

La commercialisation des œufs en bio

Préambule

Ce document a été réalisé à partir de l'observation et de l'analyse de cas concrets et/ou via un travail de recherche bibliographique. Il a été construit avec la collaboration de techniciens des chambres d'agriculture et de divers partenaires, en fonction des besoins et du contexte. Il a fait l'objet d'une validation par des techniciens spécialisés et/ou des agriculteurs pour constituer un outil d'aide à la décision le plus fiable possible. Il doit cependant

être considéré avec précautions, car la réalité qu'il décrit ne peut s'appliquer à toutes les exploitations agricoles existantes : une mise en perspective du document avec le contexte dans lequel il est utilisé est indispensable. Ce document n'est pas figé, il est amené à évoluer au fur et à mesure de l'évolution des connaissances et des situations : n'hésitez pas à faire remonter aux auteurs vos éventuelles remarques.



Le 1^{er} janvier 2015, la réglementation sur la vente directe d'œufs a changé.

Il existe 2 catégories d'œufs : A pour les œufs frais de consommation et B pour les œufs d'industrie / casserie / 2^{ème} qualité.

Ce qu'il faut retenir:

1- Déclarer son activité

- Générale: auprès de la DDPP : elle vous délivre alors un code marché public local (MPLC) qui servira à marquer les œufs.
- Bio: notification auprès de l'agence bio ET certification auprès d'un organisme certificateur bio agréé.

2- Marquer ses œufs

TOUS les œufs commercialisés hors de l'exploitation doivent être marqués INDIVIDUELLEMENT, même ceux vendus «en vrac» sur les marchés locaux (moins de 80 km du site de l'élevage). Ce code est donné par la DDPP pour des œufs qui ne sont pas traités par un centre d'emballage (CEO) :

- 0 (bio), 1 (plein air), 2 (au sol) ou 3 (en cage)
- puis FR (France)
- puis le numéro du département
- Puis le numéro d'ordre de l'éleveur dans le département.
Exemple: 0 FR 26 5

3- Stockage des œufs

- Température: constante pour éviter toute condensation favorisant la prolifération des bactéries sur la coquille et leur pénétration dans l'œuf. Température > 5°C.
- Locaux: secs, propres, sans odeurs, protégés de la lumière.
- Propreté des œufs: les œufs doivent être propres. Le lavage des œufs est interdit.
- Déclasser les œufs sales ou avec un défaut de la coquille (fêlée, molle...) ou couvés.

4- Délai de vente

- Durée de consommation: 28 jours après la ponte
- Durée de vente: maximum 21 jours après la ponte
- Œufs extra ou extra frais: maximum 9 jours après la ponte

5- Catégories de poids des œufs

- XL (très gros) = > 73 g (7,3 kg pour 100 œufs)
- L (gros) = 63 à 73 g (>6,4 kg / 100 œufs)
- M (moyen) = 53 à 63 g (> 5,4 kg/100 œufs)
- S (petit) = < 53 g (> 4,5 kg / 100 œufs)

6- Indications complémentaires de vente

En plus du code sur l'œuf, certaines indications de vente sont obligatoires même pour les ventes en vrac comme :

- catégorie de poids, de qualité (A) ;
- mode d'élevage : en agriculture biologique ou autre... Sur les étiquettes: Logo AB (eurofeuille) avec en dessous le code de votre organisme certificateur ainsi que la mention d'origine (F) ;
- signification du code producteur (sur la face intérieure ou extérieure de l'emballage pour les œufs emballés) ;
- date de durabilité minimale, c'est-à-dire la durée de consommation ;
- une indication recommandant au consommateur de conserver les œufs réfrigérés après leur achat.

Egalement des mentions facultatives sur les emballages et les documents commerciaux comme :

- le code du centre d'emballage ;
- le mode d'alimentation (par exemple « céréales »), si ce type d'aliment représente au moins 60 % du poids de la formule dont au maximum 15 % des sous-produits. La mise en exergue d'une céréale particulière est possible, dès lors qu'elle constitue au moins 30 % de la formule utilisée. Lorsque plusieurs céréales sont mentionnées, chacune d'elles doit représenter au minimum 5 % de la formule complète.

7- Synthèse des conditions de vente

	< 250 poules			> 250 poules	
	Vente à la ferme en vrac	Vente sur les marchés locaux par l'éleveur	Vente à des intermédiaires*	Vente sur les marchés locaux par l'éleveur	Vente à des intermédiaires
Identification individuelle des œufs	NON	OUI	OUI	OUI	OUI
Fiche d'information + certificat bio	OUI	OUI	OUI	OUI	OUI
Conditionnement	Vrac	Vrac	Boite	Vrac ou boite	boite
Centre d'emballage (CEO)	NON	Facultatif	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire
Recherche salmonelle Enteritidis	Facultatif	Facultatif	Obligatoire	Obligatoire	Obligatoire

* la vente à des intermédiaires comprend la vente à un autre producteur (même si ce dernier revend les œufs en vrac sur le marché), à un traiteur / restaurateur / pâtissier ou en magasin.

La vente d'œufs en vrac en magasin de producteur (avec présence du producteur) est considérée comme une vente directe.

Je vends à :

Type d'acheteur	Conditions de vente	Ce qui n'est pas obligatoire
Particulier à la ferme	Vente en VRAC Affiche avec données génériques (date de consommation recommandée,...) Certificat bio	Identification individuelle des œufs
Particulier sur le marché local (< 80 km du site d'élevage)	Vente en VRAC Identification individuelle des œufs Affiche avec données génériques (date de consommation recommandée,...) Certificat bio	Détection des salmonelles si < 250 poules Passage par un centre d'emballage si < 250 poules Pas d'étiquette (pas d'emballage)
Particulier dans un magasin de producteurs avec présence de l'éleveur		
Particulier lors d'une livraison à domicile		
Particulier dans un magasin de producteur ou lors d'une livraison à domicile	Si vente en BOITE = passage par un CEO Étiquette avec données génériques minimum Logo bio (eurofeuille) + code de l'organisme certificateur + origine (F)	
Revente à un autre producteur	Passage par un centre d'emballage pour mirage et calibrage Dépistage des salmonelles	
Restaurateur, pâtissier...	Passage par un CEO obligatoire même si < 250 poules Donc dépistage salmonelles obligatoire	

8- Le dépistage des salmonelles

- Nombre d'animaux: > 250 poules (à un instant donné et non nombre de poules / lot)
- Et/ou passage par un centre de conditionnement (CEO)
- Matériel: kit chiffonnette
- Période / fréquence :
 - 4 semaines après la mise en place des poules
 - Toutes les 15 semaines (2 prélèvements)
 - ET 1 à 6 semaines avant la réforme

9-Le centre d'emballage agréé (CEO)

Il réalise les opérations de mirage, de calibrage et de marquage des œufs. Il peut aussi emballer les œufs pour la vente à des intermédiaires.
Il peut être sur la ferme (centre individuel).

Le passage des œufs par un CEO implique l'obligation de dépistage des salmonelles.

Il doit comprendre :

- un sas avec un vestiaire et un lavabo. C'est à cet endroit que l'on fera un premier tri des œufs en retirant de la vente les œufs non-conformes : cassés, salis ou fêlés ;
- une salle équipée d'une calibreuse, d'une mireuse et d'un point d'eau ;
- un espace de conditionnement ;
- une salle de stockage.

Pour avoir un centre d'emballage agréé, il faut déposer un dossier de demande d'agrément auprès des services vétérinaires.

La commercialisation des œufs en bio

2016

➤ Contact

Chambre d'agriculture Drôme

Christel NAYET

Référente technique régionale des chambres d'agriculture
en volailles biologiques

christel.nayet@drome.chambagri.fr

Tél. 04 27 46 47 06