

Diversification et circuits courts : La Chambre d'Agriculture du Gers peut vous

Vous avez décidé de vous lancer dans l'aventure entrepreneuriale de la diversification, bravo ! Mais quelle que soit votre motivation, préparez votre projet et surtout n'agissez pas seul. Voici les étapes pour créer votre activité.

Posez-vous les bonnes questions avant de vous lancer dans un projet de diversification

Les motivations pour se lancer dans la diversification sont diverses : recherche d'autonomie dans son métier, de contact avec les consommateurs, volonté de défendre des productions de qualité, de capter de la valeur ajoutée, ...

C'est une voie exigeante et parfois difficile puisqu'il faut non seulement produire, mais aussi transformer et commercialiser ses produits. Mais c'est une activité valorisante et enrichissante.

Une bonne analyse des forces et faiblesses de votre exploitation (actuelle ou future) rapportée à son environnement, doit vous conduire à vous poser les questions suivantes :
- Quels sont mes goûts et aspirations de vie, mes compétences actuelles ?
- Ai-je du temps disponible pour conjuguer vie familiale et vie professionnelle ?

- Mon exploitation est-elle stabilisée sur les plans technique et économique (système de production, équipements en place, temps et conditions de travail, investissements et situation financière) ?

- Quel est l'avenir du ou des marchés sur lesquels j'évolue (contexte démographique, économique et culturel de mon territoire, débouchés commerciaux envisageables) ?

- Qu'est-ce que je recherche en priorité dans ce projet : un revenu complémentaire ou une activité principale ?

A travers ces diverses questions, vous définirez vos objectifs, à savoir s'il est préférable d'améliorer ce qui existe sur l'exploitation ou de changer pour faire autre chose, de développer un atelier existant ou d'en mettre en place un nouveau.



Evaluez l'incidence de la diversification sur votre régime agricole

Les activités de transformation, conditionnement et commercialisation des produits agricoles de l'exploitation par l'exploitant lui-même, sont considérées dans le prolongement de l'acte de production et sont donc agricoles de nature civile (article L311-1 du code rural définissant les activités agricoles).

A ce titre sur le plan juridique, la diversification :
- dépend du Centre de Formalités des Entreprises (CFE) de la Chambre d'Agriculture ;

- peut bénéficier du statut de l'Entreprise Individuelle à Responsabilité Limitée (EIRL) auprès de la Chambre d'Agriculture et être inscrite au registre de l'agriculture ;

- peut s'exercer sous une forme civile de société, telle que le Groupement Agricole d'Exploitation en Commun (GAEC), l'Exploitation Agricole à Responsabilité Limitée (EARL) ou la Société Civile d'Exploitation Agricole (SCEA) ;

- dépend du statut du fermage des baux ruraux en cas de location de bâtiment ou de terres ;
- peut bénéficier de la procédure des agriculteurs en difficulté ou de redressement judiciaire agricole ;
- peut donner lieu à une adhésion à une coopérative agricole ;
- peut bénéficier de l'installation Jeunes agriculteurs...

Sur le plan fiscal, la diversification (telle que définie ci-dessus) dégage des Bénéfices Agricoles (BA) (art. 63 du code général des impôts). Et sur le plan social, elle entre dans le champ de la Mutualité Sociale Agricole (art. 722-1 du code rural).

La vente en circuits courts même directe, peut employer des méthodes de ventes commerciales (magasin collectif, Site Internet individuel, ...) et faire appel à la publicité, tout en conservant son caractère agricole et civil.

➤ Cas particulier de la pluriactivité :

L'agriculteur ayant une activité de diversification, peut être amené à acheter des produits qui ne sont pas issus de sa production, pour les incorporer dans ses produits transformés ou pour les revendre.

Ces deux cas renvoient à la pluriactivité, et relèvent des Bénéfices Industriels et Commerciaux (BIC), toutefois elle n'est reconnue que lorsque l'entreprise exerce plusieurs



activités qualifiées d'autonomes. Ainsi, lorsque l'exploitant exerce des activités de nature différente (agricole, artisanale, et ou commerciale) mais interdépendantes, la pluriactivité est tempérée par la notion de l'accessoire.

➤ Théorie de l'accessoire et régime agricole :

La théorie de l'accessoire permet, lorsque l'entreprise exerce des activités mixtes, liées les unes aux autres, de reconnaître applicable le seul statut de l'activité principale.

Ainsi le statut d'agriculteur est seul applicable à l'entreprise qui exerce principalement des activités agricoles et à titre accessoire des activités artisanales, et ou commerciales (interdépendantes).

Dans le secteur agricole l'art. 75 du CGI permet aux exploitants individuels au réel (normal, simplifié) et aux sociétés civiles agricoles au réel de rattacher leurs BIC et BNC aux BA au réel (règle de transparence pour les GAEC). Aucun abattement fiscal n'est réalisé sur les BIC ni les BNC mais ceux-ci bénéficient de l'abattement centre de gestion agri-

cole agréé le cas échéant. Les conditions d'accès sont fixées sur la base des recettes réalisées au cours de l'année civile précédant la date d'ouverture de l'exercice :

==> recettes annuelles non agricoles (BIC + BNC) :
< 50 000 € T.T.C et
< 30 % des recettes annuelles agricoles T.T.C.

➤ Réforme des taux de TVA

Si le taux réduit de 5,5 % est resté stable pour les produits ou services dits de première nécessité, il est passé à 7 % au 1^{er} janvier 2012 pour la vente des produits alimentaires préparés.

Il s'agit de :
- prestations de restauration et assimilées, telle la vente d'assiettes ou de paniers pique-nique à consommer sur place ;
- vente à emporter et à consommer immédiatement, tel le poulet rôti, le sandwich, l'assiette pique-nique.

A partir du 1^{er} janvier 2014, le taux de TVA de 5,5 % passera à 5 %, celui de 7 % sera porté à 10 %, et celui de 19,6 % à 20 %.

commercialisation en circuits courts).

Il existe une multitude de circuits courts de commercialisation, soit directement au consommateur, soit à un intermédiaire, de manière individuelle ou collective : Marchés, fermes et grandes surfaces sont les circuits d'achat les plus fréquentés*, suivis des épiceries, magasins de pro-

duits biologiques, magasins de producteurs, achats par correspondance, achats via Internet, jardins libre-cueillette, paniers commandés à l'avance, tournées, stands en bord de route...

* : source étude de la consommation des produits fermiers Nationale et sur le Massif Central - juin 2010.

Trouvez la bonne idée et choisissez votre stratégie commerciale

Pour créer son activité de diversification, nul besoin d'être un inventeur de génie, il suffit d'avoir l'idée en restant toujours à l'affût des besoins du marché.

L'étude des marchés et des évolutions de la consommation sur les plans national et local est indispensable, pour savoir si votre idée

répond vraiment à un besoin. Elle vous permettra de définir les clientèles à cibler, l'importance du marché potentiel et la politique marketing à mettre en oeuvre. Pour ce dernier point, il s'agit de définir votre gamme de produits, vos prix de vente, vos circuits de commercialisation, et vos moyens de communication pour vous faire

connaître. Vous pouvez aussi tester directement votre offre auprès d'un échantillon de consommateurs.

La stratégie commerciale choisie va directement impacter sur la rentabilité économique de votre activité (chiffre d'affaires - charges), sur votre temps de travail et son organisation (bien estimer le temps de

5 clés pour créer votre activité accompagner dans cette démarche.

Mettez-vous en conformité avec la réglementation dans la perspective des 3 à 5 ans à venir

Pour mettre en conformité sanitaire votre projet de diversification lié à toute activité de remise de denrées alimentaires (les ateliers de transformation végétale, les mielleries, les tables d'hôtes... sont aussi concernés), vous devez :
==> Enregistrer l'activité au

les cultures ;
==> Respecter les Bonnes Pratiques d'Hygiène :
- les conditions d'installation et d'entretien des locaux ;
- les dispositions applicables aux équipements ;
- la gestion des déchets alimentaires ;

contrôles.
==> Utiliser des locaux de stockage et des moyens de transports adaptés.

Toute salle de stock, déconditionnement ou conditionnement et conteneur, sont aussi soumises à l'écriture d'un Plan de Maîtrise Sanitaire axé sur des bonnes pratiques d'hygiène (nettoyage et contrôle des températures surtout).

Le transport à température maîtrisée nécessite le contrôle du véhicule par un frigoriste ou un carrossier agréé. Les conteneurs d'au moins 2m³ et réfrigérants, doivent disposer d'une Attestation de Conformité Technique (ATP).

==> Etiqueter les denrées alimentaires (spécifique à chaque produit).

==> Déterminer la Date Limite de Consommation pour les produits microbiologiquement très périssables, ou la Date Limite d'Utilisation Optimale pour les autres produits et les conserves. Ces dates sont libres et sous la responsabilité du producteur.

Dans le prochain numéro, vous trouverez un complément concernant la réglementation commerciale et la formation.



Centre de Formalité des Entreprises de la Chambre d'Agriculture (CFE), et la déclarer à la Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations (DDCSPP) ;
==> Déterminer si votre activité est soumise ou non à l'agrément sanitaire ou à la dérogation pour les denrées d'origine animale, en fonction des circuits de commercialisation que vous avez choisis. **Quid oeufs et viande hachée** : ils sont exclus du dispositif de dérogation à l'agrément. Soit vous commercialisez en direct, soit vous bénéficiez d'un agrément.

==> Mettre en place un système de traçabilité externe aussi bien en amont qu'en aval de la production, et les modalités de retrait / rappel des produits non conformes ;
==> Tenir un registre d'élevage pour les productions animales, et un registre phytosanitaire pour toutes

taires ;
- l'alimentation en eau potable ;
- le conditionnement et l'emballage sans contamination ;
- les conditions de transport ;
- le traitement thermique de certaines denrées ;
- le respect de la chaîne du froid ;
- l'Hygiène et la Formation du personnel intervenant, dont vous en premier.

==> Mettre en place un Plan de Maîtrise Sanitaire (obligatoire) pour analyser les dangers, maîtriser les risques et prévoir des auto-contrôles de votre production (sauf en cas de vente directe de produits primaires non transformés : fruits et légumes, lait cru, oeufs, produits de la pêche et de la chasse, et miel).
==> Utiliser le Guide des Bonnes Pratiques d'Hygiène concernant votre filière de production. Même si il est d'application volontaire, il faut savoir qu'il sert de référence lors des



Formez-vous et informez-vous

En circuits courts de commercialisation, le retour du consommateur est rapide voire immédiat en cas de défaillance de la qualité.

Si vous vous lancez dans la transformation et si votre formation initiale ne vous a pas apporté de connaissances particulières dans ce

domaine, il est indispensable de se former à ce nouveau métier pour acquérir les bases nécessaires à la maîtrise des qualités organoleptique et sanitaire de vos produits. Plus la transformation que vous choisissez requiert de maîtrise technique, plus cette phase de formation est primordiale.

La Chambre d'Agriculture du Gers vous accompagne et vous propose des prestations adaptées à vos besoins :

➔ Formations : Etude de marché ; Hygiène et HACCP ; Vente et communication ;

➔ Conseils : Etude de marché ; Mise en conformité de votre atelier agroalimentaire ; Subventions.

Contacts : ✓ Produits avicoles : Cathy BERGES, Emeline POUYAU - Tél. 05.62.61.77.40.
✓ Produits carnés, laitiers, et végétaux : Caroline VILLENEUVE Tél. 05.62.61.77.13.