

n°249

JUILLET/AOÛT 2025

CAPS

LE MAGAZINE DES COMMERCES ALIMENTAIRES DE PROXIMITÉ

LES INGRÉDIENTS PHARES DE L'APÉRITIF

ACTUALITÉS

Des aides pour prévenir
les risques ergonomiques

INTERVIEW

La Vie de Quartier

CONCOURS

4 jeunes espoirs de la
profession

ABONNEZ-VOUS ! 50 € PAR AN

 Saveurs
Commerce



L'assureur dédié aux
professionnels de l'alimentaire



MULTIRISQUE COMMERCE MAPA

depuis plus de 100 ans



Simulez
votre tarif



Offre spéciale Primeurs

Nous concevons des garanties pour vous faciliter la vie :

- Perte d'exploitation dès le 1^{er} jour*
- Indemnisation du matériel, rééquipement à neuf*
- Bris de glace de vos vitrines et enseignes sans limitation*
- Indemnisation de la perte de marchandises en cas de panne ou de dysfonctionnement de vos groupes de froids.



mapa-assurances.fr

SOMMAIRE

09

ACTUALITÉS

Des aides pour prévenir les risques ergonomiques

11

VOTRE ACTIVITÉ

Travail des salariés les dimanches et jours fériés



14

CAHIER DE VACANCES

Quizz de l'été



16

ÉPICERIE FINE

Les ingrédients phares d'un apéritif réussi



20

INTERVIEW

La Vie de Quartier



21

CONCOURS

4 lauréats MAF Primeur



24

FRUITS ET LÉGUMES

La saison de l'ail français



27

CLUB LE FRUITIER

La Maison Pujol



ÉDITO

Transition écologie ou écologie punitive ?

Entre l'interdiction progressive des emballages plastiques, les obligations de tri des déchets, la limitation des livraisons en centre-ville, la rénovation thermique des locaux... la liste des obligations environnementales ne cesse d'augmenter. Sur le papier tout cela semble noble. Mais sur le terrain c'est une autre histoire. Sous prétexte de sauver la planète, on étrangle les petits. Tandis que les géants du e-commerce polluent à tour de bras avec la bénédiction d'une logistique mondialisée, ce sont les entreprises comme les nôtres que l'on soumet à des réglementations écologiques de plus en plus absurdes. Ce qu'on impose aujourd'hui aux commerces que nous représentons, ce n'est pas une transition, c'est une mutation forcée.

Les exemples les plus criants : les centres-villes piétonnisés sans concertation, les zones de circulation restreinte imposées à la va-vite, les taxes sur les déchets, la REP Emballages ménagers, le tout avec une logique kafkaïenne qui désarme les plus motivés. Refuser cette écologie-sanction, ce n'est pas nier l'urgence climatique. C'est exiger une transition qui accompagne, et non qui culpabilise. Une transition qui commence par les vrais pollueurs, pas par ceux qui font vivre nos quartiers. Soutenir notre secteur dans ses mutations écologiques par des aides financières, un allègement administratif ou une politique d'urbanisme cohérente est une nécessité. Face aux défis environnementaux, le commerce de proximité peut devenir un moteur de changement. Encore faut-il lui donner les moyens d'être acteur plutôt que victime de cette transformation. L'écologie ne doit pas être vécue comme une charge mais comme une promesse d'avenir pour nos centres-villes, pour notre planète.



Christel Teyssède

Présidente
de Saveurs Commerce

ACTUALITÉS

FAQ REP EMBALLAGES MÉNAGERS ET PAPIERS GRAPHIQUES



Pour rappel, la responsabilité élargie du producteur (REP) est fondée sur le principe du pollueur-payeur. Elle impose aux entreprises qui fabriquent, distribuent ou importent un produit générant des déchets (comme les emballages) de prendre en charge financièrement sa fin de vie. Il existe plusieurs REP en France. Questions-réponses sur la REP emballages ménagers et papiers graphiques.

🗨️ QUELS SONT LES EMBALLAGES CONCERNÉS PAR LA REP EMBALLAGES MÉNAGERS ET PAPIERS GRAPHIQUES ?

Il s'agit des emballages ménagers, des emballages mixtes alimentaires et des papiers graphiques distribués sur le marché français.

- **Emballages ménagers** : Toutes formes de contenant ou support destinées à contenir, protéger, transporter ou présenter un produit, vendu ou remis gratuitement à un ménage, en vue de sa consommation.
- **Emballages mixtes alimentaires** : Emballages utilisés par les professionnels ayant une activité dite de restauration et qui peuvent également être consommés ou utilisés par les ménages. Attention, ces emballages concernent non seulement les restaurants et bars mais aussi les commerces commercialisant des préparations sous forme de menu.
- **Papiers graphiques** : Prospectus, papiers à en-tête, affiches, tickets de caisse intégrant vos communications et promotions...

🗨️ UN PRIMEUR OU UN ÉPICIER EST-IL CONCERNÉ PAR CETTE REP ?

Vous êtes concerné, dès lors que vous mettez sur le marché français, les emballages et papiers précités et notamment si vous :

- vendez des denrées que vous mettez sous emballages (exemples : fromages, viandes, thés, ananas découpés en barquette, plats que vous préparez, jus en bouteille, ...),
- commercialisez ou remettez gratuitement des sacs pour le transport des denrées,
- distribuez des imprimés papiers que vous avez créés (tracts avec les promos du magasin...),

- importez de l'étranger des produits emballés et que vous les revendez en France.

En revanche, si vous vendez des produits déjà préemballés par vos fournisseurs français ou distribuez des tracts dont vous n'êtes pas l'auteur, vous n'êtes pas concerné par cette obligation.

QUE DOIS-JE FAIRE SI JE SUIS CONCERNÉ ?

Vous devez adhérer à un éco-organisme qui prendra en charge la gestion et le financement de la fin de vie de ces emballages ou de ces papiers. En ce sens, vous devez payer une écocontribution, calculée selon les emballages ou les papiers que vous mettez sur le marché. La déclaration se fait annuellement.

Adelphé (du groupe Citeo) est une société agréée par l'État, qui assure la prise en charge de cette obligation pour la REP emballages ménagers et papiers graphiques. Vous pouvez y adhérer via leur site internet : adelphe.fr. Adelphé propose une formule simplifiée pour les commerces de bouche. Vous aurez le choix entre :

- **La formule 1 clic** : si vous mettez sur le marché moins de 10 000 unités de vente consommateur (UVC). Dans ce cas, vous n'avez qu'une simple case à cocher, et votre écocontribution sera de 80 euros l'année.
- **Une déclaration sectorielle** : Vous devrez comptabiliser les emballages que vous avez mis sur le marché l'année précédente pour renseigner ensuite 2 informations : la famille de produit et la quantité mise sur le marché.
- **La déclaration « commerce de bouche »** : Dans cette déclaration plus simple, vous n'aurez qu'à indiquer le nombre de passages en caisse sur l'année, que vos clients aient acheté un emballage ou non. Votre écocontribution correspondra alors au nombre de passages en caisse multiplié par le tarif Adelphé du métier soit 0,0197 (pour les commerces de bouche dont les primeurs et épiciers).
- **La formule expert** : si vous mettez sur le marché + de 500 000 UVC.

Si vous vendez principalement des produits en vrac non emballés et que vous ne fournissez pas de sacs ou de cagettes, la méthode de déclaration sectorielle pourrait être plus appropriée que la formule commerce de bouche.

Sachez qu'il existe d'autres éco-organismes qu'Adelphé, toutefois ce dernier est le seul qui propose un calcul adapté aux commerces de bouche.

À savoir : Après votre adhésion à un éco-organisme, vous recevez un identifiant délivré par l'ADEME que l'on nomme **Identifiant Déchet Unique (IDU)**. Cet IDU doit figurer sur :

- les conditions générales de vente (CGV),
- les mentions légales de votre site internet,
- et tout autre document contractuel.

Sachez que cet IDU est également requis par les plateformes de livraison avec lesquelles vous pouvez être amené à collaborer.

JE NE PRODUIS PAS DE PAPIERS GRAPHIQUES, JE N'AI DONC RIEN À DÉCLARER CONCERNANT CE TYPE DE DÉCHETS ?

Si vous êtes concerné par la REP emballages ménagers mais que vous ne mettez pas sur le marché de papiers graphiques, n'oubliez pas de cocher la case « Non concerné par les papiers graphiques » pour ne pas avoir à payer l'écocontribution correspondante.

Retrouvez plus d'informations sur la REP emballages ménagers et papiers graphiques sur le site des ministères Aménagement du territoire et Transition écologique (ecologie.gouv.fr), de l'Adelphé (adelphe.fr) ou via votre Espace Adhérent sur saveurs-commerce-entreprise.fr ■

LES FRANÇAIS ET LES COURSES ALIMENTAIRES

Les habitudes alimentaires des Français évoluent. Les consommateurs sont de moins en moins nombreux à faire le plein de courses en grande surface. Cela ne représente plus que 29 % des achats alimentaires des Français contre 36 % il y a 3 ans, selon l'institut Nielsen. À l'inverse, les « petites courses » captent 60 % des achats alimentaires contre 52 % 3 ans plus tôt. Le solde étant notamment réalisé auprès de la restauration commerciale.



« Les Français fréquentent 7 enseignes en moyenne sur un an, c'est 7 % de plus en 4 ans », constate François Dumay, consultant chez Nielsen. « Un Français va 130 fois en magasin alimentaire par an, c'est 6 actes d'achat en plus que l'an passé. L'attractivité du prix reste le premier levier d'achat suivi de l'attrait des promotions, la proximité du magasin et la qualité des produits ».

Ce « fractionnement des achats se fait aussi au profit d'enseignes spécialisées dans le frais, le surgelé, le bio, le discount ou encore les commerces indépendants » précise Emily Mayer, directrice des études pour Circana. Si en 2019, la grande distribution captait 57,5 % des achats alimentaires, cette part est tombée à 54,6 % en mars 2025. Les autres circuits ont vu leur part bondir à 22,7 % contre moins de 18 % en 2019. Résultat, le manque à gagner pour les grandes surfaces s'élève à 8 milliards d'euros, calcule Circana.

« La tendance est à l'image de notre société : de plus en plus individualiste », explique Philippe Moati, cofondateur de l'Obsoco (Observatoire de la Société et de la Consommation). « L'hypermarché et sa consommation standardisée ne correspondent plus aux besoins diversifiés des consommateurs », ajoute l'économiste. ■

SHERPA : L'ESPRIT DE LA MONTAGNE

Fort de son expertise dans le commerce de proximité, Sherpa est champion de la distribution alimentaire en montagne depuis 1988 avec un chiffre d'affaires de 138 millions d'euros en 2025 en croissance de 4 %. Avec 120 points de vente situés dans les Alpes, le Jura et les Pyrénées, Sherpa confirme sa place de leader dans ce secteur grâce notamment à un service logistique adapté aux contraintes spécifiques de la montagne assuré par le groupe Casino depuis 2009, fort d'une implantation depuis plusieurs décennies dans ce type de territoire.

Ce partenariat vient d'ailleurs d'être reconduit en juin dernier pour 6 ans. Ses enjeux sont multiples : une logistique rapide et efficace, une qualité de livraisons régulières, une facilité dans la prise de commande et un service sur mesure adapté à l'univers des magasins alimentaires de proximité en montagne : livraison de petites quantités et petits colisages tenant compte des surfaces contraintes et adaptation aux pics d'activités irrégulières, liés aux périodes de forte ou de moindre fréquentation des stations de montagne. Acteur impliqué dans sa station, souvent partenaire de l'office du tourisme et en liaison avec les petits producteurs locaux, Sherpa participe à l'attractivité des territoires de la montagne. ■

RENOUVELLEMENT DE VOS REPRÉSENTANTS

Le 2 juin 2025, les membres des conseils d'administration de la Fédération Saveurs Commerce et du syndicat Saveurs Commerce Entreprise ont été renouvelés pour un mandat de 3 ans.

Présidente de la Fédération Saveurs Commerce depuis 2012, Christel Teyssède a été réélue à l'unanimité et continue son engagement quotidien pour représenter et défendre le métier auprès des pouvoirs publics et institutions mais également au sein de la filière. À ses côtés, Eric Fabre, réélu à la tête du syndicat souhaite poursuivre les actions

de mobilisation des commerçants et encourage chaque adhérent à faire connaître le syndicat auprès de ses confrères « Plus nous aurons d'adhésions, plus nous aurons du poids pour vous défendre et continuer à vous accompagner avec des services de qualité adaptés à votre métier. »

De nouveaux adhérents ont rejoint les conseils d'administration

- Arnaud Lezie, Le Jardin d'Arnaud (62)
- Frédéric Jaunault, CréaSaveurs (95)
- Aurélie Decordier, Au Rythme des Saisons (92)
- Sébastien Argentin, Maison Argentin (76)
- Arthur de Chalus, société Soudry (76)

Vos interlocuteurs en région (en photo dans cet ordre)

1 - Ile-de-France

Aurélie DECORDIER - championcompagnie@outlook.fr
 Atef BARBOUCHE - lafermedelongchamp@hotmail.fr
 Lionel EXBRAYAT - lionel.primeurs@gmail.com
 Frédéric JAUNAUT - fj@creasaveurs.com
 Audrey LAURY - achats.75017@gmail.com
 Cindy LEVY - achats.75017@gmail.com

2 - Hauts-de-France

Jean-Marc BRODBECK - jmb.62520@gmail.com
 Arnaud LEZIE - arnaud.lezie@wanadoo.fr

3 - Grand Est

Rémi LANGLOIS - rlanglois@naturhalles.fr

4 - Pays de la Loire

Karine BONDU - karine.bondu@orange.fr

5 - Normandie

Sébastien ARGENTAIN - sebastien.argentin@orange.fr
 Arthur DE CHALUS - a.dechalus@soudry.fr
 Yves HAZARD - y.hazard@trebeyou.fr

6 - Nouvelle Aquitaine

Florence MAGE - florencemage@orange.fr
 Chafika SAILOUD - direction@autempsdesfruits.fr

7 - Auvergne-Rhône-Alpes

Mohamed TABET - chel.tabet@yahoo.fr
 Reynald VACHER - reynald38370@yahoo.fr

8 - Occitanie

Sophie DOMINE - sdesophie@hotmail.com
 Eric FABRE - lefruitierdubarry@orange.fr
 Samira LEMAIRE - lemaire.samira@hotmail.fr
 Christel TEYSSEDE - contact@larosee46.fr

9 - Provence Alpes Côtes d'Azur

Erick SAGLIETTO - erick.saglietto@gmail.com

À savoir : tous les administrateurs exercent leur mandat bénévolement. ■





WEBINAIRE PANCARTAGE

Le 23 juin dernier, Saveurs Commerce a organisé un webinaire sur les règles de pancartage des fruits et légumes. La présentation ainsi que le replay sont disponibles dans votre espace adhérent sur saveurs-commerce-entreprise.fr, rubrique Actualités.

À la suite de contrôles de la DGCCRF chez plusieurs adhérents, mettant en avant des erreurs sur l'affichage réglementaire, il nous a semblé essentiel de revenir sur ce sujet et notamment sur les nouvelles dispositions applicables depuis le 1^{er} janvier 2025. Focus sur deux questions posées en fin de webinaire :

Que faire en cas d'absence d'informations légales sur les colis du fournisseur (grossiste/producteur) ? Plusieurs d'entre vous nous ont signalé que certaines informations (comme le calibre, désormais obligatoire pour certains produits) ne figuraient pas toujours sur les colis. Or, c'est bien à votre fournisseur, qu'il soit grossiste ou producteur, de vous informer du calibrage du produit et de toutes informations le concernant. Aussi, le cas échéant, demandez les éléments manquants à votre fournisseur et conservez le colis en l'état pour prouver, en cas de contrôle, que le défaut d'information ne vous est pas imputable.

Dois-je faire un pancartage si les fruits/légumes sont vendus en filets avec une étiquette ?

Non. Si les produits sont préemballés (comme les filets) et que l'étiquette comporte déjà toutes les mentions obligatoires, un pancartage supplémentaire n'est pas nécessaire.

Une condamnation pour francisation

En juin dernier, le gérant de l'entreprise Fruits rouges du Périgord a été condamné à un 1 an de prison avec sursis et 50 000 euros d'amende pour avoir commercialisé 412 tonnes de fruits d'origine étrangère sous l'étiquetage « origine France ».

Sachez que la DGCCRF est très vigilante sur la véracité de l'origine des fruits et légumes. Pensez à mettre à jour systématiquement l'étiquetage en cas de remplacement d'un produit. ■

VOTEZ LÀ OÙ VOUS EXERCEZ !

Votre commerce est situé dans une commune différente de celle où vous résidez ? Sachez qu'il est possible, sous certaines conditions, de voter aux élections municipales dans la commune où se trouve le siège de votre entreprise.

Il s'agit là d'une opportunité puisqu'en tant que commerçant vous êtes impacté par la politique menée par le maire notamment en matière d'aménagement du territoire (travaux...).

Ainsi, vous pouvez demander votre inscription sur les listes électorales de la commune où est implantée votre entreprise, si vous remplissez l'une des conditions suivantes :

- Vous êtes soumis aux impôts locaux de la commune depuis au moins deux ans (cotisation foncière des entreprises, taxe foncière). Si tel est le cas, vous devez fournir soit les deux derniers avis d'imposition soit un certificat de la direction départementale des finances publiques attestant de votre imposition.
- Vous êtes, pour la deuxième année consécutive, gérant/associé majoritaire ou unique d'une société assujettie aux impôts de la commune. Dans ce cas, vous devez fournir :
 - une attestation sur l'honneur attestant de la continuité de votre qualité de gérant, associé majoritaire ou unique depuis au moins deux ans ;
 - un document prouvant l'inscription de la société au rôle des contributions de la commune depuis au moins deux ans ;
 - une copie des statuts constitutifs de la société ou copie des statuts mis à jour ou copie de l'acte de cession des parts.

L'inscription, doit être effectuée au plus tard le 6^e vendredi précédant le scrutin, sur le site elections.interieur.gouv.fr ou directement en mairie. ■



© Pixabay

RÉFORME DES TITRES-RESTAURANT

Le 26 juin dernier, la ministre déléguée chargée du Commerce, Véronique Louwagie, a présenté les grandes lignes de la réforme du titre-restaurant, sur laquelle Saveurs Commerce a été auditionnée. Cette réforme vise à simplifier et à encourager l'usage du titre par les salariés, tout en modernisant son cadre de fonctionnement.

Plusieurs mesures ont été annoncées lors de la conférence de presse :

- La dématérialisation complète du titre-restaurant à partir du 1^{er} mars 2027 ;
- La pérennisation de l'élargissement du champ d'utilisation à tous les produits alimentaires, pour s'adapter aux habitudes de consommation : à ce jour, 6 Français sur 10 apportent leur plat fait maison sur leur lieu de travail ;
- La possibilité pour le salarié d'utiliser son titre les dimanches ;
- La suppression des remises de fin d'année (RFA) qui alourdissaient le coût du dispositif pour les commerçants ;

- La mise en place d'une charte de transparence, visant à mieux informer les commerçants sur les taux de commissions qu'ils payent et à encourager les négociations entre les émetteurs et les commerçants ou leur organisation ;
- La dématérialisation de la procédure d'agrément pour les commerçants (à ce jour envoi du dossier par courrier à la CNTR).

Saveurs Commerce regrette l'absence de mesures concrètes, en particulier concernant l'encadrement des commissions. La charte proposée n'est pas suffisamment contraignante pour freiner la hausse continue des frais appliqués aux commerçants. Il est important que les commerces indépendants cessent de supporter des commissions et frais aussi élevés. Cette réforme sera prochainement traduite devant le Parlement. D'ici là Saveurs Commerce continuera à porter cette problématique auprès du cabinet de la ministre. ■

SANTÉ ET PRÉVOYANCE : **apgis** PARTENAIRE ENGAGÉ À VOS CÔTÉS

Pour rappel, l'APGIS est le partenaire labellisé santé et prévoyance de la branche.

Choisir APGIS c'est :

- Avoir la certitude d'être en conformité avec ses obligations conventionnelles et réglementaires et bénéficier des avantages fiscaux et sociaux associés ;
- Bénéficier de la mutualisation et de la stabilité des régimes ;
- Profiter de la garantie d'une offre de qualité (garanties adaptées, compétitivité des taux de cotisation, qualité des services et de la gestion) ;
- Faciliter l'accès aux soins grâce à une gestion performante, rapide et simplifiée des remboursements santé et à une offre de services accessibles à tout moment ;
- Offrir la possibilité à vos salariés de renforcer ou d'étendre leurs couvertures santé au profit de leurs ayants droit moyennant une cotisation à sa charge ;
- Disposer d'une couverture prévoyance complète garantissant le maintien d'un revenu à vos salariés en cas de coup dur (arrêt de travail, invalidité, décès).

Pour rejoindre APGIS : contactez le service souscription au :
01 49 57 45 11 ou par mail : alimentaire-specialise@apgis.com

Des services dédiés pour vous et vos salariés

Pour vous :

- Un Espace entreprise : téléchargement des documents contractuels, de gestion et d'information, affiliation ou radiation de votre personnel en ligne et en temps réel ; accès et transmission sécurisés ; accès aux services DSN.

Pour vos salariés :

- Un espace assuré en ligne et une application mobile Apgismobile : les outils dédiés pour suivre les remboursements, accéder à tout moment à sa carte de tiers payant, effectuer des démarches...
- Grâce à IDECLAIR, vos salariés ont accès à un service d'analyse de devis, de tiers payant et de conseil en optique, en dentaire et en audioprothèse. Ils gardent le choix de leur professionnel de santé et la maîtrise de leurs dépenses.
- FILAPGIS est une cellule conseil pour prévenir, accompagner et conseiller face aux difficultés de la vie quotidienne (santé, famille, aidant, difficultés financières, décès, etc.). ■

ARRÊT DE TRAVAIL : NOUVEAU FORMULAIRE OBLIGATOIRE

Dans une démarche de lutte contre les faux arrêts de travail, un décret relatif à la transmission des avis d'arrêt de travail est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2025.



© AdobeStock

Pour mieux sécuriser les arrêts de travail transmis sur support papier, l'Assurance Maladie a mis en place un nouveau formulaire Cerfa sécurisé, dont l'usage (lorsque l'utilisation du téléservice n'est pas possible) deviendra obligatoire à compter du 1^{er} septembre 2025 pour pouvoir bénéficier des IJSS. À compter de cette date, l'Assurance Maladie rejettera systématiquement tout formulaire d'avis d'arrêt de travail papier non sécurisé.

Nous vous invitons donc à la plus grande vigilance lors de la réception d'un arrêt de travail de l'un de vos salariés. À l'instar de la CPAM, vous ne devez prendre en compte que les arrêts maladie sécurisés pour indemniser vos salariés, en particulier lorsque vous réalisez la subrogation des IJSS. ■

TRAVAIL LE 1^{ER} MAI : LA PROPOSITION DE LOI EN COURS D'EXAMEN



© AdobeStock

La proposition de loi visant à « Permettre aux salariés de certains secteurs de travailler le 1^{er} mai » qui a reçu un avis favorable du gouvernement, a également été adoptée par le Sénat le 3 juillet dernier.

Pour rappel, cette proposition de loi a vocation à combler un vide juridique autour des dispositions actuelles qui permettent de déroger au caractère chômé du 1^{er} mai pour « les entreprises ou services qui ne peuvent pas interrompre le travail ».

Telle qu'amendée par les sénateurs, la proposition de loi poussée par Saveurs Commerce, prévoit que cette dérogation s'appliquera également (et notamment) « aux commerces de bouche de proximité dont l'activité principale est la fabrication ou la préparation de produits alimentaires destinés à la consommation immédiate ou dont l'activité exclusive est la vente de produits alimentaires au détail. »

Un décret devra déterminer précisément la liste des commerces et établissements concernés ; les grandes surfaces ayant d'ores et déjà été exclues de cette liste par les sénateurs. Par ailleurs, un amendement a imposé le respect du volontariat des salariés, lequel devra être formalisé par écrit. Les salariés volontaires bénéficieront d'un doublement de leur rémunération habituelle. L'Assemblée nationale doit à présent examiner la proposition de loi. ■

DES AIDES POUR PRÉVENIR LES RISQUES ERGONOMIQUES

L'Assurance Maladie – Risques professionnels lance une campagne de communication sur les aides financières destinées à soutenir les actions des entreprises dans la prévention des risques ergonomiques. L'objectif est d'encourager les entreprises à agir, quelles que soient leur taille et leur activité, en facilitant le financement de leurs projets de prévention.

L'Assurance Maladie entend ainsi contribuer à renforcer la prévention en entreprise et à réduire les accidents et maladies professionnelles. Les aides, destinées aux entreprises de 1 à 49 salariés, permettent de financer des équipements, des formations ou un accompagnement pour réduire les risques professionnels. Elles couvrent plusieurs types de risques et notamment les risques liés aux postures pénibles et aux manutentions manuelles de charges.

QUI PEUT BÉNÉFICIER DE CES AIDES ?

- Toute entreprise relevant du régime général : adhérent ou disposant d'un service de prévention et de santé au travail (SPST), ayant réalisé et mis à jour son document unique d'évaluation des risques professionnels, ayant informé ses instances représentatives du personnel lorsqu'elle en a, ne faisant pas l'objet d'une injonction ou d'une cotisation supplémentaire, n'ayant pas de contrat de prévention en cours ou clos depuis moins de deux ans, étant à jour de ses cotisations sociales.
- Les travailleurs indépendants : adhérent à l'association volontaire individuelle AT/MP, à jour des cotisations sociales, n'employant pas de salariés à la date de la demande.

POUR QUELS ACTIONS ET ÉQUIPEMENTS ?

Des diagnostics ergonomiques

Pour analyser les situations de travail, identifier les facteurs de risques ergonomiques et préconiser des actions d'amélioration. Le diagnostic doit être réalisé par une personne compétente d'un organisme référencé.

Des formations

Pour permettre aux entreprises d'acquérir en interne les compétences nécessaires à l'animation et la mise en œuvre d'un projet de prévention des risques ergonomiques. La formation sera déployée par un organisme de formation habilité par l'INRS et par le réseau Assurance Maladie – Risques professionnels.

Des équipements répondant à un cahier des charges défini (équipements de transfert, équipements roulants, plans de travail réglables en hauteur, vitrines métiers de bouche...).

Des actions de sensibilisation et de communication (création d'infographies pour la prévention des risques ergonomiques, de documentations, d'événementiels internes de sensibilisation aux risques ergonomiques).

Des aménagements de poste dans le cadre de la prévention de la désinsertion professionnelle.

Des frais de personnels dédiés à la prévention des risques ergonomiques (participation forfaitaire au financement de frais de personnel d'un collaborateur en CDD ou CDI, dédié à la prévention des risques ergonomiques.)

QUELLE PRISE EN CHARGE ?

L'entreprise pourra bénéficier d'une subvention à hauteur de 70 % des investissements réalisés dans la limite :

- d'un plafond fixé par type d'investissement pour la période 2024-2027;
- d'un plafond maximal par entreprise pour la période 2024-2027, défini selon la taille de l'entreprise.

L'aide financière accordée peut représenter jusqu'à 70 % des investissements, avec un montant maximum de 25 000 €. Le montant minimum de subvention accordé est de 1 000 €.

COMMENT FAIRE SA DEMANDE DE SUBVENTION ?

La demande se fait en ligne, depuis votre compte entreprise sur net-entreprises.fr. Elle est étudiée par votre caisse régionale (Carsat, Cramif, CGSS), sur la base des documents et justificatifs transmis.

Pour plus d'informations, rendez-vous sur ameli.fr/entreprise ■



LES MULTIPLES FACETTES DE LA PRÉCARITÉ ALIMENTAIRE

Selon une récente étude du Crédoc parue en juillet 2025, la précarité alimentaire est devenue plus visible depuis la crise sanitaire de la Covid-19 et la période d'inflation qui a suivi.

Ainsi, les banques alimentaires ont recensé une hausse de 9 % de la demande en 2021 et ont vu la proportion d'étudiants parmi leurs bénéficiaires augmenter significativement. Ce phénomène n'a pas été temporaire : sur une période plus longue, le nombre de personnes accompagnées par la Croix Rouge française a également augmenté de 14 % entre 2021 et 2024. Les précédentes études du Crédoc ont montré qu'en France, selon les années, entre 10 et 16 % des Français déclarent qu'il leur arrive « parfois » ou « souvent » de ne pas avoir assez à manger. D'autres indicateurs peuvent nous aider à cerner les contours de la

précarité alimentaire, notamment à travers des attitudes comme le sentiment de restriction ou la peur à l'idée de manquer d'aliments, voire par des comportements et des stratégies d'adaptation dans sa consommation alimentaire. Cette nouvelle investigation du Crédoc montre ainsi que 7 % de la population sont contraints, chaque semaine, de réduire leur nombre de repas par manque de moyens financiers. Faut-il d'un budget suffisant, 9 % réduisent leurs portions alimentaires. Une même proportion se dit souvent inquiète à l'idée de manquer d'aliments et encore 9 % déclarent qu'ils n'ont pas les moyens financiers de manger de la viande, de la volaille ou du poisson ne serait-ce qu'un jour sur deux. Enfin, 12 % déclarent ne pas avoir assez à manger et 16 % disent plus généralement se restreindre en termes d'alimentation. ■

COMMENT LES JEUNES PERÇOIVENT-ILS LES MÉTIERS DE LA BRANCHE ?



Les difficultés de recrutement que rencontrent nos entreprises sont encore trop souvent liées aux idées reçues ou à la méconnaissance des métiers. C'est pourquoi dans le cadre de l'observatoire des métiers et des qualifications, la branche a réalisé en fin d'année 2024 deux études sur l'attractivité des métiers de la branche que sont les Primeurs, les Crémiers-Fromagers, les Cavistes et les Épiciers spécialisés.

Une étude quantitative a tout d'abord été menée auprès de 686 jeunes de 14 à 26 ans (interrogés via un questionnaire en ligne) suivie d'une étude qualitative auprès de jeunes urbains, de jeunes des missions locales via des focus groupes et enfin auprès de jeunes en formation ou en activité dans les métiers de la branche.

ÉTUDE QUANTITATIVE SUR LE RAPPORT DES JEUNES À L'ALIMENTATION

Pour ces jeunes, bien manger c'est :

1. manger sain (avec des aliments à faibles calories). La qualité des produits est un élément essentiel pour rester en bonne santé et être en forme (avoir une bonne apparence physique est important) ;
2. consommer des produits de terroir (produits locaux et non transformés) ;
3. consommer des produits qui ont du goût.

Les jeunes de 14 à 22 ans aiment se rendre dans les commerces alimentaires spécialisés. Cependant, cette confiance s'atténue avec l'âge. À noter que le budget reste un frein pour cette cible.

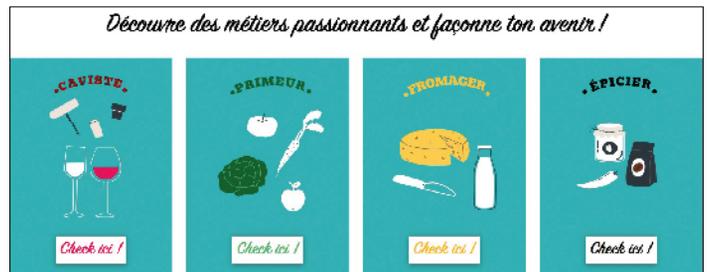


ÉTUDE QUALITATIVE SUR LA PERCEPTION DES JEUNES VIS-À-VIS DES MÉTIERS

L'étude sur la perception des jeunes révèle que les métiers de la branche sont peu connus même s'ils suscitent un attrait certain grâce à la dimension humaine et à la qualité des produits notamment.

Cependant des freins subsistent tels que les contraintes horaires, le manque de reconnaissance (salariale) et la nécessité de qualification spécifique, les horaires irréguliers, les difficultés pour équilibrer vie personnelle et vie professionnelle, une vision des métiers dans lesquels il peut y avoir de la routine, une image un peu vieillissante...

Il ressort également de cette étude que la perception des jeunes n'est pas la même selon les métiers. Ainsi, concernant le métier de primeur, les 14/17 ans disent le connaître particulièrement bien, les 18/22, le connaissent de manière moins précise et les 22/24 ans le méconnaissent. Inversement pour le métier de crémier-fromager, celui-ci est bien connu sur l'ensemble des tranches d'âge.



Ce qui est également à noter c'est la réponse qui est donnée à la question : **seriez-vous prêt à exercer ce métier ?**

Pour les jeunes de 14 à 17 ans, c'est le métier de primeur qui est plébiscité suivi de caviste, puis de fromager et enfin d'épicier spécialisé. Mais cet ordre de préférence change pour les 18/22 ans et les 22/24 ans puisque le métier de caviste passe en première position suivi du métier de fromager, le primeur arrivant en troisième position.

À partir de ces travaux, il est donc important de faire connaître les métiers et de moderniser leur image en mettant en avant certains leviers d'attractivité comme le contact humain ou la « connaissance produits ».

C'est pourquoi la branche a créé en début d'année 2025 une page Web metiersasavourer.fr. Elle a également décidé de créer dans les mois à venir de nouvelles vidéos mettant en avant sur les réseaux sociaux la journée type d'un professionnel et d'encourager les entreprises à accueillir des stagiaires dans leur point de vente. Pour ce faire, un livret d'accueil vous sera proposé prochainement. ■



TRAVAIL DES SALARIÉS LES DIMANCHES ET JOURS FÉRIÉS

Le travail le dimanche et les jours fériés répond à un régime bien particulier en termes de droit du travail. Vous devez être particulièrement vigilants au respect des règles qui s'appliquent.

LA RÈGLE GÉNÉRALE DU DIMANCHE

Les commerces de détail alimentaire étant autorisés à ouvrir le dimanche jusqu'à 13 heures ; Les salariés peuvent être amenés à travailler les dimanches jusqu'à 13 heures. Dans ce cas, ils ne bénéficient pas de contrepartie en rémunération mais d'une contrepartie en repos d'un jour et demi, repos donné à la suite, le dimanche après-midi et le lundi. Attention ! Si la surface de vente de votre magasin est supérieure à 400 m², les salariés bénéficient d'une majoration de 30 % par rapport à la rémunération normalement due pour une durée équivalente.

LES EXCEPTIONS

• Les dimanches du maire

Les salariés peuvent être amenés à travailler le dimanche au-delà de 13 heures seulement dans le cas de dimanches accordés par la mairie (il convient donc de consulter les arrêtés municipaux à ce sujet) et sur le principe du volontariat. Les salariés volontaires doivent donner leur accord par écrit et devront bénéficier d'une rémunération doublée pour l'après-midi travaillée et d'un repos compensateur équivalent.

Attention ! Si le repos dominical est supprimé un dimanche précédent une fête légale, le repos compensateur du Maire est donné le jour de cette fête (par exemple les 25 décembre et 1^{er} janvier).

Si les salariés effectuent des heures supplémentaires ces dimanches après 13 heures, ils percevront à la fois les majorations de salaire pour heures supplémentaires, mais également pour travail le dimanche accordé par le Maire.

Enfin, pour rappel, un même salarié ne peut pas travailler plus de six jours par semaine. Son repos hebdomadaire sera obligatoirement d'une durée minimale de 35 heures consécutives, dont 11 heures au titre du repos quotidien.



• Les zones touristiques internationales

Si votre commerce est situé dans une zone touristique internationale (zone délimitée par le Code du travail) les salariés peuvent être amenés à travailler au-delà de 13 heures le dimanche, sous certaines conditions.

LA RÈGLE GÉNÉRALE POUR LES JOURS FÉRIÉS

Le Code du travail dresse une liste des jours fériés. Il s'agit du 1^{er} janvier, du lundi de Pâques, du 1^{er} mai, du 8 mai, de l'Ascension, du lundi de Pentecôte, du 14 juillet, de l'Assomption, de la Toussaint, du 11 novembre et du 25 décembre.

La convention collective 3237 du commerce de détail alimentaire spécialisé prévoit que l'employeur choisi, parmi cette liste, cinq jours fériés (hors 1^{er} mai) qui ne seront pas travaillés au sein de son entreprise. L'employeur doit informer les salariés de ces cinq jours fériés chômés en début d'année.

Ces cinq jours sont chômés et payés aux salariés, sous réserve qu'ils aient été présents le dernier jour de travail précédent le jour férié ou le premier jour de travail qui lui fait suite (sauf autorisation d'absence préalablement accordée).

En pratique :

- Si le jour férié chômé tombe sur un jour habituellement travaillé, il donne lieu au maintien du salaire.
- Lorsque le jour férié chômé tombe sur un jour de repos habituel, il n'y a aucun changement à effectuer (pas de paiement supplémentaire ni de droit à un repos complémentaire).

Lorsqu'un salarié travaille un jour férié non chômé, il doit bénéficier d'un **repos compensateur d'une durée équivalente**. Ce repos compensateur doit, dans la mesure du possible, être accolé à un jour de repos hebdomadaire. ■



Salarié·es TPE



Besoin de conseils, de réponses ?

Envie d'être soutenu.e,

accompagné.e ?

L'UNSA, C'EST LE BON CHOIX !

CONTACTEZ-
NOUS...



Service juridique

01 48 18 88 20

<https://commerces-services.unsa.org>

L'UNSA FCS s'engage à négocier pour vous :

- 1** L'amélioration de la grille annuelle des salaires ;
- 2** La revalorisation du système de rémunération des heures supplémentaires (taux de majoration et paiement des heures supplémentaires, à la place de repos compensateur) ;
- 3** L'amélioration des conditions et de la réglementation de la durée de travail des contrats de travail à temps partiel ou en CDD ;
- 4** Le maintien dans l'emploi par le développement et la sécurisation de vos compétences par des parcours diplômants/certifiants (VAE/CQP) ;
- 5** Une meilleure prise en charge par votre mutuelle de vos frais de santé en cas de maladie ou d'accidents.

contact@unsa.org

Le syndicalisme au service de la justice sociale !

Témoignage

Jacqueline,
Vendeuse chez un primeur

Au bout de quelques années, j'ai ressenti le besoin d'être au contact de produits alimentaires frais. Un copain de l'UNSA m'a informé de son parcours de formation au métier de Primeur.

J'ai choisi une formation, dans le secteur de l'alimentaire spécialisé, par l'un des organismes de formation habilités de la branche. La création ainsi que le suivi de ces formations sont effectués par les partenaires sociaux tels que l'UNSA.

J'ai finalement opté pour le CAP Primeur.

L'UNSA c'est le bon choix !

FACTURATION ÉLECTRONIQUE

Certains d'entre vous sont sollicités par des entreprises se présentant comme des plateformes agréées pour la mise en conformité dans le cadre de la future réforme sur la facturation électronique. C'est pourquoi, nous tenons à attirer votre attention sur un point.

Pour rappel, à compter de septembre 2026, vous devrez être en mesure de recevoir les factures de vos fournisseurs par le biais d'une plateforme spécialisée et à partir de septembre 2027, les TPE et les PME devront émettre leurs factures et transmettre certaines informations à l'administration fiscale via cette plateforme.

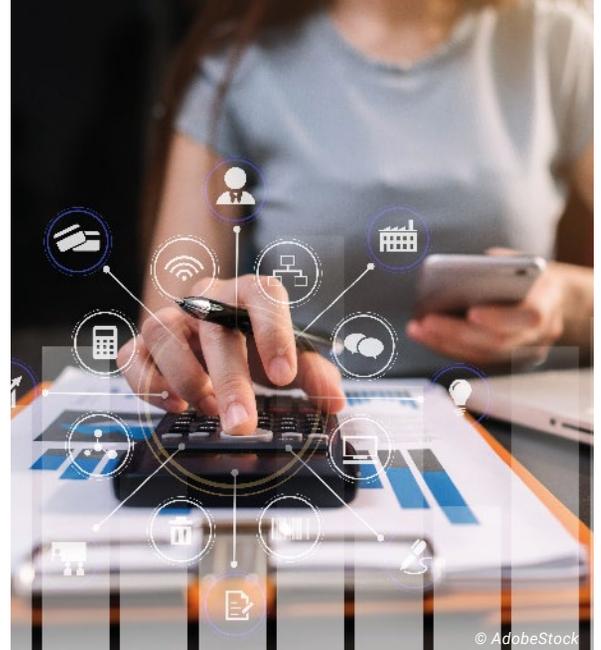
Le choix de la plateforme spécialisée vous appartient, à condition qu'elle figure sur la liste officielle des plateformes immatriculées par l'État, disponible sur le site impots.gouv.fr.

Mais Attention, ces immatriculations sont à ce jour provisoires. En effet, les plateformes seront immatriculées de manière définitive à la fin de l'année 2025. C'est pourquoi, nous vous recommandons de ne pas donner suite aux sollicitations commerciales reçues, tant que cette étape n'est pas finalisée.

Par ailleurs, il est probable que votre fournisseur de logiciel de caisse ou votre comptable vous propose ce service à l'avenir, ce qui pourrait s'avérer plus simple pour vous quant à votre gestion administrative.

Il est essentiel de vous préparer dès maintenant à cette évolution. La CPME, dont Saveurs Commerce est membre, vous proposera à cet effet, à partir de septembre des webinaires réguliers sur des thématiques pratiques pour vous accompagner dans ces changements. Nous vous communiquerons à la rentrée, les dates et thématiques de ces webinaires.

Vous pouvez retrouver toutes les informations concernant la réforme facturation électronique sur le site impots.gouv.fr ou dans votre espace Adhérent sur saveurs-commerce-entreprise.fr, rubrique Réglementation. ■



MISE À DISPOSITION DE TOILETTES, QUELLES OBLIGATIONS ?

L'installation de toilettes dans un commerce peut être rendue obligatoire selon la nature de l'activité exercée ou la présence de salariés. Faisons le point.

LES COMMERCES ALIMENTAIRES DOIVENT-ILS METTRE DES TOILETTES À DISPOSITION DES CLIENTS ?

Non, dans la mesure où les clients ne restent pas de manière prolongée dans ces commerces. À contrario, les établissements tels que les restaurants, les bars, les centres commerciaux... doivent prévoir des sanitaires puisque les clients y restent plus longtemps. Aussi, si vous proposez des préparations à manger sur place, vous devez mettre des toilettes à disposition de vos clients.

LES EMPLOYEURS DOIVENT-ILS PRÉVOIR DES TOILETTES POUR LEURS SALARIÉS ?

Oui, le Code du travail prévoit que l'employeur a l'obligation de mettre des toilettes, à la disposition du personnel. Leur nombre doit être adapté à l'effectif et les toilettes doivent être non mixtes, sauf dérogation.

- De 1 à 19 femmes et/ou 1 à 19 hommes : il conviendra d'installer 1 cabinet pour les femmes et/ou 1 cabinet pour les hommes.
- Au-delà, vous devrez ajouter 1 cabinet par tranche de 20 salariés hommes ou de 20 salariées femmes.

Il convient de s'assurer que l'une de vos toilettes puisse par de simples travaux, permettre l'accès et l'usage de manière autonome à un salarié en situation d'handicap physique circulant en fauteuil roulant.

En cas d'impossibilité matérielle de prévoir des toilettes séparées par sexe, vous pouvez demander une dérogation auprès de l'inspecteur du travail pour installer une seule toilette mixte avec lavabo.

À savoir :

- Les toilettes pour femme doivent être dotées d'un récipient pour garnitures périodiques.
- Vous devez prévoir un lavabo minimum pour 10 salariés.
- L'employeur doit faire procéder au nettoyage des toilettes au moins une fois par jour.

En cas d'impossibilité de prévoir des toilettes sur le lieu de travail comme sur les marchés ou les halles, le code du travail impose à l'employeur de trouver une solution pour ses salariés (Accès à des toilettes publiques par exemple). ■



QUIZZ DE L'ÉTÉ

En cette période estivale, CAPS vous propose un cahier de vacances pour tester vos connaissances et revoir les bases de votre métier. Questions juridiques, connaissance des fruits et légumes, des différentes instances, exercice pratique d'étiquetage... faites le point de façon ludique !

SIGLES ET ACRONYMES DE VOTRE SECTEUR : RETROUVEZ LEUR SIGNIFICATION !

REP
HVE
RGPD
CGV
INTERFEL
RNCP
CTIFL
AOC
CPME
CGAD
MIN
AB

IGP
CVE
CQP
AIB
IFCAS
RSE
CNIPT
AOT
AOP
ILC
UMAF
QVT

HACCP
DUERP
DDM
DLC
LMR
DSN
APRIFEL
UMOF
CVAE
TASCOM
TEOM

LA RÉGLEMENTATION COMMERCIALE

1 • Je peux faire, sans restriction aucune, des rabais, remises et ristournes pour les fruits et légumes.

Vrai Faux

2 • Ma balance ne mémorise pas les différentes sommes de tickets de caisse de la journée. Par conséquent, je ne suis pas concerné par l'obligation d'avoir un logiciel de caisse conforme.

Vrai Faux

3 • Porter des gants pour servir mes clients et faire mes préparations est un gage d'hygiène pour le consommateur.

Vrai Faux

4 • Si un client fait appel au médiateur de la consommation dont j'ai affiché le nom dans mon magasin ou sur mon site internet, je suis obligé d'accepter la médiation.

Vrai Faux

5 • Une affiche dans mon magasin liste l'ensemble des allergènes, je n'ai donc pas besoin de préciser les allergènes contenus dans mes préparations sur leur pancartage ?

Vrai Faux

6 • L'affichage des produits de fraîche-découpe vendus le jour même ou le lendemain, doit comprendre :

- a - L'origine, la DLC, la DLUO et les valeurs nutritionnelles
- b - La dénomination de vente, l'origine, et le cas échéant la DDM et la liste des allergènes
- c - La dénomination de vente, le poids, la DLUO et les conseils de conservation

7 • Je souhaite vendre sur mon point de vente des produits biologiques en vrac, d'une valeur inférieure à 20 000 €. Je dois notifier mon activité auprès de l'Agence BIO.

Vrai Faux

8 • Mon bail est arrivé à expiration et mon propriétaire ne s'est pas manifesté. Je souhaite renouveler ce bail. Je peux lui envoyer ma demande par :

- a - par voie d'huissier ou par lettre d'avocat
- b - par courrier simple ou par lettre de notaire
- c - par courrier recommandé avec accusé de réception ou par voie d'huissier

LA RÉGLEMENTATION SOCIALE

9 • Je dois faire passer un entretien d'évaluation chaque année à mes salariés.

Vrai Faux

10 • J'ai embauché un salarié en CDD le 1^{er} août. Nous sommes le 6 août et il me réclame son contrat de travail :

- a - J'attends d'avoir testé ses compétences pour le lui donner ;
- b - Pas besoin de contrat, ce n'est qu'un CDD ;
- c - Je me dépêche de le lui fournir.

11 • Je suis propriétaire d'un magasin de 250m². J'emploie des salariés le dimanche jusqu'à 13h. Les heures effectuées ce jour-là sont :

- a - Payées au taux normal quoiqu'il arrive ;
- b - Payées au taux normal sauf si elles constituent des heures supplémentaires (faisant dépasser les 35h par semaine) ;
- c - Payées double.

12 • Je souhaite licencier un salarié pour faute grave. Je dois :

- a - Bien étudier le caractère grave de la faute et respecter une procédure ;
- b - Le licencier sur le champ ;
- c - Attendre qu'il ait eu 3 avertissements.

13 • Mes salariés exigent d'être payés le 28 de chaque mois.

- a - Je dois accéder à leur demande ;
- b - Je décide de la date et la respecte tous les mois ;
- c - Je les paie à la date qui me convient chaque mois.

14 • La période d'essai n'est pas renouvelable.

Vrai Faux

15 • Une vendeuse, en arrêt pour maladie non professionnelle depuis 1 mois, acquiert des congés.

Vrai Faux

16 • La Convention collective 3237 prévoit que je dois verser une prime d'ancienneté au 31 décembre de chaque année, à tous mes salariés.

Vrai Faux

CONNAISSANCE FRUITS & LÉGUMES

17 • Tous les fruits et légumes ont un NutriScore A, à l'exception de :

- a - l'avocat
- b - la cerise
- c - la noix de coco

18 • Trouvez l'intrus :

- a - Le Chasselas de Moissac
b - L'ail violet de Cadours
c - La Mirabelle de Lorraine

19 • Le litchi est le fruit d'un arbre appelé "Plaqueminier".

- Vrai Faux

20 • La Mara des Bois est une variété de fraises dite "remontante".

- Vrai Faux

21 • La laitue "Iceberg" est une variété de batavia.

- Vrai Faux

22 • L'asperge verte est cueillie avant qu'elle ne devienne blanche.

- Vrai Faux

23 • Le lentin de chêne est un champignon sauvage.

- Vrai Faux

24 • Vert, jaune, rouge ou violet, le poivron est une variété de piment...

- a - doux
b - d'Espagne
c - de Cayenne

COCHEZ LA BONNE PANCARTE (CONFORME À LA RÉGLEMENTATION)

1. **a**  **b** 

2. **a**  **b** 

3. **a**  **b** 

CHERCHEZ LA OU LES ERREURS !

4. Cette pancarte comporte :
a - Aucune erreur b - 1 erreur c - 2 erreurs d - 3 erreurs
En cas d'erreur(s), elle(s) porte(nt) sur :
a - la dénomination/la variété c - le calibre
b - la catégorie d - le prix
e - l'origine



5. Cette pancarte comporte :
a - Aucune erreur b - 1 erreur c - 2 erreurs d - 3 erreurs
En cas d'erreur(s), elle(s) porte(nt) sur :
a - la dénomination/la variété c - le calibre
b - la catégorie d - le prix
e - l'origine



6. Cette pancarte comporte :
a - Aucune erreur b - 1 erreur c - 2 erreurs d - 3 erreurs
En cas d'erreur(s), elle(s) porte(nt) sur :
a - la dénomination/la variété c - le calibre
b - la catégorie d - le prix
e - l'origine



Retrouvez toutes les réponses en page 27



LES INGRÉDIENTS PHARES D'UN APÉRITIF RÉUSSI

Bien plus qu'une tradition, l'apéritif est devenu un art de vivre plébiscité par toutes les générations et un mode de consommation à part entière dans lequel s'invitent de plus en plus de produits. Qui dit art de vivre dit produits de qualité et de fabrication artisanale. Petit tour d'horizon des produits phares au rayon épicerie fine.



Loin du simple rituel destiné à ouvrir l'appétit, l'apéritif représente aujourd'hui un moment de partage privilégié, en famille ou entre amis. Synonyme de plaisir et de convivialité, il permet de marquer symboliquement un événement comme la fin d'une semaine de travail ou le début des vacances. L'apéritif se compose de produits classiques comme les chips et les olives mais aussi de préparations plus élaborées comme les tartinales ou les tapas. Même chose, côté boissons avec l'apparition de boissons artisanales originales, avec ou sans alcool. Certains consommateurs transforment l'apéritif en apéritif dinatoire, un repas à part entière offrant la liberté de choisir selon ses envies et ses contraintes (sans gluten, végétarien, sans porc, sans lactose...).

Face à cet engouement pour l'apéritif, les artisans rivalisent de créativité, proposant des recettes de plus en plus naturelles et responsables, répondant aux attentes de produits locaux, empreints de terroir mais aussi de produits sains, élaborés avec des ingrédients nobles et reconnaissables. Mêlant tradition et innovation, ils renouvellent sans cesse l'apéritif, proposant de nouvelles saveurs, adaptant aussi les processus de fabrication pour préserver les arômes.

Les olives

Les olives restent des produits incontournables de l'apéritif. Parmi l'offre très abondante, l'enjeu est de choisir les meilleures références pour ne pas décevoir vos clients. Si les olives italiennes ont bonne réputation, les françaises n'ont rien à envier à leurs voisines. En France, une dizaine de variétés dominent la production dont six bénéficient d'une AOP. Parmi les olives vertes de table, citons la Lucques, une variété produite dans l'Hérault, l'Aude et les Pyrénées Orientales bénéficiant d'une AOP Lucques



du Languedoc ou encore la Picholine cultivée dans le Gard, les Bouches du Rhône, l'Hérault et l'Aude avec son AOP Olive de Nîmes. La Salonenque et l'Aglandau sont les deux variétés autorisées pour produire les fameuses olives cassées de la Vallée des Baux-de-Provence AOP. Côté olives noires, la Tanche, variété emblématique du Pays de Nyons et des Baronnies provençales, a obtenu l'appellation d'origine protégée Olive de Nyons ; la Cailletier est reconnue à travers son AOP Olive de Nice et enfin la Grossane à travers l'AOP Olive de la Vallée des Baux-de-Provence.

Pour référencer les meilleures, interrogez votre fournisseur sur la variété, la provenance, la recette... Si vous proposez des olives en vrac, vérifiez leur aspect, l'absence d'odeur âcre et assurez-vous que la saumure ne soit pas trouble, gage d'une bonne fermentation. Pour les olives pasteurisées, commercialisées en bocaux, lisez-bien les étiquettes. Comme pour beaucoup de produits, plus la liste d'ingrédients est courte, mieux c'est. Contrôlez l'absence d'additifs et notamment d'arômes, d'acidifiants et de stabilisants. Méfiez-vous de la dénomination « Olives noires confites » correspondant bien souvent à des olives vertes qui ont été artificiellement noircies avec du gluconate ferreux (mentionné tel quel ou sous le code E579) ; solution qui altère le goût, la texture, détruit les composants bénéfiques de l'olive et a une odeur peu agréable. Attention également aux prix trop bas et aux appellations marketing faisant référence à des recettes méditerranéennes du genre « Olives à la niçoise » ou « Olives à la Grecque ».



Les tartinales

Les tartinales en tous genres ne cessent de se développer avec la promesse de produits hauts en couleurs et en saveurs. Portés par l'engouement pour l'apéritif, ils envahissent les rayons avec l'impératif pour les commerces spécialisés de sélectionner des produits qualitatifs au travers d'ingrédients naturels, locaux, de recettes originales et de fabrication artisanale. Qu'ils soient de légumes, de la mer, d'algues ou encore charcutiers, les tartinales se veulent aussi de plus en plus sains et responsables. Leur succès repose également sur leurs usages multiples puisqu'ils se consomment aussi en entrée et en pique-nique, accompagnent les plats et s'invitent dans certaines préparations culinaires. Simples d'utilisation, ludiques et conviviaux, les tartinales sont en phase avec les attentes des nouvelles générations et accessibles au plus grand nombre. Ils se consomment avec des dips de légumes ou bien sur toasts, blinis, crackers... Nouvelles textures, saveurs créatives,

packagings innovants... les tartinales n'ont pas fini de nous surprendre ! Côté terre, **Secrets de Famille**, **l'Epicurien** ou encore **Clac** ! proposent diverses crèmes, tapenades et mezzés riches en légumes, agrémentés d'épices, d'herbes aromatiques ou même de fromages. Côté saveurs marines, les conserveries de poisson comme **la Belle-iloise**, **Groix & Nature** ou encore la **Conserverie du Bassin d'Arcachon** ont trouvé avec les tartinales, le moyen de moderniser leur gamme en proposant non seulement des tartinales de coquillages, poissons et crustacés mais aussi de légumes et d'algues, ces derniers ayant été initiés par des entreprises spécialisées comme **Algoplus**, **GlobeXplore** ou **Bord à Bord**.



© Socca Chips



© AdobeStock

Les pickles et tapas

À la croisée de plusieurs tendances, comme le végétal, le naturel ou le healthy, les légumes et les boissons fermentés, sont revenus en force dans les rayons. Des produits qui séduisent les consommateurs en quête de produits peu transformés et sains, aux saveurs tranchées. Parmi les produits fermentés remis au goût du jour, on trouve les pickles de légumes, propulsés stars de l'apéritif, et côté boissons, les kéfirs de fruits et kombucha. L'entreprise **Les 3 Chouettes** s'est faite connaître dès 2016 avec sa collection de pickles, des légumes frais, bio et français marinés dans un vinaigre doux, infusés d'épices et d'aromates. Des cornichons aux betteraves en passant par les concombres et graines de moutardes, il y en a pour tous les goûts. Autre fournisseur : le Maître-vinaigrier **Martin-Pouret** qui s'est associé à une cheffe pour créer quatre recettes très originales comme les pickles Butternut, orange et piment ou encore Carotte, hibiscus, gingembre.

Surfant sur l'émergence des soirées tapas partout en France, **la Paimpolaise** propose une large collection de tapas de moules, pétoncles, encornets, palourdes, bulots... cuisinés aux saveurs des quatre coins du monde pour voyager à l'apéritif. Des recettes valorisant au maximum la pêche locale, sans colorant ni conservateur. Même ligne de conduite pour **la Perle des Dieux** qui vient tout juste de lancer ses premières tapas de poulpe, seiche et calamars, en se concentrant elle, sur l'essentiel à travers des recettes simples, pour satisfaire les amoureux de la mer.

Les chips artisanales et biscuits apéritifs

Ces dernières années, de nombreuses marques de chips artisanales sont apparues comme **So Chips**, **Belsia**, **BCBG** ou encore **Tchanqué**, à l'initiative de petites entreprises locales ou même de producteurs de pomme de terre, désireux de proposer des alternatives saines aux chips industrielles. Ces chips premium se distinguent par leur préparation minutieuse mais aussi le choix de leurs matières premières. Presque toutes se déclinent en plusieurs saveurs naturelles telles les **Chips de l'Aveyron**, cuites au chaudron,

aromatisées au roquefort, à la tomate, aux herbes... pour offrir du choix aux consommateurs. Quand **Mademoiselle Breizh** lance la chips au sarrasin, inspirée de la galette bretonne, **Socca Chips** nous fait découvrir la chips à la farine de pois chiche. Créée en 2014, la chips de la Région Sud, croustillante à souhait, se décline nature, à l'ail, au poivre et au romarin.

Les biscuiteries artisanales ont investi elles aussi le créneau de l'apéritif proposant des biscuits salés, de différentes textures et saveurs. Sablés, crackers, gressins... tantôt nature tantôt aromatisés accompagnent parfaitement les tartinales et autres mets de l'apéritif. À **La biscuiterie de Provence**, le choix est vaste entre les biscuits à grignoter et les biscuits à tartiner. Les croquets et petits sablés à grignoter revendiquent leurs ingrédients naturels et locaux, s'appuyant aussi sur plusieurs appellations : olive de Nyons AOP, parmesan et ail de la Drôme IGP... Les toasts agrémentés de fruits secs offrent de parfaits supports pour valoriser tous les tartinales et préparations. À **la biscuiterie des Vénètes**, les P'tits Vénètes salés à la texture sableuse ne cessent de se réinventer au travers de nouvelles saveurs. Les chips de blé noir, légères et croustillantes coexistent avec des chips de maïs plus exotiques sans oublier les toasts de blé noir multi graines à tartiner.

© la Biscuiterie de Provence



Les fruits secs

Les fruits secs restent omniprésents à l'apéritif, des classiques grillés salés aux versions aromatisées les plus audacieuses. Eux aussi se veulent plus sains et plus durables et ont gagné leurs lettres de noblesse grâce à des artisans et entreprises comme **Bedouin**, la manufacture de Provence, qui propose une gamme d'amandes bio déclinées en 7 saveurs mais aussi d'autres fruits secs entiers, naturels ou grillés. **Maison Naja** sélectionne ses fruits secs parmi les meilleures origines et les transforment dans ses ateliers en Provence selon des techniques de cuisson, de caramélisation et de préparation traditionnelles. En résulte une gamme 100 % bio de noix de cajou aromatisées au curry, à la truffe noire ou encore au citron gingembre, de pistaches coque, d'amandes, de noix de macadamia et d'arachides aromatisées de multiples façons ainsi que des mélanges de fruits secs originaux. ■

© AdobeStock



NOTRE SÉLECTION À VOIR AU SALON GOURMET SELECTION

La conserverie **La Perle des Dieux** qui fête cet été les 20 ans de ses sardines millésimées, dévoile ses nouvelles tapas de poulpe, de seiche et de calamars. Une gamme sans additif, qui se concentre sur l'essentiel, pour satisfaire les amoureux de la mer et les bons vivants. Simplement enrobés d'une huile d'olive vierge extra, à la tomate ou assaisonnés d'ail et de persil, les céphalopodes, aux saveurs authentiques, fraîches et iodées offrent une mâche ferme mais agréable ; des tapas prêts à déguster, à savourer du bout des doigts à l'apéritif ou dans une salade composée. laperledesdieux.com



Pour un été plein de saveurs, **Terre Exotique** a concocté un assemblage pour taboulé. Inspiré des ingrédients traditionnels du taboulé oriental, il associe la fraîcheur de la menthe, du citron vert et du persil, aux arômes vifs de l'ail, du piment d'Alep, du paprika et du poivre noir. Conçu pour faciliter la préparation des taboulés maison, il apporte caractère et authenticité à la recette traditionnelle et peut aussi réhausser des salades composées, des légumes grillés ou recettes froides. Une touche orientale idéale pour varier les plaisirs en toute simplicité. terreexotique.fr



Bretzel&Co renouvelle le bretzel avec une recette au chocolat noir intense 50 % de cacao et des éclats d'orange confite pour une touche de fraîcheur acidulée. Une recette inédite, idéale pour rajeunir vos paniers garnis et surprendre vos clients. Le créateur de bretzels au chocolat avec une pointe de sel propose ainsi treize recettes classiques ou originales tels les bretzels chocolat noir-fleur d'hibiscus ou chocolat blanc-citron-basilic. Ces bretzels sont fabriqués artisanalement en France avec des ingrédients français et du chocolat certifié B-Corp. bretzelandco.com



La Plantation nous fait découvrir un nouveau terroir cambodgien à travers le poivre de Kampong Thom vert, au profil gustatif unique, disponible en versions déshydraté, Frais au sel et au Sel fumé, des innovations culinaires 100 % naturelles. La Plantation a mis au point une technique de fermentation des grains au sel de Kampot permettant de les conserver jusqu'à trois ans mais aussi de préserver leur croquant de grains frais et leurs saveurs caractéristiques, végétales, iodées et persistantes. La technique de fumage à froid aux fibres de noix de coco ajoute quant à elle des nuances boisées, chaudes et réconfortantes qui contrastent avec la fraîcheur végétale du poivre original. laplantation.com

Fleurs de Chocolats nous fait découvrir l'enfleurage appliqué au chocolat. Grâce à cette technique ancestrale, le chocolatier-confiseur capte les arômes subtils de fleurs biologiques pour les infuser dans le chocolat. Le résultat en est une collection de magnifiques tablettes, des chefs d'œuvre à croquer aux saveurs florales : au jasmin, à la fleur de sauge, de Romarin ou encore à la rose de Damas. Fleurs de Chocolats, ce sont aussi des pâtes de fleurs élaborées à partir d'infusions de fleurs. Des créations rares et raffinées qui se déclinent aux parfums de violette, de sureau, de lavande, de coquelicot...

fleursdechocolats.fr



Maison Marc, produit, cuisine et met en conserve ses légumes et cornichons, au bout du champ à Chemilly-sur-Yonne. En complément de ses bocaux de cornichons au vinaigre assaisonnés de multiples façons, la maison élabore des tartinables au premier rang desquels un caviar de cornichons. La collection comprend neuf variétés dont le caviar d'olives noires et figues, une alliance audacieuse à déguster sur un pain aux noix, avec des fromages affinés ou charcuteries. Le caviar associe céleri rave, navet et oignon, le tout réhaussé d'une note de truffe.

maisonmarc.fr



ÉPICERIE FINE

Dans son atelier artisanal en Bretagne, **Dame Cerise** bichonne et sublime les fruits pour en faire des confitures gourmandes et équilibrées. Plus de 70 parfums, des plus classiques aux plus inattendus, bénéficiant d'une cuisson courte et de juste ce qu'il faut de sucre. Dame Cerise aime sortir des sentiers battus et cultive le goût de la diversité avec des confitures aux fleurs, aux épices, aux fruits secs... en veillant à ce que chaque ingrédient trouve sa place. Sa nouvelle confiture La vie en rose mêle ainsi framboise, litchi et eau de rose de façon harmonieuse. damecerise.com



La Biscuiterie de Provence élargit sa gamme de biscuits apéritif avec un nouveau sablé salé aubergine et thym, un biscuit croustillant qui rappelle la Provence. Cette recette est incluse dans le nouveau coffret en métal, élégant et réutilisable, spécial Apéritif comprenant aussi les sablés salés Poivrons et Piment d'Espelette et 2 recettes de croquets : Ail de la Drôme IGP et Olives de Nyons AOP. Pour les becs sucrés, les calissons Le Petit Duc se déclinent en deux nouvelles saveurs pleines de peps : framboise et citron. biscuiteriedeprovence.com

L'Épicurien développe sa gamme de tartinables avec trois recettes originales de Houmous. La première, allie l'onctuosité du houmous aux pois chiches à la douceur de la betterave (67 %) ; la seconde, à celle des carottes (80 %) réhaussée de quelques épices et la troisième, à celle du concombre (60 %) associée à la fraîcheur de l'aneth. Autre nouveauté au rayon des tartinables : une crème artisanale d'Aubergines au Roquefort et aux Noix, une recette gourmande et végétarienne, à la fois douce, puissante et croquante. Dans un autre registre, L'Épicurien propose un confit de Groseilles à l'estragon pour un accord parfait avec les fromages auvergnats. epicurien.com



Là où l'épicerie de qualité se retrouve dans ce qu'elle fait de mieux !



Explorez la **plus grande vitrine** d'épicerie de qualité.

Rencontrez plus de **300 exposants** passionnés.

Dénichez des **produits inédits** parmi les milliers présentés pour enrichir votre offre.

L'épicerie de qualité a son salon, venez y découvrir l'inédit !



EXCLUSIF

La billetterie est ouverte !

Billet gratuit avec le code : **EAPCAPS**

WWW.SALON-GOURMET-SELECTION.COM

COMEXPOSIUM

by **STAL**



GOURMET
Selection

L'ÉPICERIE DE QUALITÉ
A SON SALON

21-22
SEPTEMBRE
2025

Paris Expo,
Porte de
Versailles
Hall 5.2

LA VIE DE QUARTIER, L'ÉPICIER DU FRAIS ET DE LA PROXIMITÉ

Vladimir et Marion Pierens ont créé leur concept à la sortie du confinement en 2020 avec cette envie de revenir à des choses essentielles et de retrouver des relations humaines simples et de qualité que seuls de petits commerces de quartier peuvent offrir.

Quelles réflexions vous ont conduit à cette création ?

Vladimir : Le fait que prendre le temps d'échanger avec les gens, de les connaître et de les saluer personnellement donne aux commerces de proximité tout leur sens et leur valeur. Les commerces de proximité ont un rôle essentiel à jouer auprès des habitants. Convaincus de l'importance de ces relations sociales, nous avons décidé de créer notre concept en priorisant les rayons frais qui offrent une récurrence de visites et génèrent le plus de confiance.

Parlez-nous de votre magasin...



Vladimir : Nous avons ouvert notre premier magasin avec succès, à côté de chez nous, dans le 18^e arrondissement de Paris. Nous avons recruté une équipe ayant à cœur, comme nous, d'entretenir les liens au sein du quartier. Notre clientèle peut faire toutes ses courses alimentaires sur place à travers nos rayons boucherie-charcuterie, crèmerie-fromagerie et fruits et légumes. Nous avons

aussi un corner boulangerie, des produits d'épicerie sucrés et salés de qualité, une cave et un rayon traiteur avec des plats et desserts du jour. Le frais représente presque 80 % de notre chiffre d'affaires et c'est ce qui symbolise notre enseigne. Nous sourçons nos produits, pour beaucoup en direct producteur mais aussi auprès de grossistes partenaires qui ne travaillent pas avec la Grande Distribution ou encore, directement auprès de coopératives. Nous avons un cahier des charges fournisseurs qui nous permet de garder une ligne de conduite sur notre sourcing, par exemple en matière de respect de l'environnement. Au total, nous proposons plus de 800 références, des produits du quotidien, conventionnels et bio, certains en vrac avec un système de consigne de bocaux.

Comment imaginez-vous la suite ?

Vladimir : Au vu de cette expérience positive, nous avons commencé à envisager de dupliquer le modèle et de développer l'enseigne. L'un de nos amis nous a proposés d'ouvrir un commerce La Vie de Quartier à Bordeaux. On s'est donc associé. Le magasin existe maintenant depuis un an et demi et fonctionne bien, lui aussi. Un troisième magasin ouvrira en novembre prochain, dans le 11^e arrondissement de Paris puis d'autres j'espère, dans d'autres quartiers. Notre volonté est de nous développer en nous appuyant sur des commerçants associés ayant le même vision que nous, pour bâtir le commerce de proximité de demain d'abord à Paris et en Ile-de-France puis en Province.



Parlez-nous de cette proximité qui vous tient à cœur...

Vladimir : Nous estimons que pour avoir une vraie proximité, il faut une petite surface de vente dans laquelle les clients ont tout de suite affaire à quelqu'un qui les connaît. Pour nous, la proximité se situe entre 50 et 150 m² et permet aux équipes de travailler ensemble et d'être à l'écoute. Nous voulons véritablement investir la proximité, la cultiver. Cette proximité va de pair avec le frais. C'est pourquoi notre mantra est « Sans commerce de frais, la vie disparaît ! ». Notre objectif est de créer des points de repère et de confiance dans les quartiers offrant un assortiment de produits de qualité, bien sourcé avec un bon rapport qualité-prix. Pour être toujours plus ancrés dans le quartier, nous proposons un service de conciergerie pour dépanner les habitants en réceptionnant leur colis, en gardant leurs clés ou encore en livrant les personnes âgées. Nous avons de vraies relations de confiance avec nos clients et le voisinage ; relations que nous entretenons aussi à l'occasion de moments de convivialité comme les animations ou la fête des voisins que nous organisons chaque année. Nous sommes très bien insérés dans le quartier, auprès des autres commerçants et avec la Mairie. Nous nous efforçons de nous intéresser à notre écosystème pour renforcer notre sentiment d'appartenance ; ce n'est pas juste un travail pour gagner de l'argent. Toutes ces relations nous enrichissent et nous font grandir.

Comment travaillez-vous au sein du magasin ?

Vladimir : Nous avons en permanence trois personnes en magasin. Nous sommes en pur libre-service à la fois simple d'utilisation pour les clients et pour les salariés. Nous recherchons en priorité des personnes qui ont envie de participer à cette vie de quartier au travers du commerce sans barrière de connaissances ou de savoir-faire. Nous avons aussi une vocation d'insertion professionnelle, nous employons des personnes qui n'ont pas forcément d'expérience dans le métier mais une vraie envie avec une capacité d'accueil et de travail. Notre objectif est de faire de nos commerces de frais, les premières écoles de lien social où on prend confiance en soi. ■



CONCOURS MAF PRIMEUR :

4 JEUNES ESPOIRS DE LA PROFESSION

La finale du 6^e concours « Un des Meilleurs Apprentis de France » dans la classe Primeur s'est déroulée le samedi 28 juin à Strasbourg, à l'occasion du 70^e congrès des Meilleurs Ouvriers de France.



Une matinée intense pour les sept candidats qui ont été évalués sur toutes les facettes du métier, à travers différentes épreuves supervisées par Brigitte Delanghe, UMOF Primeur. Au final, quatre d'entre eux se sont démarqués par leurs connaissances, leurs gestes professionnels et leur créativité et ont obtenu une moyenne supérieure à 18/20 leur permettant de décrocher le titre prestigieux de MAF Primeur. Une reconnaissance pour eux, mais aussi pour ceux qui les ont accompagnés et motivés au quotidien, leurs professeurs et maîtres d'apprentissage.



CONCOURS

Durant plus de 4 heures, les candidats ont travaillé sous le regard attentif d'un Jury composé de professionnels de la filière et de l'enseignement. Après un QCM pour tester leurs connaissances sur les fruits et légumes et le métier, la réalisation d'un étalage et un sketch de vente, les candidats ont été notés sur leur capacité à valoriser les fruits et légumes, pour concilier plaisir et santé, à travers deux créations tendance et gourmandes : un bouquet de fruits et un Poke Bowl.



Les lauréats 2025

Toutes nos félicitations à nos 4 MAF Primeurs, promis à un bel avenir dans la profession !



Elya Pinto-Latrei
17 ans, apprentie à la Ferme
École Graines d'Avenir (78)



Fodé Camara
18 ans, apprenti
au CIFCA (75)



Clovis Monnet
17 ans, apprenti au Campus
de Groisy (74)



Moussa Diakité
18 ans, apprenti
au CIFCA (75)

CONCOURS

À l'annonce des résultats, Michel Bellanger, président de la commission nationale du concours MAF, a déclaré « Je tiens à saluer le courage et la volonté de l'ensemble des finalistes qui ont participé à ce concours. S'ils sont là aujourd'hui, c'est aussi parce que derrière, il y a eu des parents, des formateurs et des professionnels qui se sont investis pour leur transmettre l'envie de se surpasser et la passion du métier. »



« Plus qu'une récompense, le titre "Un des Meilleurs Apprentis de France" est un accélérateur professionnel » a rappelé Brigitte Delanghe, UMOF Primeur et organisatrice du concours. « Nos lauréats ont tout juste 2 ans de formation. Avec le titre de Meilleur Apprenti de France, ils seront embauchés, c'est certain ! Et demain, ils auront peut-être leur propre point de vente dans lequel ils proposeront une offre de fruits et légumes en quantité, sous toutes les formes, pour la santé de tous ! » ■

LA SAISON DE L'AIL FRANÇAIS

Alors que la récolte de l'ail français s'achève avec un bilan globalement positif, la filière invite les consommateurs à redécouvrir ce produit sous toutes ses formes : en gousse, en tresse, séché, fumé, bio, sous IGP, AOP... Zoom sur une filière structurée autour de la qualité.



© JP Dubouil Ail de Lomagne

L'ANIAIL (Association Nationale Inter-professionnelle de l'Ail) rappelle tout d'abord que l'ail nouveau, juteux et expressif, à consommer rapidement, est récolté à partir de mi-mai. Vient ensuite la récolte de l'ail destiné au séchage (qui constitue la majorité des volumes mis sur le marché) qui dure jusqu'à la fin juillet. Le processus de transformation est rigoureusement encadré ; chaque étape (séchage en abris ventilés, pelage manuel, tri...) conditionnant la qualité visuelle, la tenue et la durée de conservation du produit. La tradition du tressage, perpétuée dans certaines zones, donne à l'ail français une dimension artisanale.

L'ail français est cultivé sur plus de 3 500 ha (auxquels s'ajoutent 600 ha consacrés à la semence) par 3 000 producteurs basés en majorité en Occitanie (60 % des surfaces cultivées) ; les départements du Gers, du Tarn, du Tarn-et-Garonne et de la Drôme étant les plus dynamiques. L'ail se décline en trois grandes variétés : blanc, violet et rose, offrant des caractéristiques gustatives différentes. Cette palette aromatique permet de répondre à toutes les envies, y compris des jeunes générations et à tous les usages jusqu'au snacking, finger food et cuisine végétarienne. Au-delà du produit culinaire, l'ail est reconnu pour ses vertus nutritionnelles et son rôle dans une alimentation saine.

L'ail français bénéficie de plusieurs signes officiels de qualité qui valorisent différentes variétés et terroirs : Un label Rouge pour l'ail rose de Lautrec, une IGP pour l'ail blanc de Lomagne, l'ail blanc de la Drôme, l'ail fumé d'Arleux et l'ail rose de Lautrec et une AOP pour l'ail violet de Cadours. À noter que l'ail rose de Billom en Auvergne et l'ail de Piolenc dans le Vaucluse sont en cours de démarche IGP.

Avec un taux d'auto-approvisionnement de 42 %, la filière reste soumise à une forte concurrence étrangère notamment de l'Espagne et de la Chine. Néanmoins, les importations ont reculé de 12 % en 2023 tandis que les exportations ont progressé de 4 % portées par l'image de qualité du produit français en Europe. À travers la marque collective Mon Ail Français, l'ANIAIL valorise l'origine et les engagements des producteurs vis-à-vis des consommateurs, distributeurs et professionnels de la restauration. Elle affirme son modèle fondé sur la durabilité, la transparence et la transmission. ■

→ EN BREF

Les premières **poires d'été** sont arrivées mi-juillet avec les variétés Guyot et Qtee, suivies de près par la Williams. Après une récolte 2024 très importante, la récolte 2025 s'annonce plus modeste. Cette année, les producteurs ont constaté des chutes physiologiques importantes malgré une bonne floraison, impactant les quantités récoltées pour certaines variétés.

L'**AOPn Prunes** prévoit un excellent cru de prunes cette saison avec des variétés américano-japonaises de très bonne qualité gustative et des Reines-Claudes qui s'annoncent elles aussi à la hauteur des attentes des consommateurs.

Le **mini kiwi Nergi** sera de retour fin août. Les premiers fruits seront récoltés au Portugal puis début septembre, dans le Sud-Ouest de la France et enfin en Italie. Les volumes attendus sont stables par rapport à l'an dernier, autour de 4 millions de barquettes. Si le Nergi a su s'imposer sur les marchés allemand, scandinave et anglais, sa consommation en France reste encore confidentielle. ■

LA POMME DES CÉVENNES

La pomme et l'oignon doux des Cévennes seront à l'honneur le 19 octobre 2025 à l'occasion de la foire qui rassemble depuis 31 ans, le meilleur du terroir viganais autour de ses deux produits emblématiques. Si on ne présente plus l'oignon doux, très prisé des fins gourmets et des grands chefs, la pomme des Cévennes mérite elle, d'être mieux connue et valorisée. Variété historique du pays viganais, la Reinette du Vigan est une pomme qui révèle toutes ses subtilités à la cuisson. Sa chair ferme et croquante, légèrement acidulée est également excellente à déguster au couteau ou à la croque. Riche en goût, la Reinette du Vigan est transformée en un délicieux jus de pomme dont la fabrication artisanale préserve toutes les qualités du fruit. ■

MIRABELLES DE LORRAINE : UNE RÉCOLTE D'EXCEPTION

Grâce à une météo idéale depuis la floraison printanière, les vergers regorgent de mirabelles parfaitement mûres, sucrées et dorées. Les fruits ont pu grossir comme il se doit, atteignant leur calibre minimum de 22 mm. La récolte qui a démarré fin juillet s'annonce abondante, autour de 6 000 t. La filière Mirabelles de Lorraine s'appuie sur une communauté de plus de 200 producteurs, répartis sur 1 000 ha de vergers représentant 400 000 mirabelliers. Au plus fort de la saison, 1 000 saisonniers viennent prêter main forte pour la cueillette du fruit ; chaque arbre pouvant produire, après sa première fructification à 8 ans, jusqu'à 80 kg de mirabelles. Aujourd'hui, un tiers des vergers sont cultivés par de jeunes producteurs et 28 % des surfaces sont détenues par des productrices. Autre gage de sa modernité, la mirabelle de Lorraine se prête à de nombreuses transformations réalisées dès la récolte, pour faire durer le plaisir bien au-delà de sa courte saison. ■



© Association Les Mirabelles de Lorraine

LILY PLOOM, DES PRUNES 100% SUD-OUEST

Lily Ploom, c'est une quarantaine de producteurs du Sud-Ouest qui se concentrent sur quatre variétés de prune Américano-Japonaises. Ces 4 prunes se succèdent tout au long de l'été pour offrir ce que les vergers du terroir ont de meilleur. African Rose, la plus précoce est disponible dès la mi-juin. C'est une prune rouge à chair claire, rafraîchissante, de calibre moyen 45/55 mm. Avec 1 200 tonnes récoltées par saison, Primetime est la prune leader de la marque en volume. Produite de mi-juillet jusqu'à la deuxième quinzaine d'août, elle se distingue par sa sucrosité et sa jutosité. Soryana quant à elle, n'est présente qu'à partir de la deuxième quinzaine de juillet et pour une très courte période. Avec sa chair jaune juteuse, elle est très sucrée avec des arômes floraux délicats. Enfin, la Ruby Star est la variété montante qui fait l'unanimité.

Sa commercialisation s'échelonne du 20 août à fin septembre. C'est une variété à épiderme rose violet qui se distingue par sa chair jaune, ferme et juteuse.

Son calibre dominant est 55-65. Avec beaucoup de douceur dans ses arômes, la prune Ruby Star se déguste à la croque ou cuite pour agrémenter des recettes salées ou sucrées.

Fruit d'un travail rigoureux, respectueux de la nature, chacune de ces variétés incarne l'excellence du terroir du Sud-Ouest et le savoir-faire de leurs producteurs. Apifood, Philibon et Vergers Cancel sont les trois metteurs en marché des prunes Lily Ploom. ■



DU MIOGA BRETON

Saveurs du Bout du Monde commercialise actuellement et jusqu'au mois d'octobre, du gingembre japonais Mioga cultivé à Plouénan par l'un de ses producteurs spécialisés dans les cultures atypiques (piments Jalapeno, de Cayenne, Habanero, Carolina Reaper ; agrumes rares dont citrons caviar vert et rose ; Aloe Vera...).

Originaire d'Asie de l'Est, le gingembre japonais s'est adapté facilement au climat finistérien. Moins connu que le gingembre commun dont on utilise majoritairement les racines, le mioga,

lui, est recherché pour ses boutons floraux qui offrent une saveur légèrement piquante et parfumée. Le mioga se consomme frais, essentiellement en condiment. Cru, fraîchement ciselé, il relève les salades, les viandes blanches en fin de cuisson, soupes Miso et nouilles Soba et se déguste aussi bien en pickles qu'en tempuras. **À savoir** : le mioga se conserve au réfrigérateur, sur une courte durée. ■



ESSOR DE LA MYRTILLE BRETONNE

La culture de la myrtille bretonne, initiée en 2020 par les maraîchers Prince de Bretagne, gagne du terrain. Après un premier volume de 6 tonnes en 2023, les producteurs bretons prévoient de récolter 20 tonnes cette saison, sur 3 ha cultivés entre le Finistère et les Côtes d'Armor. La myrtille bretonne est cultivée par six producteurs, en plein air et en pot, qui la récoltent à la main de fin juillet à mi-septembre avec un pic de production en août. Deux producteurs supplémentaires en cours d'apprentissage, entreront en production d'ici 2027. Conditionnée en barquette de 125 g, la myrtille bretonne n'est disponible pour l'instant qu'à l'échelle locale. Pour soutenir son développement, la coopérative a investi dans une ligne dédiée à son conditionnement au sein de la station de Kerannou, dans le Finistère ; un dispositif qui permettra dès l'an prochain de proposer de nouveaux formats et grammages. Elle s'est également équipée d'une cellule froide pour optimiser la conservation des baies et garantir leur fraîcheur. ■



© Prince de Bretagne

LE COCO DE PAIMPOL, UN PRODUIT FRAGILE



© Prince de Bretagne

Prince de Bretagne a annoncé mi-juillet, l'arrivée sur le marché des premiers cocos de Paimpol AOP avec des volumes quotidiens déjà supérieurs à 10 tonnes par jour et qui devraient augmenter tout au long du mois d'août. Cette saison, les volumes disponibles s'annoncent supérieurs à la moyenne. Prince de Bretagne rappelle que le coco de Paimpol est un produit fragile, sujet à la dessiccation, qui impose de respecter la chaîne du froid. Une fois récoltés, les cocos sont agréés puis stockés une nuit au froid humide entre 6 et 8 °C avant d'être conditionnés en sacs de 1, 5 ou 8 kg. Ils sont palettisés avec une cheminée centrale pour une meilleure circulation de l'air et donc, un meilleur refroidissement du produit. En magasin, il est donc essentiel de les stocker en chambre froide dès réception et de n'exposer en rayon, que les quantités nécessaires. Evitez les chocs thermiques et reconstituez si besoin une cheminée pour préserver leur fraîcheur et qualité. ■

LA CÈBE DE LÉZIGNAN, UNE IDENTITÉ FORTE

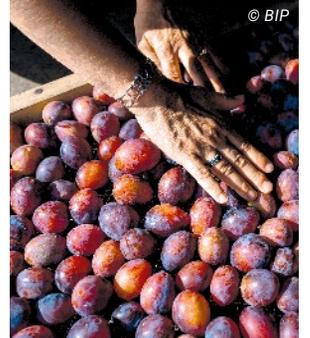
La Cèbe de Lézignan, cultivée au cœur des plaines ensoleillées de l'Hérault, représente le must des oignons doux. Reconnaisable à sa forme aplatie et sa robe blanche éclatante, elle se distingue par sa chair fondante et sa légère note sucrée.

La Cèbe de Lézignan est le fruit d'un savoir-faire ancestral de plus de 800 ans, transmis de génération en génération. Elle est cultivée selon un cahier des charges strict, sur une aire de production étendue à 63 communes environnantes, garantissant l'authenticité et la qualité du produit. Si sa culture est relativement simple, certaines étapes sont essentielles pour obtenir une récolte généreuse et de qualité. Les semis sont effectués entre octobre et février, plutôt sous abri. Plantés de mi-janvier à fin mai, les oignons doux s'épanouissent ensuite dans un sol humide sans excès d'eau, nécessitant un arrosage adapté. Pour conserver l'humidité et éviter la pousse des mauvaises herbes, les producteurs procèdent à un paillage des plants avec de la paille ou des copeaux de bois. Les oignons sont récoltés à la main dès le mois de juin et stockés dans un endroit froid et sec. ■



LANCEMENT DE LA RÉCOLTE 2025 DU PRUNEAU D'AGEN IGP

De début août jusqu'à la mi-septembre, tous les professionnels de la filière du Pruneau d'Agen seront mobilisés pour assurer la récolte des prunes d'Ente arrivées à maturité, avant de passer à l'étape clé du séchage pour obtenir le Pruneau d'Agen. Cette année encore, la filière a dû faire face à plusieurs aléas climatiques. Mi-mai et fin juin, des orages violents ont impacté les vergers dans le Lot-et-Garonne et une grande partie de l'aire de production, provoquant des chutes de fruits ou abimant des fruits qui ne seront pas valorisables en fruits de bouche. Ces événements auront des conséquences sur le volume de récolte qui s'annonce inférieur aux 30 500 t de la récolte 2024, déjà médiocre au regard de la moyenne historique de la filière. Si les périodes d'ensoleillement de l'été laissent espérer une qualité organoleptique au rendez-vous, les conditions climatiques des prochaines semaines seront cruciales quant au volume. ■



Les fruits et légumes frais signent un nouveau film publicitaire haut en couleurs !

« Les fruits et légumes frais, c'est jamais trop » dévoile un nouveau film dans lequel les fruits et légumes frais célèbrent encore une fois la diversité avec des salades jamais trop frisées, des oranges jamais trop pressées et des choux jamais trop... choux.

Ce second opus nous invite dans un univers coloré inspiré des codes des réseaux sociaux et qui promeut la consommation de fruits et légumes frais. Il est diffusé en TV et en replay depuis le 1^{er} avril, ainsi que sur TikTok, Instagram, Facebook et YouTube jusqu'à la fin de l'année.

→ Découvrez le nouveau film en scannant le QR Code :

Commandez des supports de communication aux couleurs de la campagne «Jamais trop» sur www.interfel.com et rendez-vous sur la rubrique «Boutique Communication»

Réponses SIGLES :

Responsabilité Elargie du Producteur, Haute Valeur Environnementale, Règlement Général sur la Protection des Données, Conditions Générales de Vente, Interprofession des Fruits et Légumes, Répertoire National des Certifications Professionnelles, Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes, Appellation d'Origine Contrôlée, Confédération des Petites et Moyennes Entreprises, Confédération Générale de l'Alimentation en Détail, Marché d'Intérêt National, Agriculture Biologique, Indication Géographique Protégée, Cotisation Volontaire Étendu, Certificat de Qualification Professionnelle, Association Interprofessionnelle de la Banane, Institut de Formation du Commerce Alimentaire Spécialisé, Responsabilité Sociétale des Entreprises, Comité National Interprofessionnel de la Pomme de Terre, Autorisation d'Occupation Temporaire, Appellation d'Origine Protégée, Indice des Loyers Commerciaux, Un des Meilleurs Apprentis de France, Qualité de Vie au Travail, Hazard Analysis Critical Control Point, Document Unique d'Évaluation des Risques Professionnels, Date de Durabilité Minimale, Date Limite de Consommation, Limite Maximale de Résidu, Déclaration Sociale Nominative, Agence Pour la Recherche et l'Information en Fruits Et Légumes, Un des Meilleurs Ouvriers de France, Cotisation sur la Valeur Ajoutée des Entreprises, Taxe sur les Surfaces Commerciales, Taxe d'Enlèvement des Ordures Ménagères

Réponses QUIZZ :

1 Faux - 2 Vrai - 3 Faux - 4 Faux - 5 Faux - 6 b - 7 Vrai - 8 c - 9 Faux - 10 c - 11 b - 12 a - 13 b - 14 Vrai - 15 Vrai - 16 Faux - 17 c - 18 c - 19 Faux - 20 Vrai - 21 Vrai - 22 Faux - 23 Faux - 24 a

Réponses PANCARTAGE :

1 b - 2 a - 3 b

4 d/a d e - 5 a - 6 c/d e

LA MAISON PUJOL, UNE REPRISE D'ENTREPRISE RÉUSSIE



Fabien Maurice a découvert le métier à l'occasion d'un job étudiant sur les marchés. L'entreprise qui l'avait embauché à l'époque, est la sienne aujourd'hui. Grâce à lui, La Maison Pujol, sous l'enseigne Le Fruitiier depuis de longues années, perdure sous les halles couvertes de la Baule et du Pouliguen. Deux halles ouvertes 6 jours sur 7 l'hiver et 7 jours sur 7 l'été, en matinée.

« J'ai tout de suite été séduit par l'ambiance marché et ce métier qui bouge. Dès la fin de mes études de comptabilité, je suis allé voir mon patron Joël Pujol avec la volonté de m'installer. Il m'a conseillé de faire mon expérience d'abord, d'aller voir ailleurs, ce que j'ai fait puisque je suis parti à la montagne pendant 10 ans comme gérant d'un magasin de location de skis. Pendant toutes ces années, je suis resté en contact avec Monsieur Pujol jusqu'au moment où lui, avançant dans l'âge, a envisagé d'arrêter. Je lui ai alors proposé de rentrer et de reprendre l'activité. Nous avons décidé de nous associer, le temps de m'apprendre les ficelles du métier et de récupérer les droits de place sur les marchés. J'ai repris l'affaire au bout de 5 ans, ma femme Tifenn qui travaillait dans l'immobilier, m'a rejoint et quelques années plus tard, nous avons pris une associée, Maude Brieux, pour nous épauler.



Nos journées de marchés sont très rythmées. Je fais les achats sur le MIN de Nantes 3 fois par semaine en hiver et quasi quotidiennement en saison. Je ne me fais jamais livrer, je préfère sélectionner moi-même la marchandise, goûter les produits pour avoir une qualité constante. Tifenn et Maude sont sur les marchés avec les équipes et nous alternons régulièrement pour que les clients des deux marchés nous connaissent. Chez nous, les clients ne touchent pas la marchandise, nous les servons pour maintenir la qualité et la fraîcheur des produits, pour qu'ils ne soient pas déçus et reviennent.

Nous embauchons une dizaine de salariés l'été et trois à l'année. Nous avons une bonne équipe, fidèle et soudée. Le fait d'être trois avec Tifenn et Maude, nous permet d'être à l'écoute des employés, de les encourager et valoriser. Pour moi, c'est la clé pour que ça fonctionne. Nous donnons leur chance aux jeunes dès l'âge de 17 ans et en général, ils reviennent 4 à 5 saisons d'affilée. Nous les formons en les faisant venir plusieurs fois l'hiver pour être opérationnels l'été et offrir un service de qualité. Le métier de primeur demande beaucoup de présence et d'être constamment attentif, en particulier à la météo qui conditionne la consommation. Il faut être réactif pour adapter ses achats, ne pas manquer de marchandises ou au contraire, en perdre. » ■



© iStock



apgis

Votre nouveau
partenaire labellisé
santé et prévoyance

ENGAGÉS À VOS CÔTÉS

- ✓ Un espace assuré pratique
- ✓ Des remboursements rapides
- ✓ Des interlocuteurs privilégiés :

Franck Mallet
01 49 57 16 72
f.mallet@apgis.com

Morgane Pichou
01 49 57 16 07
m.pichou@apgis.com

Retrouvez-nous sur
apgis.com



**INFORMATIONS
ET ADHÉSION**
01 49 57 45 11
[alimentaire-specialise@
apgis.com](mailto:alimentaire-specialise@apgis.com)

apgis - Institution de prévoyance agréée par le Ministère chargé de la Sécurité sociale sous le n°930, régie par les articles L931-1 et suivants du Code de la Sécurité sociale.
SIREN N°304 217 904
Siège social : 12 rue Massue - 94684 VINCENNES Cedex.