



61% des producteurs bio des Hauts-de-France interrogés en 2021* déclaraient ne pas proposer de vente en vrac mais envisager de développer une activité vrac.



JE SUIS PRODUCTEUR

et je souhaite commercialiser une partie de ma production en vrac...
Quelles sont les étapes à suivre ?

SCÉNARIO 1

LA VENTE EN DIRECT A LA FERME

Vous souhaitez vendre votre production en vrac directement aux consommateurs.

LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

Lorsque vous vendez un produit à un distributeur, un transformateur, ou même au consommateur, vous devez respecter les règles établies par la direction générale de la concurrence, de la consommation et de la répression des fraudes. Si les informations listées ci-dessous n'apparaissent pas sur un emballage, elles doivent être mises à proximité du point de distribution et apparaître clairement pour le consommateur. Les produits vendus en vrac doivent respecter l'ensemble de ces obligations.

Les mentions obligatoires devant figurer sur les produits sont :



la dénomination de vente qui définit le produit
(ex. confiture extra de framboises)



la liste des ingrédients mis en œuvre par ordre d'importance pondérale décroissante (y compris les additifs et les arômes). Les ingrédients allergènes doivent être mis en relief



la quantité de certains ingrédients, par exemple ceux mis en valeur sur l'étiquetage ou dans la dénomination de vente
(ex. gâteau aux fraises, pizza au jambon)



la quantité nette du produit en volume (produit liquide) ou masse (autres produits). Si le produit est présenté dans un liquide, l'indication du poids net égoutté



la quantité nette du produit en volume (produit liquide) ou masse (autres produits). Si le produit est présenté dans un liquide, l'indication du poids net égoutté



la date limite de consommation (DLC) pour les denrées périssables du point de vue microbiologique, exprimée sous la forme « à consommer jusqu'au... » ou, pour les autres produits

- la Date de Durabilité Minimale (DDM)**, exprimée sous la forme « à consommer de préférence avant ... ». Ces mentions doivent figurer en toutes lettres.
- le titre alcoométrique volumique** acquis pour les boissons titrant plus de 1,2% d'alcool en volume
- l'identification de l'opérateur** sous le nom duquel la denrée est commercialisée.
- le numéro du lot de fabrication**, indiqué sous une forme libre (ex. : lot 0607), à des fins de traçabilité
- le mode d'emploi**, dès lors que celui-ci est nécessaire et/ou ses conditions de conservation spécifiques (ex. : à conserver dans un endroit sec)
- la déclaration nutritionnelle**, obligatoire depuis le 13 décembre 2016. Celle-ci peut être complétée, à titre volontaire, par le Nutri-score.
- L'origine de l'ingrédient primaire**



Dans le cas où votre produit est bio, vous devez indiquer **l'agrément bio**.

Vous pouvez retrouver toutes les informations concernant les mentions obligatoires d'un produit sur : <https://urlz.fr/hwqr>

NOS CONSEILS POUR MIEUX FAIRE COMPRENDRE VOTRE PRODUIT VRAC BIO AU CONSOMMATEUR

1 COMMUNIQUER SUR LE PRODUIT

Au sein du magasin de vente en direct : donnez des indications sur les produits en vente à l'aide d'étiquettes dans le magasin (*origine, saisonnalité, autre*)

- donner des conseils sur la conservation (*dans quelles conditions optimales faut-il conserver le produit en vrac ?*)
- sur la préparation (*cuisson*) du produit: vous pouvez même donner des idées de recettes !

2 ENCOURAGEZ LE CONSOMMATEUR À APPORTER SON PROPRE CONTENANT

Cela est permis par l'article L. 120-2 du Code de la consommation: "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.". Encourager cette pratique permet de réduire significativement les emballages kraft et/ ou plastique

SCÉNARIO 2

LA VENTE DE VRAC A UN DISTRIBUTEUR

Vous souhaitez vendre votre production en vrac aux distributeurs.

LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

Une fiche produit comportant les éléments listés ci-dessus (mentions obligatoires qui doivent figurer sur le produit)

NOS CONSEILS

- 1 Vous pouvez également mettre à disposition du distributeur des tests de conservation et de vieillissement du produit en condition vrac afin d'aider le distributeur à conserver au mieux le produit et à le vendre au mieux de sa qualité.
- 2 Se renseigner sur les différents points de vente en Hauts-de-France via notre annuaire des acteurs bio régionaux: www.aprobio.fr

SCÉNARIO 3

LA VENTE DE VRAC A UN TRANSFORMATEUR

Vous souhaitez vendre votre production en vrac aux des transformateurs.

LES OBLIGATIONS RÉGLEMENTAIRES

Une fiche produit comportant les éléments listés ci-dessus (mentions obligatoires qui doivent figurer sur le produit)

NOS CONSEILS

Se renseigner sur les différents transformateurs bio des Hauts-de-France via notre annuaire des acteurs bio régionaux: www.aprobio.fr

► **Pourquoi avez-vous décidé de vendre une partie de votre production en vrac?**

Dans un premier temps, certains magasins avaient une demande de vrac local. De plus nous sommes en bio et nous voulons aussi limiter nos déchets ce que nous permet le vrac.

► **Quelles ont été pour vous les principales contraintes allant avec ce mode de distribution ?**

Mettre en place les consignes de sac et le conditionnement en plus gros volume. De plus il y a une réglementation au niveau du vrac à connaître.

► **Que conseillerez-vous aux producteurs qui souhaitent se lancer en vrac dans les mois à venir ?**

Identifier les besoins réels des magasins et réfléchir à limiter les déchets, la différence avec les grands groupes du vrac c'est que la consigne de sac est simple à gérer pour nous qui livrons.

