

# COMPRENDRE (ENFIN) TOUTE LA REGLEMENTATION LIÉE À LA VENTE DIRECTE

Avant de se lancer en vente directe, mieux vaut connaître les réglementations qui l'encadrent. Quelle sera la nature juridique de cette nouvelle activité : agricole, artisanale, commerciale ? Quelles réglementations sanitaires s'appliquent à la transformation et la vente de ces produits ? Quelles sont les règles de publicité et d'affichage des prix ? Sans oublier la réglementation afférente aux établissements recevant du public (ERP) et à l'accessibilité aux personnes handicapées. Par ailleurs, de nombreux projets collectifs voient le jour pour organiser la transformation et/ou la vente de produits fermiers. Ces derniers prennent diverses formes : marché de producteurs, drive fermier, magasin de producteurs, atelier collectif de transformation, etc. Quelles sont les six structures juridiques possibles pour cela, leur intérêt et leurs limites ?



## PROGRAMME

### POUR QUI ?

- Agriculteurs qui vendent en circuit court
- Futurs agriculteurs en circuit court
- Conseillers diversification et circuit court

### CONTENU

- 60 vidéos
- 12 quiz pour vérifier vos acquis

### OBJECTIFS

- Connaître la qualification juridique des activités de vente directe de produits fermiers
- Connaître la réglementation sanitaire des produits fermiers
- Connaître les règles d'étiquetage et d'accueil du public

### PRE-REQUIS

- Savoir se servir d'un ordinateur

NB

#### Les formations complémentaires

- Valider sa stratégie commerciale en réalisant une étude de marché
- Circuit court : Lancer et développer mon activité
- Créer de la valeur ajoutée en transformant des produits fermiers

#### 1 REGLEMENTATION SPECIFIQUE A LA VENTE DE PRODUITS FERMIER

- Qualification juridique des activités de vente directe de produits fermiers
- Traitement fiscal et social des activités de vente directe de produits fermiers
- Réglementation sanitaire des produits fermiers
- Promotion des produits fermiers
- Accueil du public
- Vente de boissons alcoolisées
- Modalités de commercialisation

2

#### CHOIX DE LA STRUCTURE COLLECTIVE POUR TRANSFORMER OU VENDRE

- Quelle structure collective choisir pour vendre :
- Les règles de constitution
- Les règles du pouvoir et de prises de décision
- Les règles d'entrée et de sortie des membres
- Les règles comptables, fiscales et sociales
- Les règles de transformation / liquidation

### 10H13 DE FORMATION

