



Les halles fermières : Mode d'emploi

Face à la situation sanitaire, le monde agricole a décidé de s'unir afin de répondre à la problématique posée par la commercialisation des denrées alimentaires, en créant « les Halles fermières ariégeoises ». L'objectif : assurer l'approvisionnement de la population tout en permettant aux producteurs de continuer à vivre de leur production.

Ce dispositif nécessite plusieurs étapes dans sa mise en œuvre relatives à :

- L'aménagement du site
- La recherche et les relations avec les producteurs
- La communication externe de l'événement
- La gestion du site le Jour J

1- Un site sécurisé et adapté

Cette initiative a pour objectif premier de proposer des débouchés aux producteurs. Elle permet de mettre à la disposition des producteurs fermiers ariégeois et des clients habituels, **un lieu de vente sécurisé et adapté**, proposant un drive voiture (prioritaire) et un drive piéton sécurisé avec un point de retrait central.

Ce site doit donc pouvoir faire « cohabiter » ces deux publics sans qu'ils se croisent. Cela nécessite la conception d'un **plan de circulation** et une mise en place **logistique**.

Plusieurs étapes de mise en œuvre :

- Disposer d'un **plan du site**

- Concevoir le **plan de circulation** et d'aménagement du site :

- **Prévoir une signalétique adaptée sur le site** : entrée voiture, entrée piéton, sortie...
 - **Pour les voitures** → panneaux pour chaque parking.... *Des exemples ci-dessous :*



- **Pour les piétons** → panneaux pour chaque chemin, panneau point relais, sortie. *Des exemples ci-dessous :*



→ Prévoir une équipe sur site la veille de l'événement afin d'aménager le site.

- Tracer les **emplacements producteurs** → Objectif : connaître la capacité d'accueil
- **Numéroter** les emplacements pour une mise en place plus fluide le Jour J
- **Contact** la mairie du lieu de la tenue des halles → partenariat possible pour la logistique (barrières, présences de policiers municipaux)
- Informer le **SDIS**
- Proposer **gants et gel hydroalcoolique**
- **Concevoir et déposer un dossier en préfecture** expliquant la démarche

2- Les producteurs

Ce dispositif demande un travail à deux niveaux concernant les producteurs :

- Lors de la phase d'inscriptions
- En amont des halles, une fois la liste des producteurs définie

A. Lors de la phase d'inscriptions

- Se procurer la **liste des producteurs présents en temps normal sur le marché** du lieu de la halle
- Les **contacter** afin de savoir s'ils sont intéressés par le dispositif des halles fermières

EN PARALLELE

- Lancer un **appel à inscription pour les autres producteurs** via un formulaire d'inscription diffusé sur le site de la Chambre d'agriculture et des partenaires.
- **Rappeler chaque inscrit** pour réexpliquer le dispositif et connaître les produits qu'ils souhaitent vendre.

B. Comment la liste des producteurs est-elle définie ?

- Définition des producteurs prioritaires par les organisateurs des halles

C. En amont des halles, une fois la liste des producteurs définie

- Reprendre contact avec chaque producteur présent en leur rappelant les infos-pratiques liées à cet événement.

→ **Plusieurs documents à leur communiquer (disponibles en annexes) :**

- La Charte d'engagement → leur indiquer de la ramener datée et signée le jour de la tenue des halles
- Le plan du site
- Le mode d'emplois pour les consommateurs → les inciter à le communiquer à leurs clients.

3. La communication externe

La communication de cet événement s'effectue en **deux temps** :

- Diffusion de **la tenue du dispositif** : date, heures, lieux, description du dispositif
- Diffusion de **la liste des producteurs**

Pour chacune des communications, communiquer sur l'ensemble des partenaires avec le bandeau de logos. Ci-dessous celui pour les halles fermières à Foix :

A. Diffusion de la tenue du dispositif

Cette communication peut se faire grâce à **plusieurs canaux** :

- Envoi d'un communiqué de presse

- Utilisation des réseaux sociaux (identification de chaque partenaire afin qu'ils puissent eux-mêmes relayer sur leurs comptes)
- Site internet
- Outils de com' propres à chacun (newsletter, revue...).

Sur chacune d'entre elles, il est important de communiquer sur les points suivants :

- 1. Que dois-je faire avant d'arriver sur le site ?**
- 2. Comment se passe la prise de commande ?**
- 3. Comment se passe le retrait des commandes ?**
 - **a. Règles de base** → privilégier le drive, seules les personnes ayant précommandées sont autorisées sur le site, respect des gestes barrières
 - **b. Paiements/Encaissements** → seuls les chèques et CB sont autorisés

B. Diffusion de la liste des producteurs

Là encore, cette communication peut se faire via plusieurs canaux :

- Envoi d'un communiqué de presse
- Utilisation des réseaux sociaux :
 - **Création d'un événement sur Facebook** avec mise en avant de cette liste et de producteurs → possibilité de booster cet événement afin de toucher un large public.
 - **Publier régulièrement** des publications dans cet événement afin qu'il reste dans les actualités des internautes.
- Site internet
- Outils de com' propres à chacun (newsletter, revue...).

La liste sera publiée vers le site Internet Chambre. Renvoyer vers ce lien.

4- La gestion des Halles fermières le jour J

- Une équipe pour la gestion du site doit être dimensionnée pour accompagner tous les usagers du dispositif en termes de surveillance de fonctionnement du site et d'intervention en cas de non-respect des consignes, aide à l'orientation, au stationnement,...
- **Solliciter des responsables politiques**, afin qu'ils soient présents sur le site et renforcent les équipes opérationnelles
- **Travailler en lien avec la police municipale**