

ALTERNATIVES / FERMETURE DES MARCHES

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
<p>MISE EN LIEN DES PRODUCTEURS AVEC DES INTERMEDIAIRES SUSCEPTIBLES DE PRENDRE LEURS PRODUITS EN CHARGE - En préalable : recensement par l'association des producteurs ayant besoin d'écouler leurs produits et des quantités de produits en jeu, et recensement d'autre part, des intermédiaires (détaillants, drives,...) en mesure de prendre</p>		
<p>REGROUPEMENTS DE PRODUCTEURS POUR VENDRE SUR UNE MEME FERME ou en MAGASIN DE PRODUCTEURS, AMAP ou Drive fermier - Notamment, les producteurs commercialisant habituellement sur les marchés et n'ayant pas d'habitude ou d'infrastructures pour la vente à la ferme devraient tenter de contacter d'autres agriculteurs - exemples : agriculteurs avec des productions différentes ayant des boutiques à la ferme ; magasins de producteurs ; ...</p>	<p>Le système pour adhérer au drive fermier du réseau Bienvenue à la ferme et en bénéficier va être simplifié + formation accélérée pour le rendre plus accessible. Cela sera facilité si plusieurs agriculteurs (par exemple ceux qui vendaient sur le même marché) s'associent, et si l'un (ou deux) d'entre eux gère le projet pour le groupe. attention, tout cela se met en place et il semble que ce ne soit pas généralisé dans tous les départements : se renseigner auprès de la Chambre d'Agriculture</p>	<p>www.drivefermier.fr</p>
	<p>Pour les producteurs vendant habituellement seulement sur le marché et qui s'adapterait de cette façon, il faudra informer les consommateurs ! - idée : les mairies pourraient mettre sur leur site Internet ou leur Facebook les coordonnées des producteurs de leurs communes, et inviter les consommateurs à les contacter pour savoir où trouver leurs produits...</p>	<p>http://www.reseau-amap.org/ www.lecourtcircuit.fr/ www.laruchequiditoui.fr/</p>
<p>Mise en place de tournée à domicile : certains producteurs ont lancé des tournées à domicile via leur page facebook.</p>	<p>ATTENTION ! Très chronophage !!! En plus, cela nécessite de la capacité frigorifique mobile ou petites glacière et de se faire connaître. Eventuellement, pratique lorsque les clients peuvent faire une commande d'une semaine sur l'autre.</p>	
<p>Mise en place de stands de producteurs sur les parkings ou dans les halls d'entrée de GMS</p>	<p>Des associations locales et des Chambres d'Agriculture l'ont négocié pour des groupes d'agriculteurs A suivre...</p>	
<p>Les producteurs peuvent contacter les enseignes GMS prêtes à acheter leurs produits</p>	<p>Commencer par les indépendants : Intermarché, Système U, Leclerc</p>	
<p>Mise en place de commandes groupées pour les consommateurs qui travaillent et qui n'ont plus le temps d'aller faire leur courses - ex : hôpitaux</p>	<p>fixer une date et heure de livraison (viser plutôt les horaires de sortie de poste)/ communiquer</p>	






S'ADAPTER A LA BAISSSE GENERALE DES VENTES

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
REPORT DE LAIT PAR FABRICATION DE PATES PRESSEES - sachant que cette solution pose des questions : formation nécessaire des producteurs à cette technologie s'ils n'en faisaient pas avant ; besoin de cave d'affinage ou de place d'affinage supplémentaire pas nécessairement disponible sur la ferme ; question aussi des débouchés ; ...	Il est possible de reporter des pâtes pressées sous vide, pour les producteurs équipés.	Fiche technique du GDS du Rhône (fabrication des PP + technique du report sous vide) ; fiche de fabrication Carmejane (PPNC) : en PJ
REPORT DE CAILLE LACTIQUE PAR CONGELATION		Fiche technique Carmejane (report par congélation) : en PJ
VENTE D'UNE PARTIE DE LAIT EN LAITERIE - dans les régions où des laiteries sont présentes et en mesure de prendre en charge plus de lait (à noter que les laiteries semblent aussi en baisse de production et/ou de personnel) <i>et en fonction de ce qui est prévu dans le contrat d'achat de lait avec la Laiterie</i>		
BAISSE DE LA PRODUCTION DE LAIT - par monotraite ? Ou vente d'animaux (En profiter pour faire le tri sur ses animaux à réformer)/ ou tester une ration moins lactogène (diminution des concentrés,)		
DONS DE PRODUITS A DES ASSOCIATIONS (alternative à jeter des produits ...)	Association SOLAAL (asso qui fait le lien entre donateurs et assos) en créant un compte sur https://dons.solaal.org/ La Banque Alimentaire	https://www.solaal.org/vous-souhaitez-faire-un-don/comment-ca-marche/ https://www.banquealimentaire.org/le-don-de-produits-215

PROBLEMATIQUE "CHEVREAUX"

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
ENGRAISSEMENT, ABATTAGE A L'ABATTOIR ET TRANSFORMATION DES CHEVREAUX	Auvergne Rhône-Alpes Elevage a mis en ligne une page avec des conseils techniques précis sur la transformation des chevreaux (depuis la conduite des animaux à l'engraissement, jusqu'à la découpe, la transformation...). Attention : le répertoire d'adresses que vous trouverez sur cette page concerne seulement la région Rhône-Alpes.	http://www.aurafilieres.fr/engraisser-ses-chevreaux-a-https://www.scaprin26.com/ https://www.producteurs-fermiers-isere.fr/

AUTRES ADAPTATIONS

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
<p>PAR RAPPORT A LA DIFFICULTE A S'APPROVISIONNER EN EMBALLAGES -demander aux clients de venir avec leurs emballages propres</p>     	<p>La réglementation permet la vente en vrac : le client peut donc venir avec son conditionnement à condition de :</p>	<p>https://www.bouteilles-et-bocaux.com/</p>
	<p>lui indiquer les informations minimales sur chaque produit : Dénomination du produit, le type de lait utilisé (cru, thermisé ou pasteurisé), les substances allergènes, le prix. D'autres mentions peuvent être précisées pour accompagner le consommateur :</p>	
	<p>qu'il viennent avec des conditionnements propres exemple : bocaux ou bouteille en verre, pot au lait en aluminium ou encore conditionnement en plastique type Tupperware</p>	<p>https://www.tupperware.com</p>
	<p>ATTENTION : afin de prévenir la circulation éventuelle d'une contamination entre client et producteur/salarié, il faudrait que le producteur évite de toucher le conditionnement apporté par le client, et s'il ne peut éviter de le toucher, qu'il se lave les mains juste après...</p>	