310 € TTC,
- activités et attentes par ordre d'importance : patrimoine et terroir, randonnée et baignade, qualité de l'information, qualité de l'accueil.

Quelques chiffres supplémentaires¹⁰ :

- 54 % des camping-caristes sont français et 46 % sont étrangers (99 % originaires de l'Union Européenne),
- camping-cars en France : 505 000 camping-cars en circulation pour 1,4 millions d'adeptes,
- camping-cars en Europe : 2 millions de camping-cars en circulation pour 5 millions d'adeptes,
- en 2021, 30 809 immatriculations pour camping-car neufs (+ 23% /2020) et 71 218 immatriculations pour l'occasion (+ 14 %/2020),
- 6420 lieux en France pour accueillir les camping-cars : aires communales, aires privées, campings, aires de stationnement. 7% des communes sont équipées d'une aire de services.

⁸ Données techniques dans le dossier Aires d'Accueil/aires de Services de la Fédération Française des Associations et Clubs de Camping-cars

⁹ Etat des lieux économiques du marché du camping-car sur le site de la FFCC « les chiffres clés »

¹⁰ FFCC, Les chiffres clés



Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Bienvenue à la ferme : le cahier des charges Vivez fermier comprend l'accueil de camping-car pour valoriser et promouvoir l'accueil à la ferme.

Stop accueil camping-car : cette initiative a été créée et gérée par la Fédération Française des campeurs, caravaniéristes et camping-caristes. Ce sont des campings qui s'engagent à offrir des emplacements faciles d'accès, parfait plats et stabilisés ainsi que des aménagements spéciaux.

France passion ¹¹, société créée en 1993 est le 1er réseau d'accueil de camping-caristes en Europe. Le principe : proposer aux camping-caristes des étapes gratuites chez des agriculteurs et artisans. Au départ chez des vignerons puis étendue aux producteurs fermiers et aussi à des artisans afin de faire connaître le terroir, les métiers et les produits.

Le principe : Accueil de 1 à 5 camping-car dans l'enceinte de la propriété, emplacements de 8 m par 4,5m, accessibles et plats dans un environnement agréable, sans équipement particulier pour stationner jusqu'à 24h gratuitement. D'autres plateformes se développent comme **HomeCamper** ¹² par exemple qui répertorie les campings chez l'habitant.

	DOCUMENTS RESSOURCES	Camping-car : le tourisme en roue libre, Dossier juristourisme, juin 2021 L'accueil des camping-cars : les clés de la réussite, UNIVDL • Aires d'accueil, Aires de Services, Fédération Française des Associations et Clubs de Camping-cars (FFACCC) • Site de la fédération des campeurs et camping-caristes FFCC : • Question à l'assemblée nationale, Aire d'accueil et stationnement des camping-cars Guide juridique et fiscal du tourisme rural, Francis Varennes Accueil et camping-car à la ferme, fiche CERD « Diversifier... ? » de Bourgogne Franche- Comté, octobre 2020
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases règlementaires en agritourisme et vente directe



¹¹ <https://www.france-passion.com/>

¹² <https://www.homecamper.fr/>



Éléments de définition

L'offre d'hébergement se diversifie constamment et l'on voit régulièrement l'apparition de nouveaux modes d'hébergements proches de la nature : cabane dans les arbres, roulottes, yourtes... que l'on regroupe souvent sous l'appellation « hébergements insolites ».

Cadre réglementaire et recommandations

Ces hébergements dits insolites ne bénéficient pas d'un statut particulier pour l'instant et leur régime est alors déterminé par assimilation à l'une des catégories prédéfinie par le Code de l'urbanisme en fonction de leurs caractéristiques et de leurs usages ; ils peuvent être assimilés à :

- des tentes,
- des caravanes,
- des Résidences Mobiles de Loisirs (RML) ou Mobil Home,
- des Habitations Légères de Loisirs (HLL),
- des constructions.

Leur implantation va donc relever au regard du droit de l'urbanisme :

- soit des règles d'ouverture des structures d'hébergement de plein air,
- soit du droit commun des règles de construction.

Vous trouverez dans cette fiche un tableau récapitulatif des principaux types d'hébergements insolites et de leurs possibilités d'implantation.

Très souvent, les hébergements insolites sont assortis de prestations para-hôtelières : fourniture de linge, petit-déjeuner, panier repas, apéritifs ou d'autres services en lien avec le lieu (observation de l'environnement, location de vélos....) ou des services bien-être (spa, massages...). Ces services contribuent à l'attractivité du logement et sont souvent attendus et appréciés par la clientèle.

Nous attirons votre attention sur le fait que certains services peuvent engendrer des réglementations spécifiques : normes sanitaires, licences, boissons alcoolisées, etc. (se référer aux fiches correspondantes).



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

Les hébergements insolites rentrent dans la catégorie des activités « Dormir ». Ce sont des activités d'hébergement qui permettent au public de séjourner pour une ou plusieurs nuits sur l'exploitation agricole de l'adhérent ou à proximité de celle-ci. Les nuitées peuvent être proposées dans tous types d'hébergements.

L'adhérent Bienvenue à la ferme, en proposant une visite de sa ferme, et en favorisant l'échange avec son visiteur, facilite son immersion dans l'univers de la ferme.

Les hébergements insolites font partie de l'activité Camping sur le site internet de Bienvenue à la ferme.

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Avant d'investir, il est essentiel de vérifier la faisabilité au regard du droit de l'urbanisme. (Cf. Fiche Urbanisme). En cas d'interdiction, le porteur de projet peut se tourner vers la construction de structures strictement inférieures à 5 m².

Tableau des hébergements insolites

Nota Bene : SP = Surface de Plancher ; DP = Déclaration Préalable ; PC = Permis de construire



Type d'hébergement de loisirs	Assimilé selon le droit de l'urbanisme	Implantation dans les campings et PRL			Formalités d'implantations hors campings ou PRL et sous réserve que ce ne soit pas interdit par les règles locales d'urbanisme
		Possibilité d'implantation dans les catégories de campings et PRL	Formalités administratives pour l'implantation dans campings ou PRL		
Non équipés	Tente	- Terrain non soumis à permis d'aménager (=Terrain soumis à déclaration préalable) - Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs » et aires naturelles et PRL)	Pas de formalité	Accord de la personne qui a la jouissance du terrain et que la pratique du camping « pratiqué librement » ne soit pas interdite ou soumise à des prescriptions particulières (salubrité, sécurité, tranquillité publique...)	
	Équipés (blocs cuisine ou sanitaires)	HLL - si démontables ou transportables - occupés de manière saisonnière ou temporaire - à usage de loisirs	Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs » et PRL uniquement) Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= Terrain soumis à déclaration préalable) et dans les aires naturelles	Soumis au droit commun des constructions. - si 5m² ≤ SP ≤ 20m² :DP - si SP >20m² :PC	
Avec moyen de mobilité	Caravane si homologué au sens du code de la route (pas d'interdiction de circulation)	- Terrain non soumis à permis d'aménager (=Terrain soumis à déclaration préalable. - Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs », aires naturelles et PRL)	Pas de formalité	- Durée d'installation < 3 mois : pas de formalités - Durée d'installation > 3 mois : DP Interdit, bois, forêt et parcs classés par un PLU	
	Roulotte ¹	RML si interdiction de circulation par le code de la route ² (sans carte grise)	Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs » et PRL uniquement) Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= Terrain soumis à déclaration préalable) et dans les aires naturelles	Interdit Les RML peuvent être entreposées, en vue de leur prochaine utilisation, sur les terrains affectés au garage collectif des caravanes et résidences mobiles de loisirs, les aires de stationnement ouvertes au public et les dépôts de véhicules ³ .	

¹ Roulotte

² Article R111-41, Code de l'urbanisme

³ Entrepôt des RML

Tableau des hébergements insolites

Nota Bene : SP = Surface de Plancher ; DP = Déclaration Préalable ; PC = Permis de construire



Roulotte	Sans moyen de mobilité	HLL	Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs », et PRL) <i>Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= Terrain soumis à déclaration préalable) et dans les aires naturelles</i>	• si SP $\leq$ 35m² : pas de formalité • si SP $\geq$ 35m² : DP • si situées dans périmètre d'un site patrimonial, site classé, etc. et quelle que soit la SP : DP	Soumis au droit commun des constructions. • si 5m² $\leq$ SP $\leq$ 20m² : DP • si SP > 20m² : PC
Cabane dans les arbres ¹		HLL	• Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs », et PRL) <i>Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= Terrain soumis à déclaration préalable) et dans les aires naturelles</i>	• si SP $\leq$ 35m² : pas de formalité • si SP $\geq$ 35m² : DP • si situées dans périmètre d'un site patrimonial, site classé, etc. et quelle que soit la SP : DP	Soumis au droit commun des constructions. • si 5m² $\leq$ SP $\leq$ 20m² : DP • si SP > 20m² : PC
		Si non démontables ou transportables ou non occupées de manière saisonnière ou temporaire, ce n'est plus une HLL	Interdit	Interdit	Soumis au droit commun des constructions. • si 5m² $\leq$ SP $\leq$ 20m² : DP • si SP > 20m² : PC
Chalet, bungalow, pod		HLL	• Terrains soumis à permis d'aménager (Camping mention « tourisme » et « loisirs », et PRL) <i>Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= Terrain soumis à déclaration préalable) et dans les aires naturelles</i>	• si SP $\leq$ 35m² : pas de formalité • si SP $\geq$ 35m² : DP • si situées dans périmètre d'un site patrimonial, site classé, etc. et quelle que soit la SP : DP	Soumis au droit commun des constructions. • si 5m² $\leq$ SP $\leq$ 20m² : DP • si SP > 20m² : PC
		Si non démontables ou transportables ou non occupées de manière saisonnière ou temporaire, ce n'est plus une HLL	Interdit	Interdit	Soumis au droit commun des constructions. • si 5m² $\leq$ SP $\leq$ 20m² : DP • si SP > 20m² : PC <i>Interdit, bois, forêt et parcs classés</i>

¹ <https://www.senat.fr/questions/base/2015/qSEQ150917971.html>



Tableau des hébergements insolites

Nota Bene : SP = Surface de Plancher ; DP = Déclaration Préalable ; PC = Permis de construire



Tiny House ¹ conservant en permanence un moyen de mobilité et destinée à un usage de loisirs	Caravane • si conserve moyens de mobilité et homologués au sens du code de la route	• Terrain non soumis à permis d'aménager (=Terrain soumis à déclaration préalable) • Terrains soumis à permis d'aménager (<i>Camping mention « tourisme »</i> et « <i>loisirs</i> », <i>aires naturelles</i> et <i>PRL</i>)	Pas de formalité	• Installation < 3 mois : pas de formalités • Installation > 3 mois : DP <i>Interdit, bois, forêt et parcs classés par un PLU</i>
	RML • si interdiction de circulation par le code de la route⁷ (sans carte grise)	• Terrains soumis à permis d'aménager (<i>Camping mention « tourisme »</i> et « <i>loisirs</i> », et <i>PRL</i>) Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= <i>Terrain soumis à déclaration préalable</i>) et dans les <i>aires naturelles</i>	Pas de formalité	Interdit <i>Les RML peuvent être entreposées, en vue de leur prochaine utilisation, sur les terrains affectés au garage collectif des caravanes et résidences mobiles de loisirs, les aires de stationnement ouvertes au public et les dépôts de véhicules⁶</i>
	HLL si elle perd ses moyens de mobilités et si elle n'est pas destinée à une occupation temporaire ou saisonnière à usage de loisir.	• Terrains soumis à permis d'aménager (<i>Camping mention « tourisme »</i> et « <i>loisirs</i> », et <i>PRL</i>) Interdit sur un terrain non soumis à permis d'aménager (= <i>Terrain soumis à déclaration préalable</i>) et dans les <i>aires naturelles</i>	• si SP ≤ 35m² : pas de formalité • si SP ≥ 35m² : DP • si situées dans périmètre d'un site patrimonial, site classé, etc. et quelle que soit la SP : DP	Soumis au droit commun des constructions. • si 5m² ≤ SP ≤ 20m² : DP • si SP > 20m² : PC

¹ <https://www.senat.fr/questions/base/2019/qSEQ190208720.html>



Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

La réglementation pourra dépendre du mode de gestion retenu : camping, meublé de tourisme, voire chambre d'hôte. (Cf. Fiche Camping, Fiche Meublé de tourisme, Fiche Chambre d'hôtes et Fiche Contexte juridique, fiscal, social).

A noter que la plupart des hébergements insolites n'ont pas les caractéristiques d'une « maison classique », c'est-à-dire reposant sur des fondations, non démontables ni transportables ; ils ne pourront être considérés comme des meublés de tourisme et ne sont pas « classables ». Par conséquent, dans le cadre du micro-BIC, ce type d'hébergement ne pourra faire l'objet d'un abattement de 70 %.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Voici un aperçu des investissements nécessaires et des tarifs pratiqués par type d'hébergements insolites ¹ :

Type d'hébergement	Investissement	Tarifs de location pour 2 personnes
Cabanes dans les arbres	30 000 € à 35 000 € (de 800 à 2000 € HT/m2)	Moyenne : 145 €/nuit (de 100 à 400 €/nuit)
Bulle	A partir de 5 000 € (3,5 m de diamètre)	Moyenne : 150 € la nuit. De 100 à 200 € la nuit
Yourte	Environ 5 500 à 6 000 € HT pour une yourte de 27 m2 avec plancher	Moyenne : 90 €/nuit (de 75 à 200 €/nuit)
Roulotte	De 15 000 € à 37 000 € HT selon la taille (12 à 23 m2 et les options)	Moyenne de 60 à 115 € /nuit

Les tarifs de location sont indicatifs et peuvent fortement varier en fonction de l'offre proposée (service fourniture de drap, petit déjeuner, panier repas..., spa..).

	DOCUMENTS RESSOURCES	Décret 2015-482 du 27/04/2015 portant diverses mesures d'application de la loi N° 2014-366 du 24/03/2014 pour l'accès au logement et un urbanisme rénové et relatif à certaines actualisations et corrections à apporter en matière d'application du droit des sols LES HABITATS ATYPIQUES ET ALTERNATIFS Fiche ADS N° 2.1.9 Direction Générale de l'Aménagement, du logement et de la Nature Les différents types de résidences démontables et mobiles (DDT de l'Eure et Loire) • Hébergements alternatifs et insolites pour compléter une offre hôtelière, Coach Omnium, 2016 • https://www.cabanes-de-france.com/ • https://tinyhousefrance.org/legislation-tiny-house-en-france/ • https://loutinyhouse.com/concept-tiny-house/legislation-tiny-house/
	FORMATIONS	• FORMATIONS Hébergements touristiques : réussir son accompagnement • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases règlementaires en agritourisme et vente directe

¹ Données : observatoire « cabanes de France » 2013





Eléments de définition

L'activité « Vacances d'enfants à la ferme » consiste à accueillir des enfants mineurs à partir de 4 ans pendant les vacances scolaires ou les week-ends, dans le cadre d'une famille d'exploitants agricoles en activité, afin de leur faire découvrir la vie de la ferme.

Le séjour offre aux enfants un dépaysement, un contact avec la nature, dans une ambiance chaleureuse et familiale, tout en assurant des conditions d'accueil appropriées.

Les séjours proposés appartiennent à l'une des 4 catégories de séjours définies dans la réglementation : séjours de vacances, séjours courts, séjours spécifiques, séjours de vacances dans une famille. (Cette dernière catégorie de séjours est décrite dans cette fiche).

Nous nous intéressons ainsi dans cette fiche « aux séjours de vacances dans une famille pour les enfants ». Cette activité est peu connue, très demandée et relativement simple à mettre en œuvre. Cette activité repose sur la disponibilité des agriculteurs pendant la période des vacances scolaires, seule période où il est possible d'accueillir les enfants des autres en vacances.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

Cette activité est une activité « Dormir ». Ce sont des activités d'hébergement qui permettent au public de séjourner pour une ou plusieurs nuits sur l'exploitation agricole de l'adhérent ou à proximité de celle-ci. Les nuitées peuvent être proposées dans tous types d'hébergements.

L'adhérent Bienvenue à la ferme, en proposant une visite de sa ferme, et en favorisant l'échange avec son visiteur, facilite son immersion dans l'univers de la ferme.

Ces séjours se définissent comme :

- un temps de vacances pour les enfants défini dans le cadre d'un projet éducatif pour leur permettre de se reposer, se ressourcer, jouer, découvrir, inventer, etc.
- en immersion à la ferme au sein d'une famille d'agriculteurs,
- encadré par le ou les adulte(s) de la famille,
- pour des jeunes entre 6 ans et 17 ans inclus,
- avec d'autres enfants (minimum 2 et maximum 6) (les enfants de la famille ne sont pas compris),
- à partir de 4 nuits consécutives pendant les vacances scolaires (ce qui exclut : les week-ends, les périodes scolaires, les accueils avec une période de vacances incluse dans un accueil plus long comprenant du temps scolaire, les séjours dont la fin est susceptible de se prolonger au-delà des vacances).

Cadre réglementaire et recommandations

Les séjours de vacances en famille font partie des « accueils collectifs de mineurs » (ACM) ¹. La réglementation relative à l'accueil de mineurs se retrouve dans le Code de l'action sociale et des familles ².

S'agissant de l'accueil de mineurs avec hébergement, on distingue 4 catégories de séjours :

- les « séjours de vacances » : au moins 7 mineurs accueillis et plus de 3 nuits consécutives,
- les « séjours courts » : au moins 7 mineurs accueillis, de 1 à 3 nuits,
- les « séjours spécifiques » ayant pour objet le développement d'activités particulières : au moins 7 mineurs accueillis de 6 ans ou plus, à partir d'une nuit (séjours sportifs notamment),
- les « séjours de vacances dans une famille » : de 2 à 6 mineurs accueillis, au moins 4 nuits consécutives. (Cette catégorie de séjours est celle décrite dans cette fiche).

¹ Législation et réglementation des accueils collectifs de mineurs

² Protection des mineurs à l'occasion des vacances scolaires, des congés professionnels et des loisirs (Articles R227-1 à R227-22)



Limites du champ d'activité des séjours de vacances dans une famille

Ne peuvent pas être déclarés car non reconnus comme « séjours de vacances dans une famille » :

- les accueils pour un seul enfant pendant les vacances,
- les accueils épisodiques se déroulant le week-end (moins de 4 nuits),
- les accueils sur les périodes scolaires,
- les accueils avec une période de vacances incluse dans un accueil comprenant du temps scolaire.

Encadrement des enfants par la famille

Les enfants sont sous la responsabilité constante de l'agriculteur. Le rôle de la famille est de garantir la sécurité physique et morale des mineurs. L'accueil en famille suppose un hébergement au sein du domicile (et non dans des bâtiments ou lieux de couchage annexes).

Définir le projet éducatif de la ferme ³

Le projet éducatif doit permettre au lecteur d'imaginer le séjour. Pour le rédiger, l'organisateur doit se mettre dans la peau de l'enfant ainsi que dans la tête des adultes qui le confient : qu'ont-ils besoin de savoir ? Il est conseillé de distinguer deux parties : l'une accessible aux enfants, l'autre complémentaire destinée davantage aux adultes.

Le projet éducatif aborde les sujets suivants et peut être illustré de photographies :

- présentation de la famille : nombre d'enfants, âges, métier du conjoint,
- présentation de la ferme, des animaux d'élevage et animaux de compagnie,
- description du cadre de vie : l'habitation, les limites de la ferme, les alentours, les ressources touristiques ou environnementales proches,
- les motivations, le style de vie, le rythme de vie, les règles de fonctionnement,
- les activités proposées,
- les coordonnées exactes et un plan d'accès.

Remarque : les tarifs ne font pas partie d'un projet éducatif, mais peuvent figurer en annexe.

Aménagements

Respecter les conditions de couchage définies par le Code de l'action sociale et des familles :

- couchages individuels,
- organisation de façon à permettre aux filles et aux garçons âgés de plus de six ans de dormir dans des lieux séparés,
- la quantité d'air disponible la nuit doit garantir une oxygénation correcte. Un volume de 12 m³ minimum est nécessaire par enfant, ce qui correspond en général à 10 m² au moins pour une chambre à deux lits,
- l'hébergement en sous-sol d'un enfant n'est pas possible. Les lits doivent être suffisamment séparés (au moins 40 cm) et chaque enfant doit pouvoir disposer d'un espace de rangement,
- toute installation proposée doit être conforme aux normes réglementaires tant s'agissant de sa conception que de son installation (NF ou norme équivalente reconnue) et son usage doit être normal au regard de ses caractéristiques.

Santé et sécurité des enfants

Suivi sanitaire des enfants ⁴

L'admission d'un mineur en accueil collectif est subordonnée à :

- la production d'un document attestant qu'il a satisfait aux obligations vaccinales obligatoires (sauf contre-indication médicale reconnue, seules trois vaccinations sont obligatoires : la vaccination antipoliomyélitique et les vaccinations antidiphtérique et antitétanique par l'anatoxine ⁵),
- la transmission de renseignements d'ordre médical ⁶.

Une fiche sanitaire ⁷ permet de faire le point sur la santé de l'enfant accueilli et d'obtenir les informations pour respecter le traitement éventuel.

Infirmier ou lieu d'isolement

Le Code de l'action sociale et des familles ⁸ précise que l'hébergement doit disposer d'un lieu permettant d'isoler les malades.

³ En référence selon la loi CASF, article R 227-3 et R 227-4 Projet éducatif

⁴ Article R 227-7 du CASF

⁵ Article L3111-2 du Code de la santé publique

⁶ Arrêté du 20 février 2003

⁷ Exemple de fiche sanitaire

⁸ Article R 227-6 du CASF



Pharmacie

Pour les désinfections et les petites blessures de la vie courante, la pharmacie familiale peut être utilisée. Il est conseillé d'avoir un cahier de main courante pour mentionner les différents incidents soignés (date, nom de l'enfant, constat, soin prodigué). Aucun médicament ne doit être administré sans ordonnance (ou sans avis médical téléphonique du SAMU).

Faire respecter les traitements médicaux

A l'arrivée de l'enfant, vérifier qu'il a bien apporté son ordonnance et les médicaments préconisés en quantité suffisante, ou que l'ordonnance stipule leur renouvellement. Un enfant qui ne prend pas son traitement peut parfois avoir un comportement agressif ou dangereux, aussi est-il recommandé d'avoir un échange entre adultes sur ce sujet pour connaître l'état d'esprit du jeune vis-à-vis de sa médication, les conséquences en cas « d'oubli » et la conduite à tenir.

Penser à :

- se former aux premiers secours,
- faire une liste des numéros d'urgence sur place.

Animaux domestiques

Tout animal présent doit satisfaire aux obligations de vaccinations et être doté d'un caractère et d'un comportement pouvant convenir à des enfants étrangers à la famille.

Démarches administratives

Il est nécessaire de :

- faire une déclaration à fournir à la DDETS ⁹,
- faire une déclaration des séjours 8 jours avant chaque séjour en ligne ¹⁰ à partir du numéro d'agrément,
- avoir un casier judiciaire vierge pour l'exploitant et les éventuels salariés. Le service départemental à la jeunesse, à l'engagement et au sport de l'Académie se charge de se renseigner sur ce casier judiciaire.

Contraintes administratives : Facturation, gestion des paiements sociaux, obligation d'enregistrement sur le logiciel en ligne Chorus pour obtenir le règlement des services des collectivités ou administration mais avec l'avantage d'un paiement sous 8 jours.

Bilan de fin de séjour

Il est de plus en plus recommandé de faire un bilan de fin de séjour avec les éducateurs des enfants en relation avec les services sociaux.

Assurance

Il est obligatoire d'assurer le séjour en responsabilité civile ¹¹. Ne pas souscrire aux garanties d'assurance est puni de six mois d'emprisonnement et de 3 750 euros d'amende ¹². Une attestation sera demandée lors des vérifications préalables réalisées par l'administration ou bien les réseaux comme Bienvenue à la ferme.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Les compétences suivantes sont nécessaires :

- être animateur, savoir gérer des groupes d'enfants quel que soit l'âge et être très disponible,
- avoir une bonne connaissance des besoins des enfants,
- avoir une capacité d'adaptation aux profils des enfants des autres,
- avoir une capacité d'organisation du quotidien (y compris administrative),
- s'assurer d'avoir l'adhésion de toute la famille (conjoint, enfant...),
- s'approprier le fonctionnement des services sociaux et savoir leur dire non lorsque nécessaire.

La principale difficulté rencontrée au quotidien est la gestion des comportements et des personnalités de certains enfants. Viennent ensuite les contraintes de temps disponible et de conciliation de la vie privée et du cadre professionnel.

ZOOM : Appréhender le secteur social : Comprendre le rôle des structures de la protection de l'enfance ¹³

⁹ Cerfa N° 123751*01, Déclaration d'un local d'hébergement des mineurs

¹⁰ Téléprocédure des Accueils des Mineurs

¹¹ CASF, articles L227-5

¹² Article L 227-8 du CASF

¹³ Missions et engagements des structures de la protection de l'enfance, CRA Bretagne, 2022



Éléments utiles à une étude de marché

Etudier le marché c'est aussi se documenter sur les tendances familiales de notre société en termes d'organisation des vacances des enfants, et aussi tout simplement avoir en tête comment réussir les vacances d'un enfant. Bien que peu développée, cette prestation répond à une demande très forte et croissante de la part des familles urbaines et des foyers sociaux. Elle présente donc un potentiel intéressant.

L'essentiel de la clientèle sera locale et souvent en lien direct avec les services sociaux à la recherche de petites structures pour proposer aux enfants des bols d'air dans un cadre sécurisé.

Ce sont des vacances « plaisir », que les enfants peuvent vivre à leur rythme et à leur goût, loin des contraintes imposées par les collectifs. On notera qu'aujourd'hui les centres sociaux ou familles d'accueil sont à l'affût des lieux de séjours enfants mais aussi les familles qui n'ont pas de lieu de garde familial à proximité.

Tirer profit de votre zone de chalandise :

La clientèle est majoritairement départementale, régionale ou provenant de région parisienne. Cette dernière peut permettre d'étendre votre période d'accueil : de 19 semaines potentielles, on peut atteindre 23 semaines. De nombreux lieux évitent cependant de conclure un contrat avec les services sociaux parisiens, car en raison des départs en vacances du personnel, il peut être compliqué de trouver un interlocuteur en cas de difficulté avec l'enfant accueilli.

Repérer les familles d'accueil (assistant familial ¹⁴) et se faire connaître auprès d'elles est un moyen d'obtenir une clientèle intarissable de proximité. Elles ont des congés payés à prendre et cherchent des lieux sereins de vacances pour les enfants dont elles ont la garde éducative.

Fidélité : gain de temps de démarchage

Il n'est pas rare d'accueillir les mêmes enfants pendant 10 ans. Effectivement les enfants en vacances s'attachent au lieu, aux animaux...et reviennent avec leurs cousins, cousines. Penser à une politique commerciale pour encourager cela !

Organiser un parrainage entre les fermes

En Bretagne, il est organisé un système de parrainage entre les adhérents BAF et les nouveaux arrivants sur cette activité. Ce qui permet en première année de bénéficier du trop-plein des premiers.

Dans l'ensemble sur cette activité, on observe que le fait de trouver des clients ne pose pas réellement de problèmes aux adhérents.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

L'activité « Vacances d'enfants » du réseau Bienvenue à la ferme compte aujourd'hui une quarantaine d'adhérents. Elle est répartie de manière encore inégale dans le Nord-Est-Ouest de la France avec en tête les départements suivants : Lorraine, Auvergne et Rhône-Alpes, Cotes d'Armor, Ille et Vilaine. ¹⁵

Le porteur de projet est maître à bord sur les tarifs, le mode de promotion, le choix de la clientèle (possibilité de refuser des clients) et le choix des périodes d'ouverture. C'est un véritable atout.

Indicateurs tarification

En Bretagne, le tarif moyen proposé est entre 55 euros par jour et par enfant et 120 euros sur les temps de week-ends.

Indicateurs fréquentation

Cette activité se situe pendant les vacances scolaires : de 19 à 23 semaines d'activité potentielle. Le porteur de projet choisit sur quelle période il souhaite ouvrir son activité. Sur ces bases, il est facile de calculer le chiffre d'affaires potentiel.

Evaluer les investissements

Cette forme de diversification présente peu d'investissements, car elle se situe dans la maison d'habitation.

En Bretagne,

- 55% ont réalisé un investissement de départ (matériel, équipement lit, toilette à l'étage de la maison, pièce de jeux)
- 16 % n'ont pas fait d'investissement du tout.

Les investissements initiaux, peu élevés, sont autofinancés pour la grande majorité.

¹⁴ www.cidj.com/metiers/assistant-familial-assistante-familiale

¹⁵ www.bienvenue-a-la-ferme.com/recherche/sejours/2646/?q=&vacances_enfant=1



Une main d'œuvre extérieure intervient dans 25 % des cas pour des missions d'animation et d'entretien.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Miser sur le visuel et les valeurs

La promotion porte essentiellement sur le visuel, avec un contenu clair simple et précis. Il est conseillé de s'inspirer du projet éducatif en termes de contenu et de collectionner de belles photos au format haute définition présentant la prestation. Les personnes sur les photos doivent avoir donné leur autorisation d'utilisation de leur image (Cf. Fiche Promotion). Les photos doivent être adaptées à la cible recherchée et aux objectifs du séjour (repas familial, vie de la ferme,...).

Internet et les réseaux sociaux

Il est conseillé d'appartenir à un réseau pour une valorisation collective sur internet.

A plusieurs on a plus de poids !

Un agriculteur peut prévoir son propre site Internet et y annoncer clairement sa prestation. Il peut également être présent sur les pages internet de différents interlocuteurs.

Il est conseillé à l'agriculteur d'être présent sur les réseaux sociaux de type Facebook, Instagram, Pinterest.

Autres modes de promotion : Flyer ou carte de visite, plaque aimantée sur la voiture. Et bien sûr, l'agriculteur doit en parler autour de lui.

Prendre le temps de contacter les clients par téléphone

Maîtriser l'aisance téléphonique rassurante sera un atout. La réservation s'effectue principalement par téléphone, ce qui permet de bien expliquer la prestation, de poser les questions. Faire usage d'un système de réservation en ligne en interne peut permettre de gagner du temps dans la gestion de l'emploi du temps et d'afficher le calendrier des disponibilités sur ses sites internet. Le contact téléphonique est primordial pour se faire une idée du profil de l'enfant. Il faut indiquer à l'agriculteur de prendre ce temps.

Le contrat de réservation et ses annexes ¹⁶ doit comprendre :

- la fiche sanitaire,
- la fiche autorisation de véhiculer l'enfant,
- la fiche connaissance de l'enfant,
- la fiche droit à l'image,
- le bilan fin de séjour.

Avantages et inconvénient

Le principal atout de cette diversification est qu'elle nécessite peu d'investissements initiaux. Elle est une forme de valorisation de l'espace laissé libre par les enfants de la famille (chambre libre donc pas d'investissement). Le facteur de réversibilité est ainsi à prendre en compte : il est possible d'arrêter cette activité à tout moment sans conséquences importantes.

Le plaisir de partage, tout en confortant le revenu de l'exploitation est l'objectif visé pour une grande majorité. L'activité représente un complément de revenu non négligeable et valorise l'aspect attrayant d'une exploitation. Cette activité a permis de créer ou de maintenir un emploi dans beaucoup de cas.

Le principal frein à la mise en place de cette activité est la responsabilité juridique grandissante vis-à-vis des enfants et la difficulté à gérer les personnalités de certains d'entre eux.

¹⁶ Décret n° 2022-424 du 25 mars 2022 relatif aux obligations d'informations précontractuelles et contractuelles des consommateurs et au droit de rétractation



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Guide pratique BAF de l'accueil d'enfants en vacances à la ferme, 2011 • Article « Accueillir des enfants en vacances à la ferme », France agricole 2022 • Enquête nationale séjours enfants BAF 2008 • Exemple de contrat de réservation de séjours de vacances en famille pour les enfants
	EN SAVOIR PLUS	Quelques podcasts pour cerner quelques troubles de comportements : • Traumatismes psychologiques, notamment ceux qui se produisent dans l'enfance • Est-t-il facile aujourd'hui d'être adolescent et parent d'adolescent ? • Toutes vos questions sur les troubles DYS • Avec la pédopsychiatre Marie-Rose Moro, appréhender les angoisses des plus jeunes, face à la guerre, crise sanitaire
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe
	CAS CONCRET	• Témoignage d'une famille d'accueil Meusienne sur les activités proposées aux enfants : elle accueille environ 80% d'enfants de foyers ou placés en familles d'accueil et 20% d'enfants de familles dites « classiques »



ACTIVITÉS





Éléments de définition

La ferme de découverte est une exploitation agricole ayant une activité effective de productions animales ou végétales et proposant des visites de l'exploitation agricole. L'objectif est de valoriser le métier d'agriculteur et de partager sa passion tout en diversifiant son activité.

La ferme est spécialement aménagée pour accueillir des personnes de tous âges, en groupe ou individuellement, afin de leur faire découvrir l'exploitation agricole et son environnement.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

La ferme de découverte est une activité « Découvrir et s'amuser ». Les activités « Découvrir et s'amuser » permettent au public de découvrir l'activité agricole de l'adhérent. Elles favorisent la transmission d'informations relatives à la ferme et au métier d'agriculteur par des moyens adaptés (p.ex. Visites, activités ludiques, parcours libres, supports de présentation, ...). Ces activités définies clairement en amont par l'adhérent, s'effectuent de manière conviviale avec un effectif de visiteurs adapté. L'activité « Découvrir et s'amuser » peut être conduite par un membre de la famille, sous condition de bénéficier d'une couverture sociale MSA.

Cette activité de découverte peut s'organiser de différentes façons pouvant se combiner entre elles :

- une visite animée par l'agriculteur, un animateur nature, etc.,
- une visite en autonomie avec des pancartes, vidéos, guides audio explicatifs, etc.,
- une visite complétée par des ateliers ludiques, de transformation, de création, etc.,
- une visite sous forme de balade contée, de jeu de piste dans la ferme, un parcours dans un labyrinthe végétal, etc.

Chaque visite est unique, elle dépend de la ferme et du producteur. Mais il y a quelques principes communs : la visite doit être ludique et se concevoir comme un loisir, contrairement à la ferme pédagogique qui propose un programme pédagogique adapté à chaque niveau scolaire.

Les activités proposées concernent principalement :

- la ferme et son environnement,
- les végétaux, leur mode de culture et leur utilisation,
- les animaux, leur mode d'élevage et leur utilisation,
- la découverte des sens (le goût, le toucher, la vue, l'odorat, l'ouïe),
- la découverte des interrelations entre les humains, les animaux et les végétaux,
- la transmission de savoirs et savoir-faire,
- la compréhension des relations villes-campagnes et la découverte du milieu rural, son patrimoine bâti et naturel, ses arts et traditions populaires,
- l'apprentissage de savoir-être en groupe dans un environnement donné.

D'autres thèmes extérieurs au milieu agricole sont également proposés : fêtes d'anniversaires (cf. Fiche Anniversaire à la ferme), collages, cinéma d'animation, ...

Cette prestation d'accueil peut se réaliser :

- à la journée ou ½ journée,
- en une visite d'une durée de 1 heure à quelques heures,
- accompagnée d'une collation (cf. Fiche Petite restauration).

Elle peut être gratuite ou payante et inclure la vente complémentaire de produits fermiers ou non.

Ces temps d'accueil, s'ils ont été bien préparés, permettent au producteur de diversifier son activité et d'augmenter son revenu (par le biais des entrées payantes et/ou de la vente des produits sur la ferme). Elles permettent également de compléter l'offre touristique des séjours à la ferme.

Cadre réglementaire et recommandations

Rappel urbanisme et réglementation ERP

Les fermes de découverte sont considérées comme ERP dès lors que du public est accueilli dans un bâtiment agricole, salle d'accueil, etc. Si elles accueillent moins de 200 personnes en un même temps, elles seront classées en 5ème catégorie. Dans ce cas, elles doivent être accessibles aux personnes en situation de handicap et limiter les risques d'incendie.

En ce qui concerne les fermes qui accueillent moins de 20 personnes dans un bâtiment sur une même durée, elles sont considérées comme petit ERP (PE), les dispositions à mettre en place en termes de sécurité sont limitées (installation électrique conforme, système d'alarme, extincteur à disposition...) ¹.

Pour plus d'informations sur la création et ou l'aménagement de salle d'accueil : cf. Fiche Urbanisme et Fiche Réglementation ERP.

Certaines exploitations ne sont pas considérées comme ERP, c'est le cas pour :

- les exploitations agricoles qui ouvrent leurs portes au public dans la limite d'une fois par an,
- les exploitations agricoles qui ouvrent leurs portes au public pour la pratique d'activités **exclusivement** extérieures. C'est le cas pour la cueillette à la ferme, la vente de produits sur un marché, la visite d'une exploitation hors bâtiments d'élevage, une activité équestre dans une carrière (hors manège, box, ...). Dans ce cas, ces exploitations sont considérées comme IOP (Infrastructure Ouverte au Public), elles ne sont pas soumises à des obligations particulières en termes de sécurité, cependant le bon sens est de mise pour assurer la sécurité des usagers. L'accessibilité doit être assurée pour les personnes à mobilité réduite ².

Législation commerciale

Il est obligatoire d'afficher sur le lieu d'accueil, le contenu de la prestation de visite, les tarifs, les périodes et horaires d'ouverture et d'établir une note à remettre à la clientèle. (Cf. Fiche Commercialisation).

Service billetterie : Toute entrée (même gratuite ou tarif réduit) doit être accompagnée d'un ticket d'entrée (1 personne = 1 ticket). Chaque billet doit comporter :

- le nom de l'établissement,
- le numéro pré-imprimé par l'imprimeur (qui fait une déclaration à l'administration fiscale),
- l'identification de l'établissement = numéro de SIREN (obligatoire sur tous les documents publicitaires),
- le nom de la prestation (ex : visite, concert...),
- le prix global payé par le visiteur ou la mention gratuite.

À la fin de chaque journée, il faut comptabiliser le nombre de chaque entrée. S'il y a deux tarifs appliqués, il faudra prévoir deux souches de billets différentes. Les souches des billets sont à garder pendant 10 ans.

Assurance

Une couverture responsabilité civile relative à l'accueil et aux prestations associées est nécessaire. S'y ajoute une assurance « intoxication alimentaire » dans le cas de consommation de produits. Il peut être intéressant de conseiller à l'agriculteur de faire le point auprès de son assureur afin de s'assurer d'être correctement assuré pour ces activités d'accueil et ainsi être couvert en cas d'accident dont l'agriculteur serait pénalement responsable.

¹ Ils sont assujettis aux seules dispositions des articles PE 4 § 2 et 3, PE 24 § 1, PE 26 § 1 et PE 27 de l'arrêté du 25 juin 1980 portant approbation des dispositions générales du règlement de sécurité contre les risques d'incendie et de panique dans les établissements recevant du public (ERP). [A retrouver dans ce lien.](#)

² Arrêté du 8 décembre 2014 fixant les dispositions prises pour l'application des articles R. 111-19-7 à R. 111-19-11 du code de la construction et de l'habitation et de l'article 14 du décret n° 2006-555 relatives à l'accessibilité aux personnes handicapées des établissements recevant du public situés dans un cadre bâti existant et des installations existantes ouvertes au public et [Guide illustré - Ministère de la cohésion des territoires](#)



Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Statut juridique

L'activité de ferme de découverte est juridiquement agricole.

Statut social

Les activités d'accueil à la ferme ayant comme support l'exploitation agricole sont une activité agricole à part entière (il n'y a pas modification du régime social des exploitants). La Mutualité Sociale Agricole (M.S.A.) calcule l'assiette de cotisation en cumulant le revenu dégagé par l'activité d'accueil aux autres activités de l'exploitation. Pour l'ensemble des activités effectuées, l'agriculteur relève du régime social agricole. Comme c'est une activité agricole, il est soumis aux mêmes cotisations sociales. Pour relever de ce régime agricole, les activités effectuées doivent utiliser les terrains et/ou les produits issus de l'exploitation. Les activités d'accueil doivent être réalisées par une personne affiliée au régime social agricole (sinon régime social des commerçants).

Statut fiscal

Sur le plan fiscal, les recettes issues de la visite d'une exploitation agricole sont en général de nature commerciale.

TVA

Si l'exploitation est assujettie à la TVA, il sera nécessaire de facturer aux clients une TVA à **10%** sur toutes les prestations de visite. La vente de denrées alimentaires (si goûter, apéritif ...) est également taxée à 10% de TVA. Sauf pour la vente d'alcool où un taux de 20% s'appliquera.

Impôts locaux

Cette activité entraîne le paiement :

- de la Contribution Économique Territoriale (CET).
- de la taxe foncière sur les propriétés et le bâti pour les locaux à usage d'accueil,
- de la taxe d'ordures ménagère,
- de la taxe d'aménagement.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Les conditions de réussite sont les suivantes :

- avoir le sens de l'accueil, la volonté de faire découvrir son métier et d'échanger,
- être capable de parler de l'agriculture en général et de son exploitation en particulier,
- être capable d'animer un groupe de personnes d'horizons différents et d'âges différents,
- avoir le sens de l'organisation pour organiser l'accueil du public, le planning des visites et les réservations,
- être créatif pour proposer des supports explicatifs ou intuitifs pour aider à la compréhension de la visite.

Penser à conseiller une formation à l'agriculteur souhaitant se lancer dans cette activité. Il est important d'avoir des bases sur la pédagogie, la dynamique de groupe, la commercialisation, etc.

Éléments utiles à une étude de marché

Dans le cadre d'un projet de ferme de découverte, il est intéressant d'étudier le projet avec l'agriculteur en l'accompagnant à réaliser un état des lieux intérieur et extérieur à l'entreprise.

En interne à l'exploitation, il est pertinent de réaliser avec l'agriculteur :

- une étude de la situation et de l'accessibilité de l'exploitation,
- un inventaire des bâtiments, des productions (des cheptels, des cultures), des techniques, des transformations éventuelles, des modes de commercialisation, des autres activités de services, des ateliers non professionnels (jardins, basse-cours, ...) afin de trouver les synergies possibles à présenter lors de la visite de la ferme,
- une identification des ressources par l'analyse des compétences et de la disponibilité de chacune des personnes participantes à la vie de l'exploitation.

D'un point de vue extérieur à l'exploitation, il sera intéressant d'amener l'agriculteur à identifier :

- les publics potentiels afin de connaître leur origine, leurs attentes, la fréquence et la période de leur venue (public touristique, local, association, famille, entreprise, centre de loisirs, école ...),



- les structures d'accueil de la région. En effet, il est nécessaire de rencontrer les autres structures du territoire afin de connaître leur offre. L'agriculteur pourra ainsi proposer une offre innovante sur le territoire, s'intégrer dans le réseau local et envisager des partenariats.

Ces éléments d'étude de marché permettront de valider ou de modifier le projet afin de répondre aux objectifs de départ tout en prenant en compte les attentes du territoire.

Pour réaliser cette étude, vous pouvez vous appuyer sur le guide élaboré pour les fermes pédagogiques par la CDA Deux-Sèvres mais qui peut être adapté à la ferme de découverte proposant des visites ³.

Les publics potentiels de l'activité ferme de découverte :

- **Le public individuel, familial et touristique** : Il s'agit d'un public familial de proximité, qui peut venir tout au long de l'année, ou bien d'un public touristique de passage. Ce public est à la recherche d'un moment de détente plutôt en visite libre mais pour autant les ateliers et animations courtes sont très demandés (malgré la difficulté d'adapter l'animation aux origines et l'âge du public qui peut être très varié). Ces demandes portent sur des questions de société (l'alimentation, la protection de l'environnement, le développement durable). La ferme est un lieu de médiation entre l'agriculture et la société. La participation aux travaux de la ferme est très attendue avec des ateliers pour les enfants. (cf. Fiche Expérience immersive à la ferme).
- **Les enfants en dehors du cadre scolaire**. L'accueil d'enfants dans le cadre scolaire est réservé aux fermes pédagogiques qui adaptent leurs visites et ateliers au cycle scolaire de chaque niveau (cf. Fiche Ferme pédagogique). Cependant, certaines écoles organisent des sorties dans des fermes de découvertes pour des sorties de loisirs en fin d'année scolaire ou de cohésion en début d'année, sans lien avec le programme scolaire.
 - o La petite enfance (de 2 mois à 6 ans) : l'âge de l'éveil. Il s'agit de pouponnières, haltes garderies, jardins d'enfants, crèches, Relais d'Assistante Maternel, Maison d'Assistants Maternelles, etc. qui souhaitent organiser des activités d'éveil en matinée (caresser les animaux, les regarder bouger, en tenir un dans ses bras, apprendre à manipuler un animal, ...).
 - o Les enfants dans le cadre des loisirs et des vacances :
 - Les enfants de 3 à 6 ans : approche ludique, découverte et comportement (épanouissement, autonomie, respect, développement de la créativité...),
 - Les enfants de 6 à 12 ans : participer (jeu de piste, activités manuelles, sportives...).
- **Les groupes d'adultes, seniors et comités d'entreprises** : Les groupes d'adultes viennent par des maisons de retraite, des comités d'entreprise et des agences de voyage. Ces demandes portent sur le loisir. Certaines personnes âgées cherchent à reprendre contact avec leur ancien milieu de vie. La visite s'organise souvent comme UNE des prestations d'un circuit à la journée, le respect de l'horaire est importante.
- Les publics spécialisés : publics handicapés et/ou en difficultés. Il est nécessaire de prendre en compte les 4 principales déficiences (auditif, mental, moteur, visuel) pour adapter les visites. Pour le public en difficulté sociale, il peut s'agir d'enfants ou adolescents en difficulté sociale ou familiale ou d'adultes provenant de centre de réinsertion, etc. Leur demande porte sur la valorisation de l'individu et la création de lien notamment avec les animaux qui sont un support très recherché pour les publics spécialisés ⁴.
- **Les autres publics** :
 - o les jeunes de l'enseignement supérieur et les adultes en formation continue,
 - o les familles en groupe,
 - o le public international,
 - o les publics qui ne peuvent pas se déplacer, etc.

Il est bon de rappeler à l'agriculteur de :

- faire évoluer sa prestation dans le temps en tenant compte des attentes de la clientèle,
- proposer des activités innovantes et attrayantes qui permettent de faire vivre une expérience au public.

³ Anaïs SOUCHET, 2018, Guide "créer une ferme pédagogique sur ma structure" - Chambre d'agriculture Deux-Sèvres

⁴ 13 effets positifs de la relation enfant/animal du Dr Richier transposé dans le cadre de la ferme par S. Thierry : Marie-Sylvie COQUIL-LAUD, Julia DE CAFFARELLI, Mylène THOU, Vincent DANIEL – Edition 2014 - « Créer une ferme pédagogique : de l'idée à la réalisation » - Educagri édition



Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Les fermes découvertes ou pédagogiques ont en général une capacité d'accueil moyenne de 55 personnes, ce qui correspond à la capacité d'un bus.

Les investissements

Dans les visites de fermes, le poste de dépense le plus important est celui de la main d'œuvre qui est incontournable pour assurer un bon accueil et une bonne prise en charge. En moyenne, la main d'œuvre des fermes pédagogiques ou découverte de Bourgogne est composée de 1,02 UTH exploitant et de 2,25 UTH salarié à mi-temps⁵. Ces derniers sont généralement employés pendant les périodes de pointe, en fin d'année scolaire et pendant l'été. Le conseiller ne doit pas hésiter à accompagner le porteur de projet à mener une réflexion pour optimiser son organisation du travail entre les activités de production et d'accueil de la ferme (cf. Fiche Estimation des ressources humaines).

Des installations peuvent être à prévoir pour accueillir du public : parking avec espace pour les bus, salle d'accueil, aménagement des espaces existants (Cf. Fiche Réglementation ERP).

Même si le bouche à oreille est un bon moyen de faire connaître son projet, il est indispensable de prévoir un budget de communication. Cela peut passer par des annonces dans le journal local, des flyers dans les offices de tourisme ou l'adhésion à des réseaux comme Bienvenue à la ferme.

Le CERD a réalisé en 2007 une enquête auprès de 19 fermes pédagogiques ou de découverte, vous trouverez un ensemble de données économiques sur les investissements, les charges, le chiffre d'affaire et la rentabilité en téléchargeant la fiche « Accueil à la ferme ».

Tous ces investissements sont à prendre en compte lors de l'élaboration du prix de la visite. En fonction des activités proposées, le prix de la visite est variable. Il est important de bien calculer ses coûts pour monter un projet durable et rentable.

Le prix d'une visite

Les prix pratiqués dans les fermes de découvertes sont très divers selon les prestations mais aussi selon le type de structure, la région concernée et les objectifs affichés. Le tableau ci-dessous ne prétend pas donner une vision globale de cette politique tarifaire, seulement un aperçu des prix couramment appliqués (en excluant donc les structures offrant des prestations gratuites).



⁵ CERD, 2020, Accueil à la ferme – Document “Diversifier...?” de Bourgogne Franche-Comté



Quelques exemples de prix de prestations				
Public	Prestations	Tarif (€/personne)		
		Moyenne	Mini	Maxi
Enfants	Visite libre enfants*	3.76€**	1.5	6
	Visite guidée avec parents	4.36	2	7.5
	Visite guidée (école)	3.4	2.1	4.5
	Animation demi-journée	4.66	3	8
	Animation demi-journée + goûter	6.86	4.5	12
	Animation une journée	8.55	5	16
	Animation une journée + goûter	11.1	6.2	16
	Animation + hébergement + restauration (€/jour)	36	20	56
Adultes	Visite libre **	5.5	2.5	15
	Visite guidée (individuel)	5.45	3	10
	Visite guidée (groupe)	4.8	3	6
	Visite guidée + goûter	5	3	8
	Animation demi-journée	6	4.5	8
	Animation une journée	9	6	15
	Animation supplémentaire	2.7	1	4
*Souvent gratuit pour les moins de 5/6 ans ** Les fermes proposant des visites libres sont souvent des structures semblables à des parcs animaliers, d'où un prix qui peut sembler élevé.				
D'après un échantillon de 60 fermes pédagogiques, avril 2014. Source : « Créer une ferme pédagogique : de l'idée à la réalisation » Marie-Sylvie COQUILLAUD, Julia DE CAFFARELLI, Mylène THOU, Vincent DANIEL – Edition 2014 – Educagri éditions				

Certaines fermes appliquent des tarifs de groupes. Ainsi, on aperçoit des tarifs allant de 45 à 300€ par groupe pour une demi-journée d'animation et de 90 à 600€ par groupe pour une journée. D'autres fermes utilisent des tarifs de groupe avec un nombre maximum de personnes et un supplément par personne au-delà de ce nombre. Exemple : 150€ la journée pour un groupe de 25 et 5.50€ par enfant supplémentaire.

Les visites durent en moyenne une demi-journée mais leur durée peut varier selon les activités proposées de 1h30 à plusieurs jours. La possibilité de prendre un goûter (2,91 € en moyenne) ou des repas, ou encore de pouvoir dormir sur place est très appréciée.

Cette diversité des activités et des services proposés entraîne des écarts de prix entre les structures qui s'étalent de 2,50 € à 15,50 € par visite. Le prix moyen d'une visite étant de 5,42 € alors que le coût de revient visite + dégustation est de 4 €.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Le travail de promotion n'est pas à négliger et demande de l'organisation et du temps (cf. Fiche Promotion).

Les actions de promotion à mettre en œuvre :

- la signalisation routière avec des pré-enseignes (cf. Fiche Promotion) et des flèches directionnelles,
- adhésion à son office de tourisme afin de bénéficier de sa communication,
- la diffusion de tracts, dépliants et affiches dans les offices de tourisme (au minimum celui de la commune de l'exploitation), commerces, lieux d'hébergements, sur les lieux de vente propres,
- la présentation de la ferme et de la visite dans des guides touristiques ou programmes d'animation et sur des sites Internet (des Offices de tourisme, Pays) – gratuit ou payant,



- la réalisation d'un site Internet ou une insertion dans un portail (ex: Bienvenue à la ferme),
- l'animation de comptes ou pages sur les réseaux sociaux (Facebook, Instagram, Tweeter),
- les articles dans la presse à l'occasion de portes-ouvertes ou de la première visite de l'année, penser à inviter le correspondant local du quotidien régional et à rédiger un communiqué de presse,
- la participation à des opérations collectives de promotion avec le réseau Bienvenue à la ferme,
- le bouche-à-oreille et les réseaux regroupant les fermes pédagogiques sont les moyens de communication privilégiés,
- coffret cadeaux : smartbox, etc.,
- articiper à la création d'offres touristiques agricoles locales mises en place par les offices de tourisme, agence/association de développement touristique,
- adhérer à une plateforme de réservation pour faciliter la commercialisation.

	DOCUMENTS RESSOURCES	Créer une ferme pédagogique : de l'idée à la réalisation » - Marie-Sylvie COQUILLAUD, Julia DE CAFFARELLI, Mylène THOU, Vincent DANIEL – Edition 2014 – Educagri éditions Accueil à la ferme - Document « Diversifier... ? » de Bourgogne Franche-Comté – 2020 – CERD « Proposer des visites sur sa ferme » - 2020 - Chambre d'agriculture Normandie
	CONTACTS	DDETSPP : Direction Départementale de l'Emploi, du Travail, des Solidarités et de la Protection des Populations). ARS : Agence Régional de Santé.
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe
	OUTILS	• Guide « Créer une ferme pédagogique sur ma structure » - Anaïs SOUCHET – 2018 – Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres
	CAS CONCRET	Témoignage Sauge, mélisse, millepertuis, gentiane, reine des prés.... Tel est l'environnement de travail de B. Renaud, producteur de plantes médicinales et aromatiques en agriculture biologique en Savoie. « J'ai choisi de créer une ferme de découverte d'abord car cela me permet d'être ouvert au public, d'avoir des contacts. Faire visiter l'exploitation est aussi l'occasion d'expliquer mon travail aux gens mais aussi d'aborder des thèmes plus larges comme la ferme dans son environnement économique, humain et naturel. Ma ferme devient alors un véritable lieu d'animation et d'échange. La visite complète bien mon activité : je consacre une demi-journée par semaine pour l'accueil du public sur l'exploitation. C'est en quelque sorte un autre métier très complémentaire. De plus, je travaille en partenariat avec les Offices de Tourisme de mon territoire et j'ai la chance d'être situé dans le périmètre d'un parc naturel régional. Le réseau Bienvenue à la ferme me permet d'avoir des contacts avec d'autres producteurs fermiers qui ont certes des productions différentes mais dans le fond les mêmes préoccupations que moi : emballage, étiquetage, commercialisation... Nous pouvons confronter et échanger nos expériences. Le réseau Bienvenue à la ferme nous permet surtout de nous faire connaître auprès du grand public grâce notamment au site Internet, au dépliant de promotion diffusé auprès de tous les prescripteurs du tourisme du département et à la signalétique routière. »





Eléments de définition

Il existe une multitude de structures utilisant le terme ferme pédagogique avec ou sans statut agricole. La circulaire interministérielle du 5 avril 2001 définit la ferme pédagogique ¹. Elle stipule que la ferme pédagogique est une structure présentant des animaux d'élevage ou des cultures, accueillant régulièrement des enfants ou des jeunes dans le cadre scolaire ou extra-scolaire. Elle classe deux types de fermes pédagogiques : les fermes d'animation (fermes périurbaines ou urbaines avec peu ou pas de production agricole commercialisée, exercées sous un statut d'une entreprise commerciale ou associative) et les exploitations agricoles. Finalement, cette définition est très large et ne distingue pas vraiment la pédagogie réalisée sur les exploitations agricoles par les agriculteurs ².



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

C'est une exploitation agricole qui a pour objectif d'accueillir des groupes d'élèves dans le cadre de leur activité scolaire ou extra-scolaire (centre de loisirs). Elle est gérée par un agriculteur répondant aux conditions d'affiliation au régime social agricole définies par les articles L 722-1 et suivants du code rural en tant que non salarié agricole. L'exploitant agricole doit cotiser à l'AMEXA. L'agriculteur propose des activités pédagogiques qui mettent en valeur le fonctionnement de son exploitation, en lien avec son environnement dans le cadre d'un projet discuté avec les enseignants ou les animateurs encadrant le groupe. La ferme pédagogique ne peut fonctionner sans la présence active de l'agriculteur.

Un cahier des charges Bienvenue à la ferme existe pour les fermes pédagogiques.

La ferme pédagogique est un outil de pédagogie active au service des enseignants, éducateurs, responsables de centre de loisirs, etc. La journée ou ½ journée à la ferme se prépare. C'est le résultat d'une collaboration entre l'instituteur ou l'éducateur et le fermier sur un thème précis faisant référence au projet pédagogique de la classe, de l'établissement ou du centre de loisirs.

Le support d'une ferme en activité est une véritable richesse pédagogique pouvant illustrer la thématique du développement durable de l'éducation nationale. Donc un déplacement sur une ferme pédagogique est un moyen d'atteindre des objectifs scolaires ou éducatifs. L'idée consiste à se servir du support de la ferme et de son environnement pour amorcer, illustrer ou étayer les savoirs que les enfants construisent en classe, en centre de loisirs, ou en institut spécialisé, en utilisant une pédagogie active.

Les fermes pédagogiques peuvent proposer, en plus de l'animation à la journée ou demi-journée, des prestations d'hébergement (gîte de groupe, camping) et de restauration pour accueillir des groupes scolaires, extrascolaires ou grand public en séjour (Cf. Fiche Gîte de groupe, Fiche Ferme-auberge, Fiche Petite restauration).

Cadre réglementaire et recommandations

Déclaration activité en mairie

Il est conseillé d'informer le maire de sa commune par courrier avec récépissé de dépôt de la mise en place de l'activité.

Agrément académique de l'éducation nationale

Les fermes pédagogiques proposent des activités éducatives complémentaires aux enseignements dans le respect des projets d'école et d'établissement. Les conventions entre les DSDEN et les réseaux locaux BAF permettent de favoriser les visites agréées par le réseau.

¹ [Circulaire interministérielle sur les fermes pédagogiques, 5 avril 2001](#)

² Une pratique maintenant régulière est celle de commencer l'accompagnement par faire comprendre la définition d'un statut agricole et d'expliquer que sans ce statut les Chambres d'agriculture ne sont pas missionnées à accompagner ce type de projet.



Rappel urbanisme et réglementation ERP :

Réfléchir à la circulation du public accueilli, à l'utilisation ou non des bâtiments. En cas d'aménagement nécessaire d'un parking pour les bus, d'une salle (neuve ou rénovation bâtiment agricole), il est conseillé de vérifier auprès de la mairie ou du service instructeur de la communauté de communes si des démarches en matière d'autorisation d'urbanisme sont requises.

Les fermes pédagogiques sont considérées comme ERP dès lors que du public est accueilli dans un bâtiment agricole, salle d'accueil, etc. Si elles accueillent moins de 200 personnes en un même temps, elles seront classées en 5ème catégorie. Dans ce cas, elles doivent être accessibles aux personnes en situation de handicap et limiter les risques d'incendie. (cf. Fiche Urbanisme et Fiche Réglementation ERP)

Il est ainsi intéressant de se renseigner auprès des rectorats d'académies pour connaître la procédure à suivre pour déposer une demande d'agrément académique.

La procédure peut inclure une visite de la ferme pour vérifier l'adaptation pédagogique du lieu (installation, organisation, ressource). Dans le cas où la ferme est membre du réseau BAF, il est bon de proposer une visite commune (inspection académique et conseiller BAF).

Si la visite est conforme aux attentes, un agrément sera obtenu, et permettra de figurer dans le répertoire départemental des structures d'accueil qui est consulté par les enseignants au moment du montage de la sortie.

Si un hébergement sur la ferme est prévu pour les scolaires, un formulaire spécifique sera à remplir, visite à l'appui de l'inspection académique, pour obtenir un numéro agrément et figurer sur les listes des hébergements autorisés à recevoir des séjours scolaires (équipement spécifique nécessaire validé par une commission de sécurité).

En général, Bienvenue à la ferme met en place au niveau régional ou départemental une formation de type « créer une ferme pédagogique », ce qui permet d'apprendre à construire une prestation pédagogique sur le plan technique, organisationnelle et réglementaire. Bienvenue à la ferme facilite donc le travail à fournir pour faire reconnaître la structure comme lieu accueillant régulièrement des scolaires.

Assurance

Il est nécessaire de contractualiser une assurance responsabilité civile professionnelle afin de couvrir l'activité d'accueil de public à titre onéreux. S'y ajoute une assurance « intoxication alimentaire » dans le cas de consommation de produits dans le cadre d'un goûter préparé par l'agriculteur ou de fabrications réalisées avec les enfants par exemple. Il peut être intéressant de conseiller à l'agriculteur de faire le point auprès de son assureur afin de s'assurer d'être correctement assuré pour ces activités d'accueil.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

La ferme pédagogique est une activité juridiquement et socialement agricole. Les recettes relèvent des BIC. Un taux de TVA de 10 % s'applique ³.

On rappelle ici que le terme « ferme pédagogique » n'est pas protégé juridiquement : le nombre de fermes pédagogiques en dehors d'exploitation agricole en activité est grandissant et les statuts fleurissent (autoentrepreneur, association, collectivité...) avec des conditions juridiques et fiscales bien différentes, et des conditions contractuelles particulières avec les scolaires.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

L'agriculteur gérant d'une ferme pédagogique doit :

- être en capacité de s'engager humainement,
- être organisé et capable de proposer des conditions d'accueil adaptées au public,
- être animateur et utiliser une pédagogie active ayant pour support l'exploitation agricole en rapport avec des objectifs pédagogiques ou éducatifs,
- être en capacité de construire une prestation pédagogique avec chaque enseignant, c'est-à-dire s'intéresser aux programmes scolaires des différents cycles,
- savoir innover et faire évoluer sa prestation,
- s'adapter au public accueilli (enseignants, parents, élèves des différents cycles, enfants en situation de loisirs) et savoir gérer des groupes,
- recruter du personnel compétent et le former à son image.

³ Le BOFIP mis à jour dans sa version de 2021 vise expressément les fermes pédagogiques pour l'application du taux TVA réduit de 10 % (BOI-TVA-LIQ-30-20-50-20210908 n°70)



Le conseiller peut proposer à l'agriculteur de se former sur les aspects pédagogiques, réglementaires, administratifs, techniques et d'animation.

Éléments utiles à une étude de marché

L'essentiel de la clientèle d'une ferme pédagogique est locale et départementale, sauf si l'agriculteur propose un hébergement sur place agréé pour les scolaires. Elle peut être amenée à drainer un large public selon sa notoriété.

Voici un aperçu de la marche à suivre pour analyser l'offre et la clientèle :

- étudier le nombre de fermes pédagogiques dans un rayon de 30 km, les prestations proposées, la durée, les tarifs et l'ancienneté,
- identifier les autres structures (collectivités, autoentrepreneurs en médiation par l'animal, association diverses, autres fermes sous d'autres dénomination, portes ouvertes sur des fermes, des visites sur des fermes diverses...) proposant des animations aux scolaires, ou familles sur le département se rapprochant de ce que l'agriculteur veut faire et relever l'offre (veille presse, veille site internet, veille des collectivités...),
- relever les lieux d'implantation et le nombre d'écoles, centres de loisirs, CCAS, collèges, crèches, associations d'assistantes maternelles, etc. dans un rayon de 30 km et leurs attentes.

La ferme pédagogique capable de proposer des prestations pédagogiques en fonction des attentes peut brasser une large clientèle. A dire d'experts, il est observé le type de développement suivant :

- Au démarrage, la ferme pédagogique recevra ce public :
 - les enseignants du 1er degré (les maternelles) seront le fonds de commerce du démarrage,
 - les centres de loisirs avec des maternelles,
 - les instituts, ou foyers pour personnes handicapés (adulte ou enfants),
 - les familles (anniversaire, événements, visites à thèmes...).
- Après quelques années, la ferme sera approchée par :
 - les cycles 2,
 - les instituts médico-éducatifs (IME),
 - les structures de très petite enfance
 - les jeunes déscolarisés en relation avec les CCAS, ou ITEP, etc.
 - les centres de loisirs pour les enfants de plus de 6 ans,
 - les familles en vacances, les familles de proximité.
- Puis encore plus tard, elle envisage d'accueillir :
 - les cycles 3,
 - les collèges,
 - les lycées agricoles,
 - les personnes âgées (EPHAD...),
 - les BPREA, les écoles d'ingénieur,
 - les organismes spécialisés pour les vacances de personnes handicapées.
- Enfin, elle s'initiera à quelques prestations pour :
 - les entreprises (comité d'entreprise, journée évasion, journée cohésion d'équipe...),
 - les centres organisateurs de vacances à proximité,
 - le pôle emploi pour les chômeurs longue durée,
 - et autres : association d'aide aux réfugiés, etc.

Pour information, 350 fermes pédagogiques en France sont adhérentes à « Bienvenue à la ferme »⁴.

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Investissement

Il convient de lister les investissements nécessaires :

- sanitaires,
- accès pour les bus et cars,
- lieu de repli en cas de mauvais temps ou salle aménagée,
- outils pédagogiques,
- aménagements des lieux pour sécuriser la visite et la rendre accessible,
- outils de communication.

⁴ www.bienvenue-a-la-ferme.com/recherche/loisirs/2648/?q=&ferme_pedagogique=1



Tarification ⁵

En Bretagne : 3 manières de déterminer le tarif :

- le tarif est individualisé proposé entre 10 et 13 euros la journée,
- le tarif est à l'heure avec un minimum de 45 à 60 euros de l'heure,
- le tarif est défini sous forme de forfait à la ½ journée ou journée.

Fréquentation

En ce qui concerne la fréquentation, les fermes pédagogiques sont saisonnières, actives entre avril et fin octobre. Septembre et octobre restent des mois moins demandés que mai et juin.

Suivi de l'activité

Il est vivement conseillé de s'équiper d'un planning de réservation, un fichier Excel des recettes par catégorie de client et par date afin de mesurer leur évolution.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

En préalable à toute démarche de promotion, il est conseillé de :

- définir les valeurs que souhaite porter l'agriculteur en ouvrant sa « ferme pédagogique »,
- réaliser des photos « haute définition » ou vidéos qui illustrent les valeurs et les prestations,
- écrire des déroulés pédagogiques par cycle,
- s'entraîner à décrire oralement une prestation,
- mener une politique d'avis consommateurs.

Les actions de promotion indispensables :

- appartenir à un réseau pour un référencement plus fort et une valorisation collective sur internet via un site collectif. « Bienvenue à la ferme » a un bon référencement des fermes pédagogiques et permet des valorisations individuelles,
- réaliser un site Internet personnel ou annoncer clairement la prestation sur des sites portail,
- être présent sur les réseaux sociaux de type Facebook, Instagram, Pinterest,
- essayer le démarchage direct sur sa zone de chalandise : proposer des RDV pour se présenter,
- parler autour de soi de sa nouvelle activité : oralement, flyer, carte de visite, plaque aimantée sur sa voiture,
- vérifier l'accessibilité routière et se faire référencer y compris sur les GPS.

La réservation s'effectue par téléphone ou mail. Une maîtrise du contact téléphonique rassurant sera un atout. Cela permet de bien expliquer la prestation, de poser les bonnes questions (objectifs pédagogiques, nombre d'élèves, horaires...). Chaque prestation est personnalisée aux besoins et objectifs du groupe. Plusieurs contacts téléphoniques ou un RDV préalable à la visite faciliteront l'organisation.

Avantages et inconvénients

Le principal atout de cette diversification est qu'elle peut s'envisager avec peu d'investissements initiaux. Ainsi, elle est donc facilement réversible sans grandes conséquences. Elle représente un complément de revenu. Elle valorise l'exploitant et son exploitation. Le principal frein à la mise en place de cette activité est la double saison sur cette même période d'avril à fin juin : travaux des champs du printemps et accueil.

⁵ [Webinaire fermes pédagogiques sur la tarification](#)



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Forum des fermes pédagogiques Bienvenue à la ferme Le dossier Fermes pédagogiques de l'espace Opéra collaboratif Bienvenue à la ferme et agritourisme • Les ressources de la bergerie nationale • Revue Animation et Education- OCCE « faire classe dehors », Mai juin 2021 N°282 Centre de ressources pédagogiques Canopé dans chaque département, consultation gratuite, ouvert à tous. Transformation et dégustation en ferme pédagogique : guide de recommandations, Christine Raiffaud, Editions Educagri, 2015 • Conseil d'hygiène pour les ateliers animation cuisine, Bergerie nationale, 2007 • Les programmes scolaires de l'éducation nationale • Fiche Accueil à la ferme, Bourgogne-Franche-Comté, 2019
	CONTACTS	Académie de l'Education nationale
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases règlementaires en agritourisme et vente directe
	OUTILS	• Guide « Créer une ferme pédagogique sur ma structure » - Anaïs SOUCHET - 2018 - Chambre d'agriculture des Deux-Sèvres





Eléments de définition

Les anniversaires sont organisés sur la base d'une visite ludo-pédagogique mettant en avant le site et/ou le support de la ferme, axé souvent autour d'un grand jeu. Une histoire est construite, un fil rouge est suivi. Les enfants découvrent la ferme, les animaux et les cultures tout en s'amusant. C'est l'objectif premier en y glissant un peu de savoir. La ferme et son environnement sont le support de l'animation.



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

Une ferme peut être agréée Bienvenue à la ferme pour cette seule et unique activité (comme Ferme de découverte, et à l'inverse du panier pique-nique). L'adhérent proposant des anniversaires à la ferme anime le groupe via une activité ludo-pédagogique en lien avec l'activité de la ferme. Le cahier des charges et la grille d'agrément Vivez fermier ont été révisés en conséquence. Pour faciliter les démarches, une annexe a été créée.

L'activité est suivie d'un goûter, fourni ou pas par l'agriculteur. Le tout se passe en présence du parent qui invite. Ce dernier accompagne l'agriculteur dans l'encadrement du groupe.

L'anniversaire est décomposé en trois temps : accueil, visite ludo-pédagogique, goûter/ouverture des cadeaux. Dans le cadre du développement des anniversaires à la ferme au sein de Bienvenue à la ferme, la marque met en place cette activité dans la rubrique Vivez Fermier. Chaque département/région réalisera s'il le souhaite un règlement intérieur permettant de définir ses règles internes de fonctionnement et ses outils : contrat de réservation, règlement intérieur, fiche des coordonnées des parents des enfants, autorisation de prise de vue....

Cadre réglementaire et recommandations

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

En cas d'aménagement d'une salle et selon son utilisation annexe, il est conseillé de vérifier auprès de la mairie ou du service instructeur de la communauté de communes si des démarches en matière d'autorisation d'urbanisme sont requises. (Cf. Fiche Urbanisme)

Il est recommandé de suivre une formation sur ce sujet des ERP. En fonction des aménagements à effectuer pour accueillir dans de bonnes conditions, il est conseillé de consulter les services du SDIS et les services accessibilités de la DDTM afin de connaître les exigences applicables en matière de sécurité incendie et d'accessibilité mais aussi la réalisation ou non de notices de sécurité et d'accessibilité.

Bien souvent les salles d'accueil ou lieux de repli sont des ERP de 5ème catégorie et font l'objet d'un classement de type R. Ce qui signifie que la capacité d'accueil en rez-de-chaussée est inférieure à 200 personnes. Attention, si la salle est utilisée pour un autre usage, la catégorie et le type peuvent changer ce qui engendre d'autres exigences réglementaires. Si, dans certains cas, un lieu de repli ouvert sur deux côtés n'est pas considéré comme un ERP, il est préférable de se référer aux services du SDIS en cas de doute.

(Cf. Fiche Réglementation ERP)

Déclaration de l'activité en mairie

Il est conseillé d'informer le maire de sa commune par courrier avec récépissé de dépôt de la mise en place de l'activité. Si un goûter préparé sur la ferme est proposé, une déclaration à la DD(ETS)PP doit être réalisée (Cf. Fiche Petite restauration).

Retrouvez l'ensemble des réglementations à suivre en matière de sécurité sanitaire dans le cas d'une activité de restauration dans la fiche **Réglementation sanitaire en restauration**.

Assurance

Contractualiser une assurance responsabilité civile professionnelle et « intoxication alimentaire » afin de couvrir l'activité d'accueil de public à titre onéreux et la consommation de goûter fait par l'agriculteur ou de fabrications réalisées avec les enfants.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Le taux de TVA qui s'applique pour cette activité est de 10 % comme pour toute visite d'exploitation.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Un agriculteur doit avoir les compétences suivantes :

- être disponible le jour J : pour mettre en place le jeu, être présent pendant l'accueil et avoir du temps après l'activité pour le rangement.
- être animateur : il ne s'agit pas d'une simple visite de ferme. Elle est ludo-pédagogique c'est-à-dire que les enfants doivent être emmenés dans une histoire, suivre un fil rouge et parvenir à une finalité. Il faut veiller à ce que tout le monde participe, trouver des adaptations en cas de frustration d'un enfant pour une activité et se renouveler dans l'animation car des enfants peuvent être amenés à revenir plusieurs fois.
- s'adapter au public accueilli : groupe de filles, de garçons ou groupe mixte, groupe homogène ou non au niveau de l'âge. Tout le monde doit participer.
- être commercial au téléphone.

Il est conseillé de :

- se former sur les aspects réglementaires, administratifs, techniques d'animation de grands jeux adaptés au contexte de la ferme.

Éléments utiles à une étude de marché

Le cœur de cible de cette activité est la tranche d'âge 4 à 11 ans, même si les grands enfants s'y intéressent. Une clientèle de proximité, solvable et fidèle pour plusieurs années.

Une analyse des pratiques locales est recommandée :

- étudier si dans un rayon de 20 à 30 mn en voiture, les enfants fêtent leur anniversaire chez eux ou au sein de structures commerciales,
- identifier les structures proposant aux enfants de fêter un anniversaire,
- relever l'offre proposée par les concurrents : durée de l'activité, goûter fourni ou non, boissons, bonbons, cartes d'invitation, ballons, cadeau remis à l'enfant qui fête son anniversaire, activité manuelle, options, tarifs, capacité d'accueil...

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Pour que l'activité apporte un complément de revenu et soit économiquement rentable, il est conseillé de proposer un tarif forfaitaire avec un minimum de participants. Un minimum de 10 enfants est recommandé. Puis un tarif par enfant peut être appliqué au-delà de l'effectif du tarif forfaitaire.

Dans plusieurs régions, les fermes Bienvenue à la ferme proposent un forfait variant de 95 euros à 150 euros TTC pour 8 à 10 enfants. La majorité propose le goûter et les boissons compris pour les tarifs les plus élevés. Certaines options peuvent augmenter ce forfait.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Par retour d'expérience, les meilleurs canaux de communication pour cette activité sont :

- le bouche à oreille,
- les réseaux sociaux (Facebook, Pinterest, Instagram, YouTube...),
- les commerces locaux,
- les lieux fréquentés par les parents de jeunes enfants : associations sportives, professionnels de santé.

Les plus :

- de belles photos pour promouvoir son activité,
- un flyer/carte de visite,
- des supports de communication (lettrage sur véhicule professionnel, goodies...),



- offrir des bons cadeaux ou de participation à un anniversaire à l'occasion de kermesses locales par exemple,
- un système de réservation en ligne avec ou sans possibilité de paiement (exemple : Elloha),
- appartenir à un réseau collectif tel que Bienvenue à la ferme,
- participer à des salons locaux, des opérations de communication collectives.
- Apposer une enseigne sur son exploitation précisant les activités proposées sur la ferme (exemple : ferme pédagogique, anniversaires pour enfants, visites familiales). L'affichage explicite des activités permet de se faire connaître et d'attirer des clients.
- Cette activité est complémentaire d'autres activités d'accueil à la ferme (ferme pédagogique, visites familiales...), ce qui permet d'élargir sa clientèle et de compléter le temps d'accueil.

	DOCUMENTS RESSOURCES	Webinaire Anniversaire à la ferme Bienvenue à la ferme sur l'espace Opéra collaboratif
	EN SAVOIR PLUS	Il existe une vraie effervescence autour de l'anniversaire de l'enfant, preuve d'une mutation de la place de l'enfant au sein de la famille. Régine SIROTA, sociologue, s'intéresse à l'évolution des modes de socialisation et en particulier aux nouveaux rituels de l'enfance dont l'anniversaire. Elle a publié plusieurs œuvres sur ce sujet.
	FORMATIONS	Plusieurs offres de formation sur les jeux dans les Chambres d'agriculture. Notamment : Nord-Pas Calais, Haut de France, Bretagne. • Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe
	OUTILS	Proposition de jeux collectifs : contact Bienvenue à la ferme Bretagne



©Valérie Louchez





Éléments de définition

Les activités liées aux équidés (poneys, chevaux, ânes, mules) sont nombreuses et variées : l'élevage, la pension, le travail avec les chevaux (débourrage, entraînement), la traction animale (travail du sol, débardage...), la médiation équine, les activités de loisirs avec les fermes/centre équestre/poney club, le tourisme équestre (balade, calèches, roulottes).

La ferme équestre est une exploitation agricole où l'on peut pratiquer une ou plusieurs activités équestres : balade, enseignement, prise en pension...



Dans le cahier des charges
Vivez fermier
Bienvenue à la ferme

L'activité de ferme équestre est une activité «Découvrir et s'amuser». Les activités «Découvrir et s'amuser» permettent au public de découvrir l'activité agricole de l'adhérent. Elles favorisent la transmission d'informations relatives à la ferme et au métier d'agriculteur par des moyens adaptés (p.ex. Visites, activités ludiques, parcours libres, supports de présentation,...). Ces activités définies clairement en amont par l'adhérent, s'effectuent de manière conviviale avec un effectif de visiteurs adapté. Le cahier des charges Vivez Fermier précise que l'adhérent fait naître et/ou élève des équidés sur sa ferme. L'adhérent est en mesure d'expliquer le cycle biologique des équidés à ses visiteurs.

Cadre réglementaire et recommandations

Pour rappel, l'agriculteur gérant d'une ferme équestre doit respecter la réglementation en matière de sécurité sanitaire liée à la détention d'équidés. (cf. Fiche Accueil à la ferme : les bonnes pratiques et consulter le site de l'IFCE ¹).

Rappel urbanisme et réglementation ERP :

En général, la plupart des fermes-équestres sont des ERP de 5ème catégorie. Attention toutefois s'il y a des hébergements.

La construction, l'aménagement ou la modification d'un établissement recevant du public (ERP) est soumise à une réglementation différente selon que les travaux nécessitent ou non un permis de construire.

C'est lors de la demande d'autorisation que le maire saisit le SDIS (Service Départemental Incendie Secours) pour avis et conseil pour le classement de l'établissement : ERP, IOP ou non et permettra de vérifier si besoin le passage de la commission de sécurité. (Cf. Fiche Urbanisme et Réglementation ERP)

Les fermes équestres font partie des Établissements d'Activités Physiques ou Sportives (EAPS) et sont donc soumis à plusieurs obligations :

- l'obligation d'honorabilité de l'exploitant de l'EAPS ² ;
- l'obligation de disposer d'un tableau d'organisation des secours ³ ;
- l'obligation de souscrire un contrat d'assurance couvrant sa responsabilité civile, celle des personnes enseignant, encadrant, animant une activité physique ou sportive ou entraînant ses pratiquants contre rémunération au sein de l'établissement, celle de tout préposé de l'exploitant, ainsi que des personnes admises dans l'établissement pour y exercer les activités physiques qui y sont enseignées ⁴ ;
- l'obligation d'affichage d'un certain nombre d'éléments : diplômes ou qualifications et cartes professionnelles, attestations de stagiaire, textes fixant les garanties d'hygiène et de sécurité applicables à l'établissement, attestation du contrat d'assurance ⁵.

1 www.ifce.fr/haras-nationaux/, <https://equipedia.ifce.fr/economie-et-filiere/reglementation>,
<https://www.ifce.fr/ifce/sire-demarches/>
www.ifce.fr/ifce/sire-demarches/sanitaire-detention/

2 [Article L. 322-1 du code du sport](#)

3 [Article R. 322-4 du code du sport](#)

4 [Article L. 321-7 du code du sport](#)

5 [Article R. 322-5 du code du sport](#)

Encadrement des activités ⁶

L'enseignement d'une activité physique ou sportive nécessite la détention d'un diplôme et d'être titulaire d'une carte professionnelle. Le diplôme doit avoir un titre à finalité professionnelle (être listé dans le Répertoire Nationale des Certifications Professionnelles RNCP). L'employeur devra s'assurer que les missions exercées correspondent à ses prérogatives. Par exemple, un Accompagnateur de Tourisme Equestre (ATE) ne peut enseigner et limite son action à une appréciation du niveau des randonneurs. Un CQP « animateur-soigneur assistant » ne peut participer à l'encadrement des pratiquants que sous le contrôle d'un BEES ou d'un BPJEPS.



⁶ Diplômes et titre délivrés par le ministère chargé de l'enseignement supérieur, Annexes II-1 (art A 212-1 code du sport)



Tableau des principaux diplômes équestres et de leurs conditions (non exhaustif) ¹

Organismes délivrant le diplôme	Diplômes	Conditions d'exercice
Commission Paritaire Nationale de l'Emploi - Entreprises Équestres (CPNE-EE) ²	Certificat de Qualification Professionnelle Enseignant Animateur d'Equitation (CQP EAE)	Les détenteurs peuvent exercer l'emploi d'enseignant animateur ³ . Il permet de travailler en autonomie que ce soit en tant que salarié ou entrepreneur. Conditions d'exercices : Conduite en autonomie de séances d'initiation aux pratiques équestres. Le titulaire du CQP EAE est autonome dans ses activités. Il peut enseigner sur tous niveaux.
	Certificat de Qualification Professionnelle Organisateur de Randonnées Équestres (CQP ORE)	Les détenteurs peuvent exercer l'emploi de Guide Enseignant de Tourisme Equestre. Il permet de travailler en autonomie que ce soit en tant que salarié ou entrepreneur. Conditions d'exercices : Initiation aux techniques de la randonnée équestre et conduite de promenades et de randonnées équestres en autonomie. Le titulaire du CQP ORE est autonome dans ses activités. Il peut encadrer des randonnées équestres et enseigner en carrière.
Fédération Française d'Equitation (FFE) ⁴	Titre à Finalité Professionnelle Animateur d'Equitation (TFP AE)	Les détenteurs peuvent exercer un rôle d'animateur au sein de structures équestres. La formation s'effectue dans des centres agréés par la FFE et s'organise sur un volume recommandé de 600 heures, réparties sur 300 heures de formation théorique et pratique et 300 heures de stage de mise en situation professionnelle.
	Accompagnateur de Tourisme Equestre (ATE) ⁵	Ce diplôme certifie la capacité à préparer et à conduire promenades et randonnées équestres en autonomie sur des itinéraires identifiés et entre des relais d'étapes connus, en assurant la sécurité et l'agrément des cavaliers, un emploi rationnel et la sécurité des équidés, le respect et la sécurité des tiers. La formation comprend au minimum 300h de formation et 300h de stage pratique professionnel.
Ministère des Sports La préparation à ce diplôme est assurée par des centres de formation agréés par les Directions Régionales de la Jeunesse et des Sports (DRJS).	Brevet professionnel de la Jeunesse, de l'Education Populaire et du Sport (BPJEPS éducateur sportif option activités équestres) ⁶ . Ce diplôme succède au BEES 1.	Ce diplôme atteste de la possession des compétences professionnelles indispensables à l'exercice du métier d'enseignant dans le champ de la spécialité obtenue. Le moniteur d'équitation exerce en autonomie son activité d'animation, en utilisant les supports techniques des activités équestres dans la limite des cadres réglementaires. Il est responsable au plan pédagogique. Il assure la sécurité des tiers et des publics dont il a la charge. Il a la responsabilité du projet d'activité qui s'inscrit dans le projet de la structure.
	Diplôme d'Etat de la jeunesse de l'éducation populaire et du sport DEJEPS ⁷	Ce diplôme atteste de l'acquisition d'une qualification dans l'exercice d'une activité professionnelle de coordination et d'encadrement à finalité éducative dans les domaines d'activités physiques, sportives, socio-éducatives ou culturelles. Ce diplôme est décliné en deux spécialités : « perfectionnement sportif » ou « animation socio-éducative ou culturelle ». Une mention relative à un champ disciplinaire ou professionnel personnalise le diplôme. Pour obtenir le diplôme, le candidat doit valider quatre unités dont deux sont transversales, une est spécifique à la spécialité et une autre est relative à la mention.

¹ Les formations, CPNE-EE² Commission Paritaire Nationale de l'Emploi - Entreprises Equestres - www.cpne-ee.org/³ Enseignant animateur, CPNEEE, www.cpne-ee.org/enseignant-animateur⁴ Fédération Française d'Equitation (FFE), <https://metiers.ffe.com/>⁵ Fédération Française d'Equitation (FFE), ATE, <https://metiers.ffe.com/accompagnateur-de-tourisme-equestre-ate/>⁶ BPJEPS, Ministère des Sports⁷ DEJEPS, Ministère des Sports

Certaines formations ne sont plus organisées : GTE, BEES, BAPAAT, BAP, CQPASA mais les personnes détentrices de ces diplômes peuvent toujours exercer.

Obligation d'avoir une carte professionnelle

Chaque éducateur sportif destiné à animer ou encadrer la pratique de l'équitation doit obligatoirement avoir une carte professionnelle à demander auprès de la jeunesse et des sports ou en ligne ⁷. Cette carte individuelle est renouvelable tous les 5 ans (extrait casier judiciaire, diplôme, visite médicale).

Droit du travail

Les fermes et centres équestres font souvent appel à des salariés. Une convention collective nationale ⁸ encadre les conditions concernant le personnel des centres équestres.

Compte tenu de la nature des activités, l'employeur doit évaluer les risques et mettre en œuvre les mesures nécessaires pour assurer la sécurité et protéger la santé des salariés qu'il accueille et doit réaliser un Document Unique d'Evaluation des Risques Professionnels (DUERP) ⁹ consultable par les salariés, représentants du personnel, médecin du travail, agents de prévention, inspecteur du travail.

Au-delà de l'obligation réglementaire, ce travail d'évaluation des risques est important sur des structures où se côtoient des salariés et des clients, souvent présents sur la ferme-équestre au-delà de leur heure de cours/prestation.

Assurance

L'exploitant de la ferme/centre équestre doit souscrire un contrat d'assurance couvrant sa responsabilité civile, celle des enseignants mentionnés et de tout préposé de l'exploitant, ainsi que des personnes habituellement ou occasionnellement admises dans l'établissement pour y exercer les activités qui y sont enseignées ¹⁰.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Juridique

Le code rural classe la plupart des activités équestres en activités agricoles. Cela concerne les activités de préparation et d'entraînement des équidés domestiques en vue de leur exploitation à l'exception des activités de spectacles ¹¹.

Pour mémoire, les activités équestres non agricoles sont les suivantes :

- l'enseignement de l'équitation sans fourniture de chevaux,
- les spectacles équestres,
- les propriétaires de chevaux de courses non éleveurs et non entraîneurs dont les revenus sont assimilés aux bénéfices non commerciaux ou aux bénéfices industriels et commerciaux,
- les prestataires de services (maréchal ferrant, vétérinaire..),
- Les activités de pension pure hors exploitation agricole avec le seul entretien courant et la location pure avec la mise en location d'équidés non élevés, dressés ou entraînés par le bailleur.

Social

La Surface Minimum d'Assujettissement (SMA) pour les activités équestres est fixée à 5 équidés (2 pour les cotisants de solidarité) ¹².

Fiscal

Les revenus des activités équestres sont des revenus agricoles qui peuvent être déclarés au micro-BA ou au réel agricole.

⁷ [Ministère des sports, Portail de déclaration des éducateurs sportifs](#)

⁸ [Convention collective nationale concernant le personnel des centres équestres](#)

⁹ [DUERP, MSA](#)

¹⁰ [Code du sport, Articles L 321-7, D 321-1 et suivants](#)

¹¹ [Art L 311-1 du Code Rural](#)

¹² [Arrêté du 18 septembre 2015 fixant les coefficients d'équivalence pour les productions hors sol](#)



TVA

Différents taux s'appliquent selon les activités, à suivre directement sur le site des impôts ¹³.

Un tableau ¹⁴ produit par l'APCA en 2015 précise pour chaque type d'activité équestre la nature juridique, le régime social et, à titre indicatif, le régime fiscal correspondant.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Les activités d'une ferme équestre sont multiples et mobilisent de nombreuses compétences :

- l'élevage, la conduite des productions végétales,
- la préparation et l'entraînement des animaux,
- le management et la gestion du personnel,
- la gestion et l'encadrement d'une structure d'accueil touristique. Cela nécessite des compétences relationnelles, d'animation et de gestion de groupe et de personnel.

Éléments utiles à une étude de marché

Pour faire de la veille et trouver des informations utiles à la réalisation d'une étude de marché, le conseiller peut consulter le site internet de l'IFCE ¹⁵. L'IFCE réalise notamment des notes de conjoncture ¹⁶.

Il est également intéressant de consulter les sites internet des Conseils de la filière Cheval en région qui sont une source d'informations précieuses pour un porteur de projet (présentation de la filière, annuaire des professionnels, aides...).

Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Le Réseau Équin ¹⁷ propose un ensemble de documents et des références techniques et économiques pour connaître et accompagner les entreprises de la filière équine : des cas types et des cas concrets sur les structures équestres (élevages, centres et fermes équestres, écuries de pension), des monographies, etc.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

La Fédération Française d'Equitation (FFE) propose le label Centre de Tourisme Équestre ¹⁸ visant à identifier les établissements spécialisés dans l'organisation de l'activité Tourisme Équestre : promenades d'une heure à la journée, randonnées sur plusieurs jours en boucle ou en étoile, galops de pleine nature



¹³ BOFIP

¹⁴ [Tableau activités équestres](#)

¹⁵ [Etude de marché IFCE 2020 « s'installer en filière équine, l'étude de marché lien vers webconférence et document](#)

¹⁶ [Note de conjoncture réalisée en région AURA par l'IFCE](#)

¹⁷ <https://idele.fr/filieres/equides>, et [Synthèse nationale du réseau équin à partir des résultats 2019](#)

¹⁸ [Label Centre de Tourisme équestre de la Fédération Française d'Equitation](#)



	DOCUMENTS RESSOURCES	• Création et conduite d'un centre équestre, Réseau Economique de la Filière Equine, 2014 • IFCE, Préparer le contrôle de son centre équestre • Guichets des entreprise, Centre équestre et assimilé • IFCE, La réglementation • La lettre Ressources de la Fédération Française d'Equitation, 2017 • ERP généralités • Réseau Economique de la filière Equine, Le travail en centre équestre • Atout France, 2011, Tourisme et cheval
	CONTACTS	La filière équine compte de nombreux acteurs ; vous trouverez une présentation (non exhaustive) des organismes et acteurs de la filière sur le site de l'Institut Français du Cheval (IFCE)
	FORMATIONS	• Réglementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases règlementaires en agritourisme et vente directe



Éléments de définition

L'expérience immersive est un outil qui **joue sur l'intensité émotionnelle, cognitive et sensorielle d'une expérience provoquée dans un univers, dont les visiteurs s'imprègnent**. Cela leur permet ainsi de passer d'une logique de spectateur à celle de visiteur "actif". L'objectif de cette expérience est de créer une interaction entre le visiteur et l'environnement dans lequel il se situe, ici une exploitation agricole. La mise en place de cette expérience remplit plusieurs objectifs : modification du comportement d'achat, prise de conscience, création de lien entre l'Homme et la nature, émerveillement, etc. Il est à préciser que **l'expérience immersive n'est pas un outil défini dans le cadre réglementaire**. Néanmoins, certaines activités bénéficient de réglementations. Ci-après, vous retrouverez des exemples d'activités qui font partie d'expériences immersives à la ferme.

Exemple d'activités :

- vendanges touristiques,
- cueillette autonome,
- participation à la fabrication de produits fermiers (fromage, denrées végétales, pain, etc.),
- participation à l'assemblage des vins, la distillation des eaux de vie, récolte du miel.

Nous aborderons également le WWOOFING en tant que forme de tourisme alternatif.

Pour répondre aux critères du tourisme expérientiel, il faut que l'activité proposée ait pour but de :

- éveiller les 5 sens,
- impliquer le client,
- donner du sens au métier et créer du lien (notion de proximité et d'interaction entre l'agriculteur et le client),
- créer la surprise (renouveler les prestations régulièrement pour conserver la clientèle),
- créer le souvenir,
- développer un bon storytelling.

Les compétences qu'un agriculteur doit développer pour exercer cette activité

Un agriculteur proposant une expérience immersive à la ferme doit savoir accueillir les visiteurs en langues étrangères (anglais à minima, autres langues appréciées en fonction du profil de la clientèle étrangère qui fréquente la région). Il doit être dans une logique de transmission, de partage de sa passion pour son métier.

Éléments utiles à une étude de marché

Positionnement de l'activité et étude de marché

Plusieurs enquêtes peuvent être à prévoir avant le lancement de l'activité ou avant l'évolution d'une activité actuelle :

- analyse globale du marché sur son secteur touristique (taille du marché et sa croissance, aide à la détermination du positionnement concurrentiel et évaluation des parts de marché potentielles),
- segmentation (identification de la clientèle, caractéristiques et motivation des clients potentiels),
- fidélisation de la clientèle,
- positionnement concurrentiel pour mener une stratégie de différenciation,
- étude et analyse du prix de vente optimal du produit ou du service,
- étude des attentes de la clientèle face à l'activité.

Étude de la satisfaction des visiteurs au travers du questionnaire durant l'activité, d'une veille constante sur les avis clients en ligne (e-réputation) afin de les prendre en compte et d'adapter les prestations en conséquence.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Pour commercialiser et faire la formation des expériences immersives à la ferme, il faut :

- utiliser des outils de communication et de promotion de l'activité pour être attractif et la faire connaître auprès de visiteurs potentiels au niveau local,
- apporter un soin particulier au parcours client afin de fluidifier les étapes de l'itinéraire d'un client (de la réservation jusqu'au retour chez lui),
- proposer une offre simple, claire et facile à vendre pour encourager la vente et se démarquer d'autres propositions,
- veiller à organiser sa présence en ligne : site Internet, réseaux sociaux, application mobile,
- travailler avec des prescripteurs pour communiquer sur l'offre.

VENDANGES TOURISTIQUES

Éléments de définition

Il s'agit d'une activité participative construite autour de la notion de découverte qui permet aux touristes et aux vignerons de tisser des liens pendant la période des vendanges.

Cadre réglementaire et recommandations

Les vendanges touristiques sont une prestation qui s'intègre au sein d'une offre œnotouristique commerciale pour laquelle **le touriste a payé**. Cette activité est effectuée par le touriste de façon **ponctuelle et limitée dans le temps** sur une **superficie réduite et délimitée** du vignoble. Elle ne présente **aucune finalité de rendement ni de productivité** pour le fonctionnement de l'entreprise et la réalisation des vendanges. Il est à noter que l'activité est effectuée en l'absence de lien de subordination juridique à l'égard du vigneron/viticulteur.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Les recettes provenant des vendanges touristiques sont à déclarer comme BIC ¹.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

En ce qui concerne l'activité de vendanges touristiques, l'agriculteur doit prendre en compte la Loi EVIN ² en vigueur depuis le 10 janvier 1991, dans la publicité de boissons alcoolisées.

LA LIBRE CUEILLETTE A LA FERME

Éléments de définition ³

Il s'agit d'une activité qui permet aux consommateurs de se mettre à la place d'un agriculteur en ramassant eux-mêmes les légumes, fruits ou fleurs sur une exploitation.

Recommandations

Cette activité demande de :

- aménager le site pour l'accueil de visiteurs et rendre la cueillette possible,
- mettre à disposition un abri, un parking, des toilettes (pas de caractère obligatoire).

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Pour cette activité les recettes proviennent de la vente des fruits et légumes au kilogramme et sont donc à déclarer comme Bénéfice Agricole.

Éléments utiles à une étude de marché

Cette activité demande de se trouver à proximité d'un bassin de population ou sur une zone touristique.

¹ MSA 2021 : Vendanges touristiques et droit du travail

² Loi EVIN du 10 janvier 1991

³ Vente à la ferme en cueillette



Données technico-économiques utiles à l'étude de faisabilité

Cette activité demande de :

- disposer des ressources humaines formées pour encadrer et conseiller les clients,
- prévoir une ouverture les weekends et jours fériés.

Particularités de promotion et commercialisation pour cette activité

Cette activité demande de :

- prévoir une bonne signalétique publicitaire (extérieure à la ferme) ainsi qu'une signalétique informative sur l'exploitation (fléchage, panneaux explicatifs adaptés à un public très souvent familial...),
- prévoir une ouverture les weekends et jours fériés,
- diversifier les produits à récolter / proposer une gamme large (fruits, légumes, fleurs).

Avantages et inconvénients

Avantages	Inconvénients
• Peu d'investissement lié à la vente • Gain de temps (vente et récolte) • Bonne image du produit • Possibilité d'écouler un volume important à des prix attractifs	• Taux de perte important (20 à 30%) • Ouverture obligatoire les week-ends, les vacances scolaires et les jours fériés, sur de large plages horaires • Dépendances aux aléas climatiques • Besoin de personnels encadrants et conseiller clients

PARTICIPATION À UN ATELIER DE FABRICATION DE PRODUITS FERMIERS

Éléments de définition

Cette activité consiste à faire découvrir l'activité agricole par l'immersion des visiteurs dans un atelier de transformation d'un produit fermier (fromage, denrées végétales, pain, etc.), proposer une dégustation sur place, puis s'assurer que les visiteurs repartent avec les produits qu'ils ont transformés.

Il est recommandé de :

- s'assurer que l'exploitation et les locaux d'accueil et de transformation soient propres, biens organisés,
- proposer une prestation qualitative, en accord avec le positionnement des produits, particulièrement au niveau pédagogique et relations humaines,
- mettre en place des panneaux ludiques et pédagogiques qui pourront appuyer les encadrants dans la promotion de leur activité auprès des visiteurs (processus de la production, de récolte, du cycle de vie de la plante...),
- mettre à disposition du matériel pour que les clients puissent mener à bien leurs activités.

Cadre réglementaire et recommandations

Cette activité demande de respecter les règles suivantes :

- utiliser un laboratoire de transformation aux normes et séparé (dans le temps ou dans l'espace) de l'atelier de production classique,
- respecter les règles de l'HACCP,
- respecter la règle de marche en avant dans l'espace et dans le temps,
- assurer la traçabilité des produits,
- lister les allergènes entrant dans la production du produit,
- veiller à l'hygiène des mains,
- mettre à disposition les équipements de protection nécessaires (surchaussures, charlotte, gants, tablier...),
- demander aux participants de venir avec une glacière pour respecter la chaîne du froid si le produit transformé le nécessite.

En matière de sécurité, on veillera particulièrement à :

- définir dans la fiche de poste la personne qui possède les compétences sur l'exploitation pour encadrer cette activité. La personne doit être en capacité de gérer et encadrer un groupe.
- mettre en place une signalétique prenant en compte les aspects de sécurité pour guider les visiteurs sur l'exploitation et leur éviter de pénétrer dans des lieux auxquels ils ne devraient pas avoir accès,
- mettre en place une charte « règles de bonne conduite sur l'exploitation » à destination des visiteurs et qui



- sera énoncé en début de prestation,
- s'assurer que le gérant de l'exploitation ainsi que les personnes impliquées dans l'organisation de l'activité connaissent les réglementations en vigueur,
- être formé aux gestes de premier secours.

Assurance

Une couverture responsabilité civile relative à l'accueil et aux prestations associées est nécessaire. S'y ajoute une assurance « intoxication alimentaire » dans le cas de consommation de produits. Il peut être intéressant de conseiller à l'agriculteur de faire le point auprès de son assureur afin de s'assurer d'être correctement assuré pour ces activités d'accueil et ainsi être couvert en cas d'accident dont l'agriculteur serait pénalement responsable.

Précisions sur le contexte juridique, fiscal, social

Juridiquement l'expérience immersive peut être considérée comme étant dans le prolongement de l'activité agricole. Fiscalement cette activité est à rattacher aux BIC.

Si, dans le cadre des expériences proposées, les clients sont amenés à être accueillis dans des bâtiments, il est primordial de se renseigner auprès du SDIS afin de répondre aux normes ERP (cf. fiche "Réglementation ERP").

	DOCUMENTS RESSOURCES	• ADT Drôme, Webinaire « L'agritourisme, une filière qui a la cote ! » • MSA, Vendanges touristiques et droit du travail • Cœur de Bretagne, Webinaire Marché, tendances et nouvelles clientèles • Cœur de Bretagne, Webinaire Définir une stratégie de commercialisation et un plan de communication • Cœur de Bretagne, Webinaire Ajuster son offre en fonction de ses cibles • De l'accueil dans les caves au séjour touristique dans les vignobles, Atout France, 2019 • Les différents modes de commercialisation en Vente Directe et Circuits Courts CRA Reunion.
	CONTACTS	Agence de développement touristique du département ou Comité départemental de tourisme Comité régional de tourisme
	FORMATIONS	• Règlementation en agritourisme, vente directe : perfectionnement • Bases réglementaires en agritourisme et vente directe



EN APARTE

TOURISME ALTERNATIF : LE WWOOFING

Eléments de définition

Le WWOOFING (World-Wide Opportunities on Organic Farms) consiste à accueillir sur des exploitations agricoles biologiques des personnes majeures afin de leur faire découvrir un autre mode de vie tourné vers la nature tout en partageant le quotidien des exploitants. Ces personnes peuvent donc être amenées à participer occasionnellement à certaines tâches dans le but de découvrir des techniques de l'agriculture biologique.

En France, le WWOOFING est géré par l'association "WWOOF France", qui propose de mettre en relation des exploitants agricoles (hôtes WWOOF) et des membres de l'association (WWOOFers) souhaitant être accueillis dans une exploitation agricole biologique pour une durée déterminée. Cette pratique doit donc se limiter à l'objet de l'association « WWOOF France », à savoir permettre au WWOOFer de visiter une nouvelle région tout en s'intégrant à la vie locale, de découvrir les techniques de l'agriculture biologique et de découvrir un autre mode de vie alternatif.

Cadre réglementaire et recommandations

Selon le Ministère de l'agriculture, le WWOOFING ne peut être assimilé à l'entraide agricole ou au bénévolat, mais doit être considéré comme « des vacances actives à la campagne » permettant à la personne d'accompagner l'exploitant dans certaines de ses activités en dehors de toute relation de travail. Dans la convention de lutte contre le travail illégal en date de février 2014, le WWOOFING y est présenté comme une activité non présumée salariée, au même titre que l'entraide ou le bénévolat lorsque les conditions d'exercice de l'activité ne caractérisent pas une activité salariée. Le WWOOFer ne répond en aucun cas à un besoin de main d'œuvre. Son accueil sur l'exploitation doit être occasionnelle, d'une durée limitée et s'inscrire dans l'objet de l'association WWOOF France. Il ne peut être rémunéré de façon monétaire ou en nature et n'a aucune obligation de rentabilité ou de lien de subordination vis-à-vis de son hôte. Le WWOOFer reste libre dans tous ses gestes et activités (participation ou non aux activités). Aucune directive sous forme de subordination ne peut lui être donnée, ni aucune prestation de travail être demandée. Néanmoins, les WWOOFers s'engagent à aider leur hôte 5 demi-journées par semaine (soit environ 25 heures).

Le WWOOFer ne dispose d'aucun statut légal en France et ne relève d'aucun régime de protection sociale. Il n'est donc pas protégé au titre de cette activité. En cas d'accident au cours d'une activité sur l'exploitation, il ne pourra pas bénéficier à ce titre d'indemnités journalières. Pour autant l'exploitant agricole doit absolument éviter d'exposer le WWOOFer à tout risque physique et doit être couvert par une assurance pour l'accueil sur l'exploitation. De même, le WWOOFer doit avoir une assurance en responsabilité civile pour couvrir les dommages qu'il pourrait causer sur l'exploitation. Le WWOOFING ne permet pas d'acquérir des droits auprès de l'assurance retraite.

ATTENTION

Dès lors que le WWOOFer effectue une prestation de travail réalisée dans un lien de subordination et moyennant le versement d'une rémunération y compris uniquement sous forme d'avantages en nature, cela ne s'inscrit plus dans le cadre du WWOOFING et l'exploitant agricole s'expose à des poursuites pour travail dissimulé. Des contrôles peuvent être menés par la MSA, l'inspection du travail et les autres corps de contrôle compétents en matière de lutte contre le travail illégal (DIRRECTE, gendarmerie, officiers de police judiciaire notamment). Le cadre défini jusqu'ici reste flou sur l'interprétation faite par les services de l'état des contreparties en nature du WWOOFING (gîte et couvert...), de nombreux exemples d'agriculteurs confrontés à des poursuites démontrent que les limites ne sont pas franches.

En savoir plus

- ANNEXE - [Charte du réseau WWOOF](#)
- ANNEXE - [MSA](#)
- [WWOOFing au vignoble : une idée de vacances originales](#)
- [Un statut légal pour ne pas enterrer le wwoofing](#)
- [Le Woofing, du bénévolat sans statut.](#)





Les conseillers de ma Chambre d'agriculture

	Nom, prénom, coordonnées
Conseiller installation	
Conseiller urbanisme	
Conseiller entreprise	
Conseiller diversification	
Animateur Bienvenue à la ferme	
Juriste	

Il est conseillé d'être en lien avec le Point Accueil Installation et le Point Info Diversification s'il en existe

L'administration territoriale de l'Etat

Les services déconcentrés de l'Etat sont les services qui assurent le relais, sur le plan local, des décisions prises par l'administration centrale. Ils constituent l'administration territoriale de l'Etat. Pour en savoir plus : [ici](#).

	Missions	Nom, prénom, coordonnées de(s) la(les) personne(s) contact
ARS (Agence Régionale de Santé) Elle est représentée dans chaque département par une délégation départementale. Les délégations départementales assurent une mission de proximité et sont les interlocuteurs privilégiés des élus, des préfets et des services de l'Etat, ainsi que des professionnels de santé dans leur territoire.	• Pilotage de la politique de santé publique en région: - Veille et sécurité sanitaire, observation de la santé - Définition, financement et évaluation des actions de prévention et de promotion de la santé - Anticipation, préparation et gestion des crises sanitaires, en liaison avec le préfet • Régulation de l'offre de santé en région pour mieux répondre aux besoins et garantir l'efficacité du système de santé	



Les services académiques : rectorat et DSDEN (Direction des Services Départementaux de l'Education Nationale) Pour en savoir plus : ici .		• Mise en œuvre de la politique éducative relative aux enseignements primaires et secondaires, aux établissements qui les dispensent et aux personnels qui y sont affectés	
Le SDEJS (Service Départemental Engagement, Jeunesse, Sport) de la DSDEN (Direction des Services Départementaux de l'Education Nationale)		• Protection des usagers, sécurisation des pratiques et formation des acteurs • Citoyenneté, engagement et vie associative • Développement des pratiques éducatives, sportives et d'éducation populaire	
DDETSPP (Direction Départementale de l'Emploi, du Travail et des Solidarités et de la Protection des Populations) OU DDETS + DDPP dans les départements de plus de 400 000 habitants Pour en savoir plus : ici. DDPP (Direction Départementale de Protection des Populations)		• Qualité et sécurité de l'alimentation : inspection permanente de la salubrité des viandes dans les abattoirs, des entreprises agro-alimentaires et de la restauration, prévention des risques sanitaires. • Protection de la santé des animaux et de l'environnement : veille sanitaire dans les élevages d'animaux de rente, veille au respect des règles de protection animale (domestique et faune sauvage captive), instruction des dossiers d'autorisation des installations classées pour la protection de l'environnement (icpe), et intervention en cas de crise sanitaire majeure (maladies animales à fort impact économique et/ou transmissibles à l'homme). • Protection économique des consommateurs et régulation des marchés : contrôle des informations commerciales délivrées aux consommateurs et de la loyauté des pratiques des professionnelles. • Qualité et sécurité des produits non alimentaires et des services : respect des normes de sécurité à tous les stades de la commercialisation des produits et gestion des alertes et retraits- rappels de produits non conformes ou dangereux.	





DDETSPP (Direction Départementale de l'Emploi, du Travail et des Solidarités et de la Protection des Populations) OU DDETS + DDPP dans les départements de plus de 400 000 habitants Pour en savoir plus : ici.	DDETS (Direction Départementale de l'Emploi, du Travail et des Solidarités)	• Prévention et lutte contre les exclusions, protection des personnes vulnérables, fonctions sociales du logement, inclusion des personnes en situation de handicap, protection de l'enfance, travail social et intervention sociale. • Actions sociales et économiques de la politique de la ville, lutte contre les discriminations, promotion de l'égalité des chances. • Inspection et contrôle des conditions d'accueil et de fonctionnement des établissements et services sociaux. • Travail et notamment amélioration de la qualité de l'emploi, relations du travail et inspection du travail. • Accès et maintien dans l'emploi des personnes éloignées du marché du travail. • Anticipation et accompagnement des mutations économiques. • Développement de l'emploi et des compétences. • Développement de l'accès à la formation professionnelle, à l'apprentissage et aux qualifications, dans le respect des exigences de qualité.	
DDT (Direction Départementale des Territoires) ou DDTM (Direction Départementale des Territoires et de la Mer)		• Urbanisme et droit des sols : instruction des autorisations de construire et d'aménager pour le compte de l'État, accompagnement des communes dans les démarches de planification (PLU, cartes communales...), etc. • Agriculture et forêt : avec la promotion de leurs fonctions économiques, sociales et environnementales, le conseil aux agriculteurs pour l'instruction de la politique agricole commune (PAC) • Préservation de l'environnement, notamment : - Protection et gestion durable des eaux, des espaces naturels, forestiers et de leurs ressources : police de l'eau et des milieux aquatiques, sécurisation de la ressource en eau, biodiversité, contractualisation dans les zones « Natura 2000 - Protection et gestion de la faune et de la flore sauvages : notamment préservation des habitats et espèces menacées - Gestion des déchets et des nuisances (notamment nuisances sonores) • Prévention des risques naturels et technologiques • Sécurité routière : notamment l'implantation de signalisation routière	





Les autres organismes départementaux

	Missions	Nom, prénom, coordonnées de(s) la(les) personne(s) contact
CAUE (Conseil d'Architecture, d'Urbanisme et de l'Environnement) Pour en savoir plus : ici .	Les CAUE ont pour mission de développer l'information, la sensibilité et l'esprit de participation du public dans le domaine de l'architecture, de l'urbanisme et de l'environnement. Ils donnent au public et aux autorités compétentes des avis et des conseils qui ont une valeur consultative.	
SDIS (Service Départemental d'Incendie et de Secours) Pour en savoir plus : ici .	Le SDIS est chargé de l'analyse des risques et de la mise en place des moyens de secours. Il organise l'activité de l'ensemble des centres de sapeurs-pompiers du département.	
La CDPENAF (Commission de Préservation des Espaces Naturels, Agricoles et Forestiers) Pour en savoir plus : ici .	La CDPENAF associe des représentants de l'Etat, des collectivités territoriales, des professions agricoles et forestières, de la chambre d'agriculture, d'une association locale affiliée à un organisme national à vocation agricole et rurale, des propriétaires fonciers, des notaires, des associations agréées de protection de l'environnement, de la fédération départementale des chasseurs et de l'INAO.	
Le SPANC (Service Public d'Assainissement Non Collectif)	Le SPANC est un service public local chargé de : • Conseiller et accompagner les particuliers dans la mise en place de leur installation d'assainissement non collectif. • Contrôler les installations d'assainissement non collectif. Comme pour l'assainissement collectif, ce service public fait l'objet d'une redevance qui en assure ainsi l'équilibre financier.	

Institutionnels du tourisme

	Missions	Nom, prénom, coordonnées de(s) la(les) personne(s) contact
CRT (Comité Régional de Tourisme) ou ART (Agence Régionale de Tourisme)	Ces organismes constituent les bras armés des collectivités locales pour la mise en œuvre de leurs politiques touristiques. En fonction des spécificités de leurs territoires, ces organismes assurent plusieurs missions au service de la notoriété des destinations qu'ils portent, des visiteurs, mais aussi de la population locale, en collaboration étroite avec les partenaires publics privés et les acteurs socio-professionnels.	
CDT (Comité Départemental du Tourisme) ou ADT (Agence de Développement touristique)		
OT (Office de tourisme)		



Collectivités

Une collectivité territoriale est une autorité publique distincte de l'État. Chaque collectivité (commune, département, région) est dotée d'un exécutif et d'une assemblée délibérante élue au suffrage universel. Elle exerce librement ses prérogatives en complément de l'action de l'État. Pour en savoir plus : ici. Et concernant les compétences des collectivités locales en matière de tourisme : ici.

	Missions	Nom, prénom, coordonnées de(s) la(les) personne(s) contact
Région	- Développement économique, Aménagement du territoire, Gestion des fonds européens. - Définit les objectifs à moyen terme du développement touristique régional. - Coordonne les initiatives publiques et privées dans les domaines du développement, de la promotion et de l'information touristiques. - Fixe le statut du comité régional du tourisme, qui élabore le schéma régional du tourisme et des loisirs.	
Département	- Établit le schéma d'aménagement touristique départemental. - Crée le comité départemental du tourisme et lui confie tout ou partie de la mise en œuvre de la politique du tourisme du département. - Établit un plan départemental des itinéraires de promenade et de randonnée et un plan départemental des itinéraires de randonnée motorisée.	
Communes ou EPCI	- Urbanisme, logement, environnement. - Peut, par délibération du conseil municipal, instituer un office de tourisme dont elle détermine le statut.	





Acteurs du tourisme sur le territoire

	Nom de l'organisme	Nom, prénom, coordonnées de(s) la(les) personne(s) contact	
Associations, syndicats et interprofessions touristiques			
Fédérations sportives, associations et clubs			
Marques, réseaux, labels et démarche de qualité touristiques			





Les espaces collaboratifs, l'équipe nationale de Chambres d'agriculture France et l'annuaire de compétences des conseillers du réseau des Chambres d'agriculture.

Il est très fortement conseillé de s'abonner aux Equipes TEAMS Nationales : [R-NAT-AGRITOURISME](#), [R-NAT-BAF MPP DRIVE F](#) et [R-NAT-Circuits-courts Produits fermiers](#). Pour comprendre comment les utiliser : regarder ce [tuto \(10 min\)](#) et le centre de ressources [MOCCa](#).

Vous pourrez y trouver les ressources mises à disposition par l'équipe nationale de Chambres d'agriculture France et par l'ensemble des conseillers des Chambres d'agriculture en charge des thématiques produits fermiers, circuits-courts, agritourisme et Bienvenue à la ferme.

Vous pourrez notamment trouver sur ces espaces, un lien vers l'[annuaire des conseillers et conseillères circuits courts et agritourisme](#). Il vous permet de savoir qui sont les conseillers par départements qui travaillent sur les mêmes thématiques que vous.

Pour repérer les interlocuteurs de l'équipe nationale, vous trouverez également un trombinoscope dans l'équipe [TEAMS R-NAT-BAF MPP DRIVE F](#).

L'équipe nationale organise régulièrement des **webinaires** à destination des nouveaux conseillers Chambres d'agriculture travaillant sur les thématiques produits fermiers, circuits-courts, agritourisme et Bienvenue à la ferme. Ils sont annoncés sur les équipes TEAMS.

Un aperçu des acteurs de l'agritourisme au niveau national en France

Vous pourrez trouver ici, une [cartographie de l'écosystème d'acteurs nationaux de l'agritourisme](#). Il permet d'avoir un aperçu des parties prenantes au niveau national en France.

Il est de plus important d'avoir une bonne connaissance des acteurs de l'agritourisme au niveau de son territoire. Pour cela, vous trouverez à la fin de ce guide une trame d'annuaire à remplir avec les contacts que vous avez pu identifier au sein de votre département et/ou région. Le lien avec les acteurs touristiques de votre territoire est primordiale pour faire valoir votre offre agritouristique.

BIBLIOGRAPHIE

Vous trouverez également ici, un lien vers une [bibliographie en ligne](#). C'est un document évolutif et participatif. N'hésitez pas à le compléter en respectant les règles d'utilisation de l'outil.



Guide à l'accompagnement de projets agritouristiques
Version Décembre 2025

Produit par : **CDA France**

A destination de : **Conseillers des Chambres d'agriculture**

Version **mise à jour** : **Décembre 2025**

Date de parution : **Mars 2023**

Rédactrice : **Chloé Sachot**

Mise à jour : **Coline Martin**, coline.martin@france.chambres-agriculture.fr

Téléphone : 01 53 57 10 00

Mise en page : **Sophie Lecommandoux CA Gard**

© Crédit photos : **Julie Hennuyer, Laurent Madelon, Constance Decorde, Thierry Pasquet et Valérie Louchez pour Bienvenue à la ferme - CDA France**



LE TRI
+ FACILE

