

Journée débouchés bio Biowallonie 20 février 2020

Atelier : Partenariats directs entre producteurs et magasins : points d'attention dans le cadre de ces partenariats

Points d'attention pour la vente entre producteurs et magasin

Objectif et contexte de ce document

Ce document liste de manière non exhaustive une série de points d'attention relatifs à différentes législations ou aspects pratiques lorsqu'un producteur vend des produits bruts ou transformés à un magasin de vente au détail. Dans ce cadre, on parle de vente à un intermédiaire aussi qualifié de B to B (Business to Business).

Préalables non détaillés dans ce document

On part du principe que le producteur est en ordre pour :

- Son choix de statut juridique (indépendant personne physique ou en société)
- Son inscription à la Banque Carrefour des Entreprises (BCE) et le choix des codes NACE relatifs aux activités de production et éventuellement de transformation
- Son choix de régime TVA et d'imposition
- Tous ses aspects en lien avec la production agricole (PAC, Sanitel, épandage, PPP, ...)
- A déclaré les activités de production à l'AFSCA
- Si transformation :
 - o A déclaré les activités de transformation à l'AFSCA¹
 - o A un atelier de transformation fonctionnel et en ordre (permis urbanisme, AFSCA, ...)
 - o A un système d'autocontrôle en place (bonnes pratiques d'hygiène, analyse des dangers-HACCP, traçabilité)
 - o Des analyses sur les produits dans le cas où celles-ci sont obligatoires
- Les assurances professionnelles (RC)
- La certification bio pour ses activités

Vous avez des questions sur ces préalables, n'hésitez pas à contacter DiversiFerm et Biowallonie.

Du point de vue du producteur

Etapes	Points d'attention
Préparation des commandes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Information au vendeur et aux consommateurs finaux <ul style="list-style-type: none"> - Si produits bruts (fruits, légumes, produits en vrac, produits vendus à la découpe) : fournir une fiche technique avec toutes les mentions (allergènes, ingrédients, ...) - Si produits préemballés : avoir un étiquetage complet et éventuellement une fiche technique sur le produit ✓ Conditionnement : prévoir des emballages adaptés à l'alimentaire, attractifs (qui parlent d'eux-mêmes) et adaptés aux rayonnages des magasins ✓ Gestion des stocks : <ul style="list-style-type: none"> - Avoir /prévoir du stock pour répondre aux commandes récurrentes - Adapter ses ventes en fonction des dates de consommation ✓ Pesée : avoir du matériel de pesée étalonné
Livraison	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respect de la chaîne du froid pour les produits qui doivent être réfrigérés ou congelés : véhicule frigo, bacs réfrigérés, ... ✓ Si denrées non préemballées : matériel de transport apte au contact avec les denrées alimentaires

¹ Dans le cadre de la transformation de denrées animales, la déclaration d'activité à l'AFSCA fait l'objet d'une autorisation ou d'un agrément. L'autorisation comporte moins d'exigence réglementaire que l'agrément, cependant le volume de vente à des intermédiaires (B to B) est limité à maximum 30 % du chiffre d'affaire dans un rayon de 80 km.

Journée débouchés bio Biowallonie 20 février 2020

Atelier : Partenariats directs entre producteurs et magasins : points d'attention dans le cadre de ces partenariats

	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Penser à évaluer vos coûts de transport (temps et km) et définissez un minimum de commande pour les livraisons et /ou impactez votre prix de vente ✓ Manutention et horaire : renseignez-vous sur les exigences et moyens de manutention du magasin et indiquez quelles sont vos moyens et horaires au regard de votre organisation hebdomadaire et saisonnière
Facturation	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Négociation sur le prix de vente : connaître son coût de production et de livraison et négocier le prix en fonction ✓ Bon de livraison et facture qui respectent les exigences réglementaires : date de livraison, coordonnée client, nature des produits livrés, quantités livrées, identification (n° de lot ou DLC) des produits livrés
Traçabilité	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les bons de livraison et factures peuvent faire l'objet de pièces justificatives pour la traçabilité sortante ✓ Tenez à jour votre liste de clients B2B

Du point de vue du magasin

Etapes	Points d'attention
Réception des commandes	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Analyse à la réception : t°, étiquetage (le magasin est responsable de la vente de denrées alimentaires préemballées avec un étiquetage conforme), qualité visuelle du produit (emballage) ; selon les valeurs fixées entre producteur et magasin, le magasin peut refuser un lot de produits ✓ Manutention et horaire : indiquez aux producteurs quelles sont vos facilités (quai de déchargement, personnel disponible, ...) et exigences (heure de livraison, ...)
Mise en rayon	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respect des consignes de conservation du produit ✓ Gestion du stock (date de consommation)
Vente	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pesée : si vente en vrac au poids avoir des balances étalonnées ✓ Article au poids ou à la pièce : il y a une liste restreinte d'articles qui peuvent être vendus à la pièce ✓ Négociation du prix, calcul de la marge bénéficiaire et détermination du prix de vente final : trouver l'équilibre entre un prix juste au producteur, accessible pour le consommateur et rémunérateur pour le magasin ✓ Information aux consommateurs : si pas d'étiquettes parce que vente à la découpe/en vrac, le magasin doit pouvoir communiquer l'information allergènes au consommateur
Traçabilité	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Les factures des producteurs font office de traçabilité des produits entrants

Aspects transversaux

A discuter lors de l'établissement du partenariat :

- ✓ Gestion des invendus : dépend de votre relation commerciale
- ✓ Gestion des consignes si emballages consignés