



La feuille des fromagers de Nouvelle-Aquitaine et Vendée



Capr'Infos



N°32 - Numéro Spécial « Covid-19 »
– MAJ au 09 avril 2020 –

Des souplesses réglementaires pour les producteurs fermiers pendant la crise sanitaire Covid-19 (instruction technique du 03/04/20)

LA VENTE DE LAIT CRU ACCESSIBLE PAR SIMPLE DECLARATION (SOUS CONDITION DE PRODUCTION)



En temps normal, le producteur de lait doit demander une autorisation à sa DDPP pour pouvoir effectuer de la vente de lait cru, suivie d'une inspection.

Pendant la crise sanitaire, une simple déclaration suffit via ce formulaire en ligne :

https://agriculture-portail.6tzen.fr/loc_fr/default/requests/22/

Une réponse formelle n'est pas indispensable mais le retour du formulaire de déclaration contre signé par l'inspecteur permet de clarifier la situation de l'exploitant. Nous conseillons aux producteurs de demander cette contre signature par l'inspecteur.

ATTENTION : dans ce cas, l'arrêté du 13 juillet 2012 s'applique, et il faut en cas de vente à la ferme :

- Un bon état sanitaire des animaux (indemne de brucellose et tuberculose)
- Utilisation d'eau potable pour le nettoyage et la désinfection du matériel en contact avec le lait cru
- Refroidir immédiatement le lait après la traite et conservé à une température entre 0 °C et + 4 °C inclus sauf si la mise sur le marché est faite sur l'exploitation dans les 2h après la fin de la traite
- Seuls peuvent être mélangés les laits de 2 traites successives ou sur une période de 24h maximum
- Conditionnement à la ferme dans des récipients individuels fermés hermétiquement sitôt remplis
- Le lait cru peut être remis en vrac directement au consommateur final par l'exploitant qui réalise le conditionnement à la vue du consommateur (DLC à J+3)
- Le lait cru doit respecter les critères microbiologiques (Lm, Salm spp, E. coli, germes et cellules).

En fin de crise, cette déclaration sera caduque, si le producteur souhaite continuer à vendre du lait cru, une nouvelle demande devra être faite.

Source : FNEC 06/04/2020

MESURES TEMPORAIRES CONCERNANT LES STATUTS SANITAIRES (VENTE DIRECTE, DEROGATION OU AGREMENT)

Vente Directe : une simple déclaration pour passer en dérogation à l'agrément

via ce formulaire en ligne :

<https://agriculture-portail.6tzen.fr/default/requests/Cerfa13982/>

En fin de crise le producteur devra faire une demande de dérogation s'il souhaite conserver ce statut.

Dérogation à l'agrément sanitaire : une suspension des limites de volumes hebdomadaires

En temps normal, le producteur a le droit de vendre à un intermédiaire dans un rayon de 80km à vol d'oiseau (200km dans les communes reculées) mais avec des limitations de volumes. Cette instruction suspend les plafonds de vente hebdomadaires, mais l'exploitant doit adresser un bilan des quantités vendues durant cette période d'urgence sanitaire. En fin de crise, une demande d'agrément sanitaire devra être faite si le producteur souhaite conserver des volumes plus élevés que ce que permet le statut de dérogation en temps normal.

Agrément sanitaire : une fiche d'information à envoyer à la DDPP en cas de nouvelle activité

En temps normal, toute manipulation d'une nouvelle catégorie de produits/activité absente du dossier d'agrément entraîne une nouvelle demande d'agrément (sauf si modifications mineures de fonctionnement et/ou recette qui demande une mise à jour du dossier d'agrément sans envoi DDPP). Avec cette instruction technique, afin de ne pas entraîner de lourdes procédures administratives temporaires, pour toute nouvelle catégorie de produits (pâte pressée par exemple) ou activité (congélation, mise sous vide...), l'exploitant en informe sa DDPP au moyen d'une fiche d'information sans pièce justificative. Si besoin, des compléments nécessaires pourront être demandés pour une meilleure compréhension. Dans tous les cas, un accusé de réception de la DDPP sera transmis à l'exploitant. Nous conseillons aux producteurs de bien s'assurer d'avoir reçu cet accusé de réception.

En fin de crise, une mise à jour du dossier d'agrément devra être faite si le producteur souhaite conserver ces nouveaux produits/activités.

Source : FNEC 06/04/2020

CHEVRIERS de Nouvelle-Aquitaine et Vendée :

06.42.77.37.71 (Johanna), 06.38.10.90.03 (Mélissa) ou 06 33 92 42 03 (Virginie)- 12bis rue Saint-Pierre - 79500 MELLE

Réalisation : Johanna GRAUGNARD, Mélissa TEINTURIER et Virginie VENOT BONNET

Suite à la crise mondiale Covid-19, de nombreux marchés ont fermé et on observe une demande soutenue pour se fournir auprès des producteurs locaux. La consommation se fait depuis en grande partie sur internet.

➔ **En tant que producteur, vous pouvez vendre via des plateformes collectives ou créer votre propre site marchand.**

UTILISER DES PLATEFORMES COLLECTIVES EXISTANTES :

- ✓ Plateforme solidaire des produits locaux Nouvelle-Aquitaine : <https://produits-locaux-nouvelle-aquitaine.fr>. Elle a été créée spécialement par l'AANA (Région NA) et ses partenaires, pour soutenir les producteurs en temps de crise Covid. Inscription gratuite.
- ✓ Une initiative similaire vient d'ouvrir à l'échelle nationale: <https://acheter.manger-francais.com>
- ✓ L'association française des maitres restaurateurs met en place une plateforme pour mettre en contact les restaurants qui souhaitent continuer leur activité pendant la période de confinement en faisant de la vente et livraison de plats à emporter avec des producteurs fermiers pour les approvisionner en produits locaux : <https://www.maitresrestaurateurs.fr/agenda/je-suis-petit-producteur-49>
- ✓ Cagette.net: Le principe : les clients vous passent commande et vous les livrez en point(s) retrait(s). Géré par une coopérative d'activité ALILO qui ne prélève aucune commission sur les ventes, attaché à l'esprit de la vente directe. Le site existe depuis 2013 et a développé spécialement à cause de la crise un « Kit pour créer son drive producteur » <https://www.cagette.net/kit-durgence-producteurs-covid19/>
- ✓ La Ruche qui dit oui : cette plate-forme existait déjà avant la crise. Les producteurs qui le souhaitent peuvent rejoindre la ruche en créant leur compte « producteur » sur le site <https://laruchequiditoui.fr> et se propose ainsi de « fournir une Ruche » (1200 « Ruches » en France). Ensuite les clients de la Ruche viennent retirer leurs produits précommandés en ligne.
Attention, avant de s'engager, sachez que la commission prélevée sur vos produits est de 20% ! C'est une société commerciale à but lucratif, basée à Paris, qui gère la plateforme.
- ✓ des dizaines d'autres plateformes existent, selon les zones géographiques, que nous ne pouvons pas toutes citer ... N'hésitez pas à revenir vers nous avant de vous engager si vous souhaitez avoir des informations complémentaires.

D'autres démarches sur internet peuvent vous permettre de vous faire connaître en tant que producteur :

- ✓ la carte pour localiser les producteurs près de chez soi (partenariat AFIPAR-CIVAM-FRCAP-ROUTE): <https://circuitscourtsnouvelleaquitaine.gogocarto.fr>
- ✓ le site web de la Route des fromages de chèvre de Nouvelle-Aquitaine www.routedesfromagesdechèvre.fr !
- ✓ votre propre page facebook,.. etc

CREER VOTRE PROPRE SITE MARCHAND :

- ✓ **Soit vous payez un développeur web** : coût d'investissement, mais valable si vous souhaitez continuer à développer la vente en ligne après la crise sanitaire et/ou si vous avez un gros catalogue de produits,
- ✓ **Soit vous faites vous-mêmes votre site** en vous laissant guider par un logiciel de création de site de E-commerce : **Wix, Shopify, Oxatis, Bigcommerce et Prestashop**, ... adapté pour petit budget, avec petit catalogue de produits. Pas de frais d'investissement, que des frais d'abonnement mensuel (exemple entre 5 et 35 euros avec WIX).

Créer votre propre site marchand, cela vous demandera du temps et des compétences :

- Communiquer sur l'existence de votre site, le faire connaître ! (en parler sur les réseaux sociaux, référencement Google...)
- Rédiger des Conditions Générales de Vente...
- Gérer cette boutique en ligne comme une vraie boutique : visuels attractifs, nouveautés, contact clients, etc...
- Gérer rigoureusement les stocks, la logistique préparation de commande, choisir un mode de livraison.

Dans tous les cas, dans ce contexte de crise sanitaire, pour la PREPARATION DES COLIS et les LIVRAISONS, il est à rappeler de respecter les gestes barrières, une distance physique avec le client, et de porter gants et masque.

