

## Produits alimentaires commercialisés en circuits courts

09/09/2022

Afin de valoriser leur production, les exploitants agricoles peuvent commercialiser directement leurs produits (vente à la ferme, marché de plein vent, etc.) ou par le biais d'un intermédiaire (artisan, distributeur). Quelle est la réglementation en vigueur pour ces ventes ?



©Fotolia

### L'essentiel

- Les circuits courts se caractérisent par la limitation du nombre d'intermédiaires dans la vente, sans nécessairement impliquer une proximité physique, et sont définis comme une vente présentant un intermédiaire au plus.
- Les formes de vente incluent la vente directe du producteur au consommateur, sans intermédiaire, et les points de vente collectifs tels que les magasins de producteurs, où plusieurs exploitants agricoles se regroupent pour commercialiser leurs produits dans le cadre d'un circuit court organisé.

Les circuits courts regroupent un certain nombre de formes de vente. Ces ventes concernent désormais les fruits et légumes mais aussi la viande, le vin, le miel, les conserves (viande et légumes), le pain, etc.

- **Produits alimentaires commercialisés en circuits courts**

La définition des circuits courts, admise par l'administration, correspond à une vente présentant un intermédiaire au plus.

- **Produits alimentaires commercialisés en vente directe**

Toute forme de communication concernant les ventes directes de produits agricoles doit correspondre à une remise des produits du producteur au consommateur. Dès lors les produits issus de l'achat-revente ne peuvent être commercialisés dans le cadre d'une vente directe. Aucun intermédiaire ne saurait être toléré, dans le respect de l'article L. 121-2 du Code de la consommation.

- **Points de vente collectifs – magasins de producteurs**

Les magasins de producteurs regroupent plusieurs exploitants agricoles dans un point de vente collectif.

Le Code rural et de la pêche prévoit : « article L. 611- 8. - Dans une optique de valorisation de leur exploitation et de leur terroir, les producteurs agricoles locaux peuvent se réunir dans des magasins de producteurs afin de commercialiser leurs produits dans le cadre d'un circuit court organisé à l'attention des consommateurs. Ils ne peuvent y proposer que des produits de leur propre production, qu'elle soit brute ou transformée. Ces produits doivent représenter en valeur au moins 70 % du chiffre d'affaires total de ce point de vente. Pour les produits transformés ou non, non issus du groupement, les producteurs peuvent uniquement s'approvisionner directement auprès d'autres agriculteurs, y compris organisés en coopératives, ou auprès d'artisans de l'alimentation, et doivent afficher clairement l'identité de ceux-ci et l'origine du produit ».

Les points de vente collectifs sont présentés dans la note de service n°2010-8103 de la Direction générale de l'alimentation (DGAL) qui prévoit une définition avec des exemples d'utilisations collectives de locaux par des exploitants agricoles (ateliers de découpe, espaces d'entreposage, etc.).

- **Association pour le maintien d'une agriculture paysanne (AMAP)**

Déposé à l'INPI, la marque « AMAP » correspond à une démarche entre un groupe de consommateurs et un producteur. Ces associations mettent en place les moyens nécessaires pour permettre la vente de la production : local, heures pour la distribution des produits, etc. Le réseau des AMAP aide les exploitants qui souhaitent des conseils de méthodes de production (rotation des cultures, etc.).