

## Vendre en circuits courts pendant le confinement

- [L'arrêté du 15 mars 2020](#) autorise la vente à la ferme à l'extérieur, en précisant que les Commerce de détail alimentaire sur les étalages en plein air et marchés sont autorisés (même si ces derniers peuvent tout de même être annulés par décision municipale).
- Les commerces de détail à l'intérieur sont autorisés.
- Pour rappel (Extrait du [site du gouvernement](#)): *Les aliments crus ou peu cuits ne présentent pas de risques de transmission d'infection particuliers, dès lors que les bonnes règles d'hygiène habituelles sont respectées lors de la manipulation et de la préparation des denrées alimentaires.*

Afin de poursuivre vos ventes tout en prenant des mesures de précautions suffisantes vis-à-vis de la clientèle, de votre entourage et pour vous-même, plusieurs mesures peuvent être mises en place :

- Favorisez les **ventes avec précommandes** afin de limiter le temps de présence des clients sur le lieu de dépôt. Si vous disposez d'un outil de commande opérationnel, (pouvant être complexe si la composition du panier est libre), communiquez via les diverses plateformes existantes : réseaux sociaux, emailing, site web... et informez votre clientèle de la possibilité de passer commande.
- Limitez impérativement **le nombre de personnes dans les points de vente** (A adapter à la surface de vente).
- Privilégiez **les paniers ou le pré-conditionnement par portions** pour limiter au maximum le contact avec les produits.
- Au moment de la vente, **essayez d'être plus nombreux** pour gagner en réactivité.
- Munissez-vous de **gants et de savons** pour se désinfecter les mains **entre chaque service réalisé et entre chaque tâche** (encaissement, caisse, la mise en rayon, service).
- Privilégiez le **paiement par carte bleu**. Pour le paiement par chèque, demandez aux clients d'utiliser leurs propre stylo ou désinfecter le stylo entre chaque client.
- Réajustez l'agencement de votre étal :
  - Informer les clients des comportements à adopter grâce à des affichettes.
  - Décaler la balance / caisse à l'extrême de l'étal : permet d'éviter que la clientèle ne « s'entasse ».
  - Assurez un sens de file et veillez à ce que ce dernier soit bien respecté.
  - Matérialisez la délimitation de distance de sécurité (1m) des clients vers l'étale (avec de la rubalise, une table positionnée devant l'étal...), des clients entre eux (rubalise, scotch de couleur au sol par exemple)
  - Assurez le service vrac et interdisez que les clients le fassent eux même

**Vente à la ferme** – logistique variable et adaptable aux caractéristiques de la ferme :

- Assurez un lieu où les clients peuvent venir récupérer leur commande (identifier avec les noms, prénoms...).
- Si présence d'un stand, respecter les points évoqués plus haut.

**Marché de plein vent**

- Si le marché est interdit et/ou que vous ne souhaitez pas vous y rendre, n'hésitez pas à communiquer via un panneau, un tableau sur votre emplacement habituel pour informer votre clientèle de la possibilité de passer commande.
- En cas d'annulation par décision municipale, tentez de négocier la réouverture du marché en vous appuyant, pour l'instant sur le site <http://www.marchesdefrance.fr/>

**Restauration collective** :

Ceux qui, habituellement, réalisent un chiffre d'affaire important en restauration collective risquent d'être davantage impactés puisque les établissements scolaires et crèches sont fermés.

**Gestion des livraisons**

Lavez vous les mains avant et après chaque livraison et respectez des distances de sécurité entre personnes au cours des opérations.

Il existe d'ailleurs une aide de 1 500 euros pour les petites entreprises dont l'activité serait impactée par les mesures de confinement :

<https://www.economie.gouv.fr/files/files/PDF/2020/Coronavirus-MINEFI-10032020.pdf>

Dans ce contexte préoccupant et de méfiance, il est important de créer et maintenir un climat de confiance avec votre clientèle. Assurer vos ventes en vous adaptant en employant les mesures d'hygiène et de sécurité nécessaires, reflètent le professionnalisme des producteurs bio.