

Pour plus de contenu, connectez-vous !

FOCUS

ACTI_Epicerie

- Traçabilité
- Obligations relatives à la vente en vrac
- DLC et DLUO
- Vente déclassée et seuil de revente à perte
- Etiquetage et prix
- Metrologie- produits pré emballé et en vrac
- Vente en vrac - Bonnes pratiques
- Gestion de la perte
- Reconditionnement des produits service arrière

Traçabilité

Législation particulière applicable à la traçabilité, du fait que les denrées alimentaires nécessitent une traçabilité importante. Il y a donc plusieurs obligations à connaître sur les produits qui vont être vendus en épicerie.

Étiquetage obligatoire (Général, Vrac...) + **affichage des prix**

Définition : capacité de suivre les déplacements d'un aliment parmi les stades précis de la production, de la transformation, de la distribution.

Particularité : la loi n'impose aucune obligation de moyen, mais une **obligation de résultats** !

Traçabilité amont

- Identifier les fournisseurs: nom, adresse, nature des produits reçus
- Date de réception, numéros de lots, quantités, description du produit, fiches techniques des intra enregistrement- controle à reception, bons de livraison et facture.

Traçabilité interne

- Il est impératif de pouvoir montrer l'étiquette correspondante aux produits en cours d'utilisation (alimentaire et non alimentaire).
- Pour le vrac, étiquette à conserver jusqu'à la fin de la DDM.
- On peut noter dessus la date d'ouverture et la date de fin de commercialisation.

=> L'objectif est de savoir sur quelle période le produit (et son numéro de lot) a été mis en vente afin de pouvoir faire des rappels.

Possible également d'effectuer la traçabilité en prenant des photos.

Pour l'information client, il peut être utile d'indiquer en plus de la DDM, la date d'ouverture du sachet (ou date de transvasement en silo), et la durée d'utilisation recommandée après cette ouverture.

Etiquetage des Fruits et Légumes : synthèse ou version longue**Etiquetage du vrac** :
il est possible de noter sur l'étiquette du silo : "N° de lot : sur demande, DDM : sur demande"

Traçabilité aval

- B to B: Identifier les clients: nom, adresse et nature des produits livrés.
- Date de livraison, numro de lots, quantités et description produit

Les documents de la traçabilité

- Factures
- Bon de livraisons
- Etiquette produits
- Dates d'utilisation
- Fiche de production si nécessaire

On peut utiliser le support que l'on souhaite pour conserver ces éléments (numérique, cahier, classeur) mais obligation de les garder.

En savoir plus

https://www.cma-auvergnerhonealpes.fr/sites/crma-auvergne/files/fiche_cma_tracabilite.pdf

Des formations sont disponibles afin d'acquérir les compétences nécessaires propres à la question de la traçabilité des denrées (ex :<https://www.epiciersdefrance.org/formations-epiciers/tracabilite-alimentaire-regles-etiquetage>)

Obligations relatives à la vente en vrac

La vente en vrac est définie comme la vente au consommateur de produits présentés sans emballage, en quantité choisie par le consommateur, dans des contenants réutilisables (cette définition a été introduite en 2020 dans le code de la consommation, par la loi sur la lutte contre le gaspillage et l'économie circulaire, dite « AGEC »).

Ces contenants peuvent être fournis par le professionnel ou le consommateur, avec certaines restrictions.

La vente en vrac est proposée en libre-service ou en service assisté.

Tout produit de consommation courante peut être vendu en vrac, sauf exceptions pour des raisons de santé publique.

La vente en vrac est possible en magasin et en vente sur internet ou à distance.

Précautions à prendre lors de la vente en vrac

Alimentarité des contenants

Conformément aux dispositions du [règlement \(CE\) n° 852/2004](#), les professionnels doivent s'assurer que les contenants, qu'il s'agisse des contenants de stockage ou de recueil des denrées alimentaires, sont adaptés à l'usage préconisé. Ainsi, les contenants destinés aux denrées alimentaires doivent [être aptes au contact alimentaire](#) (c'est-à-dire ne portant pas atteinte à la santé des personnes, notamment du fait de la migration de substances chimiques).

Il incombe donc aux professionnels :

- de veiller à ne mettre au contact de denrées alimentaires que des matériaux destinés à cet usage en **s'assurant que les matériaux utilisés disposent d'une déclaration de conformité aux textes réglementaires applicables lorsque la réglementation le prévoit ou à défaut en s'assurant auprès de leur fournisseur de la destination des matériaux et objets ;**
- **d'utiliser ces matériaux dans les conditions de mise en contact prévues (durée, température, usage répété ou usage unique...) dans la déclaration de conformité** ou, en son absence, selon les instructions d'usage de l'étiquetage ou selon des conditions normales ou raisonnablement prévisibles d'emploi.

En l'absence d'éléments attestant de l'aptitude au contact alimentaire, les contenants seront considérés comme inaptes au contact alimentaire.

Selon les types de produits, d'autres restrictions peuvent provenir des réglementations sectorielles ou des exigences de sécurité fixées par les fabricants.

- **La gestion des contaminations croisées au regard du risque lié à la présence d'allergènes dans certaines denrées alimentaires est une problématique à part entière.**
- **S'agissant des produits cosmétiques, le risque principal est celui de la contamination potentielle lors du transfert du produit du contenant primaire du fabricant vers un autre contenant^[1].**

Pour ce qui concerne les produits chimiques, l'information du consommateur quant aux dangers potentiels doit être assurée quel que soit le mode de vente et le règlement n°1272/2008 relatif à la classification, à l'étiquetage et à l'emballage des substances et des mélanges, dit « CLP »^[2] précise les conditions à remplir pour les emballages de substances ou de mélanges (solidité, résistance, absence de déperdition de contenu, absence d'interaction entre le contenant et le contenu...), c'est pourquoi la vente en vrac obéit à des règles particulières :

1. Le distributeur fournit un conditionnement adapté et étiqueté en fonction du produit mis en vente aux consommateurs qui effectuent leur premier achat,

2. Le distributeur est en mesure de vérifier que le produit vendu aux consommateurs qui apportent leur propre conditionnement vide déjà étiqueté, correspond bien au produit acheté et qu'il n'y a donc pas de modification depuis le dernier achat. En cas de changement de fournisseur ou de composition du produit, une information du consommateur devra être mise en place dans le magasin et le changement ou le réétiquetage des flacons devra être réalisé,
3. Lorsque plus d'un produit est disponible à la vente en vrac, le distributeur s'assure que le consommateur remplit son flacon avec le produit correspondant à l'étiquetage, et non avec un autre, dont l'étiquetage serait différent,
4. Le distributeur peut garantir que le consommateur ne réalise pas son propre mélange de plusieurs produits lors du remplissage du flacon.

Informations obligatoire et interdites

Le consommateur doit par ailleurs être correctement informé de la dénomination du produit et de la présence d'allergènes, informations obligatoires pour les denrées non préemballées.

Les allégations nutritionnelles ou de santé ne sont pas autorisées. Par exemple, il est interdit d'afficher « produit riche en oméga 3 » pour des graines de chia ou alors « une alimentation bio diminue les risques de cancer de 25 % ».

Affichage :

- Dénomination
- Origine des denrées

Obligations quand le client ramène son contenant

Si le consommateur est responsable de son contenant, il reste de la responsabilité du professionnel de s'assurer qu'il ne sert pas le consommateur dans un contenant « manifestement sale ou inadapté ».

En effet, l'article L.120-2 du code de la consommation dispose :

« Tout consommateur final peut demander à être servi dans un contenant apporté par ses soins, dans la mesure où ce dernier est visiblement propre et adapté à la nature du produit acheté.

Un affichage en magasin informe le consommateur final sur les règles de nettoyage et d'aptitude des contenants réutilisables. Dans ce cas, le consommateur est responsable de l'hygiène et de l'aptitude du contenant. Le commerçant peut refuser le service si le contenant proposé est manifestement sale ou inadapté »

Il est préconisé de refuser les contenants (sacs en papier, boîtes d'oeufs) déposés par certains clients pour d'autres clients futurs car ceux-ci peuvent comporter des risques physiques (bout de verre ou autre débris dans les sacs), biologiques (moisissures dans les sacs ou risque de listeria dans les boîtes d'oeufs).

Particularités produits

Les oeufs

La DCR (Date de Consommation Recommandée) correspond à la date d'expiration des oeufs.

- Extra frais => jusqu'au 9ème jour après la date de ponte (date de ponte obligatoire sur l'emballage).
- Oeufs frais => DDM de 28 jours à partir de la ponte.

Depuis 2022, il est désormais possible de commercialiser les oeufs jusqu'à la DCR (28 jours après la ponte) au lieu de 21 jours. ([texte de loi](#))

Désormais, les œufs peuvent donc être vendus et/ou **donnés à des associations** jusqu'à la **date inscrite sur l'emballage**, au même titre que tout autre produit !

Interdiction de proposer des boîtes d'oeufs à réutiliser (risque de transmission de la Listeria)

Conservation:

- Ne pas laver les oeufs (suppression de la pellicule protectrice)
- Stocker les oeufs dans un endroit frais avec peu de variations de température ou frigo
- La variation de température entraîne une porosité de la coquille et donc de potentiels contamination croisées (ne pas placer dans la porte du réfrigérateur)
- Pointe vers le bas pour éviter les échanges gazeux

Huile d'olive

Nous le savions déjà, la [possibilité de vendre de l'huile d'olive en vrac](#) a été reconnue par les autorités, sous réserve [d'effectuer une déclaration de conditionneur auprès de France Agrimer](#) (Démarche en ligne nécessitant une inscription sur le site, avec le délai de la réception d'un courrier).

Lire la fiche ressources sur la réglementation : https://bourgogne-franche-comte.dreets.gouv.fr/sites/bourgogne-franche-comte.dreets.gouv.fr/IMG/pdf/fiche_huile_d_olive.pdf

La première étape est de faire une **demande d'agrément de conditionneur d'Huile d'Olive auprès de France Agrimer** pour obtenir votre numéro de conditionneur.

Les produits concernés :

- l'huile d'olive vierge extra,
- l'huile d'olive vierge,
- l'huile d'olive (composée d'huiles d'olive raffinée et d'huiles d'olive vierges),
- l'huile de grignon d'olive.

Ne sont pas visés :

- le conditionnement d'huile d'olive en mélange avec d'autres huiles,
- le conditionnement de denrées alimentaires contenant de l'huile d'olive.

Les obligations qui découlent de cette demande d'agrément :

- **Tenue d'une comptabilité matière** : Afin de justifier les mentions relatives à l'origine, la tenue d'une comptabilité matière est fortement recommandée (tableaux,...)
- **Transmission d'informations à FranceAgriMer** : Les opérateurs de conditionnement agréés devront transmettre semestriellement (au 15 du mois suivant le semestre) à FranceAgriMer - Délégation nationale de Volx. Ces états et déclarations peuvent être présentés sous une forme différente de celle des annexes correspondantes mais reprendront les informations énumérées dans ces dernières.
 - un état des stocks reprenant les informations énumérées ci-dessous et reprises en annexe 8,
 - une déclaration récapitulative (selon le statut, voir ci-après l'annexe correspondante) reprenant les entrées, sorties et prix de vente HT des huiles d'olive par catégorie d'huile avant conditionnement.

Vous devrez apposer une étiquette sur le bouchon (un peu comme un scellé) avec votre numéro de conditionneur + une étiquette sur la bouteille avec toutes les mentions obligatoires.

Vente de cosmétiques en vrac

Les distributeurs qui vendent en vrac des produits cosmétiques liquides ou en poudre (les solides sont exclus) sont considérés comme des conditionneurs de produits cosmétiques, étant donné qu'une étape de remplissage dans un contenant réutilisable ou réemployable a lieu dans le point de vente.

A ce titre, les commerces qui distribuent ces produits en vrac sont soumis à une déclaration préalable de conditionnement qui peut se faire en ligne sur le site de l'ANSM : <https://ansm.sante.fr/vos-demarches/industriel/declarer-des-etablissements-de-fabrication-ou-de-conditionnement-de-produits-cosmetiques>

Il convient de sélectionner "conditionnement primaire" dans le champs "nature des activités" et ne pas joindre de plan des locaux. Il est possible de faire une seule déclaration pour plusieurs établissements en joignant la liste des établissements dans le champs prévu pour le plan des locaux.

Reconditionnement des produits et date limite

Dès lors que des produits sont déconditionnés et mis dans des silos ou dans d'autres contenant, la DLC ou DDM ne s'applique plus mais c'est la date d'utilisation optimal fournis par le fournisseur qui fait foi.

Produits interdit à la vente en vrac

Certains produits ne peuvent pas faire l'objet de vente en vrac : le lait, les compléments alimentaires, les produits surgelés et les produits d'alimentation infantile.

L'article L120-1 précise que tout peut être vendu en vrac, sauf exceptions dûment justifiées par des raisons de santé publique.

L'huile d'olive : sa vente en vrac est interdite, mais il est admis que l'opération de remplissage puisse se faire sous les yeux du consommateur, dans un contenant de moins de 5 litres pourvu d'un système de fermeture inviolable, c'est-à-dire qui ne peut être ouvert sans modifier l'intégrité de cette fermeture (un tel système garantit que le contenu de la bouteille ne peut être modifié entre l'emplissage et son utilisation par le consommateur).

Le lait pasteurisé : il ne peut pas être vendu en vrac au consommateur car cette pratique priverait le produit des effets du traitement thermique qui lui a été appliqué et ne serait pas conforme aux dispositions du règlement (CE) n° 853/2004 fixant des règles spécifiques aux denrées alimentaires d'origine animale.

Les produits surgelés : leur vente en vrac est interdite car leur manipulation peut accroître le risque de développement des microorganismes pathogènes au moment de la décongélation.

Produits AOP/IGP : possible de le vendre en vrac dès lors que le cahier des charges n'interdit pas la vente en vrac de manière explicite.

Ex : possible riz de camargue, pas possible lentille du puy

En savoir plus

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/vente-en-frac-professionnels-quelle-est-la-reglementation>

DLC et DLUO

Fiche information:

https://www.economie.gouv.fr/files/directions_services/dgccrf/documentation/publications/depliants/dlc.pdf

Un suivi rigoureux des dates de péremption dès la réception permet:

- La mise en avant du produit pour favoriser l'acte d'achat.
- Des remises sur le prix à l'approche de la date pour limiter l'impact sur la marge.

Tableau des consommations: <https://www.inc-conso.fr/sites/default/files/tableau-dlc-inc-2018.pdf>

Vente déclassée et seuil de revente à perte

Remise fruits et légumes : <https://www.interfel.com/wp-content/uploads/2019/02/guide-des-bonnes-pratiques-en-matiere-de-prestations-de-services-16122015.pdf>

Pour les fruits et légumes déclassés, ce qui est possible :

Prix unique au kilo (ex caisse de fruits et légumes abîmés à 2€/kilo), possible si :

- on indique bien que les produits sont déclassés (plus catégorie 1 ou 2)
- on précise bien le prix et l'origine des produits

Vente par lot (lot dans un sac) possible si :

- on indique bien que les produits sont déclassés (plus catégorie 1 ou 2)
- on précise bien le prix et l'origine des produits
- les lots ne concernent que des produits suffisamment gros pour être comptés (pas les petits fruits type cerises ou les petits légumes type pommes de terre nouvelles)
- les lots ne dépassent pas 5 kgs

Remises sur les fruits et légumes, possibles si :

- on indique bien que les produits sont déclassés (plus catégorie 1 ou 2)
- on précise bien le prix et l'origine des produits

Attention, les flegs en remises sont pour les produits déclassés, mais toujours de bonne qualité !

Lien nuage: <https://nuage.grap.coop/s/FYQeQHRPJWBGixB>

Seuil de revente à pertes (SRP)

Le seuil de revente à perte - ou prix d'achat effectif - représente la limite de prix en dessous de laquelle un distributeur ne peut revendre un produit sous peine d'être

sanctionné.

Il est défini par l'[article L. 442-3 du code de commerce](#) comme suit : "Le prix d'achat effectif est le prix unitaire net figurant sur la facture d'achat, minoré du montant de l'ensemble des autres avantages financiers consentis par le vendeur exprimé en pourcentage du prix unitaire net du produit et majoré des taxes sur le chiffre d'affaires, des taxes spécifiques afférentes à cette revente et du prix du transport".

Il y a une différence entre la revente à perte et la vente à perte. Le Seuil de Revente à Pertes concerne l'activité de revente, et non la vente directe par un fabricant.

Il existe des **exceptions** où le distributeur peut revendre en dessous du prix d'achat effectif :

- quand la date de péremption d'un produit expire sous peu,
- lorsqu'un produit technique est obsolète ou démodé,
- pendant les soldes (elles sont définies par l'[article L. 310-3 du code de commerce](#), pour en savoir plus voir notre [fiche sur les promotions et les soldes](#)),
- si, dans une même zone d'activité, un prix plus bas est légalement pratiqué pour le même produit,
- dans le cadre d'une cessation ou d'un changement d'activité,
- lorsqu'on achète un produit à un certain prix, puis qu'on achète le même produit moins cher, on peut alors revendre les produits anciennement stockés en se basant sur le prix d'achat des produits moins chers nouvellement stockés.

Calcul du seuil de revente perte

Le prix d'achat effectif est calculé de la façon suivante :

Image not found or type unknown



Etiquetage et prix

- **PRIX DU PAIN** : règles d'affichage du prix du pain
- **OEUFS** : règles d'étiquetage des oeufs - mentions obligatoires
- **ETIQUETAGE FROMAGE** : lien vers une fiche complète sur l'étiquetage du fromage au rayon libre service
- **FRUITS ET LEGUMES** : Règles d'étiquetage des flegs
Lien vers l'outil du CTIFL qui permet de faire le point produit par produit
 - > Foire aux questions du CTIFL sur les obligations réglementaires liées à la commercialisation des fruits et légumes
 - > Tableau qui récapitule les obligations d'étiquetage des fruits et légume par produit
- **ORIGINE DES PRODUITS** : étiquetage obligatoire pour les flegs, la viande, les fruits de mer, le miel et tous les ingrédients primaires

En savoir plus

<https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Etiquetage-des-denrees-alimentaires>

Metrologie- produits pré emballé et en vrac

Lors d'un achat de produit, la quantité délivrée au consommateur doit-être au moins égale à la quantité annoncée. Le consommateur doit disposer de cette information lors d'achat en vrac ou de produit déjà préemballé. Il ne doit pas être lésé.

- Qu'il soit préemballé ou emballé lors de la vente, tout produit doit indiquer son poids, son volume ou son métrage etc.
- La quantité peut toutefois varier dans certaines limites pour les produits préemballés.
- Au marché ou en grande distribution, vérifiez que la balance est en cours de validité et comporte bien un vignette verte datée.
- Lors de la pesée, si l'emballage est posé sur la balance vérifiez qu'elle tient bien compte de son poids.

Produits pré emballés

Un produit est dit préemballé lorsqu'il est conditionné hors de la présence de l'acheteur, dans un préemballage (bouteille, sac, paquet...), le recouvrant totalement ou partiellement de telle sorte que la quantité de produit ne puisse pas être modifiée sans ouverture ou modification de l'emballage ou du produit.

Il existe deux grandes catégories de produits préemballés :

- **les produits préemballés à quantité nominale**, c'est-à-dire du seul produit, (sans son emballage) **constante** qui sont des produits préemballés dont la quantité est déterminée par le professionnel. Il s'agit par exemple un paquet de biscuits de 200 grammes ;
- **les produits préemballés à quantité nominale non constante ou variable** qui sont des produits pour lesquels la quantité varie. Chaque préemballage doit indiquer la quantité nominale spécifique. Il s'agit par exemple de la viande vendue en barquette.

Les préemballages doivent contenir en moyenne la quantité annoncée sur l'étiquette. Une quantité minimale doit cependant être garantie. Il est possible qu'un préemballage contienne un peu moins que la quantité affichée, mais selon certaines limites proportionnelles à la quantité vendue. De plus, le nombre de préemballages présentant un déficit de quantité doit être très faible.

Par exemple, un paquet de farine de 1 kg : comme il s'agit d'une moyenne, il est possible qu'il y ait plus ou moins 1 kg selon les paquets mais en moyenne les paquets du lot doivent contenir 1 kg de farine. Par contre, ces variations ne peuvent se faire que dans une certaine limite, dans cet exemple le poids nominal du paquet ne doit pas être inférieur à 0,985 kg.

Unité de mesure des produits

Que ce soit pour les instruments de pesage ou sur les préemballages, il est interdit d'employer pour la mesure des quantités des unités de mesure autres que les unités légales :

- pour les masses : le kilogramme, le gramme, la tonne ;
- pour les volumes : le litre, centilitre ou le millilitre ;
- pour les longueurs : le mètre, millimètre, centimètre, décimètre ;
- pour les surfaces : le mètre carré.

Toutefois, les indications exprimées en d'autres unités peuvent être ajoutées à l'indication en unité de mesure légale.

Pour les denrées alimentaires vendues en préemballages, l'indication de la quantité nette est exprimée en unité de volume pour les produits liquides et en unité de masse pour les autres denrées. La quantité nette correspond à la quantité du seul produit acheté, donc sans le poids de l'emballage.

Le signe "e" une garantie de la quantité délivrée

Le signe « e » garantit la conformité du préemballage.

C'est un signe que l'emballeur ou l'importateur peut apposer volontairement. Lorsqu'il l'appose, il s'engage à mettre en place des autocontrôles pour garantir la quantité délivrée.

Le signe « e » présente un intérêt essentiellement commercial, puisque la quantité de produit doit également figurer sur l'emballage. Il constitue un passeport pour les produits destinés à circuler en Europe, puisque tous les préemballages munis du signe « e » doivent respecter les mêmes règles européennes.

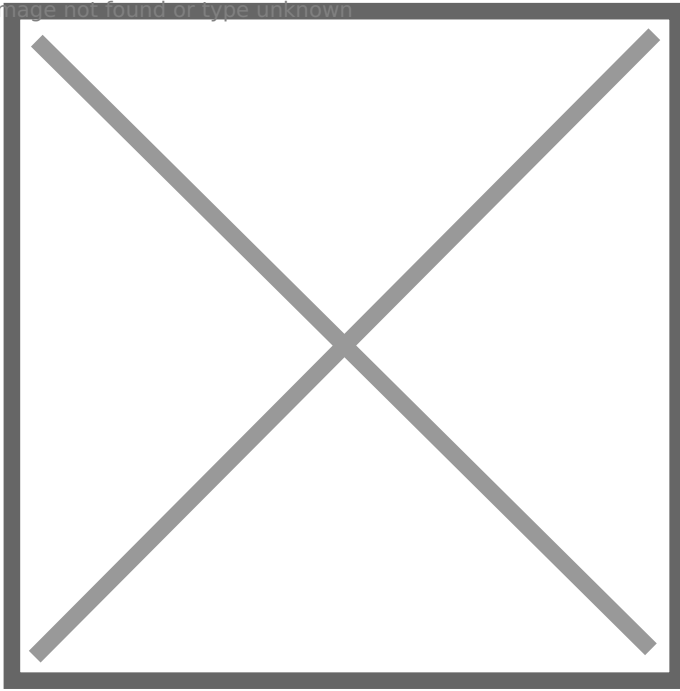
Produits vendus en vrac

La vente en vrac correspond à des produits présentés sans emballages, vendus dans la quantité souhaitée par le consommateur et conditionnés dans des contenants réemployables ou réutilisables. Il s'agit par exemple des ventes de fruits et légumes ou de la vente de céréales en libre-service.

Peser correctement

- Les **produits qui n'ont pas été emballés, sont pesés en présence des consommateurs.**
- Les balances doivent être **installées de façon stable, mises à niveau et adaptées au produit** pesé.
- Elles doivent être **installées de façon que le consommateur puisse vérifier** que le poids est à zéro avant la pesée, lire aisément le résultat de la pesée, et, le cas échéant le prix.
- Toute balance utilisée à des fins commerciales **doit présenter une vignette verte en cours de validité**, prouvant qu'elle a été contrôlée. La vignette doit être visible pour le consommateur.
- Il est **interdit d'utiliser un instrument avec une vignette rouge** ou une vignette verte dont la date limite de validité est dépassée.

Image not found or type unknown



Tenir compte de l'emballage

La tare est le poids d'un emballage ou d'un récipient. La quantité achetée d'un produit correspond à la masse nette c'est-à-dire sans le poids de l'emballage.

Faire la tare, c'est faire afficher à la balance la valeur « 0 » avec l'emballage avant remplissage :

- 1 - Poser l'emballage vide sur la balance
- 2 - Faire la tare : la balance indique « 0 g »
- 3 - Peser la marchandise.

Certaines feuilles de papier, très légères, de poids inférieur à 1 g, peuvent être considérées de poids négligeable. Au contraire, un papier épais utilisé comme emballage peut peser, en fonction de sa taille, jusqu'à 10 g. Pour la vente de 100 g de marchandise au prix de 20 euros le kg, le poids du papier serait de 20 centimes pour l'emballage, ce qui fait un surcoût

illégitime de 10 %.

L'instrument est souvent pré-réglé pour prendre en compte le poids de la tare. Il existe aussi des instruments de pesage électroniques modernes qui mémorisent les poids des différents matériaux d'emballage (feuille de protection, sac, gobelet). Lors du pesage, les valeurs de tare correspondantes sont automatiquement soustraites, de telle sorte que seule la valeur nette est prise en compte pour le calcul du prix.

Balance connectées obligations

Obligation d'affichage du poids à la caisse auprès des clients

Vente en vrac - Bonnes pratiques

Recommandations en terme d'hygiène

Contenants de service à la vente

Matériaux

Il faut veiller à ce que les matériaux entrant en contact avec les denrées, notamment les contenants de présentation, soient appropriés. Tous les matériaux ne sont pas adaptés pour le contact prolongé avec les denrées alimentaires.

Les établissements doivent disposer d'une déclaration de conformité (certificat d'alimentarité) ou, à défaut, s'assurer auprès de leur fournisseur de leurs conditions d'usage : les contenants ne doivent en effet être utilisés que dans des conditions prévues (durée, température, usage répété ou unique...) par la déclaration de conformité ou selon les instructions d'usage de l'étiquetage si elles existent ou, à défaut, selon des conditions normales ou raisonnablement prévisibles d'emploi.

Cette obligation concerne également les sacs de vrac ou autres contenants proposés pour le service au client.

Attention donc aux sacs de vrac artisanaux qui n'ont souvent pas de certificats (ne pas les mettre en vente pour cette utilisation)

Nettoyage

Formaliser les procédures de nettoyage : afficher un plan de nettoyage et conserver les fiches d'enregistrement des actions pour prouver la fréquence de nettoyage des contenants

Les produits utilisés pour le nettoyage et la désinfection des équipements pouvaient proviennent souvent du lieu de vente. Il s'agit dans ce cas de produits à usage domestique. Si le recours à ce type de produit n'est pas interdit, il convient que les professionnels s'assurent toutefois de l'efficacité du processus de nettoyage.

Les lave-vaisselle pro / particuliers ne sont pas adaptés à la désinfection thermique.

Il faut donc dans l'idéal vaporiser un spray désinfectant à base d'alcool apte au contact alimentaire, sans rinçage. Regarder propriété bactéricides, virucides et fongicides.

Séchage:

Torchons ok pour essuyage, si codes couleurs, par exemple, pour éviter les contaminations

Séchage à l'air libre conseillé

Attention à bien ranger les ustensiles lavés dans une zone propre (attention, pour les silos, prévoir cette place)

Danger physique :

Ne pas refermer les sacs de vrac avec des agrafes

Utiliser des cutters à lame non seccable pour ouvrir les sacs de vrac

S'assurer régulièrement que les contenants de distribution ne sont pas endommagés.

Focus sur le risque allergène

La contamination croisée des produits dans les contenants ou par les entonnoirs de remplissage est un risque très probable (utilisation d'un même entonnoir pour remplir toutes les trémies sans nettoyage préalable par exemple).

Le risque allergène peut être important et aller jusqu'au décès d'une personne...

Il y a 14 produits allergènes déclarables : <https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Allergene-alimentaire>

Exemples de bonnes pratiques :

Chaque bac doit servir pour un produit / une pelle par produit ou bac pour les pelles propres et les pelles sales

Attention aux entonnoirs qui peuvent être mis à disposition des clients pour le service

Il faut éduquer les consommateurs.

En service arrière aussi faire attention aux ustensiles de service.

Penser à demander aux boulangers leurs allergènes !

Attention aux produits vendus avec appellation "sans gluten" en vrac = pas possible à partir du moment où on ouvre le sac !

Ce qui est recommandé, c'est que tous les allergènes présents dans le cadre de la vente en vrac soit affiché en caisse et à proximité immédiate des produits.

Changement de lot

La question des mélanges de lot est celle de la gestion de la traçabilité. Il n'y a aucune obligation formelle.

Les mélanges de lots sont parfois pratiqués : certains établissements n'attendant pas qu'une trémie soit vide avant de la remplir. Dans ce cas, les informations transmises par les fournisseurs, notamment celles relatives au numéro de lot, ne sont pas toujours conservées ou fiables. Or, la mise en place d'une traçabilité rigoureuse facilite la gestion d'éventuels retraits et rappels et est également nécessaire pour la gestion du risque lié aux allergènes.

Attention, il est nécessaire de garder l'étiquette d'origine (y compris pour les fruits et légumes)

Nous recommandons de découper l'étiquette de l'emballage du produit en vrac et de l'archiver par ordre alphabétique par exemple pour pouvoir la retrouver facilement en cas de contrôle.

Bien mettre la date d'ouverture sur l'étiquette de vrac qui est conservée

Contenant apporté par le client ou fourni par l'épicerie

L'autre question qui se pose quant aux matériaux entrant en contact avec les denrées est celle du contenant, qu'il soit fourni par le commerçant pour que le consommateur se serve ou apporté directement par le consommateur. Depuis la loi AGECE (voir l'encadré en fin d'article), si le consommateur vient avec son propre contenant, les professionnels sont tenus de l'accepter dès lors que ce contenant n'est pas sale ou inadapté. Le Code de la consommation (article L. 120-2) prévoit qu'un affichage en magasin doit informer le consommateur final sur les règles de nettoyage et d'aptitude des contenants réutilisables. Or, si les enquêteurs ont pu constater que cette possibilité est fréquente dans les épicerie 100% vrac ou les magasins bios, elle l'est nettement moins dans les grandes et moyennes surfaces. Ces dernières ont fréquemment exprimé leurs réticences à l'égard de cette pratique qu'elles estiment incompatible avec la vente en libre-service et avec les possibilités actuelles de leurs instruments de pesage.

L'épicerie a la charge du nettoyage/désinfection, il faut les relaver, selon un certain protocole de nettoyage.

Vérifier qu'il n'y a pas de rouille sur les couvercle

N'aller que sur du verre / si plastique, vérifier la présence du logo d'alimentarité



Focus sur la vente et le stockage des œufs

Affichage obligatoire pour la vente en vrac : <https://www.economie.gouv.fr/dgccrf/Publications/Vie-pratique/Fiches-pratiques/Etiquetage-des-oeufs>

Interdiction de mettre à disposition des boîtes d'œuf qui ont déjà servi. (Problématique salmonelle, mentions obligatoires)

Tolérance que la personne vienne avec sa boîte d'œufs

Vendre des boîtes d'œuf en plastique

DCR (date de consommation recommandée) 28 jours entre ponte et consommation

Extra frais DDM 9 jours

Frais 29 jours

Les oeufs doivent être retirés de la vente 7 jours avant la DCR

Stockage des œufs :

- si réception en réfrigéré, stockage en réfrigéré, mais bien le dire au client
- si réception ambient, possible de rester en ambient ou de les mettre au frigo

En cas de forte chaleur, ne pas les laisser à température ambiante.

Autres recommandations

Moulins et systèmes de distribution : penser à demander au fournisseur comment nettoyer correctement la machine et à quelle fréquence. Penser à l'inclure dans le protocole de nettoyage !

Gestion de la perte

Savoir trier et accepter d'écarter

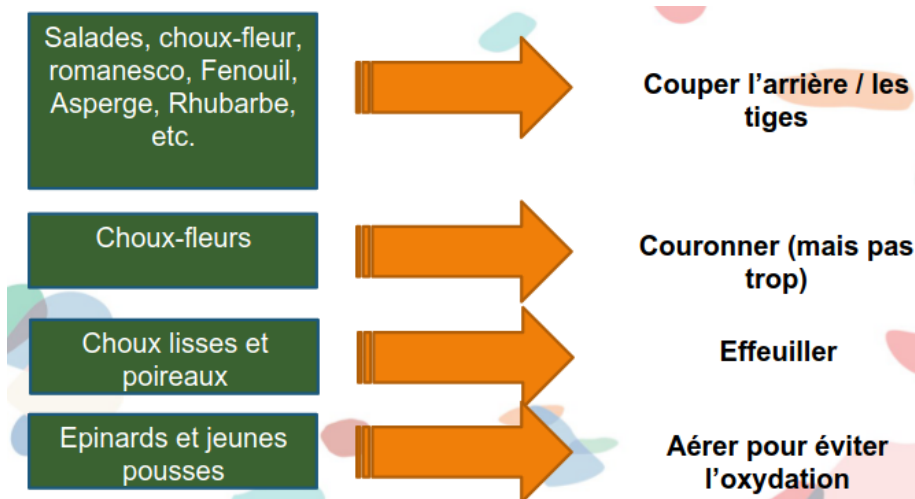
Règle d'or: si je n'achète pas à ce prix là, alors je ne le vends pas.

FOCUS FEL

Au quotidien:

- Contrôle à reception et tri régulier:
 - Un produit contaminé peut en contaminer d'autres
 - Des produits pas frais ne font pas envie- cercle vicieux
- Toujours le plein: une caisse à moitié vide, ne se vend pas, n'hésitez pas à prendre des contenants plus petit quand le stock diminue.

Parer au quotidien pour rafraichir les les produits



Type de produit	Conditions de stockage
Légumes feuillus (épinards, salades, blettes, etc)	En chambre froide et humidifié
Légumes frais (champignons, endives, artichauts, courgettes, haricots verts, betteraves, fanes, etc..)	En chambre froide non humidifiés
Légumes peu fragiles (choux feuillus)	En rayon à recouvrir (bâche, tissus humide)
Légumes non-fragiles - (racines, courges non coupées, tomates, aubergines, poivrons) -	Laisser en rayon
Pommes de terre	En rayon à l'abri de la lumière
Tous les fruits	En rayon sous une bâche ou toile humide

Reconditionnement des produits service arrière

Pour des gains de temps, d'énergie et par soucis de praticité certaines épiceries reconditionne des produits de crèmerie (beurre, fromage, crème,...).

Je reconditionne devant le client : autorisé

Je reconditionne pour mettre en libre service: non autorisé

De plus la DLC indiqué sur le produit par le producteur n'est pas la même que celle qui doit être mise sur le produit reconditionné, celle ci doit être la date limite d'utilisation après ouverture fournie par le producteur.