



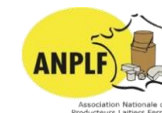
S'ADAPTER EN CAS DE BAISSÉ DE VENTES

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
REPORT DE LAIT PAR FABRICATION DE PATES PRESSEES	<p>Il est possible de reporter des pâtes pressées sous vide, pour les producteurs équipés (cf fiche technique).</p> <p>Attention : ne pas négliger les difficultés de cette adaptation: difficulté technique pour maîtriser la technologie quand on n'en faisait pas avant... ; besoin de cave d'affinage ou de place d'affinage supplémentaire pas nécessairement disponible sur la ferme ; question aussi des débouchés ; ...</p>	<p>Fiche technique du GDS du Rhône : fabrication des PP + technique du report sous vide ;</p> <p>Fiche de fabrication Carmejane (PPNC) : en PJ</p>
	<p>Une solution afin de désengorger la cave avec des fromages déjà affinés dont il serait inutile de poursuivre l'affinage (technologie tomme, raclette). On peut appliquer le report/stockage sous vide à 4°C (cf. plus haut) jusqu'à 4 mois en grattant la croûte, en "lavant" correctement le fromage de sa croûte morgée ou fleurie et en le séchant une fois encore à la chambre froide ou au frigo et au besoin avec un linge propre. Il est impératif que la croûte soit quasi nue et sèche pour éviter tout poissage sous plastique.</p>	
	<p>Une solution pour ceux qui désirent faire de la pâte pressée et qui n'ont pas de cave d'affinage mais peuvent disposer d'une chambre froide : l'enrobage des fromages.</p>	<p>Fiche technique de l'AMF en PJ</p>
REPORT DE CAILLE LACTIQUE PAR CONGELATION		<p>Fiche technique Carmejane (report par congélation) : en PJ</p>
REPORT DE FROMAGES EN BLANC OU DE CAILLE EN UTILISANT UN ABSORBEUR D'OXYGENE	<p>L'unique fournisseur de ce matériau (absorbant d'oxygène) est STANDA</p>	<p>Pour plus d'information, contacter l'Association du Munster Fermier</p>
VENTE D'UNE PARTIE DE LAIT EN LAITERIE	<p>Eventuellement possible 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); Il faut noter que cette solution fonctionne surtout pour les producteurs qui vendaient déjà en laiterie et souhaitent augmenter les volumes allant à la laiterie. Cela dépend aussi de ce qui est prévu dans le contrat d'achat de lait avec la Laiterie</p>	

Crise Covid-19 **Recueil d'initiatives mises en oeuvre par les structures de terrain / Liens vers des informations utiles**

Document réalisé par les techniciens des structures membres de l'ANPLF (cf. www.anplf.com > rubrique "qui nous sommes")

Mise à jour du 02 04 2020



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

RECHERCHE DE NOUVEAUX MODES DE COMMERCIALISATION

Remarque générale : attention, avec la recherche d'autres circuits, à ne pas créer de concurrence avec d'autres producteurs déjà sur ces circuits ...

A savoir : Plusieurs marchés ont obtenu une dérogation pour ré-ouvrir... là où ce n'est pas encore le cas, il faut en informer les producteurs pour qu'ils motivent leurs maires...

Autre remarque : Pour ceux qui le peuvent, la vente à la ferme est certainement à développer en priorité (ou mettre en place) : elle nécessite de communiquer auprès des clients potentiels

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
MISE EN LIEN DES PRODUCTEURS AVEC DES INTERMEDIAIRES SUSCEPTIBLES DE PRENDRE LEURS PRODUITS EN CHARGE	Exemple d'initiatives : recensement par une association ou un groupement 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 en charge des produits supplémentaires.... Attention à ne pas créer des concurrences entre producteurs...	
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 ; ...	Le système pour adhérer au drive fermier du réseau Bienvenue à la ferme et en bénéficiant 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 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...	www.drivefermier.fr http://www.reseau-amap.org/ www.lecourtcircuit.fr/ www.laruchequiditoui.fr/

Crise Covid-19 **Recueil d'initiatives mises en oeuvre par les structures de terrain / Liens vers des informations utiles**

Document réalisé par les techniciens des structures membres de l'ANPLF (cf. www.anplf.com > rubrique "qui nous sommes")

Mise à jour du 02 04 2020



Mise en place de tournée à domicile : certains producteurs ont lancé des tournées à domicile via leur page facebook.	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.	
Mise en place de stands de producteurs sur les parkings ou dans les halls d'entrée de GMS	Des associations locales et des Chambres d'Agriculture l'ont négocié pour des groupes d'agriculteurs A suivre...	
Les producteurs peuvent contacter les enseignes GMS prêtes à acheter leurs produits	Commencer par les indépendants : Intermarché, Système U, Leclerc... En préalable : vérifier s'il n'y a pas déjà des producteurs qui vendent dans ces supermarchés.	
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	fixer une date et heure de livraison (viser plutôt les horaires de sortie de poste)/ communiquer	

PROBLEMATIQUE "CHEVREAUX"

Initiative / Proposition	Exemples d'initiatives en place / Remarques / Précisions	Contacts utiles
ENGRASSEMENT, 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-la-ferme/ https://www.scaprin26.com/ https://www.producteurs-fermiers-isere.fr/