



Vendre en direct : quelques notions réglementaires à connaître

Qu'est-ce que la vente directe ?

C'est l'action pour un éleveur de remettre directement au consommateur une viande produite sur son exploitation, puis découpée et conditionnée dans son propre atelier. Par extension ce terme est utilisé quand l'animal est découpé dans un atelier extérieur à l'exploitation. On considère que les producteurs livrant directement à des bouchers ou restaurateurs participent à la même dynamique, on est alors dans une logique de circuit court.

Réglementation vente directe

Avant de démarrer, il est impératif de bien connaître la réglementation qui s'y applique. La production, transformation, transport, stockage et commercialisation sont soumis au règlement CE 852 et 853/2004. Toutefois la vente directe peut bénéficier de flexibilité pour les petits ateliers.

En préalable, il est important de rappeler que l'abattage des animaux doit impérativement avoir lieu dans un abattoir agréé.

Transport de l'exploitation à l'abattoir

Pour une distance inférieure à 65 km, le véhicule doit avoir une caisse et un sol en bon état (antidérapant ou avec litière), sans trous ni éléments blessants, nettoyable, désinfectable et avec une aération correcte. Il faut un certificat d'étanchéité à demander au carrossier. Un registre de transport est nécessaire au-delà de 50 Km : lieu, date et heure de départ, destination et durée prévue.

Au-delà de 65 km, il faut en plus du registre de transport, une autorisation de « transporteur type 1 » à demander à la DD(CS)PP et la formation CAPTAV. Le véhicule doit en plus avoir un toit, un sol antidérapant et un pont de déchargement avec lattes transversales.

Retour de la viande sur l'exploitation

La réglementation impose des règles strictes pour le transport des produits carnés :

- Les carcasses ou pièces de gros doivent être suspendues pour le transport.
- Pas de communication entre la cabine du conducteur et le stockage de la viande.
- La température doit être maintenue à + 4° pour les morceaux découpés et à +7°C pour les carcasses et les pièces de gros.
- Pour un transport à – de 80 km et sans rupture de charge (une seule ouverture du caisson) un isotherme suffit (une glacière, une remorque...). Le maintien de la température est obtenu avec des pains de glace.
- Au-delà de 80 Km ou avec rupture de charge, un frigorifique produisant du froid (non congelant) est exigé.



L'atelier de découpe

Dans le cas de la réalisation ou de l'aménagement d'un local de découpe et de transformation, il est conseillé de soumettre les plans à la DD(CS)PP avant le démarrage des travaux. L'atelier de découpe à la ferme, destiné à une vente directe au particulier ou sur des marchés de proximité, peut-être de conception relativement simple. Il doit comporter des murs lisses lavables, un vestiaire, des sanitaires. Il doit être équipé d'un système de production de froid. L'équipement doit comprendre un lavabo à commandes non manuelles. Il doit également y avoir une chambre froide qui servira à réceptionner les carcasses après abattage, puis au stockage après découpe. Les grands principes à respecter portent sur:

- La spécialisation des pièces selon leur destination.
- La dimension des pièces, en tenant compte du volume traité, des conditions d'ambiance, des équipements à installer, du nombre de personnes qui y travaillent...
- La séparation des secteurs dits propres et dits sales (laverie,...), des zones humides et sèches et des zones froides et chaudes.

La remise du produit au consommateur

Le stockage à la ferme des carcasses ou des morceaux de découpe doit se faire dans un local frigorifique ayant une température entre 0 et -4°C. En cas de transport de la viande pour la livraison, on retrouve les mêmes obligations que lors du retour de l'abattoir.

La vente directe de viande au consommateur obéit au Code de la Consommation qui impose le principe de loyauté à l'égard du client. Ainsi lorsque la

- La « marche en avant », qui permet une meilleure maîtrise de l'hygiène et de la qualité (pas de retour en arrière des produits ni de croisement entre produits propres et souillés).

Si l'éleveur ne vend sa viande qu'au consommateur final (à la ferme, sur le marché, par le commerce électronique ou par livraison à domicile) il est soumis, par dérogation, à la seule obligation de se déclarer à la DD(CS)PP. Il doit suivre une formation à l'hygiène et à terme appliquer le guide des bonnes pratiques pour la découpe.

Si l'éleveur souhaite vendre une partie de sa production à des intermédiaires situés dans un rayon de 80km (pouvant être étendu à 200km selon la situation géographique) avec un maximum de 30% du volume vendu à des intermédiaires (éventuellement 100% si les quantités sont faibles), il peut obtenir une dérogation et être tenu à un simple enregistrement. Sinon il faut un agrément de la DD(CS)PP pour la transformation et la commercialisation de viande. L'application du guide des bonnes pratiques pour la découpe est impérative.

vente est à la coupe, les informations doivent être à proximité de la viande. Pour les produits préemballés, le prestataire réalisant la découpe pose en principe une étiquette avec les mentions obligatoires (à vérifier).

L'opérateur désirant communiquer avec un signe officiel de qualité (Indication Géographique Protégée, Label Rouge, Agriculture Biologique) doit être agréé et contrôlé par un organisme tiers.

Personnes contacts

DD(CS)PP, Chambres d'Agriculture, MRE