

Vente directe à la ferme

Préambule

La vente directe désigne le mode de commercialisation par lequel le producteur vend ses produits directement au consommateur. Il n'y a donc aucun intermédiaire.

Cette vente peut par exemple se pratiquer sur les marchés de détails (cf. fiche technique spécifique) ou encore à la ferme.

Dans la Loire, 82 % des producteurs fermiers pratiquent la vente à la ferme.

Ils réalisent en moyenne 25 % de leur chiffre d'affaires, mais avec de très gros écarts (de 5 % à 100 % du CA).

◀ Les prérequis et les facteurs de réussite —

La vente à la ferme nécessite d'être situé à proximité d'un bassin de consommation et plus particulièrement sur une zone fréquentée. Même si les consommateurs sont prêts à faire quelques kilomètres pour se rendre sur une ferme, la distance à parcourir doit rester faible.

Vendre à la ferme implique l'accueil de public. Habituellement, une ferme n'a pour visiteurs que les marchands d'agrofouritures ou encore les conseillers. Mais dans le cas de la vente à la ferme, les visiteurs sont des personnes n'appartenant pas au monde agricole et aussi des consommateurs qu'il convient de séduire.

Pour créer une activité de vente à la ferme, il est donc indispensable de réfléchir aux aménagements d'accueil du public :

- Espace de stationnement propre et facile d'accès
- Signalétique d'accès et d'entrée de ferme
- Cheminement propre et sécuritaire pour accéder jusqu'à l'espace de vente (élaborer l'accès de telle sorte que les

clients n'aient pas à emprunter les parcours des engins ou des animaux, il s'agit d'une question de sécurité avant tout !)

- Un espace de vente propre, rangé, qui doit montrer votre professionnalisme
- Tenir ses chiens attachés.

Au-delà des aménagements, pensez également au rangement et au bon état de la ferme et de ses abords. L'apparence des bâtiments, des engins, des parterres, des animaux, ... constituent l'image de votre ferme aux yeux des consommateurs et donnent une première impression sur la qualité de vos produits fermiers.

Sur ce thème, consultez la fiche relative à l'aménagement des abords de ferme.

Pour la bonne gestion de l'activité de vente à la ferme, il est important de définir des jours et horaires d'ouverture. Cela permettra de concentrer les visites sur des plages de temps précises.

◀ Les avantages

- Gain de temps et simplification de la logistique : pas de déplacements
- Faible coût de transport et d'emballage.
- Local de vente : aménagement simple, peu de surface d'exposition nécessaire
- Paiement immédiat
- Le client se déplace, il est donc intéressé..., mais attention, ça ne veut

pas dire que c'est un client acquis à 100 % et ce n'est pas pour cela qu'il faut le négliger.

- L'accueil est fait par le producteur lui-même, cela crée du lien avec le client.
- Réglementation moins exigeante en vente directe en ce qui concerne l'emballage et le marquage des produits.

Les inconvénients

- Demande d'être présents sur les horaires d'ouverture
- Temps passé (dialogue avec les clients...). La vente directe est gourmande en temps, mais les producteurs pour qui ce type de vente est important ne s'en plaignent pas
- Facteurs externes influant la vente (météo...)
- Difficulté de fidélisation de la clientèle si la gamme est trop étroite
- Demande fréquente de visite de l'exploitation ! (Cela peut se gérer en proposant une porte ouverte annuelle).
- Peu adaptée aux produits très saisonniers (il est difficile de fidéliser les clients)

La réglementation

- Déclaration d'activité : la vente à la ferme doit faire l'objet d'une déclaration auprès de la DDPP, via un formulaire
 - Hygiène, étiquetage et sécurité : l'espace de vente doit respecter les réglementations classiques relatives à l'hygiène et l'étiquetage des produits (« Paquet hygiène ») et doit répondre également aux normes de sécurité relatives aux espaces d'accueil du public (sécurité incendie). Contactez la DDPP et la Chambre d'Agriculture pour plus de précision.
 - Accessibilité aux personnes handicapées : un point de vente à la ferme est considéré comme un ERP (établissement recevant du public). De ce fait, il doit respecter les réglementations en vigueur depuis le 1er janvier 2015.
 - Les principales règles à suivre sont : place de parking réservée et identifiée handicap, cheminement accessible entre le parking et l'entrée, local d'accueil accessible de plain-pied, largeurs de porte supérieures à 80 cm, WC accessibles.
- Pour réaliser votre démarche de mise aux normes, reportez-vous au site internet du gouvernement :
www.ecologique-solidaire.gouv.fr/laccessibilite-des-etablissements-recevant-du-public-erp
- Un outil d'autodiagnostic pour connaître votre niveau de conformité est également disponible :
www.ecologique-solidaire.gouv.fr/diagnostic-accessibilite/erp

Vente directe à la ferme

Dernière mise à jour : 2018

▼ Contact

Pierre MOREAU

Chambre d'agriculture de la Loire

43 avenue Raimond –BP 40050

42272 SAINT-PRIEST-EN-JAREZ CEDEX

Tél 04 77 92 12 12 – pierre.moreau@loire.chambagri.fr