



**Proposition de cahier des charges
« Point de vente collectif »**

**APCA - Groupe Chambres d'Agriculture
AVEC Rhône-Alpes - Réseau des Boutiques Paysannes
de Languedoc-Roussillon**

Décembre 2008

Proposition d'un cahier des charges

« Point de vente Collectif »

Le Point de Vente Collectif est une forme de remise directe au même titre que les autres formes de vente directe (par exemple vente à la ferme ou vente sur les marchés). Il constitue le prolongement de l'exploitation et repose sur l'entraide agricole.

Il est conforme aux textes fondateurs du paquet hygiène :

- Règlement CE n°178/2002,
- Règlement CE n°852/2004,
- Règlement CE n°853/2004.

Dans le cadre des règlements 178/2002 et 852/2004, producteurs et point de vente ont fait l'objet d'une déclaration d'activités auprès des autorités compétentes et ont désigné une ou plusieurs personnes responsables.

De même, chacun s'engage sur les règles en matière d'étiquetage spécifique aux différents produits (voir Code de la consommation).

Un « adhérent » est un producteur détenteur d'un contrat de mandat avec le point de vente collectif. Les produits vendus au sein d'un point de vente collectif peuvent être fournis par 2 types d'apporteurs adhérents :

- **les producteurs associés** qui possèdent des parts sociales et/ou sont rattachés à la structure juridique et assurent la gestion de la structure et qui effectuent des temps de présence à la vente dans le point de vente collectif,
- **les producteurs non associés** qui ne possèdent pas de parts sociales et/ou ne sont pas rattachés à la structure juridique mais qui assurent des temps de présence à la vente au sein du point de vente collectif.

Qu'est-ce qu'un Point de Vente Collectif ?

Un Point de Vente Collectif est un lieu où les producteurs associés et non associés viennent, à tour de rôle, vendre en direct aux consommateurs, les produits provenant de leurs exploitations.

Cette forme de vente spécifique est proposée par un groupe constitué de producteurs :

- organisés au sein d'une structure ayant une existence légale et déclarée avec des obligations statutaires (entité physique ou morale),
- s'organisant collectivement en un point précis pour promouvoir et valoriser leurs productions.

Les produits proposés provenant des « adhérents », l'organisation collective de vente directe les vend **pour leur compte et en leur nom**. Elle agit en qualité de mandataire.

Ces produits sont cultivés ou élevés, et transformés le cas échéant, par les producteurs adhérents.

L'activité du groupe de vente directe est organisée, gérée, maîtrisée par ses producteurs associés.

Fonctionnement des Points de Vente Collectifs

1) Les permanences à la vente

➤ La présence des producteurs à la vente :

Tout le Point de Vente Collectif est en remise directe. Ainsi, tous les « adhérents » (apporteurs associés ou non associés) doivent assurer des temps de présence à la vente (producteur ou membre direct de la famille, c'est à dire, conjoint ou ascendant ou descendant majeur).

Le mode de répartition de ces temps de présence ainsi que leurs modalités (permanences, animations, etc.) sont définis par :

- le règlement intérieur,
- le planning des présences à la vente.

➤ La présence du 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 aux conditions suivantes :

- il n'est pas affecté exclusivement à la vente et participe également à l'activité de production sur l'exploitation,
- ces éléments figurent dans sa fiche de poste dont le Point de Vente Collectif détient une copie,
- les temps de présence à la vente assurés par les salariés d'exploitations agricoles ne peuvent dépasser 20% de l'ensemble des temps de permanence du Point de Vente Collectif.

➤ La présence du salarié du Point de Vente Collectif :

Le Point de Vente Collectif peut avoir recours à du personnel salarié qui intervient toujours en soutien d'un producteur associé ou non associé ou de son remplaçant. Un salarié est toujours sous la responsabilité de ce producteur associé ou non associé ou de son remplaçant.

Un salarié d'un Point de Vente Collectif ne peut en aucun cas assurer seul la vente au sein du point de vente.

2) Pas d'intermédiaire entre producteurs et consommateurs

Le Point de Vente Collectif n'effectue pas d'achat-revente de produits (contrat de mandat). Le règlement des ventes aux producteurs s'effectue à posteriori sur la base des ventes réelles (ticket-sortie caisse). Le Point de Vente Collectif édite pour le compte et au nom de chaque adhérent un état récapitulatif faisant état des ventes effectives pour une période. Par ailleurs, il prélève une commission de mise en marché pour couvrir ses frais de fonctionnement.

A aucun moment il n'y a transfert de propriété et chaque producteur associé ou non associé reste bien propriétaire de ses produits jusqu'à la cession de ceux-ci.

Pour garantir ce fonctionnement, des outils spécifiques sont mis en place au sein de chaque Point de Vente Collectif :

- contrat de mandat entre chaque adhérent et le Point de Vente Collectif, avec la liste des produits concernés pour chacun,
- utilisation de bons de dépôt pour chaque adhérent et de bons de retrait pour les produits invendus sensibles et à risques. De ce fait, chaque producteur réalise des contrôles et analyses sur ses produits visant à assurer une sécurité sanitaire optimale des aliments. Il assure la traçabilité de son produit et, en ce sens, peut à tout moment retirer un produit défaillant,
- état récapitulatif des ventes (par exemple en fin de mois ou en fin de trimestre),
- traçabilité et transparence affichées par le biais d'outils (cahiers de transparence ou tout autre support de présentation des exploitations, des productions, de leur savoir-faire, de leur mode de production, destiné aux consommateurs),
- planning de présence à la vente (accessible au Point de Vente Collectif).

3) Maîtrise sanitaire

➤ **Maîtrise sanitaire du Point de Vente Collectif**

Le Point de Vente Collectif dispose d'équipements frigorifiques conformes à la réglementation (chaîne du froid) pour le stockage et la vente des produits (chambres froides, banques froides).

En tant que responsable de la chose gardée, le Point de Vente Collectif assume cette responsabilité. Il dispose d'un plan de nettoyage et toutes les personnes présentes à la vente ont suivi une formation à l'hygiène et possèdent l'attestation relative à cette formation.

➤ **Maîtrise sanitaire des produits**

Des procédures sont mises en œuvre au sein du Point de Vente Collectif en terme de contrôles et d'autocontrôles afin notamment de veiller au respect de la chaîne du froid et à l'efficacité du Plan de Nettoyage-Désinfection mis en œuvre.

Ces procédures sont spécifiées dans le règlement intérieur sanitaire du point de vente qui, de plus, précise les rôles, missions et responsabilités de chacun.

Les produits proposés dans les Points de Vente Collectifs issus de ces productions proviennent d'ateliers conformes à la réglementation et ayant fait l'objet d'une déclaration d'ouverture auprès de la DSV.

Chaque producteur respecte les bonnes pratiques d'hygiène sur des règles générales et spécifiques à la fabrication et commercialisation des différents produits qui le concerne.