

Valorisons !

L'essentiel de la diversification

N° 8 / Mai 2021

PRODUIRE / TRANSFORMER

RappelConso : le nouveau site public de rappel des produits non conformes

Depuis le 1^{er} Avril 2021, tous les professionnels qui commercialisent des produits « grand public », alimentaires ou non, achetés par un consommateur final, sont tenus en cas de rappel de produits à une obligation de télédéclaration sous peine d'amende. Cette démarche s'effectue sur la nouvelle plateforme **RappelConso**.

Le rappel intervient quand les produits sont déjà accessibles aux consommateurs sur les différents lieux de vente. Les particuliers doivent alors rapporter les produits défectueux au magasin ou les détruire.

Jusqu'ici, les consommateurs étaient uniquement

avertis par un affichage en magasin, par voie de presse ou tout autre canal de communication (site internet, réseaux sociaux...).

RappelConso devient le nouveau site public d'information des consommateurs sur le rappel de produits. Ce site vient compléter le point 1.7.4 du **Guide d'aide à la gestion des alertes d'origine alimentaire concernant la communication des rappels**. En parallèle, le professionnel doit maintenir un affichage visuel pour garantir l'équité d'accès à l'information du public et toujours avvertir les pouvoirs publics.



Dès à présent, tout producteur peut se créer un compte utilisateur en se connectant au site <https://pro.rappel.conso.gouv.fr> pour être prêt, le cas échéant à effectuer sa télédéclaration. Une foire aux questions disponible sur le site aide à s'appropriier l'outil.

Vente de boissons alcoolisées : nouvelle obligation

L'arrêté du 30 mars 2021 relatif aux débits de boissons à emporter précise qu'à partir du 1^{er} juillet prochain, les établissements qui commercialisent des boissons alcoolisées à emporter (points de vente à la ferme, drive, magasins de producteurs, commerce en ligne...) doivent obligatoirement proposer à la vente des éthylo-tests permettant l'auto-dépistage de l'alcoolémie. Un stock minimum de 10 exemplaires, positionné à proximité immédiate du rayon est à prévoir, associé à un affichage. Il sera de 25 exemplaires minimum, lorsque le linéaire total des étalages de boissons alcooliques est supérieur à 20 mètres. Les fermes auberge proposant de la vente de boissons alcoolisées à emporter, sont aussi concernées par cette obligation. Tous les établissements ont 3 mois pour se mettre en conformité.

Magasins de vente et marchés : protocole sanitaire en vigueur

Dans les magasins de vente (établissements recevant du public de catégorie M), la jauge est de 8 m²/client jusqu'au 9 juin. Du 9 au 30 juin 2021, elle est fixée à 4 m² par personne. Après le 30 juin, la totalité des clients pourra être accueillie, dans le respect des mesures barrières et de distanciation. Cette règle s'applique également aux marchés couverts. Sur les marchés plein air, la jauge est de 4 m² jusqu'au 30 juin 2021.

EANA transformant les volailles sans agrément sanitaire maintien de la dérogation en 2021

Durant l'été 2020, les Etablissements d'abattage non agréés (EANA) de chaque département français ont été enquêtés sur leurs pratiques d'abattage, de découpe et de transformation à la ferme par les Directions Départementales de Protection des Populations. Il était prévu que la dérogation européenne permettant aux établissements d'abattage non agréés (EANA) de transformer leurs produits sans agrément sanitaire prenne fin au 31 décembre 2020. Dans un contexte de renforcement des circuits courts, le maintien de la dérogation en 2021 a été obtenu.

Nouvelles modalités d'identification des établissements d'abattage non agréés (EANA)

Par l'instruction technique 2020-399 du 26/06/2020, les établissements d'abattage non agréés de volaille (EANA) bénéficient d'un nouveau numéro d'identification en remplacement du numéro d'Identifiant Local Unique (ILU) supprimé. Ce numéro est attribué par la direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection de la Population (DDCCSPP) et se compose :

Numéro du département + type d'activité (EANA) + n° d'ordre dans le département.

Ce numéro doit être apposé sur toutes les denrées mises en vente (bague sur les volailles et étiquettes). Pour les structures plus anciennes, l'utilisation du stock d'étiquettes sous l'ancien format doit s'arrêter au 30 juin 2021.

ACCUEILLIR

Ajuster son offre touristique et de services au contexte actuel

Au sortir de la crise sanitaire, il sera plus que nécessaire que chacun propose des prestations répondant aux nouveaux besoins et attentes de sa clientèle. Chacun doit donc établir un positionnement marketing des produits et prestations mis en vente.

Ajuster votre positionnement consiste à trouver ce qui vous caractérise, ce qui vous démarque et qui pourrait séduire une certaine clientèle, en un mot à construire votre image. Faites un état des lieux de vos atouts et de vos faiblesses, en prenant en compte votre environnement et les tendances du marché.

Prenons l'exemple du slow tourisme. C'est un mode de vacances déjà largement pratiqué par les Néerlandais. Ils aiment prendre le temps de découvrir une destination et sont à la recherche d'expériences riches et d'authenticité. Ainsi venir cueillir une citrouille en famille et découvrir le secret pour faire une bonne soupe! Ce concept vise la clientèle citadine, de proximité, qui souhaite venir en court séjour, pour souffler, le temps d'un week-end et partager des activités en famille.



Vous souhaitez aller plus loin, contacter votre conseiller/ère pour un accompagnement personnalisé.

Développer sa réservation en ligne, un service INDISPENSABLE

L'économie du tourisme est aujourd'hui intimement liée au web et a été l'un des premiers secteurs à s'adapter à la transformation digitale. Et être présent sur internet, ce n'est pas seulement se présenter, c'est aussi permettre au client d'aller au bout de sa démarche et de son acte d'achat.

Le touriste est de plus en plus autonome dans l'organisation de son séjour. Le digital est de plus en plus son outil. En 2019, l'e-tourisme représentait 46 % de part de marché français dans le tourisme (selon la fédération du e-commerce et de la vente à distance). Et cette tendance n'a fait qu'augmenter avec la crise sanitaire en cours. Avant 2020, 60 % des réservations de dernière minute passaient par des appareils mobiles. Après la crise, les

réservations mobiles devraient atteindre 80 %. Il est donc important que vous ne loupez aucune réservation mobile parce qu'elles sont stratégiques.

Toutes vos offres peuvent se vendre en ligne, cela permet au client de gagner du temps, d'éviter les files d'attente, de bénéficier d'un service plus rapide et de réserver à tout moment. Pour cela vous devez proposer à vos clients une expérience-client avec une sécurité totale. Des outils existent pour vous faciliter la démarche de manière simple et sécurisé.

Avec Bienvenue à la ferme, vous bénéficiez, dans votre cotisation, d'un service de réservation et de paiement en ligne pour vos activités d'agritourisme, via un fournisseur spécialisé, Elloha.

Votre accueil commence avant que le client n'arrive chez vous, dès sa recherche d'information et de réservation.

La réservation en ligne : c'est un service pour vous apporter de la visibilité, du chiffre d'affaires et de la facilité



Médiateur de la consommation : comparer les offres tarifaires et les domaines de compétences

Depuis 5 ans, tout professionnel (vendeur de prestations d'hébergement, de services ou de produits) doit permettre l'accès à un dispositif de médiation de la consommation en vue de la résolution d'un éventuel litige avec le client (Valorisons N°4 – novembre 2019).

Vous êtes libre de choisir le profil de votre médiateur : médiateur public sectoriel, médiateur d'une fédération dont vous êtes adhérent, médiateur d'entreprise ou de signer une convention avec une association ou une société de médiateurs. Il doit être obligatoirement référencé par la commission d'évaluation et de contrôle de la médiation de la consommation (liste consultable sur www.economie.gouv.fr/mediation-conso). Pour faire le bon choix, comparer son offre (forfait global ou paiement à l'acte de médiation, tarif horaire ...), son statut et son domaine d'expertise en fonction de la nature des litiges que vous êtes susceptibles de rencontrer...

Une offre spécifique pour les activités agri-touristiques est à l'étude.

Le chiffre 1 million

C'est plus d'1 million d'internautes qui ont suivi du 27 février au 7 mars, le salon régional de l'agriculture 100 % virtuel organisé par La Région Hauts-de-France en collaboration avec la Chambre d'agriculture.



Distributeur automatique : gérer le risque vol et dégradation

Lorsque qu'un agriculteur a le projet d'installer un distributeur automatique de produits fermiers, il doit tout de suite réfléchir à comment le protéger des actes de malveillance, tout en prévoyant une assurance adaptée.

• **1^{er} conseil** : le moyen le plus efficace est de ne pas permettre l'accès au distributeur 7j/7 et 24h/24. Il y a très peu de vente la nuit alors que le risque de braquage est, lui, très élevé. Une ouverture de **7h à 22h l'été et jusqu'à 20h l'hiver**, suffit. Installer un **rideau de fer** comme pour les commerces, ou un volet sur une porte vitrée si le distributeur se situe dans un bungalow par exemple, est très dissuasif. Il existe des volets roulants avec un système de fermeture automatique et un détecteur de présence pour ne pas enfermer de client à l'intérieur. S'agissant des casiers en eux-mêmes, il n'en existe pas d'anti-efraction.

• **2^{ème} conseil** : **éviter les monnayeurs à pièces** qui peuvent attirer les délinquants même s'il s'agit souvent de faibles sommes. Il faut privilégier les modules de paiement par carte bancaire.

3^{ème} conseil : installer un système de **vidéo-surveillance** et des panneaux qui informent de la présence de caméras peut aussi être dissuasif. Des alarmes préviennent le propriétaire en cas d'intrusion. Ce système sera à déclarer par le biais du [cerfa N°13806*03](#).

4^{ème} conseil : concernant la localisation, choisir un lieu **éclairé la nuit**, avec des maisons autour qui peuvent générer du passage et décourager les braqueurs. Certains agriculteurs choisiront d'installer le distributeur près de leur exploitation pour y jeter un œil mais l'acte de malveillance est souvent



tellement rapide qu'on ne peut rien faire, même en étant proche. Le moyen le plus efficace serait d'installer le distributeur à l'intérieur du corps de ferme mais entrer dans l'exploitation freine de nombreux clients.

Financer son projet de diversification : un point sur les mesures d'accompagnement

1) Le Pass' AgriFilières (PAFI) soutient les investissements liés aux productions agricoles nouvelles (filières émergentes), ceux liés à la transformation et à la commercialisation des produits issus de l'exploitation agricole ou liés à des activités d'accueil et de service à la ferme et toutes les productions sous Signes Officiels de Qualité (SIQO). L'aide régionale intervient à hauteur de 30 % en production conventionnelle et 40 % en production sous SIQO, pour un projet devisé entre 4 000 € et 30 000 € HT. L'instruction se réalise au fil de l'eau. Les Conseils Départementaux de l'Aisne, de l'Oise et de la Somme peuvent compléter ce dispositif.

2) L'appel à projets « Développement de la multifonctionnalité » (AAP N°1/2021 et 1bis/2021) ouvert jusqu'au 30 septembre 2021 soutient les projets de diversification des exploitations agricoles :

- Les ateliers de transformation ou les points de vente directe de produits
- Les activités non agricoles innovantes d'accueil (pédagogique, de loisir, social) et de services

L'aide intervient à hauteur de 40 % pour un montant de dépenses compris entre 30 000 € et 300 000 € HT. Cette aide est cofinancée par l'Union européenne (FEADER) et la région Hauts-de-France (et la MEL sur son territoire dédié).

3) L'avance remboursable intervient auprès des agriculteurs à titre principal pour des projets d'investissement en diversification entre 80 000 et 600 000 € HT à hauteur de 30 ou 40 % . La durée de remboursement du capital ne doit pas dépasser 8 ans (différé compris).

4) L'aide à la digitalisation : Commerce En Ligne Entreprise (CELE), pour accroître le chiffre d'affaires, peut atteindre un montant de 500 €, en fonction des dépenses nettes réalisées pour financer l'équipement à des outils de vente en ligne (site nouveau ou évolution de site) ou pour s'abonner à des outils de vente en ligne. Ce soutien régional prend fin au 31 décembre 2021.



Le fonds Tourisme Durable- Développer une offre de services Slow Tourisme

Mis en place dans le cadre du plan de relance et porté par l'Ademe, le fond tourisme durable est ouvert sur la plateforme dédiée du 7 avril au 14 juin 2021 puis de septembre à octobre 2021. Il s'articule autour de 3 volets : soutien à la transition durable de la restauration (volet 1), des hébergements touristiques (volet 2) et soutien au développement d'offres de slow tourisme (volet 3). Il permet de financer l'accompagnement des acteurs de la filière tourisme dans la conception de leur offre de services tournés vers le slow tourisme.

Intéressés ? Plus d'info sur <https://agirpoulatransition.ademe.fr/entreprises/dispositif-aide/20210407/slowtouris2021-83>

A NOTER

Transformer un bâti agricole inutilisé en habitat inclusif, un axe soutenu par le Département du Nord

Soucieux de redonner de la valeur et du sens au fait d'habiter dans les territoires ruraux, le département du Nord lance en 2021, un nouvel appel à projets Habitat rural. Doté d'une enveloppe financière globale de 700 000 €, ce projet s'adresse autant aux particuliers qu'à vous, agriculteurs, propriétaires de bâtiments professionnels inutilisés, soucieux de transformer d'anciens bâtiments (granges, étables, ateliers...) en logements. Votre projet doit être situé dans une des 474 communes répertoriées comme rurales et être localisé en centre bourg, à proximité de services et d'axes de transport. Il doit porter une exigence de développement durable. Le Département s'engage donc à soutenir les projets intégrant des critères de solidarité (à travers un conventionnement social pour une durée minimale de 9 ans), écologiques (performance énergétique du logement et durabilité) et inclusifs (financement d'équipement dédiés aux personnes en perte d'autonomie). Vous serez accompagnés dans la définition de votre projet par le Conseil d'architecture, d'urbanisme et de l'environnement (CAUE) et une assistance à Maîtrise d'ouvrage. Pour candidater, il suffit de remplir un dossier de candidature dématérialisé après avoir pris connaissance du cahier des charges. Vous êtes implantés hors zone rurale ou sur un autre département, contacter votre conseillère pour connaître les autres politiques de soutien.

Le PID votre interlocuteur pour connaître en un coup d'œil l'offre de formation Diversification en Région

Alors que la recherche de la formation qui permettra de lancer votre projet de diversification ou d'améliorer votre Savoir-Faire, n'hésitez plus à consulter le site internet du Point Info Diversification ! Ce site est là pour vous informer en un seul clic sur les formations à venir des 8 partenaires impliqués en Hauts-de-France. <https://hdf.diversificationagricole.fr/>



AGENDA

15 juin : Forum des opportunités à la maison des agriculteurs - Sars et Rosières (59) de 10 h à 16 h. Producteurs, vous êtes en recherche de nouvelles pistes de diversification et de débouchés auprès de magasins spécialisés, de grossistes, d'entreprises agroalimentaires, de la GMS, venez les rencontrer et cerner leurs besoins en produits locaux !

Du 18 au 20 juin : se dérouleront pour la première fois **les Journées Nationales de l'Agriculture** pour aider à une meilleure compréhension des atouts et des défis de l'agriculture d'aujourd'hui. A travers des visites guidées, des démonstrations et des dégustations, vous pouvez participer gratuitement en proposant votre événement sur <https://journéesagriculture.fr>. Inscrivez-vous au plus vite pour bénéficier de la promotion inhérente à l'évènement.

3 septembre : 35^{ème} concours des produits du terroir et des vins de champagne à la Capelle (02). Producteur fermier de fromages ou spécialités fromagères, de tartes aux maroilles, de beurre, de cidre ou de jus de pomme, de volailles fermières, de terrines, de foie gras, de confitures, de bière..., l'occasion unique de mettre en valeur la qualité et le goût de vos produits en 2021 ! Inscriptions avant le 18 juin auprès de l'Atelier Agriculture Avesnois Thiérache – aat@wanadoo.fr ou 03 23 97 17 16

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

Ont contribué à la rédaction de ce bulletin technique : Valérie Amas, Marine Delignières, Anne Halgand, Laurence Lamaison, Odile Leclercq, Valérie Louchez

POINT INFO DIVERSIFICATION



Nord-Pas de Calais

Vanessa HUCKE

vanessa.hucke@npdc.chambagri.fr

Tél. 03 62 61 42 33



Aisne

Aude DELCOURT

aude.delcourt@aisne.chambagri.fr

Tél. 07 85 48 46 36



Oise

Laurence LAMAISON

laurence.lamaison@oise.chambagri.fr

Tél. 03 44 11 44 66



Somme

Marine DELIGNIERES

m.delignieres@somme.chambagri.fr

Tél. 03 22 33 64 59

Ont participé au financement de ce bulletin technique :



Région Hauts-de-France

