Un robot pour la culture de la betterave

COMMERCIALISATION

Les producteurs qui vendent leur lait cru en direct ont des devoirs légaux

Sabine Guex

Vendre son lait cru en direct nécessite d'informer le client sur le traitement du lait à réaliser. mais également sur sa conservation. Actuellement, les mesures liées au coronavirus doivent également être appliquées.

n cette période chahutée par le Covid-19, peut-être avez-vous été approché par des consommateurs souhaitant s'approvisionner en lait de votre propre production?

Bien qu'ouvrir son tank à lait pour en sortir un litre à l'attention de son voisin paraît être un geste anodin, il convient de respecter certaines prescriptions, comme le rappelle la fédération des (PSL).



Producteurs suisses de lait Avant de quitter la ferme, le consommateur doit avoir reçu trois recommandations au sujet du lait cru.

la lait aru doit être concervé démarches zére déchet: si la Démarches

Bien réfléchir avant d'investir

La fédération des Producteurs suisses de lait met en garde: «Pour que la vente directe de lait soit rentable, il faut bien connaître le marché local et s'organiser en conséquence».

Avant d'investir en équipement pour développer la vente directe de lait, mieux vaut réfléchir aux tenants et aboutissants de son projet.

L'emplacement de l'exploitation joue un rôle fondamental. Est-ce qu'il y a suffisamment de passage? Il est nécessaire de pouvoir fidéliser ces clients afin que l'activité devienne rentable. Voici quelques points de réflexion soulevés par PSL concernant la vente directe de lait.

- Comment se présente le marché? Type de clientèle, concurrence, débouchés, marketing à envisager.
- Quelles sont les infrastructures nécessaires? Transformation, emballage, distribution.
- Quels sont les prérequis indienoncablee? Racec juri

(PSL).

Avant tout, il faut avertir le client que le lait cru n'est pas directement consommable. Celui-ci doit prendre soin de chauffer son lait. Le consommateur doit non seulement être informé sur ce point, mais également au sujet de la durée et des conditions de conservation à respecter.

Trois directives

Lorsqu'un client repart d'une exploitation avec du lait cru, il doit avoir reçu les trois informations suivantes de la part du producteur:

- le lait cru doit être conservé à une température maximale de 5 degrés Celsius;
- avant d'être consommé, il doit avoir été chauffé à 70°C au minimum:
- le lait doit être consommé dans les trois jours.

Afin de ne pas oublier d'en faire mention, Swissmilk distribue aux agriculteurs des autocollants rappelant ces recommandations. Un exemplaire est gratuit.

Un artisan boucher préconise quant à lui une mesure supplémentaire dans le cadre des démarches zéro déchet: si le client apporte ses propres récipients, il faut veiller à ce que ces derniers soient propres et en bon état. Durant cette période exceptionnelle, il convient en plus de respecter les prescriptions des autorités. Les agriculteurs doivent attirer l'attention sur la situation au moyen d'affiches et garantir le respect des distances sociales de sécurité.

«Les animaux de rente et les produits agricoles ne constituent pas un facteur de risque», insiste PSL via son site internet (voir Sur le web ci-après).

Démarches administratives

Pour les exploitants prêts à s'investir dans cette activité, ils peuvent s'inscrire sur le site a-la-ferme.ch, le portail dédié à la vente directe administré par l'Union suisse des paysans (USP), ainsi qu'à l'adresse delaferme.swissmilk.ch, une plateforme aux fonctions similaires en mains des PSL.

Le public a la possibilité de rechercher des exploitations pratiquant la vente directe dans leur région, qu'elles proposent uniquement du lait ou disposent d'un éventail de produits plus large.

Autre démarche requise lorsque du lait est commercialisé au consommateur sans intermédiaire: les quantités doivent être répertoriées chaque jour et être annoncées à TSM fiduciaire. Ceci est régi par l'article 43 de la Loi sur l'agriculture (LAgr) ainsi que par les articles 7 à 11 de l'Ordonnance sur le soutien du prix du lait (OSL).

TSM fiduciaire a besoin de ces informations afin de compléter ses statistiques.

 Quels sont les prérequis indispensables? Bases juridiques, transformation, emballage, vente.

 Est-ce réalisable sur l'exploitation? Situation géographique, disponibilité de la main-d'œuvre, bases juridiques.

 Est-ce rentable? Coûts et gains possibles, financement de l'infrastructure.

SUR LE WEB

https://www.swissmilk.ch/fr/ producteurs-de-lait/ressources/ la-vente-directe-de-lait/

Carton plein pour deux automates bernois

Habituée aux circuits courts pour la vente de leurs œufs et de leurs pommes de terre, la famille Peter, de Steffisburg (BE), souhaitait trouver un autre débouché pour le lait de ses 25 vaches que la livraison à l'industrie. La vente directe s'imposait comme solution, mais il restait à trouver un concept.

Il y a bientôt deux ans, le 21 avril 2018, un premier automate à lait entrait en fonction dans leur village aux portes de l'Oberland bernois. Après trois mois d'activité, 10000 litres de lait avaient déjà trouvé preneur

Fort du succès de ce premier système, un second appareil fonctionne depuis le printemps 2019 en ville de Thoune, quelques kilomètres plus loin. A l'heure actuelle, 5000 litres de lait sont écoulés par mois via les deux automates, sur un total de 12000 litres produits mensuellement sur le domaine.

L'emplacement des appareils a sans doute forgé le succès du projet. Ces derniers se trouvent au cœur de zones commerciales: celui de Steffisburg est situé devant un magasin Topshop (chaîne de magasins du groupe Fenaco), alors que celui de Thoune est à disposition des clients à l'entrée d'une échoppe d'alimentation.

Consommable dans les cinq jours

Avant de quitter l'exploitation, le lait est pasteurisé. «Ce procédé lui confère une durée de conservation de 7 jours», explique Hansruedi Peter. L'agriculteur laisse le lait deux jours dans ses deux installations. «Le client est informé par l'écran de l'automate de la durée de conservation du lait qu'il achète: 5 jours au frigo.»

L'automate de Steffisburg a la capacité d'accueillir trois tanks pouvant contenir chacun 200 litres de lait. Actuellement, la machine fonctionne seulement avec deux tanks.

A Thoune, la machine dispose d'un réservoir de 200 litres. Les distributeurs sont reliés au téléphone portable d'Hansruedi Peter. Il peut ainsi prendre connaissance régu-

lièrement des volumes res-

Les deux jours de stockage écoulés, s'il reste des invendus, ceux-ci sont distribués aux veaux. Les volumes restants sont faibles. «Avec le temps, je suis parvenu à bien anticiper les quantités nécessaires, ce qui limite les excédents.»

Nature, chocolat ou moka

Mode d'emploi de l'installation: le client arrive à l'automate, muni de son propre contenant ou les mains vides. Dans ce cas, la machine offre le choix entre une bouteille en verre ou en plastique. Il peut alors récolter son lait pasteurisé, qu'il paiera 1,70 franc par litre. La famille Peter ne procède pas à la récupération du verre vide.

Pour le paiement à Steffisburg, quatre options: en liquide, par carte de crédit, Twint (paiement avec un smartphone), ou encore avec la carte client, rechargeable aux automates. Une option qui plaît: «Nous avons 350 comptes actifs», se réjouit l'agriculteur. A Thoune, le paiement ne peut se faire qu'à la caisse du magasin

L'attrait des automates est renforcé par une option singulière: le client peut opter pour une bouteille en pet contenant un substrat en poudre aromatisé au chocolat ou moka. La bouteille et l'arôme coûtent 1,50 franc. Pour la remplir de lait, il faut débourser 90 centimes supplémentaires, ce qui fait que la boisson lactée revient à 2,40 francs pour un demi-litre. Des sachets d'arômes pour recharge sont en vente au prix d'un franc.

Après déduction des frais, y compris la rémunération du travail, Hansruedi Peter indique que 80 centimes lui reviennent par litre.

Projet nommé à l'Agroprix

En 2019, le concept de la famille Peter faisait partie des quatre projets nommés à l'Agroprix, parmi une cinquantaine d'idées présentées, Leur



Hansruedi et Evelyne Peter vendent leur lait pasteurisé, nature ou aromatisé, via deux automates.

concept a remporté le prix du public (lire *Agri* du 15 novembre 2019).

Lors du lancement des automates, 25000 flyers ont été distribués par l'intermédiaire de la presse régionale. De plus, la famille a régulièrement fait acte de présence à proximité des appareils. Des actions récompensées par une clientèle régulière, observe le maître agriculteur.

Qu'en est-il des ventes avec le coronavirus? «Je n'ai pas vu de différence. Nous avons écoulé les mêmes quantités», déclare Hansruedi Peter. Du côté des fluctuations annuelles, l'agriculteur bernois perçoit une baisse des ventes durant les vacances scolaires. «Une situation logique, car notre clientèle est principalement constituée de familles.»

Autre débouché direct pour leur lait: Hansruedi et Evelyne Peter fournissent deux commerces tenant une petite épicerie: «Ceci nous permet d'écouler entre 80 et 100 litres tous les deux jours», commente le père de famille. Le solde du lait est vendu à Aaremilch. sg