



---

## Un guide pour les ventes directes aux consommateurs pendant la COVID-19 et au-delà

*Publication originale sur le site de la FAO : 1er avril 2020*

*Version française : le 2 avril 2020*

Cette traduction est rendue disponible en français grâce à l'Union des cultivateurs franco-ontariens – [www.ucfo.ca](http://www.ucfo.ca).

En ces temps de pandémie sans précédent, la Fédération de l'agriculture de l'Ontario (FAO) reconnaît qu'il s'agit d'une période extraordinaire qui change nos habitudes de consommation. Nous espérons vous fournir un soutien et des conseils pour vous aider à continuer de vendre et de commercialiser vos produits agricoles.

### **Des marchés alternatifs pour vendre vos produits**

Peu importe si votre entreprise est considérée comme un lieu de travail essentiel, toutes les entreprises peuvent continuer à vendre des biens et des services, à condition qu'elles le fassent par télétravail, en ligne, par téléphone et par livraison. Certaines options à envisager sont :

1. Offrir des ventes directes à la ferme, en utilisant les mesures préventives ci-dessous.
2. Offrir des ventes en ligne pour le ramassage ou la livraison à la ferme.
3. Établir un partenariat avec d'autres entreprises locales pour offrir une livraison de boîtes locales.
4. Établir un partenariat avec des restaurants locaux qui offrent toujours des services de livraison et de plats à emporter.
5. Si vous avez un surplus de nourriture, envisagez de faire un don à une banque alimentaire locale ou à un programme alimentaire communautaire et vous pourrez peut-être demander un [crédit d'impôt sur le revenu](#).



## Protocoles de santé et sécurité pour la vente directe

- Lavez-vous les mains régulièrement et soigneusement pendant au moins 20 secondes avec du savon et de l'eau ou utilisez un désinfectant pour les mains à base d'alcool.
- Nettoyez et désinfectez régulièrement toutes les surfaces.
- Pratiquer la distanciation sociale en gardant 6 pieds ou 2 mètres entre vous et les autres.
- Évitez de toucher vos yeux, votre nez et votre bouche et couvrez votre bouche et votre nez avec un coude ou un mouchoir plié lorsque vous toussiez ou éternuez.
- Continuer de surveiller le [site Web de la santé publique](#) pour les mises à jour concernant les politiques et protocoles actuels en matière de santé et de sécurité. Faites la promotion de l'utilisation de [l'outil d'auto-évaluation en ligne](#).

## Milieus de travail avec des employés

- Si vous recherchez un soutien en RH, téléchargez la trousse à outils [AgriHR](#) du Conseil canadien des ressources humaines en agriculture (CCRHA). Pour recevoir un accès gratuit, utilisez le code : COVID-19.
- Le CCRHA a également une page [Web COVID-19](#), régulièrement mise à jour avec des informations sur la gestion de votre ferme lorsque des employés sont malades, qu'ils vous notifient d'une maladie ou qui ne se présentent pas au travail.

## Configurez votre espace

- Configurez votre aire de travail afin que les gens puissent manœuvrer en utilisant les principes de distanciation sociale.
- Offrez vos produits préemballés pour réduire les contacts.
- Envisagez d'offrir un espace pour le lavage ou la désinfection des mains.
- Fournissez des congélateurs libre-service ou d'autres méthodes pour réduire votre besoin d'être présent, et désinfectez toutes les zones entre chaque client.
- Ne permettez pas aux clients d'échantillonner des aliments ou d'utiliser des contenants réutilisables.
- Ne fournissez pas d'aires communes ou de sièges pour rester sur le site.
- Offrez le paiement sans contact via Apple Pay ou d'autres méthodes de paiement tactile/sans contact, e-Transfer, préachat en ligne. Si vous acceptez l'argent comptant, assurez-vous qu'il est correctement désinfecté.



## Commercialisez votre entreprise

- Lorsque vous faites la promotion de votre ferme, encouragez les gens à rester à la maison s'ils ne se sentent pas bien.
- Encouragez les clients à précommander afin que leur visite soit aussi brève que possible.
- Fournissez une liste des mesures de santé et de sécurité que vous avez mises en place, afin que les clients soient plus à l'aise de visiter votre ferme.
- Racontez votre histoire ! De nombreux consommateurs souhaitent soutenir les agriculteurs en ces temps difficiles.
- Faites la promotion des avantages pour la santé de vos produits. Vous fournissez des produits alimentaires ou agricoles frais et locaux qui sont bons pour la santé et le bien-être de vos clients.
- Changez votre modèle commercial pour vous concentrer sur les produits essentiels plutôt que sur les articles de luxe. Peut-être que votre produit pourrait doubler en tant que produit de santé, ou qu'un produit aurait une valeur ajoutée connexe qui pourrait être utile ? Par exemple, de nombreux distillateurs utilisent leurs ressources pour développer un désinfectant pour les mains, pendant cette période de demande accrue.
- Faites preuve de créativité ! Utilisez les médias sociaux pour proposer des cadeaux, encouragez vos abonnés à « relever le défi [insérer le produit ici] », à promouvoir une activité amusante liée à votre produit ou à envisager une initiative promotionnelle de bienfaisance. Beaucoup de gens sont sur les réseaux sociaux et cherchent des moyens d'aider, de soutenir les autres et de se remonter le moral !

## Local Line : Une plateforme de vente en ligne (en anglais seulement)

Local Line est une plateforme en ligne qui aide les agriculteurs à vendre directement aux consommateurs. La plateforme de commerce électronique, de gestion de la relation client (CRM), d'inventaire et de logistique de Local Line permet aux producteurs de contrôler leur propre marque et de développer leur entreprise selon leurs conditions. Les membres de la FAO bénéficient des avantages suivants :

- Un essai gratuit de 30 jours et 20 % de réduction sur l'abonnement de première année
- Un créateur de site Web gratuit, une configuration de compte gratuite et une intégration Quickbooks gratuite

Pour vous inscrire, visitez <https://www.localline.ca/signup>\* et entrez votre numéro FAO dans la case du code de référence. Pour en savoir plus sur Local Line, regardez [le webinaire FAO](#)\* ou visitez le [site Web de Local Line](#)\*.

\*À noter que le webinaire FAO et le service Local Line sont uniquement en anglais.

## Ressources

De nombreuses autres organisations et sites Web du gouvernement disposent de ressources

et de soutien supplémentaires pour aider les agriculteurs à maintenir la santé et la sécurité de leur famille, de leur lieu de travail et de leurs clients en ces temps difficiles. Voici quelques ressources supplémentaires pour vous aider :

- [Guide sur la COVID-19 pour les dépôts](#)
- [Farmers' Markets Ontario COVID-19 Updates](#) (en anglais)
- [Ontario Federation of Agriculture COVID-19 Updates](#) (en anglais)
- [Ontario Farm Fresh Marketing Association](#) (en anglais)
- [Local Line Direct Market Farmers' Guide to COVID-19](#) (en anglais)
- [Le ministère de la Santé de l'Ontario](#)

La santé et le bien-être de votre famille devraient être une priorité absolue en ces temps difficiles.