

CAHIER DES CHARGES
Drive fermier
Bienvenue à la ferme



Version : Janvier 2015



Cahier des charges "Drive fermier - Bienvenue à la ferme"

Janvier 2015

Au-delà des critères repris dans le présent cahier des charges, les participants au Drive fermier - Bienvenue à la ferme s'engagent à respecter les termes de la charte éthique "Bienvenue à la ferme".

I – DEFINITION de l'activité

L'activité "Drive fermier - Bienvenue à la ferme" a pour but de promouvoir la vente collective par Internet par les agriculteurs de produits de leurs exploitations - avec retrait de la marchandise dans un lieu précis et à un horaire déterminé - dans le cadre soit d'une organisation collective de vente gérée par des agriculteurs, soit dans organisation gérée par un agriculteur individuel qui s'approvisionne auprès d'autres structures.

Un drive fermier est un site Internet assorti d'un ou plusieurs points de retrait où les producteurs viennent à tour de rôle, remettre aux consommateurs les produits provenant de leurs exploitations pour le compte et au nom de ses membres. Il est le prolongement des exploitations.

Cette forme de vente spécifique est proposée par un groupe constitué de producteurs :

- organisés au sein d'une structure ayant une existence légale et déclarée avec des obligations statutaires,
- s'organisant collectivement pour promouvoir, valoriser et vendre leurs productions par Internet avec un ou plusieurs points de retrait précis.

Les produits agricoles représenteront au minimum 80% du volume d'activité¹. A titre accessoire (jusqu'à 20% du volume d'activité), des produits artisanaux alimentaires et des produits équitables peuvent être commercialisés.

Le présent cahier des charges engage les **apporteurs du Drive fermier représentés par le/les responsables légal(aux)** de la structure. Il s'applique à l'ensemble des produits vendus dans le Drive fermier.

II - CRITERES D'ADHESION AU CAHIER DES CHARGES

Ils sont de 6 ordres :

- Fonctionnement du Drive fermier
- Statuts des apporteurs et origines des produits commercialisés,
- Organisation collective et aptitudes,
- Aménagements, équipements, communication,
- Accueil de la clientèle,
- Politique tarifaire

1. Fonctionnement du Drive fermier

1-1 Approvisionnement

L'approvisionnement du Drive fermier et la mise en ligne des produits doit avoir lieu tous les 15 jours minimum pendant la période d'ouverture afin de fidéliser la clientèle.

La gamme de produits doit être d'au minimum 4 familles de produits dont une famille de produits frais afin de garantir une largeur de gamme suffisante au consommateur.

1-2 Outil de vente en ligne

Le Drive fermier doit s'appuyer sur un outil de vente en ligne avec paiement en ligne afin de sécuriser les ventes pour les agriculteurs et répondre aux attentes des consommateurs.

¹ Le volume d'activité est le produit total des ventes du Drive fermier

L'outil de vente en ligne doit clairement identifier les produits, les statuts des apporteurs (producteurs, coopératives, artisans,..) ainsi que les noms, coordonnées, photos, particularités et techniques de production de chaque apporteur.

Il doit également indiquer les délais entre la commande, la préparation et la livraison.

Le site Internet informera clairement des lieux et adresse, des jours et heures de retrait.

Si le site de vente en ligne propose d'autres produits que des produits fermiers, afin d'éviter tout risque de tromperie auprès du consommateur, la page d'accueil du site Internet devra en faire clairement état.

Le logo Drive fermier - Bienvenue à la ferme doit être apposé sur la page d'accueil du site de vente en ligne (90 pixel de largeur minimum).

Le site Internet devra faire figurer une présentation du Drive fermier ainsi que les engagements des apporteurs dans une rubrique visible du site.

1-3 Remise des commandes

Le Drive fermier doit proposer au minimum 1 point de retrait avec 1 plage horaire définie et une permanence garantie. Il existe un point de stationnement ou parking à proximité de chaque point de retrait.

Tout ouverture de point de retrait d'un Drive fermier devra se faire en bonne concertation avec la Chambre d'agriculture départementale du secteur concerné. Dans le cadre d'une création de Drive fermier situé dans une préfecture de région et initiée dans une démarche partenariale régionale, l'ouverture du point de retrait devra se faire après avis de la Chambre Régionale d'Agriculture.

2. Statuts des apporteurs et origine des produits commercialisés²

2-1. Les règles portant sur le volume d'activité³ des produits agricoles

Pour garantir la spécificité agricole des Drives fermiers, au minimum 80 % du volume d'activité³ total du drive fermier sont réalisés par les produits issus d'exploitations agricoles. La majorité du volume d'activité³ devant être réalisé par les produits des chefs d'exploitation.

Sont compris exclusivement dans les 80 % les produits des chefs d'exploitation, des cotisants solidaires, des pluri-actifs, des groupements de producteurs (SICA, coopératives,...) et de toutes structures déclarées comme agricoles ayant pour support une exploitation (lycées agricoles, exploitations agricoles de centres de formations, ESAT,...).

2-2. Les règles portant sur l'origine des produits

Tous les apporteurs commercialiseront exclusivement les produits de leur structure.

Seuls pourront être agréés « Drives fermiers - Bienvenue à la ferme » les Drives fermiers dont les apporteurs (associés ou non) répondent aux conditions suivantes :

2.3 Statuts des apporteurs

2.3.1 Les apporteurs agricoles

Le volume d'activité des chefs d'exploitation agricoles doit être majoritaire, et au minimum 80% du volume d'activité doit être réalisé par les produits :

- **Des chefs d'exploitation**
 - dont les exploitations agricoles répondent aux conditions d'affiliation au régime social agricole définies par les articles L 722-1 et s du Code Rural en tant que non salarié agricole,
 - dont les exploitants agricoles cotisent à l'AMEXA.

² Il est important que le groupe de producteurs qui monte son projet de drive se crée une éthique commune privilégiant les produits locaux et agricoles.

³ Le volume d'activité est le produit total des ventes du Drive fermier

25 % du volume d'activité du Drive fermier devra être réalisé par des chefs d'exploitation adhérent à Bienvenue à la ferme ou Marchés des Producteurs de Pays. Le Drive fermier aura un délais de 2 ans pour atteindre ce critère.

Dans le cas où le Drive fermier est développé par un producteur individuel qui s'approvisionne auprès d'autres agriculteurs, cet agriculteur doit être adhérent à la prestation Produits de la ferme Bienvenue à la ferme.

Les chefs d'exploitation seront toujours prioritaires. Cependant, les apporteurs suivants peuvent être autorisés :

- **Des cotisants solidaires ou pluri actifs**
 - en vue d'une installation ou avec une activité pérenne,
 - dont les exploitants agricoles cotisent à l'ATEXA (cotisants solidaires) et à l'AMEXA (pluri actifs)
- **Des structures collectives de producteurs (groupements, coopératives,...)** qui sont représentées au sein du Drive fermier par un producteur, lui-même membre dudit groupement ou coopérative, nommé expressément, et qui cultive/élève/produit chez lui les productions proposées par le groupement ou la coopérative. Un règlement intérieur départemental ou régional pourra préciser les typologies de systèmes collectifs autorisés.
- **Tout autre structure de production agricole** ayant pour support une exploitation (lycées agricoles, exploitations agricoles de centres de formation, ESAT,...)

Un règlement intérieur départemental ou régional ainsi que le règlement intérieur de chaque Drive fermier précisera les statuts des apporteurs autorisés et l'origine des produits. Il pourra définir des règles spécifiques.

2.3.2.1 Qualité de production et transformation des produits agricoles

Les produits fermiers d'exploitants agricoles doivent répondre aux critères du guide d'interprétation Produits de la ferme Bienvenue à la ferme. Tous les produits des cotisants solidaires, pluri-actifs, ou d'autres structures de production ayant pour support une exploitation (lycées agricoles, centres de formations, ESAT,...) doivent répondre aux critères du guide d'interprétation Produits de la ferme Bienvenue à la ferme garantissant ainsi les étapes de production et transformation des produits. Les produits respectent donc le cahier des charges produits de la ferme Bienvenue à la ferme ainsi que les règles sanitaires, de production, de transformation et d'étiquetage.

Les produits fermiers devront composer au minimum 51 % du volume d'activité du Drive fermier.

En cas de rupture de stock accidentelle, ou en cas d'accident climatique ou sanitaire exceptionnel, d'un produit chez un producteur, un approvisionnement auprès d'un producteur dont les produits sont similaires, pourra être toléré. Dans ce cas, l'information doit être portée clairement à la connaissance de la clientèle. Cette tolérance qui est fonction des dégâts constatés, est valable pour l'année concernée ou pour un cycle de production identifié. L'appréciation est laissée au relais sous contrôle de la Chambre d'agriculture.

2.3.2 Les autres apporteurs

Par dérogation, jusque 20 % du volume d'activité³ peut être réalisé par les produits :

- **Des artisans alimentaires**
 - qui sont établis sous la forme d'une personne physique ou morale, et sont immatriculés au répertoire des métiers,
 - dont l'origine de la matière première principale est située à proximité du siège d'activité sauf
 - lorsque la matière première n'est pas produite au niveau local : chocolat,...

- selon une liste définie dans un règlement intérieur départemental ou régional
 - o et qui peuvent justifier d'une réelle activité de fabrication
- **Des produits équitables** qui ont obtenu le label Fairtrade ou qui sont issus d'un producteur ou groupe de producteurs identifiés (ex. AFDI)

Un règlement intérieur départemental ou régional ainsi que le règlement intérieur de chaque Drive fermier précisera les statuts des apporteurs autorisés et l'origine géographique des produits. Il pourra définir des règles spécifiques.

2-4. Les règles portant sur la traçabilité et la transparence

Afin que les clients puissent être informés sur les produits commercialisés, les pratiques de production et transformation et l'origine des produits, la visite de chacune des fermes par les clients et les autres apporteurs, est fortement conseillée (sur demande, portes ouvertes,...).

Les apporteurs s'engagent à informer les clients sur leurs exploitations, de leurs méthodes de production et de l'origine géographique... Pour ce faire, ils mettent à leur disposition dans les lieux de retrait les outils nécessaires de leur choix (**au moins 2**) :

- Une carte géographique avec l'emplacement des producteurs
- Des affichettes / kakémonos par producteur avec coordonnées
- Mise à disposition d'un ou des dépliants des producteurs.

Ces éléments permettront aux producteurs de s'identifier en tant que véritables producteurs fermiers.

Par ailleurs, si le site de vente en ligne propose d'autres produits que des produits fermiers, afin d'éviter tout risque de tromperie auprès du consommateur, les outils de promotion et de communication devront en faire clairement état.

2-5. Les règles en matière d'étiquetage des produits et de packaging

Elles respectent la réglementation en vigueur.

Pour aller plus loin

Les étiquettes ou bords mettent en valeur la marque Bienvenue à la ferme dans le cas où l'agriculteur est adhérent individuellement à la prestation Produits de la ferme Bienvenue à la ferme et le produit respecte le guide d'interprétation .

Pour garantir des pratiques respectueuses de l'environnement, le Drive fermier doit favoriser l'utilisation de packaging produits recyclés ou recyclables. Des conseils, recettes,... sur l'utilisation pourront également accompagner les produits.

3. Organisation collective et aptitudes

Les présences à la livraison des commandes sont assurées par les producteurs, un membre de leurs familles (ascendants ou descendants directs), ou un salarié de leur exploitation qui participe aux activités de production ou transformation – sous réserve du respect du droit du travail.

Dans le cas d'un magasin de producteurs déjà agréé « Magasin de producteurs – Bienvenue à la ferme », un salarié du magasin pourra assurer les présences à la livraison.

Le mode de répartition de ces temps de présence, le planning ainsi que leurs modalités (permanence, animations, indemnisation du temps de présence , etc....) sont définis par le règlement intérieur de chaque Drive fermier.

Pour aller plus loin

Les exploitations qui souhaiteraient bénéficier des conditions de la remise directe et bénéficier des dérogations sanitaires induites, devront obligatoirement réaliser des temps de présence à la vente (producteur, membre direct de la famille, ou salarié de l'exploitation).

Paragraphe IV de l'annexe VII de la note de service DGAL/SDHA/N.97/N8083 du 15/05/1997

Les méthodes d'animation du groupe permettront de faire découvrir les fermes, les productions et les produits afin que les permanents soient en mesure d'échanger avec les consommateurs.

Avant toute mise en vente, les produits doivent être agréés par l'unité décisionnelle. Les modalités seront à préciser dans le règlement intérieur du Drive fermier.

4. Aménagements, équipements, communication

4-1. Les règles sanitaires⁴

La maîtrise sanitaire des points de retrait et du lieu de confection des commandes si ils sont différents doit être assurée : respect de la traçabilité des produits, de la chaîne du froid et des procédures de nettoyage-désinfection. **Un plan de maîtrise sanitaire est rédigé par point de retrait. Il est disponible sur le lieu de retrait.**

Le règlement intérieur du Drive fermier doit notamment préciser le partage des responsabilités et l'organisation adoptée en matière du/des plan(s) de maîtrise sanitaire.

Pour aller plus loin
Une formation collective sanitaire sur les bonnes pratiques d'hygiènes.

4-2. Les engagements écologiques

Les emballages des commandes remis à la clientèle sont recyclables et / ou le matériel récupérable d'une commande sur l'autre.

Les membres du Drive fermier s'engagent à optimiser les livraisons et plus globalement les flux de produits.

5. Accueil de la clientèle

Le Drive fermier met tout en œuvre pour assurer sur chaque point de retrait un accueil de qualité⁵, qui permet un échange privilégié avec la clientèle sur les pratiques de production et modes d'élaboration des produits disponibles à la vente, des conseils...

Les producteurs ont le souci de satisfaire la curiosité de leur clientèle en matière d'informations par le dialogue et la mise à disposition de documents. De la documentation sur le réseau Bienvenue à la ferme est à disposition de la clientèle dans chaque point de retrait.

L'accès à chaque point de retrait du Drive fermier - Bienvenue à la ferme doit être facilité par la signalisation proposée par le réseau Bienvenue à la ferme.

Afin de recueillir les avis des clients, une boîte à suggestions ou des enquêtes de satisfaction sont régulièrement mises à disposition sur le site Internet, dans les points de retrait, via les commandes,....

Pour plus de convivialité et favoriser la rencontre producteurs / consommateurs, des animations régulières ont lieu dans chaque point de retrait.

Les abords et l'intérieur de chaque point de retrait sont propres et bien tenus.

6. Politique tarifaire

La politique tarifaire s'inscrit dans une logique de juste rémunération pour le producteur et d'équité pour le consommateur.

⁴ Il est important que les permanents suivent une formation sur les aspects sanitaires liés au Drive fermier : auto contrôles, plan de nettoyage, transport... En effet, certains producteurs sont déjà au point au regard de leur famille de produits (viande par exemple) ou selon qu'ils sont agréés CE au titre de leur exploitation, d'autres ont vraiment besoin d'aller plus loin.

⁵ SBAMS ! sourire, bonjour, au revoir, merci, s'il vous plaît !

III. OBLIGATIONS COMPLEMENTAIRES

Au delà des critères repris dans la charte éthique "Bienvenue à la ferme", tous les apporteurs d'un Drive fermier "Bienvenue à la ferme" s'engagent, via le représentant légal du Drive fermier à :

- déclarer au relais départemental Bienvenue à la ferme tous les apporteurs ainsi que la liste des produits qui seront mis en vente et les points de retrait envisagés lors de l'agrément puis sur demande après l'agrément.
- informer le relais Bienvenue à la ferme de tout changement parmi les apporteurs,
- le règlement intérieur doit être porté à connaissance du relais Bienvenue à la ferme
- les contrats entre les producteurs et les structures doivent être transmis au relais Bienvenue à la ferme
- être à jour de la cotisation annuelle " Drive fermier - Bienvenue à la ferme", qui est versée au relais départemental.
- valoriser la marque "Bienvenue à la ferme" à la réputation de laquelle ils collaborent :
 - en apposant le logo « Drive fermier - Bienvenue à la ferme » sur la page d'accueil du site de vente en ligne (90 pixel de largeur minimum) et plus généralement sur tous les supports de communication (print, signalétique, PLV...). Les logos sont à disposition sur l'extranet www.tourisme.chambagri.fr dans la rubrique Communication > Charte graphique
 - en utilisant les outils de signalétique Bienvenue à la ferme,
 - en étant présent sur les supports promotionnels "Bienvenue à la ferme" (guides, sites internet Bienvenue à la ferme, applications i-phone et Android) sauf indications contraires,
 - en apposant les panneaux de signalétique Bienvenue à la ferme,
 - en faisant figurer le logo "Bienvenue à la ferme" sur tous les supports et documents promotionnels avec lesquels ils communiquent : site internet, plaquettes,...
 - en utilisant les objets portant la marque "Bienvenue à la ferme", afin de renforcer l'impact de la marque,
 - en répondant à toute enquête (statistiques, satisfaction de la clientèle...) ou demande d'information du relais.
- se conformer aux textes législatifs et réglementaires en vigueur, notamment d'ordre fiscal, social, sanitaire, concurrence, sécurité, définition et qualité des produits, étiquetage, présentation.
- respecter les règles sanitaires en vigueur.
- se conformer aux textes législatifs et réglementaires en vigueur pour l'accueil des personnes à mobilité réduite.
- se conformer aux textes législatifs et réglementaires en vigueur concernant les établissements recevant du public.
- souscrire une assurance couvrant tous les risques, notamment responsabilité civile, intoxication alimentaire, accident du travail, perte d'exploitation et transport de fond, vol, incendie.
- suivre la formation spécifique agréée par le relais départemental, selon les modalités précisées dans le règlement intérieur départemental ou régional. Cette formation peut porter notamment sur l'accueil, la réglementation sanitaire, les règles de sécurité...
- participer à la réflexion et aux travaux concourant à la valorisation et à la promotion des Drives fermiers – Bienvenue à la ferme et du réseau
- dans un souci de communication nationale et de constitution de références technico-économiques, remonter tous les ans quelques chiffres clés (volume d'activité par familles de produits,...) au relais départemental ou régional et à l'APCA et en participant aux enquêtes qui pourraient être conduites par le groupe Chambre d'agriculture sur ce nouveau mode de commercialisation.

IV. AGREMENT ET SUIVI

Se reporter à l'annexe « Agrément, suivi, départ, exclusion »

VI. MODALITES D'APPLICATION

Le présent cahier des charges entre en vigueur à compter de décembre 2013. Il constitue le règlement d'admission et d'usage de la marque "Bienvenue à la ferme" spécifique aux Drives fermiers.

VII . ENGAGEMENTS

Responsable du Drive fermier

M. Mme :

adresse :

.....

déclare avoir pris connaissance du présent cahier des charges "Drive fermier - Bienvenue à la ferme " et de l'annexe « Agrément, suivi, départ, exclusion » et en accepter librement les termes.

La signature du cahier des charges vaut engagement d'adhésion au réseau "Bienvenue à la ferme" et notamment l'obligation d'être en conformité avec les textes législatifs et réglementaires en vigueur et de verser les cotisations annuelles définies dans le cadre des relais "Bienvenue à la ferme".

Les producteurs restent seuls responsables envers les consommateurs et les administrations concernées. La responsabilité du réseau ne saurait en aucun cas être recherchée.

En cas de retrait d'agrément, le présent engagement sera considéré comme nul.

Fait, en trois exemplaires, à

Le

Cachet et signature
du Président du relais départemental
"Bienvenue à la ferme"
Président
de la commission d'agrément

Signature du Responsable du Drive fermier
(précédée de la mention
manuscrite "lu et approuvé")

Règlement intérieur type, départemental ou régional, du cahier des charges "Drive fermier collectif - Bienvenue à la ferme"

1. Objet du règlement intérieur

Le règlement intérieur départemental ou régional a pour but d'apporter des précisions sur certaines modalités d'application des principes énoncés dans le cahier des charges national "Drive fermier - Bienvenue à la ferme". Ces précisions tiennent compte des spécificités locales :

- Typologies de systèmes collectifs autorisés et règles de traçabilité
- Produits d'artisanat alimentaire autorisés et notamment les spécialités régionales non disponibles en qualité fermière
- Origine géographique des produits

En toute hypothèse, le règlement intérieur départemental ou régional ne doit aucunement déroger aux principes figurant dans le cahier des charges national.

2. Modalités d'élaboration et d'adoption

Le règlement intérieur départemental ou régional doit être élaboré par le relais Bienvenue à la ferme, en concertation avec les producteurs fermiers, le représentant régional des produits fermiers et la Chambre d'agriculture. Il pourra être transmis pour information et avis à la Direction Départementale de la Protection des Populations.

Le règlement intérieur est ensuite adopté par le Conseil d'administration du relais Bienvenue à la ferme et transmis au Comité d'Orientation Agritourisme, Bienvenue à la ferme et Marchés des Producteurs de Pays de l'Assemblée Permanente des Chambres d'Agriculture.

Le groupe thématique « Produits fermiers Bienvenue à la ferme » et le Comité d'Orientation Agritourisme, Bienvenue à la ferme et Marchés des Producteurs de Pays de l'APCA valident le projet sur avis d'une commission technique nationale, afin de s'assurer de la cohérence de chaque règlement intérieur départemental ou régional avec le cahier des charges national Drive fermier Bienvenue à la ferme.

Le Comité d'Orientation Agritourisme, Bienvenue à la ferme et Marchés des Producteurs de Pays peut demander des précisions sur certains éléments qui nécessitent une explication, une clarification ou une modification.

L'avis favorable du Comité d'Orientation Agritourisme, Bienvenue à la ferme et Marchés des Producteurs de Pays permet l'entrée en vigueur du règlement intérieur départemental ou régional qui s'applique sur l'ensemble du territoire concerné.