



49 avenue de Mâcon
01000 BOURG EN BRESSE
Tel. 04 74 23 00 91/ Fax 04 74 30 77 73 contact@terredenvies.fr

www.terredenvies.fr

Nos terres pour vos saveurs

Note cadre des PVC

Elle est sortie !!! La note de service de la DGAL (Direction Générale de l'Alimentation) a été officialisée le 7 avril 2010. Cette note définit le cadre dans lequel les agriculteurs des points de vente collectifs seront ou non considérés comme étant en remise directe. Elle servira de base lors de contrôles effectués par la DSV et il y a de fortes chances que les autres administrations (fraudes, services fiscaux...) se servent aussi de cette note. Terre d'envies décrypte pour vous cette note de service et vous accompagne dans la « mise aux normes » de votre point de vente.

La note de service : qu'est ce que c'est ?

Cette nouvelle note de service remplace la note de service de 1997 (DGAL/SDHA/N.97/N8083) et s'applique à partir du 7 avril 2010, date de sa sortie officielle. Elle fait référence à 3 règlements européens et à 3 arrêtés.

Les services de l'Etat chargés de faire appliquer cette note de service sont :

⇒ **La DDPP** (Direction Départementale de Protection des Populations) qui est le regroupement de la DSV et de la DGCCRF.

⇒ **La DDCSPP** (Direction Départementale de la Cohésion Sociale et de la Protection des Populations) qui est le

regroupement de la partie sociale de la DDASS, de la DDJS, de la délégation aux droits des femmes et, dans certains cas, d'autres administrations

⇒ **Les DDSV et les DSV** (lorsque celles-ci n'ont pas encore été fusionnées).

La précédente note de service (1997) précisait les conditions à remplir qui permettaient de reconnaître les points de vente collectifs comme relevant de la remise directe au consommateur. Celles-ci ont été remises en question par l'entrée en vigueur du paquet hygiène puisque les lois et règlements européens sont au dessus des lois et règlements français.

Le ministère de l'agriculture a donc du, au regard de ce paquet hygiène, déterminer les conditions à remplir pour que les points de vente collectifs continuent à être considérés comme effectuant de la remise directe aux consommateurs.

Pour faire ce travail, il s'est appuyé sur :

⇒ Une proposition de cahiers des charges faite par l'APCA, AVEC Rhône-Alpes et Boutiques Paysannes,

⇒ Les remontées faites par les contrôleurs des DSV

Il en résulte une nouvelle note de service.

Les textes de référence

- ⇒ **Règlement (CE) n°178/2002 du 28 janvier 2002** établissant les principes généraux et les prescriptions générales de la législation alimentaire ;
- ⇒ **Règlement (CE) n°852/2004 du 29 avril 2004** du Parlement européen et du Conseil relatif à l'hygiène des denrées alimentaires ;
- ⇒ **Règlement (CE) n°853/2004 du 29 avril 2004** du Parlement européen et du Conseil fixant les règles spécifiques d'hygiène applicables aux denrées alimentaires **d'origine animale** ;
- ⇒ **Arrêté du 28 juin 1994** relatif à l'identification et à l'agrément sanitaire des établissements mettant sur le marché des denrées animales ou d'origine animale et au marquage de salubrité ;
- ⇒ **Arrêté du 8 juin 2006** relatif à l'agrément des établissements mettant sur le marché des produits d'origine animale ou des denrées contenant des produits d'origine animale ;
- ⇒ **Arrêté du 21 décembre 2009** relatif aux règles sanitaires applicables aux activités de commerce de détail, d'entreposage et de transport de produits d'origine animale et denrées alimentaires en contenant.
- ⇒ **Cahier des charges « points de vente collectifs »** APCA - AVEC Rhône-Alpes - Boutiques Paysannes

Ces documents sont téléchargeables sur le site Internet www.terredenvies.fr

Que dit cette note de service ?

La note de service définit ce qu'est un point de vente collectif et précise son fonctionnement.

Définition du point de vente

Un point de vente est un **cas particuliers d'un atelier collectif**. C'est un lieu utilisé en commun par plusieurs producteurs, où ceux-ci assurent la vente directe aux consommateurs des produits provenant de leurs exploitations.

« Le point de vente et chacun des producteurs est soumis aux règlements (CE) N° 178/2002 et (CE) n° 852/2004 et doivent à ce titre être déclarés auprès du préfet du lieu d'implantation de leur établissement. Certains producteurs peuvent, selon leur activité, être soumis au

règlement (CE) n° 853/2004, et être titulaires d'un agrément pour cette activité. »

Concrètement :

Le point de vente collectif est une structure juridique identifiée par un N° SIRET et déclarée à la Préfecture (DDPP) de son lieu d'implantation.

Fonctionnement des points de vente collectifs

Les permanences à la vente

Producteurs à la vente :

Les **adhérents doivent assurer des temps de présence à la vente** (producteur, membre direct de sa famille) = les adhérents doivent être présents à tour de rôle de manière régulière et effective

Pour le prouver, il faut :

⇒ Un **règlement intérieur** qui définit les modalités d'organisation des permanences

⇒ Un **planning des permanences** respectant les règles définies par le règlement intérieur

Salarié d'exploitation à la vente :

Un salarié d'exploitation peut effectuer pour le compte et au nom de son employeur des temps de présence à la vente s'il n'est **pas affecté exclusivement à la vente et participe également à l'activité de production sur l'exploitation**.

Le règlement intérieur du point de vente peut limiter le temps de présence assuré par les salariés d'exploitations.

Pour le prouver, il faut :

Un document établi par le producteur devra préciser ces éléments (contrat ou fiche de poste)

Salarié du point de vente à la vente :

Le Point de vente collectif peut embaucher du personnel salarié qui intervient **toujours en soutien d'un producteur ou de son remplaçant** (membre de sa famille ou salarié de l'exploitation). Il est alors placé sous sa responsabilité. Il ne peut **en aucun cas assurer seul la vente**.

Pour le prouver, il faut :

Un planning des permanences.

Mode de commercialisation des produits

Les producteurs sont **propriétaires de leurs produits jusqu'à la cession directe au consommateur final**. Le fruit de la vente leur est directement attribué. Ils n'effectuent par conséquent pas de vente à la structure collective.

Concrètement :

Pour que le producteur soit reconnu

en vente directe, il faut que :

⇒ 100 % de ce qui est vendu au consommateur final est restitué au producteur

⇒ Il n'y ait pas de facture adressée par le producteur au point de vente, même a posteriori des ventes au consommateur.

Pour le prouver, il faut :

⇒ Détenir un contrat de mandat avec le point de vente collectif

⇒ Un état récapitulatif des ventes édité pour le compte et au nom du producteur, faisant état des ventes réalisées sur la période

⇒ Des bons de dépôt des produits

⇒ Des bons de retrait pour les produits invendus sensibles et à risques.

Cas particuliers de l'achat-revente

Certains producteurs de points de vente collectifs (hors réseau bien sûr...) n'effectuent pas de présence à la vente ou ne respectent pas le mode de commercialisation décrit ci-dessus.

Afin de ne pas exclure ces producteurs, le ministère de l'agriculture a intégré un **cas particuliers : celui de l'achat-revente**.

Si un producteur ne respecte pas les règles de la remise directe (présence à la vente et/ou règles de la commercialisation des produits), il est considéré comme faisant de l'achat-revente.

Le point de vente collectif, **en tant que commerce de détails**, est autorisé

à faire de l'achat-revente dans la mesure où les produits achetés et revendus, lorsqu'ils sont d'origine animale, sont **issus d'ateliers agréés CEE**.

Terre d'envies a interrogé la DGAL sur les raisons de cette décision d'inclure ce cas particuliers, contraire à l'éthique de Terre d'envies. La réponse de Laure Paget (une des personnes en charge du dossier) a été : « Le ministère voulait prendre en compte l'existant tout en ayant des garanties sanitaires.

En demandant à ce que les produits d'origine animale, issus de l'achat-revente proviennent d'ateliers aux normes CEE, nous ouvrons la possibilité à un producteur de ne pas faire

de permanence de vente tout en ayant des garanties sanitaires. Cet achat-revente n'est pas limité ni en chiffre d'affaires, ni en volume parce que nous estimons que cela relève de la stratégie d'entreprise et le Ministère n'a pas vocation à faire de la stratégie d'entreprise »

Il reste encore des questions que Terre d'envies étudiera :

⇒Quelle interprétation feront les fraudes des slogans « en direct de nos fermes »... au regard de ce cas particuliers ?

⇒Quelles conséquences peut avoir ce cas particuliers sur la fiscalité des producteurs en achat-revente ?

⇒Quelle sera l'interprétation de la MSA ?

Maîtrise sanitaire des produits

Chaque producteur doit remplir les obligations sanitaires liées à ses produits. De plus, le règlement intérieur du point de vente doit préciser :

⇒Le partage des responsabilités

⇒L'organisation adoptée en matière

de plan de maîtrise sanitaire

⇒Les procédures mises en place

⇒Les contrôles associés au sein du point de vente collectif

Une attention particulière sera portée à la maîtrise de la chaîne du froid et à la mise en œuvre des pro-

cédures de nettoyage-désinfection.

Concrètement :

Les règlements intérieurs des points de vente doivent intégrer un chapitre « maîtrise sanitaire » des produits.

Un modèle vous sera proposé par Terre d'envies.

En cas de contrôle ?

Les contrôles seront effectués par les services de la DDPP, DDCSP, DDSV et DSV qui devront s'assurer que les engagements pris par les points de vente pour assurer la remise directe aux consommateurs sont respectés. Pour effectuer ces contrôles, ils vous demanderont **un cahier des charges et votre règlement intérieur**. Terre d'envies vous proposera un classeur qui pourra rassembler toutes les pièces nécessaires ainsi que des modèles de règlement intérieur et de cahiers des charges.

Cahier des charges et règlement intérieur

Le Cahier des charges :

⇒Précise que le PVC et les producteurs ont fait leur déclaration d'activité

⇒Décrit les modalités de fonctionnement du PVC : permanence à la vente et son mode de répartition, présence des salariés d'exploitation, de PVC, les outils permettant le

maintien du lien direct producteurs – consommateurs (contrats de mandats...), les conditions de maîtrise sanitaire (équipements frigorifiques, plan de nettoyage...)

Ce cahier des charges s'inspire de celui fait par l'APCA, AVEC Rhône-Alpes et Boutiques Paysannes

Le règlement intérieur décrit les

conditions d'organisation propres au point de vente :

⇒Présence du producteur à la vente : mode de répartition, modalités, plannings

⇒Plan de maîtrise sanitaire : procédures d'autocontrôle, missions et responsabilités de chacun