

# **MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES HYDRAULIQUES**

---

## **AGENCE DE PROMOTION DES INVESTISSEMENTS AGRIQUES**

---

**ETUDE DE FAISABILITE D'UNE CATEGORISATION  
DES BOUCHERS EN TUNISIE EN FONCTION DU  
NIVEAU D'EQUIPEMENT ET DE LEUR POINT DE  
VENTE ET DE LEUR FORMATION  
PROFESSIONNELLE**

---

**RAPPORT PHASE 2 :  
ELABORATION DE LA CLASSIFICATION FUTURE,  
SCENARIO D'ORGANISATION ET DEMARCHE QUALITE**

Version provisoire modifié

Septembre 2008

## SOMMAIRE

<b>I. ANALYSE DE LA FILIERE DES VIANDES ROUGES DANS QUELQUES PAYS EUROPEENS</b> .....	7
I.1. Les tendances de la consommation des viandes .....	7
I.2. La production de viande dans les pays de l'Union Européenne.....	7
I.2.1. Caractéristiques de la production de viande bovine dans l'UE.....	8
I.2.2. Le commerce du bétail vif.....	9
I.2.3. L'abattage des animaux de boucherie .....	9
I.2.4. Les circuits de distribution de la viande.....	9
<b>II. FONCTIONNEMENT ET ORGANISATION DES BOUCHERIES EN FRANCE</b> 11	
II.1. Qu'est ce qu'un boucher ?.....	11
II.2. Comment devenir boucher ?.....	11
II.2.1. Le CAP de préparateur en produits carnés.....	11
II.2.2. Le CAP de charcutier traiteur.....	11
II.2.3. Le Certificat de Qualification Professionnelle .....	11
II.2.4. Le Brevet Professionnel (BP) « boucher ».....	11
II.2.5. Le Brevet de Maîtrise (BM) .....	12
II.2.6. Le Brevet d'Etude Professionnel Alimentation (BEP). .....	12
II.3. Le boucher hippophagique. ....	12
II.4. Hygiène de la viande. ....	12
II.4.1. Le code d'usages en matière d'hygiène pour la viande, Codex Alimentarius ....	13
II.4.2. Le paquet hygiène .....	13
II.4.3. Les guides de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH).....	14
II.5. Organisation professionnelle des bouchers .....	16
II.5.1. La Confédération Française de la Boucherie, Boucherie Charcuterie, Traiteur (CFBCT).....	16
II.5.2. La Convention Collective Nationale (CCN).....	17
<b>III. ELABORATION D'UN SCHEMA D'UNE NOUVELLE ORGANISATION DES BOUCHERIES</b> .....	25
III.1. Notions de catégories, classes et spécialités .....	25
III.1.1. Catégorisation .....	25
III.1.2. Classification .....	25
III.1.3. Spécialisation.....	25
III.2. Classification proposée .....	26
III.2.1. Catégorie I : Les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS) .....	26
III.2.2. Catégorie II : Vente par des artisans bouchers .....	28
III.2.3. Catégorie III : Vente par des bouchers dont une partie de la production est destinée à des professionnels : les bouchers pratiquants le commerce de gros.....	29
III.2.4. Catégorie IV : Les « bouchers-chawaïa ».....	30
III.3. Correspondance entre la typologie actuelle des boucheries et la classification proposée. ....	33
<b>IV. RESTRUCTURATION ET MISE A NIVEAU DES BOUCHERIES DANS LE CADRE DU PROGRAMME DE LEUR CATEGORISATION ET CLASSIFICATION.</b>	35
IV.1. Aspect règlementaire .....	35
IV.2. Aspect opérationnel .....	35
IV.2.1. Locaux et environnement de travail .....	36

IV.2.2.	Plans de travail, matériels, machines de préparation et ustensiles .....	40
IV.2.3.	Conditions de mise en vente des produits .....	42
IV.2.4.	Le personnel .....	45
IV.2.5.	Opérations sensibles .....	47
<b>V. EVALUATION DE L'IMPACT DE LA CATEGORISATION DES BOUCHERS SUR L'ORGANISATION D'UNE FILIERE QUALITE EN VIANDES ROUGES.....</b>		
V.1.	Le concept qualité.....	50
V.1.1.	La qualité du produit .....	50
V.1.2.	La qualité du service .....	50
V.2.	Impact de la catégorisation des bouchers sur l'organisation de la filière qualité de la viande.....	50
V.2.1.	La qualité du produit .....	50
V.2.2.	La qualité du service .....	52
V.2.3.	Autres impacts.....	56
<b>VI. LES RELATIONS ENTRE LES DIFFERENTS OPERATEURS DANS LA FILIERE.....</b>		
VI.1.	Les circuits de commercialisation.....	57
VI.1.1.	La commercialisation du vif.....	57
VI.1.2.	Les marchés de gros en viandes rouges.....	57
VI.1.3.	Approvisionnement des boucheries traditionnelles.....	58
VI.1.4.	Proposition d'autres systèmes de commercialisation du bétail et de la viande	59
VI.2.	Les abattoirs .....	61
VI.3.	Le comportement des consommateurs.....	62
<b>VII. MESURES D'ACCOMPAGNEMENT .....</b>		
VII.1.	Soutien et encadrement de la chambre syndicale des bouchers.....	63
VII.2.	Libéralisation effective des prix.....	63
VII.3.	Classement des carcasses et catégorisation des morceaux de viande.....	64
VII.4.	La formation.....	64
VII.5.	Des démarches de type « assurance qualité » coordonnées entre les différents maillons de la filière .....	65
VII.6.	Mise en place d'un marché de gros des viandes rouges .....	66
VII.7.	Développement de chaînes de magasins modèles .....	66
VII.8.	Définition d'une grille des métiers .....	66
VII.9.	Mise en place d'un système de traçabilité du bétail .....	66
VII.9.1.	Conditions organisationnelles pour la mise en place d'un système de traçabilité	67
VII.9.2.	Les systèmes de rappel .....	68
VII.9.3.	Points clés à maîtriser dans un système de traçabilité.....	68
VII.10.	Mise en place du programme de catégorisation – classification des boucheries	69
VII.10.1.	Cadre organisationnel .....	69
VII.10.2.	Projet pilote de mise en place d'un réseau de boucheries catégorisées et classées	70
VII.11.	Cadrement juridique de la catégorisation.....	71
VII.12.	Volet normatif du projet de catégorisation.....	71
	Les normes indiqués pour les boucheries artisanales de 2 <sup>ème</sup> classe, s'appliquent aux autres classes de boucheries en supplément des normes qui leur sont spécifiques .....	73

<b>CONCLUSION .....</b>	<b>74</b>
<b>ANNEXE : PROJET D'UN TEXTE REGLEMENTANT L'HYGIENE DES ALIMENTS REMIS DIRECTEMENT AU CONSOMMATEUR .....</b>	<b>75</b>

## LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1. Consommation par habitant de viandes dans quelques pays 1982-96.....	7
Tableau 2. Différents poids moyens à l'abattage dans l'Union Européenne.....	8
Tableau 3. Distribution des viandes dans quelques pays.....	10
Tableau 4. Classification des boucheries.....	32
Tableau 5. Correspondance entre la typologie actuelle et la classification proposée des bouchers.....	34
Tableau 6. Durées d'exposition et de vie indicatives.....	49

## **ETUDE DE FAISABILITE D'UNE CATEGORISATION DES BOUCHERS EN TUNISIE EN FONCTION DU NIVEAU D'EQUIPEMENT DE LEUR POINT DE VENTE ET DE LEUR FORMATION PROFESSIONNELLE**

### **Prospective et perspectives relatives à la commercialisation des viandes rouges et des produits transformés**

#### **Préambule**

La première phase de l'étude consacrée à l'analyse de la situation actuelle du secteur des boucheries a montré qu'à l'instar des autres maillons de la filière des viandes rouges, celui-ci souffre d'importantes défaillances aux niveaux de l'organisation, du fonctionnement et du savoir faire discréditant ainsi le boucher aux yeux du consommateur. En effet, parmi l'échantillon de boucheries enquêtées, il a été constaté que seulement 16% d'entre elles offraient des conditions favorables à l'exercice de ce métier et 40% sont dans un état qui ne garantit pas un état hygiénique minimum des produits.

L'objet du présent rapport est la mise en place d'une catégorisation et une classification des boucheries dont l'objectif est la mise à niveau du secteur des boucheries et l'organisation de ses relations avec les autres opérateurs de la filière pour le mettre en phase avec les attentes du consommateur en termes de qualité de service, d'application stricte des mesures d'hygiène et de transparence sur la qualité des produits.

Pour ce faire, il nous a paru intéressant de nous inspirer du secteur de la boucherie dans des pays qui ont une certaine tradition dans ce domaine et commencer ce rapport par une première partie qui sera consacrée à la représentation de la situation à laquelle nous nous proposons de faire évoluer le secteur, en passant en revue d'abord l'état actuel de l'ensemble des maillons de la filière des viandes rouges et leur environnement dans les pays de la zone de l'Union Européenne puis, avec plus de détail, la pratique du métier de boucher et son évolution récente en France.

Une deuxième partie qui sera consacrée à la présentation du projet avec le développement des chapitres suivants :

1. Elaboration d'un schéma d'une nouvelle organisation des boucheries en fonction de la qualité du service et en fonction des produits vendus sous signes distinctifs de qualité
2. Restructuration et mise à niveau des boucheries dans le cadre du programme de leur catégorisation et classification.

3. Evaluation de l'impact de la catégorisation des bouchers sur l'organisation de la filière qualité et le développement de la vente des viandes rouges et des produits transformés sous signes distinctifs de qualité
4. Les relations entre les différents opérateurs dans la filière
5. Mesures d'accompagnement

En annexe, un projet de texte réglementaire sera proposé en vue de réglementer l'hygiène des aliments remis directement au consommateur.

## I. ANALYSE DE LA FILIERE DES VIANDES ROUGES DANS QUELQUES PAYS EUROPEENS

### I.1. Les tendances de la consommation des viandes

Après avoir régulièrement augmenté jusqu'au milieu des années 1980, la consommation de viande par personne semble se stabiliser dans les pays européens autour de 85 kg /habitant /an mais avec des différences en terme de type de viande préférée. C'est la viande de porc qui est la plus prisée avec 50 kg pour L'Espagne et 39 kg pour La France et L'Italie. La viande de volaille a enregistré une forte progression au détriment de la viande bovine et se stabilise actuellement à 20 kg pour l'Italie et à 24 kg pour l'Espagne et la France. Quant à la viande bovine dont la consommation est une tradition bien ancrée dans les pays d'Europe de l'Ouest, elle enregistre une baisse significative dans la plupart de ces pays.

**Tableau 1. Consommation par habitant de viandes dans quelques pays 1982-96**

Viandes Pays	Bovine		Ovine		Porcine		Volaille		Ensemble	
	1982	1996	1982	1996	1982	1996	1982	1996	1982	1996
Australie	40	40	21	19	15	18	20	27	105	104
N.Zélande	53	42	31	18	13	16	12	25	105	101
U.E(15)	22	19	3	4	34	41	15	20	74	84
ALENA <sup>1</sup>	41	38	1	1	25	24	24	38	91	101
Brésil	16	31	1	1	7	10	10	22	34	64
Chine	0,3	4	0,5	1	12	33	1	9	14	47
Japon	5	11	1	-	14	17	11	14	31	42
Russie	25	21	2	2	22	14	10	12	59	51
Ar .Saoudite	7	4	7	6	0	0	29	32	43	42
Monde	10	9	1	1	11	15	6	10	28	35

Source : FAOSTAT, EUROSTAT, USDA, ABARE

### I.2. La production de viande dans les pays de l'Union Européenne.

Ce secteur est composé des agriculteurs, des coopératives d'agriculteurs, des abattoirs et des entreprises qui interviennent dans divers aspects de la distribution et de la commercialisation de la viande. La distribution de l'élevage va de pair avec la spécialisation dans certaines régions dans un ou plusieurs types de production de viande.

<sup>1</sup> Accord de Libre Echange Nord Américain



## I.2.1. Caractéristiques de la production de viande bovine dans l'UE

### I.2.1.1. Prédominance des animaux de races laitières

Le troupeau européen fournisseur de viande bovine est essentiellement laitier (62% des vaches dans l' UE), trois pays font l'exception à cette dominance des races laitières, ce sont l'Espagne, la France et l'Irlande.

### I.2.1.2. La viande de veaux

La production de viande de veau est concentrée dans trois pays qui fournissent 75% de ce type de production :

- La France avec 32%
- Les Pays Bas avec 25%
- L'Italie avec 20%

### I.2.1.3. La viande d'animaux adultes

La répartition entre mâles et femelles est logiquement presque équilibrée avec 48-49% de mâles et 51-52% de femelles. Chez ces dernières la répartition entre vaches de réforme et génisses est dans un rapport de 3/2 mais la tendance est vers l'augmentation du nombre de génisses et une diminution du nombre de vaches de réforme.

### I.2.1.4. Les poids de carcasses

#### I.2.1.4.1. Les vaches de réforme

Les poids de finition diffèrent d'un pays à l'autre selon les races et leur degré de croisement.

- Les vaches de réforme les plus lourdes sont abattues dans les pays nordiques avec un poids de carcasse de 400 à 450 kg.
- Les vaches de réforme les plus légères sont abattues en Grèce et au Portugal avec un poids de carcasse variant entre 230 et 265 kg

#### I.2.1.4.2. La viande des mâles

En ce qui concerne les mâles, les taurillons sont abattus à un poids carcasse moyen de 334 kg sur l'ensemble de l'Union Européenne, les bœufs sont abattus plus âgés et donc plus lourds en moyenne que les taurillons

**Tableau 2. Différents poids moyens à l'abattage dans l'Union Européenne.**

Poids de carcasses en kg		
	Taurillon	Bœuf
Moyenne UE à 15	334,0	340,1
Poids supérieurs	401,6 (en Belgique et Luxembourg)	405,3 (pour la France)
Poids inférieurs	245,0 (pour le Danemark)	292,5 (pour la Suède)
Italie	334,0	263,2
Grèce	268,2	-

### **I.2.2. Le commerce du bétail vif.**

- Le nombre de marchés aux bestiaux diminue fortement parce que la vente du vif se fait de plus en plus à l'abattoir, les négociants en animaux vifs ont perdu leur rôle central sous l'effet de l'expulsion de la qualification de l'animal vif des transactions commerciales
- En Europe et afin de répondre au mieux à la demande du marché, les éleveurs à l'instar des autres producteurs dans le domaine agricole ont dû s'unir et s'organiser en groupements de producteurs en mettant en commun leur savoir faire et leur logistique pour peser sur le marché face aux négociants. Ils ont ainsi pu développer des cycles de commercialisation courts en approchant directement les grossistes de viandes sans passer par les maquignons ou même les chevillards pour atteindre directement les GMS.
- Les crises alimentaires de la dernière décennie ont renforcé de nouvelles demandes en faveur d'une meilleure connaissance de l'origine de la viande liée au lieu et aux modes de production et ont permis une montée en créneau des éleveurs qui étaient noyés dans la complexité des circuits de distribution.

### **I.2.3. L'abattage des animaux de boucherie**

L'activité des abattoirs est caractérisée par :

- Une prépondérance des abattoirs privés par rapport aux abattoirs publics dont la part d'activités devient partout en Europe très faible
- Tous les abattoirs sont dotés d'un agrément sanitaire, les petits abattoirs n'ont pas tous disparu, ils sont autorisés à ne satisfaire que des obligations allégées avec des conditions d'exercice bien définies
- Un nombre significatif d'abattoirs appartiennent et sont gérés par des producteurs.

### **I.2.4. Les circuits de distribution de la viande**

Au cours des dernières années, la distribution des viandes a été marquée par des changements profonds en rapport avec l'évolution des comportements alimentaires eux-mêmes liés aux modes de vie. Parmi les changements intervenus au niveau de ce secteur, on peut citer :

- L'importance croissante de la contribution des services de transformation et de distribution au détriment de la production dans la formation finale du prix du kilogramme de viande payé par le consommateur. En Espagne, la part des GMS dans la distribution des viandes est passée de 40% en 1997 à 43% en 2002 tandis que celle des boucheries traditionnelles a régressé de 51% à 49% durant la même période.

- L'apparition de circuits directs entre les producteurs et les consommateurs en court-circuitant les intermédiaires pour répondre au besoin du consommateur en matière de transparence sur l'origine des viandes.
- Le déclin des boucheries traditionnelles et la montée en puissance des GMS qui répondent mieux au nouveau mode de vie. Le développement des GMS va de paire avec le degré d'urbanisation et l'amélioration du niveau de vie.

**Tableau 3. Distribution des viandes dans quelques pays**

	GMS	Boucheries
France	81%	19%
Espagne	43%	57%
Italie	84%	16%

Source : INRA « Economie et Sociologie Rurale 1997

- Les GMS deviennent un interlocuteur qui pèse face aux industriels et aux groupements d'éleveurs qui interviennent dans la transformation des viandes, ils jouent un rôle central dans la promotion et l'innovation des produits.
- Face aux GMS, le secteur de la boucherie traditionnelle résiste et développe une politique de proximité basée sur l'information du client à propos de l'origine et de la qualité de la viande (labels....) et se met à proposer, comme les GMS, des spécialités bouchères et des plats cuisinés.

## **II. FONCTIONNEMENT ET ORGANISATION DES BOUCHERIES EN FRANCE**

### **II.1. Qu'est ce qu'un boucher ?**

Le boucher appartient au secteur des métiers de bouche. Il dispose d'un savoir faire reconnu par la clientèle devant laquelle il démontre son art de la découpe.

C'est le dernier maillon de la filière des viandes rouges. Acheteur en vif ou en carcasse, il choisit sa viande et maîtrise son approvisionnement. Il est en contact avec le consommateur à qui il apporte des conseils et des garanties sur le choix des morceaux et des informations sur l'origine et la qualité de la viande, l'utilisation, la conservation, la cuisson...

Le boucher est aussi bien commerçant que fabricant de spécialités bouchères (morceaux farcis ou composés) , de charcuterie et de plats cuisinés.

### **II.2. Comment devenir boucher ?**

Pour devenir boucher, cela commence le plus souvent par un apprentissage chez un artisan, tout en suivant une formation au centre de formation d'apprentis (CFA) pour obtenir le certificat d'aptitude professionnelle (CAP) ou le brevet professionnel (BP), la formation aux métiers de la viande s'adresse à tous les jeunes de 15 à 25 ans. Elle se complète par des stages.

#### **II.2.1. Le CAP de préparateur en produits carnés**

Le CAP est un diplôme d'état, il se prépare grâce à une formation pratique en entreprise et par une formation théorique en centre de formation d'apprentis. Le CAP de préparateur en produits carnés propose quatre options : boucher, boucher hippophagique, tripier et volailler.

#### **II.2.2. Le CAP de charcutier traiteur**

Après l'obtention du CAP, il est possible de préparer en une année en alternance CFA/entreprise, le CAP de charcutier traiteur.

#### **II.2.3. Le Certificat de Qualification Professionnelle**

Le certificat de qualification professionnelle ou « commercialisation au détail de produits carnés » se prépare en alternance sur un an par contrat de qualification.

#### **II.2.4. Le Brevet Professionnel (BP) « boucher »**

Après le CAP, le jeune diplômé peut envisager la préparation au brevet professionnel de boucher, qui accorde à son titulaire une haute qualification, par des voies diverses :

- Apprentissage, contrat de qualification ou par correspondance à l'ENSMV.

- La formation continue sur 2 ou 3 ans selon le niveau général et l'expérience professionnelle.

### **II.2.5. Le Brevet de Maîtrise (BM) .**

C'est un diplôme délivré par les chambres de métiers. Il atteste une haute qualification professionnelle (même niveau que le BP) et permet de former des apprentis. Il existe plusieurs spécialités : boucher, boucher hippophagique, charcutier traiteur, boucher charcutier traiteur. Il permet d'accéder au titre prestigieux de Maître Artisan.

### **II.2.6. Le Brevet d'Etude Professionnel Alimentation (BEP).**

Ce brevet est à dominante de préparation de produits carnés, la durée de sa préparation est de deux ans, il est spécialisé par branche : boucherie, charcuterie...

Le Baccalauréat Professionnel Métiers de l'alimentation : la durée d'étude est également de 2 ans.

## **II.3. Le boucher hippophagique.**

Le métier de boucher hippophagique ou chevalin se distingue de la boucherie traditionnelle non seulement par la spécialisation des animaux abattus mais aussi par les techniques professionnelles mises en œuvre pour préparer les viandes. Les clients particulièrement concernés par cette consommation sont les jeunes enfants en période de croissance et les femmes en âge de procréer.

En France, il existe neuf races de chevaux lourds qui sont menacées de disparition s'il n'y avait pas le soutien des haras nationaux. L'élevage de ces animaux en vue de leur abattage et la consommation du produit carné ont suscité le développement d'une économie de marché et du développement de cette filière.

## **II.4. Hygiène de la viande.**

Traditionnellement, la viande a été considérée comme le véhicule d'un nombre important de maladies d'origine alimentaire se déclarant chez l'homme. L'approche moderne d'hygiène de la viande exige que des mesures soient prises aux points de la chaîne alimentaire où elles peuvent le plus contribuer à la réduction des risques alimentaires pour les consommateurs. Cela se traduit par l'application de mesures spécifiques qui mettent l'accent sur la prévention et le contrôle des cas de contamination à toutes les étapes de la production de la viande et sa transformation ultérieure.

S'inspirant du « Code d'usage international recommandé, principes généraux d'hygiène alimentaire » et du Codex Alimentarius et de la démarche HACCP (analyse des risques, points critiques pour leur maîtrise), un certain nombre de gouvernements, dont la Tunisie,

mettent actuellement en place des systèmes redéfinissant les rôles respectifs du secteur professionnel et des administrations dans le domaine des activités concernant l'hygiène de la viande. Il incombe à l'autorité compétente de définir le rôle du personnel impliqué dans les mesures d'hygiène pour la viande en fonction des besoins et de veiller au respect de toutes les prescriptions réglementaires.

Trois concepts principaux en matière d'hygiène de la viande ont été développés ces dernières années.

- Le code d'usages en matière d'hygiène pour la viande, Codex Alimentarius
- Le paquet hygiène au niveau européen
- Les guides de bonnes pratiques hygiéniques

#### **II.4.1. Le code d'usages en matière d'hygiène pour la viande, Codex Alimentarius**

Le champ d'application de ce code comprend les dispositions d'hygiène relatives à la viande crue, les préparations à base de viande et la viande travaillée, de la production des animaux sur pieds jusqu'au point de vente au détail. L'autorité compétente établit les prescriptions réglementaires en matière d'hygiène pour la viande et assure la responsabilité de leur respect. Il incombe au responsable de l'établissement de produire une viande saine et propre à la consommation humaine en respectant les prescriptions réglementaires en matière d'hygiène pour la viande.

#### **II.4.2. Le paquet hygiène**

En droit européen, le paquet hygiène est un ensemble de cinq règlements communautaires, fixant les exigences relatives à l'hygiène des denrées alimentaires et des denrées animales appliquées à toutes les étapes de la production, de la transformation et de la distribution, à l'intention des exploitants du secteur alimentaire en tenant particulièrement compte des principes suivants :

- La responsabilité première en matière de sécurité alimentaire incombe à l'exploitant du secteur alimentaire.
- Il est nécessaire de garantir la sécurité alimentaire à toutes les étapes de la chaîne alimentaire depuis la production primaire.
- Il importe, pour les denrées alimentaires qui ne peuvent pas être entreposées à température ambiante de manière sûre, de maintenir la chaîne du froid.
- L'application généralisée de procédures fondées sur les principes HACCP, associées à la mise en œuvre de bonnes pratiques hygiéniques, devraient renforcer la responsabilité des exploitants du secteur alimentaire.

- Les guides de bonnes pratiques constituent un outil précieux qui aident les exploitants du secteur alimentaire à respecter les règles d'hygiène alimentaire à toutes les étapes de la chaîne alimentaire et à appliquer les principes HACCP.
- Il est nécessaire de fixer des critères microbiologiques et des exigences en matière de contrôle de la température fondés sur une évaluation scientifique des risques

### **II.4.3. Les guides de bonnes pratiques d'hygiène (GBPH)**

Conformément aux règlements communautaires et notamment « le paquet hygiène », l'ensemble des organisations professionnelles de l'alimentation sont tenues d'élaborer des guides de bonnes pratiques d'hygiène selon les principes suivants :

- Les GBPH sont conçus par les branches professionnelles pour les professionnels en association avec les autres partenaires de la filière et les administrations de contrôle en s'inspirant du code d'usages en matière d'hygiène pour la viande, Codex Alimentarius et la démarche HACCP.
- Chaque GBPH rassemble les recommandations spécifiques au secteur alimentaire auquel il se réfère.
- Ces guides doivent être validés par les pouvoirs publics.

#### **II.4.3.1. Le Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques en Boucherie.**

##### **a) Principes de base**

Pour aider les artisans Bouchers Charcutiers Traiteurs à respecter leurs obligations en matière de réglementation hygiène, la Confédération Française des Bouchers Charcutiers Traiteurs a décidé la rédaction d'un guide de bonnes pratiques d'hygiène Boucherie. Cet outil a été réalisé par des professionnels en activité, il contient des recommandations directement applicables en entreprise. Il a été examiné par un conseil d'experts indépendants (le Conseil Supérieur d'Hygiène public de France), et validé par les administrations de contrôle.

L'élaboration du GBPH en boucherie artisanale se fonde sur les principes d'une démarche de type HACCP . Cette démarche vise à :

- Identifier les grands types de produits et de procédés concernés par le guide ;
- Analyser les dangers liés aux produits et les dangers liés aux procédés ;
- Identifier les moyens simples et adaptés de maîtrise et de surveillance de ces dangers.
- Architecture du guide

**b) Le Guide de Bonnes Pratiques Hygiéniques** en Boucherie se compose :

- de points clés
- d'éléments de surveillance
- de fiches de bonnes pratiques

**b-1 Les points clés**

Ce sont des points essentiels à maîtriser en matière de qualité sanitaire et hygiénique, à savoir :

- L'hygiène des manipulateurs ;
- Le nettoyage et la désinfection ;
- L'organisation du travail ;
- L'environnement de travail ;
- Les matières premières ;
- Le rangement rationnel ;
- La maîtrise du froid ;
- La gestion des stocks ;
- Les opérations spécifiques.

**b-2 Les éléments de surveillance**

Ces éléments de surveillance sont la preuve de la mise en œuvre par le professionnel de contrôles et de vérifications, il s'agit notamment de :

- La surveillance du nettoyage et de la désinfection ;
- La surveillance du lavage des mains ;
- La formation et le savoir faire professionnel
- Le contrôle sensoriel ;
- Le contrôle des températures ;
- Le contrôle des durées.

**b-3 Les fiches de bonnes pratiques.**

Le GBPH comprend quatre types de fiches de bonnes pratiques :

- Fiches de bonnes pratiques « opérations »
- Fiches de bonnes pratiques « matières premières »
- Fiches de bonnes pratiques « environnement de travail »
- Fiches de bonnes pratiques « fabrication »



L'organisation schématique d'une « fiche de bonnes pratiques » se présente ainsi :

DANGERS	MOYENS DE MAITRISE	ELEMENTS DE SURVEILLANCE

La colonne « DANGERS » présente les dangers microbiologiques et chimiques d'une opération, d'une matière première, d'un environnement de travail ou d'une fabrication.

La colonne « MOYENS DE MAITRISE » présente les moyens proposés par les professionnels pour maîtriser les dangers identifiés dans la première colonne et validés par l'administration.

La colonne « ELEMENTS DE SURVEILLANCE » présente les éléments identifiés ci-dessus au paragraphe ( b-2)

## II.5. Organisation professionnelle des bouchers

### II.5.1. La Confédération Française de la Boucherie, Boucherie Charcuterie, Traiteur (CFBCT)

Sur les 20 000 entreprises de boucherie en France, de 50 à 80% adhèrent au syndicalisme, pourcentage plus élevé en zone rurale qu'en zone urbaine.

La Confédération Française de la Boucherie, Boucherie Charcuterie, Traiteur (CFBCT) a été fondée en 1894 sous la forme d'un syndicat professionnel. Elle est signataire de la Convention Collective Nationale (CCN). C'est l'organisation professionnelle des bouchers, bouchers charcutiers et traiteurs, elle est au service des artisans et s'attache à mener des actions collectives valorisant la profession, et à représenter et défendre le métier auprès des pouvoirs publics.

Pour mener à bien ses différentes missions, la CFBCT a créé plusieurs organismes dont :

- Un fonds d'assurance formation patronal : le FAF de l'alimentation, commission Boucherie ;
- Un fonds d'assurance formation paritaire, pour les salariés : l'AGEFOV ;
- Une société d'édition, la SEPETA pour le journal « La Boucherie Française » recueil de nombreuses publications professionnelles et des fournitures utiles au magasin ;
- L'Ecole Nationale Supérieure des Métiers de la Viande (ENSMV), créée en 1957, elle organise des formations aux techniques professionnelles et à la gestion ;
- Un service juridique, fiscal et social ;
- Un service hygiène et qualité, sécurité et environnement ;

- Un service qui siège dans les instances interprofessionnelles et gère la communication sur les produits et la profession ;
- le FAF de l'alimentation, commission Boucherie, l'AGEFOVA, la SEPETA et l'ENSMV sont gérés d'une façon autonome ;
- Un pôle d'innovation (ARDATmv) pour aider à la recherche et au développement appliqués pour les petites entreprises ;
- Une association pour la promotion des professionnels qui respectent la tradition bouchère : l'APMAB (Association pour la Promotion du Métier d'Artisan Boucher).

**Parmi les principaux thèmes sur lesquels travaille la CFBCT on peut citer :**

- La sensibilisation des jeunes au métier ;
- La cession/reprise des entreprises ;
- La défense des guides de bonnes pratiques d'hygiène ;
- Les démarches « qualité » propres au métier : bœuf tradition bouchère, agneau tradition bouchère (BTB et ATB) ;
- L'organisation des concours Meilleurs Ouvrier de France (MOF) et Meilleurs Apprenti de France (MAF) ;
- L'évaluation des diplômes pour accéder au métier ;
- La validation des acquis de l'expérience ;
- La participation à des manifestations comme le salon de l'agriculture et la semaine du goût.

### **II.5.2. La Convention Collective Nationale (CCN)**

La convention collective nationale de la boucherie, boucherie charcuterie et boucherie hippophagique règle les rapports entre employeurs et salariés travaillant dans les entreprises dont l'activité économique principale est l'une ou plusieurs des activités économiques suivantes : boucherie, boucherie- charcuterie, boucherie- traiteur, boucherie charcuterie traiteur, traiteur, boucherie hippophagique (chevaline), triperie et commerce de volailles et gibier.

Cette convention collective propose une grille de classification des emplois pour tout le personnel administratif et technique.

#### **II.5.2.1. Niveau I**

##### **II.5.2.1.1. Echelon A**

*Plongeur*

Le plongeur est capable d'utiliser le lave vaisselle, il connaît les produits de lavage, leur dosage et les règles d'hygiène élémentaire.

#### *Employé technicien*

L'employé technicien est chargé du nettoyage de l'ensemble des locaux professionnels et du matériel. Il connaît les produits à utiliser, leur dosage, les règles d'hygiène élémentaires contenues dans le guide de bonnes pratiques d'hygiène.

#### **II.5.2.1.2.** *Echelon B*

##### *Chauffeur- livreur*

Le chauffeur-livreur assure le chargement des produits et marchandises conformément aux règles sanitaires. Il en effectue la livraison et le déchargement. Il maintient son véhicule en tenant compte des règles d'hygiène. Il s'assure du bon entretien du véhicule.

Il est chargé de recevoir et de transmettre tous les documents administratifs et commerciaux relatifs aux transports effectués.

#### *Employé administratif*

L'employé administratif effectue toutes les tâches administratives utiles au bon fonctionnement de l'entreprise, par exemple travail sur ordinateur, classement, courrier.

### **II.5.2.2.** Niveau II

#### **II.5.2.2.1.** *Echelon A*

##### *Chauffeur-livreur encaisseur*

En plus des fonctions de chauffeur-livreur (niveau I, échelon B), il a la responsabilité de toutes les opérations financières liées à l'encaissement des factures.

##### **Caissier**

Le caissier effectue seul toutes les opérations courantes de caisse. Il est apte à prendre des commandes. Il doit, par ailleurs, manifester de bonnes qualités relationnelles.

##### **Vendeur**

Le vendeur présente les viandes, prépare et présente les plats. Il assure le service à la clientèle, il doit, par ailleurs, manifester de bonnes qualités relationnelles.

#### **II.5.2.2.2.** *Echelon B*

##### **Secrétaire aide-comptable**

En plus des fonctions de l'employé administratif (niveau I, échelon B), il effectue toutes les opérations préparatoires au travail du comptable.

**Boucher Préparateur :**

Le boucher préparateur assure toutes les tâches d'exécution courantes nécessaires à la transformation des carcasses de leur état initial de gros morceaux de coupe jusqu'à leur présentation en morceaux de détail en vue de la mise en vente.

**Tripier préparateur :**

Il doit avoir les connaissances de base en triperie :

- identifier les différents produits tripiers
- distinguer les différentes qualités des produits tripiers
- maîtriser les méthodes de travail et les procédés : pesage, prise de température, qualité du produit, état de l'emballage...
- identifier les différents conditionnements des produits : palettes, cartons, chariots, bacs...
- identifier et mettre en pratique les règles d'hygiène et de sécurité

Missions :

- réceptionner et stocker les produits ;
- reconnaître et vérifier les produits (température, quantité..)
- étiqueter et emballer les produits selon le souhait des clients ;
- stocker en chambre froide positive ou négative les produits prêts à expédier ;
- préparer les livraisons et les expéditions.

Aptitudes requises :

- respecter les délais (préparation des livraisons et des tournées d'expédition) ;
- respecter des processus de contrôle rigoureux (décompte des quantités prélevées sur les stocks, étiquetage, estampillage..)

**Charcutier traiteur :**

Le charcutier traiteur assure les tâches d'exécution courantes nécessaires à la réalisation des préparations et fabrications de base de charcuterie crue ou cuite traditionnelle et en charcuterie disposant d'un rayon traiteur.

**Vendeur qualifié**

En plus des fonctions du vendeur (niveau II, échelon A), il est capable d'apporter à la clientèle une information objective sur le choix des morceaux et leur préparation culinaire. Il est titulaire d'un CQP vendeur, vendeuse qualifié(e)

**II.5.2.2.3. Echelon C****Caissier aide-comptable**

En plus des fonctions du caissier (niveau II, échelon A), il effectue toutes les opérations préparatoires au travail du comptable.

### II.5.2.3. Niveau III

#### II.5.2.3.1. Echelon A

##### **Boucher préparateur qualifié :**

Le boucher préparateur qualifié assure toutes les tâches d'exécution courantes nécessaires à la transformation des carcasses de leur état initial de gros morceaux de coupe jusqu'à leur présentation en morceaux de détail en vue de la mise en vente. Il est titulaire du CAP de préparateur en produits carnés ou du CQP de technicien boucher.

##### **Charcutier traiteur qualifié :**

Le charcutier traiteur qualifié assure les tâches d'exécution courantes nécessaires à la réalisation des préparations et fabrications de base de charcuterie crue ou cuite traditionnelle et en charcuterie disposant d'un rayon traiteur. Il est titulaire d'un CAP charcutier traiteur.

#### II.5.2.3.2. Echelon B

##### **Boucher préparateur vendeur qualifié :**

Le Boucher préparateur vendeur qualifié effectue toutes les tâches du boucher préparateur qualifié (niveau III, échelon A). Il est titulaire du CQP boucher préparateur vendeur, vendeuse qualifié(e) ou possède les connaissances technologiques et pratiques équivalentes.

##### **Boucher traiteur qualifié :**

Le boucher traiteur qualifié est titulaire du CAP préparateur en produits carnés ou du CQP de technicien boucher. Il est titulaire du CAP préparateur en produits carnés ou du CQP de technicien boucher et mention complémentaire employé traiteur ou possède les connaissances technologiques et pratiques équivalentes.

##### **Ouvrier tripier :**

Connaissance de base en triperie :

il a les mêmes connaissances que le tripier préparateur (niveau II, échelon B) et maîtrise les méthodes de travail et les procédés, si la fonction l'oblige, de : tranchage, parage, séparation des produits, mise sous vide, affûtage des couteaux

Missions :

##### *Trancheur opérateur découpe :*

- Séparation et préparation des produits des fressures : cœur, ris, foie, mou, hampe... ;
- préparation des produits : parer, dénervé, dégraisser, trancher..(foies, cœurs, rognons, ris..)
- désossage et roulage des têtes de veau (cuir + langue) ;
- conditionnement des produits : mise sous vide ;

*Désosseur- casseur de têtes :*

- désossage des têtes de veau ;
- prélèvement des joues et des langues ;
- cassage des têtes de veaux et des têtes de porcs ;
- conditionnement des produits (mise sous vide, mise en barquette des cervelles..)

*Vendeur*

- présente les produits tripiers ;
- prépare et présente les plats ;
- assure le service de la clientèle ;
- il doit manifester de bonnes qualités relationnelles

Il est fréquent que les ouvriers soient polyvalents et réalisent l'ensemble des opérations citées ci-dessus. Aptitudes requises :

- bonne capacité d'adaptation ;
- détecter toute anomalie survenue en cours de production ou au sujet de la qualité des produits travaillés ;
- informer le chef d'atelier de toute anomalie rencontrée.

**II.5.2.3.3. Echelon C****Boucher charcutier traiteur qualifié :**

Le Boucher charcutier traiteur qualifié est titulaire du CAP de préparateur en produits carnés ou du CQP de technicien boucher et du CAP de charcutier traiteur.

**II.5.2.4. Niveau IV****II.5.2.4.1. Echelon A (Comptable)**

Le comptable traduit en comptabilité toutes les opérations administratives, commerciales ou financières, les compose, les centralise et les assemble pour permettre d'en tirer; balances, bilans, comptes de résultats,, prix de revient aux différents stades de la fabrication ou de la distribution.

**II.5.2.4.2. Echelon B****Boucher hautement qualifié :**

Le Boucher hautement qualifié est titulaire du BP de boucher ou en possède le niveau et les compétences. Il est capable d'assurer la responsabilité du rayon boucherie.

***Boucher traiteur hautement qualifié :***

Le Boucher traiteur hautement qualifié est titulaire du BP de boucher ou en possède le niveau et les compétences. Il est capable d'assurer la responsabilité du rayon charcuterie traiteur.

***Charcutier- traiteur hautement qualifié***

Le charcutier- traiteur hautement qualifié est titulaire du BP de boucher ou en possède le niveau et les compétences. Il est capable d'assurer la responsabilité du rayon charcutier traiteur.

***Tripier responsable cuisson :***

Il a les mêmes connaissances de base que le tripier préparateur et maîtrise les méthodes de travail et les procédés : mode de cuisson, temps de cuisson, températures, fonctionnement des machines....

**Missions**

- organiser et planifier l'activité en fonction des commandes et des arrivages ;
- réceptionner les matières premières, les ranger en respectant le plan de gestion des stocks ;
- préparer les produits avant cuisson en respectant la nature des produits et les quantités (marinades, lavages ..) ;
- paramétrer la (les) machine (s) avant lancement de la cuisson ;
- lancer la cuisson et vérifier régulièrement les différents paramètres (temps, température..) ;
- procéder au nettoyage désinfection de la ou les machines en fin de poste ;
- assurer la maintenance de premier niveau ;
- détecter les non -conformités, les anomalies et les dysfonctionnements par rapport au produit et à la machine ;

**Aptitudes requises**

- connaître et maîtriser le fonctionnement des différentes machines (exemple : autoclave)
- être rigoureux et méthodique ;
- anticiper, réagir rapidement en cas de non-conformité machine et produit ;

- transmettre l'information utile en fonction des besoins spécifiques de chaque interlocuteur interne.

#### **II.5.2.4.3. Echelon C**

##### **Boucher charcutier traiteur hautement qualifié :**

Le boucher charcutier traiteur hautement qualifié est titulaire des BP des deux spécialités ou en possède le niveau et les compétences. Il est capable d'assurer la responsabilité des rayons boucherie, charcuterie et traiteur.

#### **II.5.2.5. Niveau V (Agents de maîtrise)**

##### **Responsable de laboratoire adjoint**

Le responsable de laboratoire adjoint assiste dans toutes ses tâches le responsable de laboratoire (niveau VI, échelon A), il peut également le suppléer dans certaines de ses tâches.

##### **Responsable de point de vente adjoint**

Le responsable de point de vente adjoint assiste dans toutes ses tâches le responsable de vente (niveau VI, échelon A), il peut le suppléer dans certaines de ses tâches. Il peut également assurer le fonctionnement normal d'un point de vente sous une responsabilité hiérarchique.

#### **II.5.2.6. Niveau VI (Agents de maîtrise)**

##### **II.5.2.6.1. Echelon A**

##### **Responsable de laboratoire**

Le responsable de laboratoire assure le fonctionnement du laboratoire. Il a la responsabilité de toutes les préparations des produits en vue de leur commercialisation.

##### **Responsable de point de vente**

Le responsable de point de vente a la responsabilité du bon fonctionnement du point de vente (magasin, place de marché, tournée etc..)

##### **Responsable hygiène et sécurité**

Le responsable hygiène et sécurité assure la mise en place et le respect des règles d'hygiène et de sécurité alimentaire dans l'entreprise. Il est responsable de l'application des guides de bonnes pratiques d'hygiène ou de l'HACCP. Il doit veiller à la formation en ces domaines du personnel.

##### **II.5.2.6.2. Echelon B**

##### **Assistant de chef d'entreprise**



L'assistant de chef d'entreprise assiste dans toutes ses tâches le responsable d'entreprise (niveau VII). Il peut également assurer le fonctionnement d'un point de vente ou d'un rayon spécifique. Il est titulaire d'un CQP d'assistant de chef d'entreprise ;

#### **II.5.2.6.3. Echelon C**

##### **Responsable de plusieurs points de vente**

Le responsable de plusieurs points de vente assure le bon fonctionnement et la coordination des points de vente dont il est responsable.

#### **II.5.2.7. Niveau VII (Cadres)**

##### **II.5.2.7.1. Echelon A**

##### **Responsable de laboratoire**

En plus des fonctions du responsable de laboratoire défini au niveau VI, il assure la gestion complète (embauche, fixation du salaires, répartition des tâches, pouvoir disciplinaire, etc..) du personnel du point de vente

##### **Responsable de point de vente**

En plus des fonctions de responsable de point de vente défini au niveau VI, il, assure la gestion complète (embauche, fixation du salaires, répartition des tâches, pouvoir disciplinaire, etc..) du personnel du poit de vente (magasin, place de marché, tournée etc..)

##### **Responsable des achats**

Le responsable des achats doit satisfaire aux besoins de matières premières de l'entreprise. Pour cela, il a délégation de négociation auprès des fournisseurs auxquels il s'adresse dans le respect du cahier des charges de l'entreprise. Par ailleurs, il doit veiller au bon approvisionnement du ou des points de vente.

##### **II.5.2.7.2. Echelon B**

##### **Responsable d'entreprise**

Le responsable d'entreprise assure la responsabilité du fonctionnement de l'entreprise.

### **III. ELABORATION D'UN SCHEMA D'UNE NOUVELLE ORGANISATION DES BOUCHERIES**

L'élaboration du schéma de la nouvelle organisation des boucheries sera réalisée en fonction de la qualité du service et en fonction des produits vendus sous signes distinctifs de qualité.

#### **III.1. Notions de catégories, classes et spécialités**

##### **III.1.1. Catégorisation**

On entend par « catégorisation » des boucheries, la procédure au cours de laquelle les établissements où on découpe et vend directement au consommateur de la viande de boucherie, généralement celle du bœuf, du veau, du mouton et accessoirement celle du dromadaire et des équidés, sont répartis en différentes catégories selon le type d'activité en boucherie. Cette approche répond aux motivations suivantes :

- La mise en place de mesures spécifiques pour assurer la salubrité des viandes traitées selon le type d'activité en boucherie, cela permet d'adapter les équipements et les procédés aux niveaux de risques encourus par la viande lors de son traitement,
- La nécessité d'organiser le métier de boucher en le codifiant car il est parfois affiché par des professionnels dont les activités débordent sur d'autres segments de la filière,
- Une standardisation des offres à un niveau comparable tout en laissant assez de marge pour mettre en valeur la diversité.

##### **III.1.2. Classification**

La désignation « classification » est utilisée pour déterminer les critères minimaux pour les différentes classes identifiées au sein de chaque catégorie, l'intérêt de cette notion est de donner une prime à la qualité par la mise en œuvre des actions suivantes :

- Valorisation de la qualité de l'offre grâce à un mouvement de compétition à faire naître entre les bouchers,
- Meilleure définition des groupes cibles pour une satisfaction plus grande de leurs attentes,
- Plus grande transparence de l'offre,
- Aide à l'orientation pour les clients.

##### **III.1.3. Spécialisation**

La spécialisation, en boucherie, rend compte des particularités des produits mis en vente par rapport à la boucherie traditionnelle qui font référence soit à l'espèce animale, soit au degré

d'élaboration des produits ou encore à des conditions de production particulières émanant de démarches de qualités.

- **Spécialisation selon la nature des produits vendus**

Selon le degré d'élaboration des viandes commercialisées, une boucherie peut être qualifiée de « boucherie générale », son activité est alors limitée à la vente de viande et de produits du cinquième quartier ainsi que des produits de transformation classiques, la viande hachée et le merguez, ou s'étendre à la fonction traiteur. Cette spécialisation se traduit par des besoins spécifiques en équipements et en formation du personnel.

- **Spécialisation selon l'espèce animale abattue**

Certains bouchers se spécialisent dans la commercialisation de viande provenant d'une espèce animale donnée, c'est parfois le cas rare pour la viande de porc mais plus communément pour la viande chevaline. En effet, le boucher hippophagique ou chevalin se distingue de la boucherie traditionnelle non seulement par la spécialisation des animaux abattus mais aussi par des techniques professionnelles mises en œuvre pour la préparation des viandes.

- **Spécialisation dans la vente de produits vendus sous signes distinctifs de qualité**

Certaines boucheries peuvent se spécialiser dans la commercialisation de produits vendus sous signes distinctifs de qualité (labels, appellations d'origines contrôlées, agriculture biologique, indications géographiques protégées,...). L'autorisation de vente de tels produits de qualité certifiée ne devrait être accordée qu'à des bouchers qui justifient d'un bon niveau d'instruction et de formation professionnelle et dont les boucheries offrent de bonnes conditions d'accueil et d'équipement en rapport avec la qualité supérieure des produits commercialisés.

## III.2. Classification proposée

Compte tenu des résultats de l'enquête sur la situation actuelle des boucheries et des perspectives de mise à niveau qui seront développées ultérieurement, le consultant propose la classification suivante pour distinguer les établissements qui commercialisent la viande de boucherie. Celle-ci sera basée sur des **catégories** au sein desquelles on distinguera des **classes** à l'intérieur desquelles on peut trouver des **spécialisations** sous l'enseigne de **boucheries spécialisées**

### III.2.1. Catégorie I : Les Grandes et Moyennes Surfaces (GMS)

Sous l'effet de l'urbanisation, en créant de nouvelles habitudes de faire les courses, et l'amélioration du niveau de vie des citoyens, les GMS enregistrent de plus en plus une

augmentation de leur part dans la distribution des viandes rouges et constituaient déjà depuis plusieurs années une catégorie à part parmi les commerces de viande rouge.

Que la vente se fasse en rayon à la coupe devant le client ou en rayons libre-service de morceaux de viande, les GMS se distinguent en effet par :

- L'activité de commercialisation des produits carnés n'est pas exclusive. Le rayon boucherie viande rouge ne représente qu'un rayon parmi d'autres rayons de produits divers et variés
- la vente de viande en morceaux classés par catégories
- le haut degré de respect des règles de l'hygiène
- la transparence sur la qualité des produits
- Le développement de nouveaux rapports avec les éleveurs et les ateliers de découpe en faisant valoir leurs conditions.

Cette catégorie comprend deux classes :

#### **III.2.1.1. Première classe**

La vente se fait en rayon libre-service dans les hyper marchés sous formes de morceaux de viande parés, classés par catégories ainsi que des produits de transformation types viande hachée, merguez et autres spécialités. Ces produits sont conditionnés dans des barquettes individuelles protégées par un film plastique portant une étiquette avec les indications suivantes : le poids, la date de fabrication, le prix, le code barre, le type de famille de la viande ou de produits transformés et la date limite de consommation. Le conditionnement des portions unitaires et l'étiquetage sont souvent réalisés dans l'atelier de l'hyper marché, mais il arrive que les produits soient conditionnés et livrés par un centre de découpe agréé et qu'ils sont étiquetés dans le magasin.

A côté du rayon de boucherie générale, le magasin peut développer des rayons de boucherie spécialisée en produits particuliers, à condition que l'emplacement, la signalisation et l'étiquetage soient différents pour éviter toute confusion entre les produits d'origines et de destinations différentes. Parmi les spécialisations, on peut trouver les rayons suivants:

- rayon de boucherie chevaline
- rayon de boucherie caméline
- rayon de boucherie porcine
- rayon traiteur en produits carnés
- rayon de viande vendue sous signes distinctifs de qualité (labels, appellations d'origines contrôlées, agriculture biologique, indications géographiques protégées,...).

### III.2.1.2. Deuxième classe

Dans cette classe, la vente de viande se fait généralement dans les magasins de moyenne surface dans un rayon à la coupe devant le client comme dans une boucherie artisanale classique.

Les boucheries de 2<sup>ème</sup> classe des GMS ont également la possibilité de développer des rayons de boucherie spécialisée dans les mêmes conditions que les boucheries spécialisées de 1<sup>ère</sup> classe.

### III.2.2. Catégorie II : Vente par des artisans bouchers

C'est l'activité traditionnelle de vente directe au consommateur par le boucher qui achète sa viande sous forme de carcasses entières ou de quartiers qu'il désosse et découpe dans l'atelier de sa boutique ou face à ses clients devant lesquels il a coutume de démontrer son savoir faire et avec lesquels il a la possibilité de développer des liens privilégiés en leur apportant des informations, des conseils sur le choix des morceaux, l'origine et la qualité de la viande, etc.

L'activité de base de ces boucheries est celle de la boucherie générale à savoir la commercialisation de la viande et les produits de 5<sup>ème</sup> quartier à l'état frais des animaux des espèces bovines, ovines, caprines et camélines ainsi que les produits de transformation, viande hachée et merguez, quand les conditions de leur fabrication et de leur exposition à la vente sont réunies.

Au sein de cette catégorie on distingue deux classes :

#### III.2.2.1. Première classe

Elle est constituée de boucheries qui répondent à toutes les conditions d'hygiène et de transparence sur la qualité et qui se distinguent par un niveau élevé de la qualité de l'accueil et du service et qui intégreront dans leur organisation et fonctionnement les nouveaux programmes visant à promouvoir le secteur telles que la traçabilité, la classification des carcasses, la catégorisation des morceaux, le guide de bonnes pratiques hygiéniques, la formation professionnelle etc.

L'objectif est d'amener le plus grand nombre de bouchers à accéder au niveau de cette 1<sup>ère</sup> classe et entraîner l'ensemble de la profession dans un mouvement général de mise à niveau.

Ces boucheries sont autorisées à développer en parallèle une activité de traiteur en produits carnés.

Elles peuvent aussi se spécialiser dans la vente de viande sous signes distinctifs de qualité mais sans avoir possibilité de cumuler en même temps l'activité de vente de viande ordinaire pour éviter les fraudes vu qu'il n'est pas possible de distinguer les deux types de viande ni à l'état frais ni après cuisson.

### III.2.2.2. Deuxième classe

C'est le modèle basique des boucheries qu'on peut trouver aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain.

Elles seront désormais tenues de répondre à l'ensemble des dispositions réglementaires en termes de fonctionnement, d'organisation et d'équipement pour garantir la salubrité des produits et offrir un niveau de présentation et d'accueil satisfaisants.

C'est en fait le modèle de boucherie qui est programmé pour remplacer un certain nombre de boucheries insalubres du groupe 2 et de la plupart des boucheries des groupes 3 et 4 telles que décrites dans le rapport de diagnostic.

L'objectif de la mise en place de cette classe est de mettre un terme aux pratiques qui portent préjudice à l'image de marque de la profession.

Au sein de cette classe, les boucheries peuvent se spécialiser dans la commercialisation de viande d'une espèce particulière.

Pour la viande caméline, le cumul de son commerce avec celui des viandes de boucherie conventionnelle (espèces bovines, ovines et caprines) est possible à condition d'assurer une séparation nette entre des viandes d'origines différentes sur l'étal et dans l'armoire frigorifique et d'adopter un affichage clair pour bien informer le consommateur. L'enseigne de la boucherie doit en tout état de cause indiquer clairement que la boucherie commercialise de la viande caméline.

Pour les viandes chevalines, le cumul de son commerce avec celui des viandes d'espèces différentes est interdit, la boucherie hippophagique fournit exclusivement de la viande d'équidés.

### III.2.3. Catégorie III : Vente par des bouchers dont une partie de la production est destinée à des professionnels : les bouchers pratiquants le commerce de gros.

Ceux-ci s'apparentent aux bouchers de la catégorie II par le fait que leur activité principale est la remise directe de produits carnés au consommateur mais ils s'en différencient parce qu'une partie limitée de la production est écoulée à d'autres collègues détaillants, des établissements de restauration et des collectivités.

Durant notre enquête, il nous a été possible de constater que cette catégorie qui, du reste, rassemble un grand nombre de bouchers, constitue un important rouage dans l'organisation et le fonctionnement de cette profession notamment par l'approvisionnement à crédit de bouchers qui ne disposent pas de capitaux leur permettant de s'autofinancer et par la possibilité de fournir des bouchers ayant des besoins différents par de la viande en morceaux de découpe de gros en quartiers avants ou pistolats, selon le pouvoir d'achat de leur clientèle.

Ce rôle de proximité nous paraît important à préserver en soumettant ces bouchers à un contrôle sanitaire par les services vétérinaires.

Le maintien de cette catégorie de boucheries peut être considéré comme temporaire et qu'à terme, sous l'effet de plus de concurrence et de transparence apportées par la mise à niveau de la filière, un grand nombre de ces boucheries de gros vont se transformer en vrais centres de découpe et donc devant être assujetties à l'obligation de satisfaire aux conditions d'un agrément sanitaire.

Au sein de cette catégorie, il est proposé de former une seule classe qualifiée de «classe standard» mais dont le niveau d'équipement, d'organisation et de fonctionnement est équivalent à une 1<sup>ère</sup> classe.

#### **III.2.4. Catégorie IV : Les « bouchers-chawaïa »**

Leur activité est à la fois une vente directe de viande au consommateur et une activité de restauration dont la spécialité est la préparation de grillades servies avec d'autres mets d'accompagnement, généralement des salades et du pain traditionnel, à des clients attablés dans un espace situé dans le voisinage immédiat de la boucherie.

Ces établissements ont connu durant ces dernières années un développement important et leur existence devient familière sur la grande majorité des axes routiers à travers tout le pays. Ils sont fréquentés par toutes les couches sociales et jouent un rôle social et économique important. Malheureusement ce développement s'est fait d'une manière anarchique, c'est ainsi que les manquements à l'hygiène et les entorses à la réglementation en matière d'abattage et d'exposition à la vente font courir des risques sanitaires sérieux à la clientèle.

L'amélioration de l'image de ces établissements et de leur fonctionnement sera l'occasion d'attirer une clientèle supplémentaire soucieuse du respect des règles de l'hygiène et contribuera au développement d'une activité économique locale profitable en fin de compte à toute la filière des viandes rouges.

Au sein de cette catégorie on distinguera une 1<sup>ère</sup> classe et une 2<sup>ème</sup> classe selon le degré d'équipements, le niveau de convivialité en termes d'installations annexes, types espaces gazonnés, manèges etc. et de la physionomie générale de l'établissement.

C'est ainsi que, outre les aspects d'équipement et d'organisation qui seront développés ultérieurement, les boucheries – machwa 1<sup>ère</sup> classe doivent être dotées de :

- un parking privé pour les véhicules, réservé à la clientèle.
- un modèle architectural original de l'établissement

- des espaces gazonnés
- un salon pour permettre aux clients de se reposer

Les boucheries – machwa 2<sup>ème</sup> classe doivent préserver l'environnement de leurs établissements et veiller en particulier à :

- assainir l'environnement de la boucherie en le débarrassant de toutes traces de sang, de déchets de produits carnés et de toute autre nature
- soigner l'aspect général de l'établissement (entretien et réparation de toute défectuosité, état des peintures etc.)

Les boucheries – machwa qui se trouvent dans des zones traditionnelles d'élevages d'animaux réputés pour leurs qualités bouchères liées à des pratiques de pâturage et de conduite alimentaire naturelle seront encouragées à en faire la promotion avec le concours d'associations de producteurs et d'organisations professionnelles intéressées par la mise en place de démarches qualité pour ces races d'animaux.

L'objectif de la mise en place de cette catégorie est donc triple :

- assainir une situation précaire qui s'est imposée de fait,
- développer une activité économique locale et
- encourager l'émergence de produits de terroirs qui pourraient exister dans le voisinage de ces établissements.

### **Remarque sur les triperies**

L'enquête a révélé l'existence dans certains marchés municipaux de rares établissements équipés d'une manière rudimentaire, spécialisés dans le commerce des produits du cinquième quartier et dont la mise à niveau nécessite des frais qui sont sans aucun rapport avec la modicité de leur chiffre d'affaire. Il est donc proposé d'aider ces établissements à se convertir en boucheries de 2<sup>ème</sup> classe d'autant plus que la part de leur activité actuelle dans le traitement du 5<sup>ème</sup> quartier est très faible puisque toutes les autres boucheries commercialisent aussi ces produits.



**Tableau 4. Classification des boucheries**

CATEGORIES	CLASSES	SPECIALISATION
Catégorie I Vente en rayons GMS	-1 <sup>ère</sup> classe	Rayon boucherie conventionnelle
	Vente en rayons libre service	Rayon traiteur en produits carnés
		Rayon boucherie de viande sous signes distinctifs de qualité
		Rayons pour viandes d'autres espèces d'animaux de boucherie (cheval, porc, chameau)
-2 <sup>ème</sup> classe	Vente en rayons à la coupe	
Catégorie II boucheries artisanales	1 <sup>ère</sup> classe	Boucherie conventionnelle
		Bouchers traiteurs en produits carnés en parallèle avec l'activité de boucherie
		Bouchers spécialisés en viande sous signes distinctifs de qualité sans cumul avec la boucherie conventionnelle
	2 <sup>ème</sup> classe	Boucherie générale
		Bouchers chevalins uniquement
		Bouchers en viande caméline en parallèle avec les autres viandes
Catégorie III boucheries dont une partie de la production est destinée à des intermédiaires	Classe Standard Niveau 1 <sup>ère</sup> classe	Bouchers pratiquant le commerce de gros
Catégorie IV boucheries Chawaïa	1 <sup>ère</sup> classe	Promotion et publicité pour des viandes d'animaux élevés localement, susceptibles de faire l'objet de programmes en vue de l'obtention d'un signe distinctif
	2 <sup>ème</sup> classe	

### **III.3. Correspondance entre la typologie actuelle des boucheries et la classification proposée.**

Rappelons que l'enquête qui a été réalisée durant la phase de diagnostic sur la typologie des boucheries a permis d'identifier 6 groupes sur la base de considérations d'équipement, de formation, de respect de l'hygiène, de spécificité d'espèce etc. et que les GMS ont été traitées comme un groupe à part en raison d'un savoir faire, d'une organisation et d'une diversification des produits qui n'ont rien de comparable avec les boucheries dites artisanales.

Le projet de catégorisation-classification proposée consacre aussi aux GMS une catégorie à part en raison de la spécificité de leur activité.

Le reclassement des boucheries de la typologie actuelle vers la classification proposée se conçoit évidemment après mise à niveau et pour accéder à une classe de rang similaire. A titre d'exemple, les boucheries du groupe 3 des quartiers populaires sont programmées pour être reclassées après leur mise à niveau dans les boucheries artisanales de 2ème classe sachant qu'il n'est pas impossible qu'un certain nombre d'entre elles puissent être reclassées directement dans la 1ère classe si leurs propriétaires consentent à de lourds investissements en équipements et en formation qui, à priori, ne sont pas à leur portée.

**Tableau 5. Correspondance entre la typologie actuelle et la classification proposée des bouchers**

Typologie actuelle	classification proposée		
Groupes	Catégories	classes	Spécialisation
Groupe GMS	Catégorie I : GMS	1 <sup>ère</sup> classe rayons libre service 2 <sup>ème</sup> classe rayons à la coupe	traiteur
			Vente de viande démarche qualité en parallèle avec viande ordinaire
			Viande autres espèces
Groupe 1 : boucheries de haut niveau hygiène- équipements- formation...	Catégorie II : boucheries artisanales	1 <sup>ère</sup> classe	Boucher traiteur
			Vente de viande démarche qualité en exclusivité
Groupe 2 : Boucheries de niveau moyen avec des défaillances mais appréciation globale favorable	Catégorie II : boucheries artisanales	2 <sup>ème</sup> classe	
	Catégorie III : boucheries dont une partie de la production est destinée à d'autres professionnels	Une seule classe standard niveau 1 <sup>ère</sup> classe	
Groupe 3 : Boucheries des quartiers populaires, défaillances nombreuses	Catégorie II : boucheries artisanales	2 <sup>ème</sup> classe	
Groupe 4 : Boucheries rurales, état rudimentaire	Catégorie II : boucheries artisanales	2 <sup>ème</sup> classe	
Groupe 5 : Boucheries chawaïa	Catégorie IV : boucheries chawaïa	1 <sup>ère</sup> classe	
		2 <sup>ème</sup> classe	
Groupe 6 : Boucheries chevalines	Catégorie II : boucheries artisanales	2 <sup>ème</sup> classe	Vente exclusive de viande équine et asine

Remarque : les bouchers des groupes 2, 3, 4, et 5 ne sont pas autorisés de commercialiser la viande produite dans une démarche qualité.

## **IV.RESTRUCTURATION ET MISE A NIVEAU DES BOUCHERIES DANS LE CADRE DU PROGRAMME DE LEUR CATEGORISATION ET CLASSIFICATION.**

Compte tenu du diagnostic réalisé en première phase, il apparaît clairement que le problème essentiel qui se pose au secteur de la vente de viande de boucherie au détail en Tunisie est un problème d'hygiène et qu'il y a urgence à entreprendre un programme de mise à niveau spécialement conçu qui doit répondre aux prescriptions d'hygiène applicables aux locaux, aux équipements et aux matériels mais aussi aux conditions de préparation et d'exposition à la vente des produits.

### **IV.1. Aspect règlementaire**

La récente réglementation internationale sur l'hygiène alimentaire a évolué dans le sens de la responsabilisation du chef d'entreprise dans la maîtrise de la qualité hygiénique des aliments qu'il commercialise préconisant la mise en œuvre d'une démarche fondée sur les principes utilisés pour le développement du système HACCP (analyse de risques, points critiques pour leur maîtrise).

Pour assumer cette responsabilité, les professionnels sont aidés par les guides de bonnes pratiques hygiéniques (GBPH) que leurs organisations élaborent en concertation avec les administrations pour répondre aux dispositions légales en matière d'hygiène.

Actuellement, la législation en matière d'hygiène applicable dans les locaux de vente des viandes se résume à la circulaire municipale de la ville de Tunis du 24 décembre 1993. Celle-ci mérite d'être remplacée par un texte de portée nationale préconisant la mise en œuvre d'une démarche fondée sur les principes utilisés pour le développement du système HACCP apparentée à la directive de l'Union européenne 93/43/CEE relative à l'hygiène des denrées alimentaires.

Nous proposons en annexe un projet de texte similaire s'appliquant à tous les établissements où les aliments sont remis au consommateur ou préparés en vue de leur remise directe au consommateur. Ce texte pourrait servir de plateforme pour l'élaboration d'un guide de bonnes pratiques hygiéniques utilisable en boucherie.

### **IV.2. Aspect opérationnel**

Le programme de mise à niveau proposé pour les différentes catégories et classes de boucheries sera adapté à la spécificité de leurs activités. Le contenu normatif de ce programme sera enrichi, à la manière des GBPH, par des savoir-faire et des méthodes pour atteindre un niveau satisfaisant d'hygiène.

D'un point de vue méthodologique, on commencera par développer un référentiel d'éléments applicables à l'ensemble des boucheries qui garantit la salubrité des produits carnés qu'elles

exposent à la vente. Ce référentiel correspond aux éléments de mise à niveau préconisés pour les boucheries artisanales de 2<sup>ème</sup> classe dans la catégorie II, étant donné qu'elles représentent le modèle de boucherie basique, et on ne mentionnera pour les autres types de boucheries que les dispositions différentes ou supplémentaires par rapport à ce qui a été proposé pour le modèle de base.

Le programme de mise à niveau intéressera les domaines suivants :

1. Les locaux et l'environnement de travail
2. Les plans de travail, les matériels, les machines de préparation et les ustensiles
3. Les conditions de mise en vente des produits
4. Le personnel
5. Les opérations sensibles

#### **IV.2.1. Locaux et environnement de travail**

##### **IV.2.1.1. Boucheries artisanales de catégorie II, 2<sup>ème</sup> classe et boucheries Chawaïa**

Les bâtiments et installations doivent être conçus de manière à permettre de réduire au minimum les sources potentielles de contamination, d'assurer un accès facile à toutes les zones pour toutes les opérations de nettoyage et de désinfection.

Les conditions minimales auxquelles doivent répondre ces boucheries sont les suivantes :

- Une superficie totale de 20 m<sup>2</sup> dont une arrière boutique servant d'atelier pour la préparation de la viande comprenant un évier à 3 bacs, alimenté par de l'eau potable, froide et chaude et muni d'un dispositif pour retenir les graisses. Il faudrait éviter lors de la construction tous les recoins et niches non accessibles où les poussières peuvent s'accumuler,
- Un lavabo équipé d'eau courante chaude et froide, de savon et d'essuie-mains en papier jetable,
- Des toilettes séparées des locaux où se trouvent les denrées alimentaires par un sas comprenant un lave main. les cuvettes à la turque sont interdites,
- La hauteur des plafonds ne doit pas être inférieure à 2,80m, les murs doivent être couverts de faïence sur une hauteur de 1,80m,
- Le sol doit être couvert de matériaux solides, lisses, faciles à nettoyer et à désinfecter, si nécessaire. Les sols doivent être aménagés en pente, de façon à garantir une évacuation rapide des eaux de lavage dans les systèmes d'évacuation des eaux usées. En cas d'absence de réseau d'assainissement, il est nécessaire d'installer un dispositif d'assainissement approuvé par les autorités concernées,

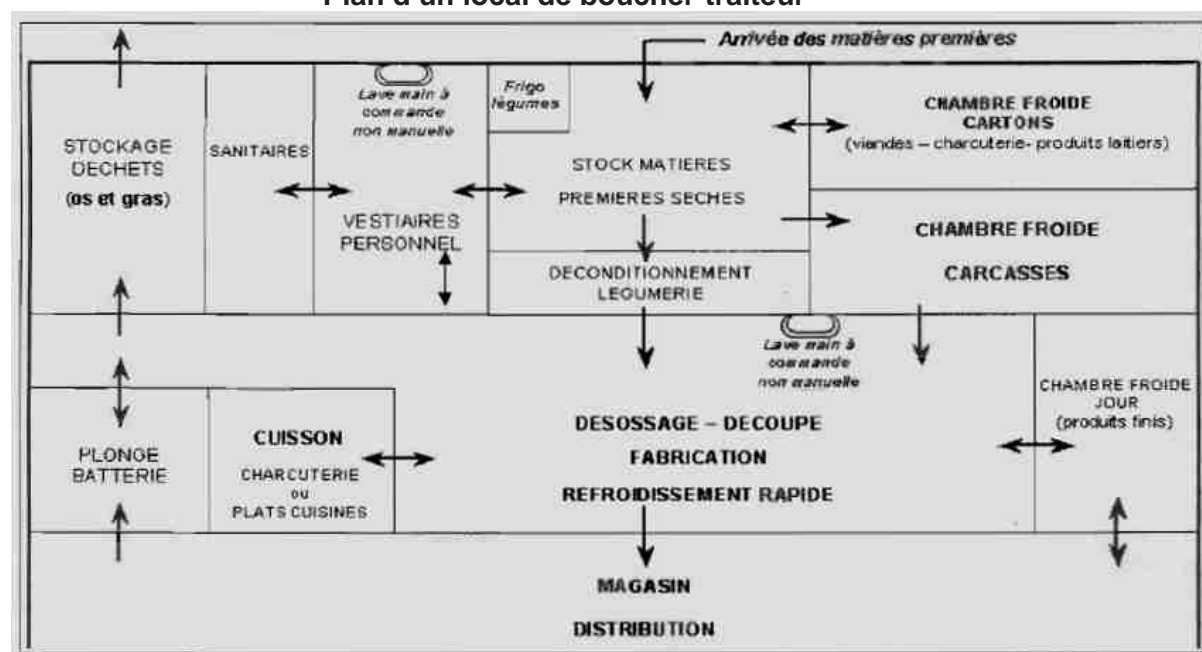
- En cas de dégradation, les défauts doivent être réparés sans délais, il faudrait entretenir les zones à l'aplomb des plans de travail (état des peintures, des carrelages, des étagères, des joints...)
- Les locaux doivent disposer de l'électricité,
- Les locaux doivent être aménagés en vue de créer des températures ambiantes fraîches, ou encore mieux, on peut opter pour l'installation de la climatisation.
- L'aération doit être suffisante afin de limiter les phénomènes de condensation et d'éliminer rapidement les odeurs et la vapeur d'eau. En cas de besoin, il y a lieu d'installer un système relié à une cheminée pour dégager ces odeurs. Ces cheminées doivent s'élever à une hauteur d'au moins 3m au dessus des toits et être munies à leur extrémité d'un aspirateur. Il faut éviter toute ouverture (fenêtre) vers des zones contaminées telles que la zone de stockage de déchets ou les toilettes,
- Une séparation des secteurs propres et des secteurs souillés en terme d'espace est recommandée, si celle-ci n'est pas possible en raison de l'exiguïté des locaux, il faudrait recourir à une séparation dans le temps en organisant le travail afin de réaliser les opérations sur le même emplacement mais après nettoyage et désinfection,
- Les locaux de vente dans lesquels les viandes et les abats sont travaillés et exposés à la vente doivent être maintenus constamment propres, il faut nettoyer et désinfecter les sols, murs et plafonds en utilisant des produits adaptés, une méthode adaptée (TACT : température, action mécanique, concentration du produit, temps de contact) et un matériel de nettoyage et de désinfection adapté et en parfait état d'entretien (lavette, brosse, balai-brosse,...),
- Mettre à disposition un vestiaire ou un placard pour permettre au personnel de changer de tenues pour le travail,
- Lutter contre les insectes et les rongeurs en protégeant les fenêtres par des moustiquaires faciles à nettoyer et en effectuant à intervalles réguliers des traitements de lutte contre les nuisibles,
- Interdire l'accès de la boucherie aux animaux de compagnie.

#### **IV.2.1.2. Les GMS, les boucheries artisanales 1<sup>ère</sup> classe, les boucheries pratiquant le commerce de gros et les boucheries Chawaïa 1<sup>ère</sup> classe**

La conception des locaux et de l'environnement de travail dans les boucheries des GMS, les boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe et dans les boucheries de gros doit être basée sur les mêmes principes décrits précédemment mais avec plus d'exigence pour réduire encore plus les sources potentielles de contamination. Ces établissements doivent répondre aux conditions supplémentaires suivantes :

- Une superficie de 30 m<sup>2</sup>,
- Les sols, murs et plafonds doivent être complètement recouverts de matériaux faciles à nettoyer et à désinfecter,
- Des lavabos en nombre suffisant dans les locaux de préparation équipés d'eau courante chaude et froide à commande non manuelle, de savon et d'essuie-mains en papier jetable. Il faudrait prévoir l'installation d'un lave main dans la partie magasin pour permettre un lavage fréquent des mains lors de la manipulation des produits devant les clients,
- Des toilettes séparées des locaux où se trouvent les denrées alimentaires par un sas comprenant un lave main à commande non manuelle. Pour les locaux difficilement transformables, il faudrait prévoir une ventilation mécanique contrôlée ou une extraction forcée,
- L'installation de la climatisation est nécessaire,
- Pour les boucheries qui ont une activité de traiteur, des aérations doivent être placées dans les zones de cuisson, l'installation d'une hotte (ventilation naturelle ou mécanique) permet d'évacuer les odeurs et la buée,
- La conception des locaux de production doit permettre d'éviter tout croisement des produits propres et des produits contaminés, les produits doivent circuler dans la même direction depuis la réception jusqu'à leur remise au consommateur, c'est le principe de la marche en avant. Si cela n'est pas possible, on peut opter pour une marche en avant dans le temps en décalant dans le temps les opérations de niveaux de contamination différents, et en les séparant par une action de nettoyage/désinfection. Le plan suivant d'une boucherie traiteur est l'illustration de ce principe

## Plan d'un local de boucher-traiteur



## IV.2.1.3. Boucheries-Chawaïa

## IV.2.1.3.1. Activité de boucherie

Selon leur classement en 1<sup>ère</sup> ou 2<sup>ème</sup> classe, ces établissements doivent se conformer, pour l'activité de boucherie, aux conditions applicables aux boucheries artisanales de catégorie II, 1<sup>ère</sup> classe ou aux conditions applicables aux Boucheries artisanales de catégorie II, 2<sup>ème</sup> classe.

L'enceinte de la boucherie doit être physiquement séparée de la zone de préparation des mets ainsi que de la zone où sont fournis les services de restauration.

## IV.2.1.3.2. Activité de restauration

S'agissant de l'activité de restauration, les conditions d'exercice des établissements de 2<sup>ème</sup> classe en matière d'hygiène sont équivalentes à celles des restaurants « non classés » dont le contrôle hygiénique et sanitaire relève du ministère de la santé publique. Ils doivent être dotés notamment de toilettes aménagées séparément pour hommes et femmes avec entrée et lavabo équipé d'eau et de savon.

Quant aux établissements classés en 1<sup>ère</sup> classe, ils doivent disposer d'équipements et de services de table (couverts, nappes etc.) de qualité supérieure, apparentés à ceux qui équipent les restaurants qualifiés de « touristiques » qui sont classés par le ministère du tourisme selon un nombre de fourchettes (de une à trois). En l'occurrence, l'activité de



restauration des boucheries – Chawaïa de 1<sup>ère</sup> classe doit avoir le classement de 1 fourchette

#### **IV.2.2.Plans de travail, matériels, machines de préparation et ustensiles**

##### **IV.2.2.1. Boucheries artisanales de 2<sup>ème</sup> classe et boucheries – Chawaïa 2<sup>ème</sup> classe**

Ces établissements doivent disposer au minimum des équipements suivants :

- Des plans de travail en matériaux solides, lisses, faciles à nettoyer et, si nécessaire, à désinfecter, ils peuvent être en bois à condition de bien les entretenir. Ces plans de travail doivent être nettoyés et désinfectés régulièrement en utilisant une méthode adaptée aux matériaux utilisés. Séparer les opérations souillantes des autres opérations de travail dans l'espace et dans le temps, on peut soit nettoyer, désinfecter et essuyer les plans de travail entre deux opérations à degré de contamination élevé, soit utiliser pour ces opérations de travail des plans de travail distincts,
- Une grande armoire frigorifique pour le stockage des viandes à une température ne dépassant pas 4°C équipée d'un thermomètre lisible à distance,
- Il faudrait veiller à ce que les produits suspendus ne s'égouttent pas sur d'autres denrées ou les stocker dans des plats suffisamment profonds avec des grilles,
- Des vitrines réfrigérées pouvant être fermées convenablement et maintenant une température de 4°C, le matériel de réfrigération doit être régulièrement nettoyé et désinfecté en insistant sur les recoins difficiles d'accès,
- Des crochets fixés sur une barre métallique à 40 cm du mur et à une hauteur de 1,80 m du sol pour l'accrochage des carcasses et quartiers au moment de leur livraison,
- Un chauffe eau,
- Un billot en bois debout qu'il faut entretenir convenablement en commençant par gratter, nettoyer et désinfecter, sécher correctement à l'aide d'un papier absorbant et racler les déchets en cours de travail,
- Les couteaux, les cuillères et les ustensiles utilisés doivent être en métal inoxydable, éviter les outils avec des manches en bois. Répartir le matériel de travail suivant les fins d'utilisation en fonction des produits traités. Concernant les pièces de machines à trancher, hacher, râper, malaxer ou broyer, un nettoyage plus minutieux s'impose, deux fois par jour minimum. Nettoyer et désinfecter régulièrement les matériels et les machines en particulier avant et après affûtage. Ranger les outils en fin d'utilisation dans un endroit nettoyé et désinfecté régulièrement (armoire à couteaux, crochets, fente, barres aimantées),
- Des poubelles fermées à vider le plus souvent possible. Ne pas laisser traîner les déchets .Les bacs à suif et os doivent être nettoyés et désinfectés à chaque vidange, ils

doivent être maintenus fermés et lorsqu'ils sont stockés en armoire frigorifique, ils ne doivent pas être en contact direct avec les denrées

- Une boîte de pharmacie équipée de produits pour les premiers soins d'urgence.

#### **IV.2.2.2. Les GMS, les boucheries artisanales 1<sup>ère</sup> classe, les boucheries pratiquant le commerce de gros et les boucheries – Chawaïa 1<sup>ère</sup> classe**

Les boucheries des GMS, les boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe et les boucheries pratiquant le commerce de gros doivent répondre aux conditions supplémentaires suivantes :

- Une chambre froide pour le stockage des gros morceaux de viande et des produits de 5<sup>ème</sup> quartier en assurant une séparation suffisante des produits grâce à un rangement rationnel. La fréquence des approvisionnements doit être adaptée à la capacité de stockage. La température doit être réglée en fonction du produit le plus fragile, à titre indicatif, régler le thermostat entre 0°C et 2°C. En cas de présence dans la chambre froide ou autre matériel de réfrigération de produits de natures différentes (viande crue, produits cuits, légumes etc.), ils doivent être suffisamment séparés pour éviter les contaminations croisées.
- Des tables et planches de découpe en bois debout densifié et en polyéthylène haute densité de préférence. Les tables en inox, en marbre ou en granit poli sont réservées aux opérations sans découpe ni désossage. Séparer les opérations contaminantes des autres ou protéger le plan de travail avec une feuille de papier alimentaire lors du travail des abats.
- Pour la désinfection du matériel de découpe et des pièces de machines, il est conseillé de disposer d'un stérilisateur.
- Un hachoir réfrigéré pour les préparations de viande hachée à nettoyer et désinfecter à la fin de chaque journée de travail

#### **IV.2.2.3. Les boucheries pratiquant le commerce de gros des viandes**

Les boucheries autorisées à commercialiser une partie de leur production à des intermédiaires doivent disposer de moyens de transport qui répondent aux conditions de température et d'hygiène et ayant obtenu des attestations de conformité technique et sanitaire délivrées par les autorités compétentes.

### IV.2.3. Conditions de mise en vente des produits

#### IV.2.3.1. Boucheries artisanales de 2ème classe et boucheries – Chawaïa 2<sup>ème</sup> classe

- Les viandes et abats commercialisés doivent provenir d'animaux abattus dans des abattoirs officiels, les carcasses et les quartiers doivent porter l'estampille sanitaire réglementaire.
- Le transport de la viande vers les points de vente ne peut se faire que dans des véhicules de transport réfrigérés conformes aux spécifications techniques, propres et impeccables du point de vue hygiénique, les produits du 5<sup>ème</sup> quartier doivent être transportés dans des récipients fermés. Le chauffeur doit porter une tenue propre et respecter les règles de l'hygiène. A la réception. Le boucher doit vérifier que les produits sont maintenus aux températures adéquates et qu'ils sont en parfait état (aspect, couleur, odeur)
- Les viandes doivent être stockées dans l'armoire frigorifique et présentées à la vente dans des vitrines réfrigérées fermées à une température de 4°C
- Les abats blancs, en particulier les tripes et les fraises de veau, sont particulièrement contaminées et évoluent très rapidement. Leur aspect commercial se dégrade rapidement à l'air, il ne faut pas hésiter à les détruire en cas de changement d'aspect, de couleur ou d'apparition d'odeurs. Ils devraient subir un traitement thermique préalable à leur commercialisation (échaudage à l'eau bouillante) pour les blanchir. Si non, il convient de les nettoyer scrupuleusement, les débarrasser des souillures éventuelles et les conserver dans l'armoire frigorifique à une température inférieure à 3°C dans des bacs d'eau glacée (0/+1°C) fermés, spécifiques à ces produits, sachant que la durée de vie de ces abats ne peut excéder la demi journée dans leurs conditions actuelles à la sortie de l'abattoir.
- La tête de bovins adultes devrait être dépouillée à l'abattoir, si ce n'est pas le cas, elle doit être nettoyée puis dépouillée et découpée avant d'être présentée à la vente dans une vitrine réfrigérée réservée aux abats blancs.
- La dépouille de la tête de chèvres, moutons et de veaux ainsi que les pattes d'animaux de boucherie peut ne pas être exigée à condition que leur manipulation s'effectue de manière à éviter toute contamination de la viande en les empaquetant dans des films en plastique et en les stockant dans la chambre froide. Dans le cas où ces produits venaient à être flambés, ils devraient être débarrassés des dépôts noirs et des cendres puis nettoyés.
- Les peaux et les toisons ne doivent pas être accumulées dans les boucheries ni dans leur voisinage.

- Les abats rouges laissent sortir des exsudats qui risquent de contaminer les autres produits, il convient de les stocker séparément dans des bacs ou des plats profonds.
- L'emballage des produits remis au client doit se faire dans du papier alimentaire ou encore mieux le papier boucher (papier paraffiné sur une face) qui est le conditionnement le mieux adapté à la conservation de la viande.
- Effectuer un nettoyage régulier et, si nécessaire, une désinfection régulière des sols, murs et plafonds.
- Créer des températures ambiantes fraîches par un aménagement adéquat des locaux ou par l'installation de la climatisation. L'usage de ventilateurs doit éviter toute circulation d'air des zones contaminées vers des zones propres.

#### **IV.2.3.2. Boucheries des GMS, boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe, boucheries pratiquant le commerce de gros et les boucheries – Chawaïa 1<sup>ère</sup> classe**

Les boucheries des GMS, les boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe et les boucheries pratiquant le commerce de gros doivent répondre aux conditions supplémentaires suivantes :

- La commercialisation des abats notamment les abats blancs ainsi que les têtes et les pattes devrait faire l'objet d'une métamorphose radicale par rapport aux pratiques actuelles. L'échaudage des abats blancs devient une condition à leur commercialisation. Les tripes doivent être cuites le jour même de leur réception. Le parage et la préparation de la tête doivent aussi être effectués dès leur réception. Les langues, les ris et les rognons doivent être stockés sur un lit de glace,
- Le travail des abats requiert l'utilisation de plans et de matériels spécifiques, si non nettoyer et désinfecter les plans et les matériels utilisés avant de travailler d'autres produits ou viandes et surtout assurer un lavage efficace des mains après manipulation des abats,
- L'exposition à la vente des abats doit se faire dans une vitrine spécifique, si non veiller à ne pas mettre en contact les viandes et les abats qui doivent être recouverts de films en plastique et éloignés de la ventilation de la vitrine. L'exposition des abats rouges doit se faire dans des plats avec grilles pour que leur exsudat ne puisse pas souiller les autres produits,

Dans ces boucheries qui représentent le cheval de bataille pour reconquérir la confiance de la clientèle, la présentation générale des magasins et la manipulation des produits devant les clients ont une importance capitale, il y a lieu de veiller notamment à :

- Nettoyer et désinfecter régulièrement les sols, murs et plafonds
- Nettoyer et désinfecter régulièrement les plans de travail et les gratter en cours de journée

- Nettoyer et désinfecter tous les soirs la vitrine et vérifier sa température quotidiennement surtout en période chaude
- Nettoyer et désinfecter après utilisation les plats et les grilles
- Ranger les différents stocks de papiers, emballages à l'abri des poussières dans des tiroirs, l'emballage des produits doit se faire obligatoirement dans du papier boucher (papier paraffiné sur une face)
- Pour les produits cuits et prêts à être consommés, il ne faudrait pas les déposer directement sur les plans de travail des produits crus
- Exposer séparément les produits de natures différentes ou éviter de les mettre en contact
- Les vitrines ne sont pas un lieu de stockage permanent, apporter les produits au fur et à mesure des besoins. En fin de journée, remiser tous les produits à " 4°c .
- Le lavage fréquent des mains a un bon impact sur les clients, l'utilisation des torchons est à proscrire, utiliser plutôt du papier jetable.
- Disposer une affiche interdisant l'entrée aux animaux domestiques, et si possible installer une attache à l'extérieur du magasin pour permettre aux maîtres d'attacher leurs animaux.

#### Remarques

- La gestion des stocks des rayons en libre service dans les GMS doit respecter la règle du premier entré, premier sorti et permettre de vérifier régulièrement les dates limites de consommation des produits en stock et d'éliminer impérativement les produits dont la DLC est dépassée.
- Dans les « boucheries-Chawaïa », les clients transportent parfois sur de longues distances de la viande dans de mauvaises conditions en termes de durée et de température, le boucher est tenu dans ce cas de proposer des sachets de glaçons à disposer dans les emballages

#### IV.2.3.3. Les boucheries chevalines

Ces boucheries sont autorisées à commercialiser uniquement de la viande d'équidés domestiques portant l'estampille sanitaire réglementaire d'un abattoir officiel. Elles doivent répondre à toutes les conditions relatives aux boucheries artisanales de catégorie II, 2ème classe.

Le personnel intervenant doit justifier d'une formation spécialisée, le travail de la viande de cheval se caractérise par un parage plus poussé et par un maximum de tendreté atteint rapidement, ce qui permet une consommation rapide après abattage, la viande brunit plus

rapidement à cause de la teneur en fer plus élevée. Il faudrait organiser la séparation des quartiers et l'épluchage en tenant compte des ventes pour retarder l'état de maturité et veiller à respecter la chaîne du froid.

Le consommateur doit être sensibilisé pour consommer cette viande bien cuite en vue de la prévention de la trichinose qui est une affection qui atteint l'homme après ingestion de viande contenant des larves enkystées de trichinella spiralis qui n'auront pas été détruites par un traitement culinaire approprié. Ces trichines sont détruites en 3 minutes à une température de 58°C.

#### **IV.2.4. Le personnel**

Concernant le personnel, le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers qui entrent en contact avec les produits carnés. La mise à niveau concerne deux aspects : la qualification professionnelle et l'hygiène corporelle.

##### **IV.2.4.1. La qualification professionnelle**

Etant à la base du programme de mise à niveau, la formation professionnelle doit toucher l'ensemble du personnel intervenant dans toutes les catégories de boucheries.

Le personnel des boucheries de 2<sup>ème</sup> classe doit justifier de la participation à des stages de formation continue dans des centres de formation professionnelle régionaux spécialisés dans les métiers de la viande.

Le personnel intervenant dans les boucheries de 1<sup>ère</sup> classe et les GMS doit justifier de compétences opérationnelles de premier niveau attestées par un diplôme du niveau du CAP au minimum délivré par un centre de formation professionnelle agréé.

##### **IV.2.4.2. L'hygiène corporelle**

Les personnes travaillant dans les boucheries toutes catégories et classes confondues doivent faire preuve d'une hygiène corporelle irréprochable. Le personnel des boucheries de 1<sup>ère</sup> classe est toutefois encouragé à mettre des tenues plus complètes et plus présentables.

Le respect des pratiques recommandées en matière d'hygiène du personnel passe par l'information et la formation.

L'attention du personnel doit porter notamment sur :

###### **a) Les mains**

- utiliser, si possible, des ustensiles propres au lieu des mains (fourchettes, pelles, etc.)
- porter les ongles courts, propres et sans vernis à ongles
- se laver, et si nécessaire, se désinfecter les mains régulièrement et particulièrement à la suite des opérations « non propres », avant la reprise du

travail, avant toute préparation de produits particulièrement sensibles, à la sortie des toilettes.

- se nettoyer les ongles à l'aide d'une brosse
- les blessures sont à traiter immédiatement et à recouvrir d'un pansement étanche, d'un gant ou d'un doigtier
- les bijoux sont à ôter sans exception

**b) Les cheveux**

- au cours de la fabrication, il s'impose de porter une coiffe, qui recouvre la totalité de la chevelure
- les barbes longues sont également à recouvrir

**c) Le nez, le cou, les oreilles, la bouche, l'estomac et l'intestin, les infections et éraflures de la peau**

- éviter de tousser ou d'éternuer sur des denrées alimentaires
- en cas de maladie infectieuse (toux, rhume) porter, si nécessaire, un masque
- toute affection grave en rapport avec l'estomac, l'intestin et la peau doit faire l'objet d'investigations médicales
- les infections et éraflures de la peau sont à traiter et à protéger avec effet immédiat
- se laver et se désinfecter les mains systématiquement après tout passage aux toilettes

**d) La santé personnelle**

- préalablement à toute embauche, ainsi qu'à la suite d'une période de maladie prolongée, le personnel est appelé à se soumettre à un bilan de santé en rapport avec son travail dans le secteur de la boucherie
- l'analyse médicale sera à répéter tous les deux ans au moins

**e) Les vêtements**

- porter des tenues de travail propres et correctes (chaussures, pantalon, veste ou tablier, coiffe) et déposer les vêtements de ville et les effets personnels
- ne pas s'essuyer les mains à la tenue de travail
- changer et laver régulièrement les tenues de travail (selon le degré de souillure) et en particulier les vestes et les tabliers (quotidiennement), un lavage à 90°C est susceptible de garantir une désinfection suffisante

**f) Comportement sur le lieu de travail**

- ne pas tousser ou éternuer ou se moucher au dessus des denrées alimentaires
- ne pas porter les mains au visage pendant le travail
- ne pas fumer, boire ou manger sur le lieu de travail
- ne pas goûter aux préparations avec les doigts
- ne pas se nettoyer ou s'essuyer les mains au tablier
- ne pas humecter les doigts de salive en manipulant les feuilles d'emballage
- ne jamais réutiliser l'ustensile qui a servi pour goûter aux produits, sans qu'il ait été nettoyé et, si nécessaire désinfecté, au préalable

**IV.2.5. Opérations sensibles**

Par opérations sensibles, sont visées certaines préparations de produits critiques et les modalités de vente des produits et de gestion des produits non vendus

**IV.2.5.1. Préparations de produits critiques**

Il s'agit de produits à base de viande particulièrement sensibles à la contamination, de tels produits ne peuvent être préparés qu'à condition que tous les risques sont maîtrisés. Toute personne ne répondant pas à toutes les conditions hygiéniques requises à la préparation de tels produits, ne sera pas autorisée à effectuer ce genre de travail. Deux produits sont particulièrement visés :

**IV.2.5.1.1. Viande hachée**

Cette opération doit avoir lieu devant le client et à sa demande. Les espèces autorisées sont les espèces bovines, ovines, caprines ainsi que des solipèdes domestiques (espèces équines, asines et leurs croisements). Les conditions de préparation à respecter sont les suivantes :

- N'utiliser que des matières premières fraîches de qualité irréprochable et correctement stockées à une température " 4°C
- Le manipulateur doit porter une tenue propre, laver soigneusement les mains et utiliser des ustensiles propres
- Le matériel de hachage (grilles, vis, poussoirs) et la formeuse doivent être nettoyés et désinfectés deux fois par jour à la coupure de midi et le soir à la fermeture. Dans le cas des machines réfrigérées, dont la température est stabilisée vers 0-2°C, un seul nettoyage désinfection en fin de journée est possible.



- Après nettoyage désinfection, il y a lieu de protéger les grilles, le poussoir et la formeuse des poussières en les stockant dans un récipient propre au froid ou en remontant rapidement la machine.
- Les viandes non hachées restées dans le bac supérieur du hachoir doivent être remisées immédiatement à " 4°C
- La viande restée dans le hachoir non réfrigéré peut être le siège d'une multiplication microbienne, et contaminer tout l'appareil, et les viandes suivantes. Entre deux utilisations éloignées, et particulièrement à la saison chaude, il faudrait hacher totalement la quantité introduite. La viande hachée en surplus est mise en chambre froide immédiatement à une température de " 2°C. Elle ne pourra pas être vendue en l'état.

#### **IV.2.5.1.2. Merguez**

La phase de préparation et de hachage des morceaux de viande et de gras doit être accomplie dans les mêmes conditions d'hygiène applicables au produit, au matériel et au personnel que pour la préparation de la viande hachée. Pour la suite du processus, il y a lieu de prendre les précautions suivantes :

- Les épices et les ingrédients utilisés doivent être de qualité irréprochable
- Les opérations de mélange, de poussage et de mise en forme doivent être réalisées dans une température ambiante basse. Le produit doit être stocké accroché immédiatement en chambre froide au dessus d'un bac pour récolter les liquides d'égouttage.
- L'exposition à la vente pour les préparations assaisonnées avec du sel nitrite ou du salpêtre ne peut excéder 3 à 4 jours à une température " 7°C avec stockage à " 4°C pendant la nuit. La durée d'exposition quand les préparations sont assaisonnées au sel blanc (minimum 15 gr/kg) est réduite à 1 jour et demi à " 4°C ou une demi journée à " 7°C.

#### **IV.2.5.2. Modalités de vente des produits et gestion des produits non vendus**

Pour éviter qu'une contamination puisse avoir lieu au niveau des étapes intermédiaires que les produits parcourent jusqu'à la vente, il y a lieu de respecter les consignes suivantes :

- Lors de la mise à l'étalage des produits, s'assurer que les vitrines et les étalages soient nettoyés et, si nécessaire, désinfectés avant la mise à l'étalage et n'utiliser à la manipulation des produits que du matériel régulièrement nettoyé et, si nécessaire, désinfecté et veiller à une hygiène scrupuleuse du personnel et notamment des mains.

- Les étiquettes de prix et autres articles de décoration entrant en contact avec les produits doivent être nettoyés et, si nécessaire, désinfectés. Malgré cela, il est préférable que ces articles ne soient pas en contact direct avec les produits.
- Les produits de nettoyage et de désinfection ne doivent pas rentrer en contact avec les produits, il y a lieu de n'effectuer le nettoyage et la désinfection des vitrines et des étalages qu'après avoir enlevé au préalable les produits.
- Lors de la vente, veiller à respecter les dates de production et les dates limites de consommation des produits.

**Tableau 6. Durées d'exposition et de vie indicatives**

	<b>Produit</b>	<b>Températures et durées</b>
<b>Durée d'exposition</b>	Travaux viandes et abats	2 jours de vente entre 4 et 7°C
<b>Durées de vie</b>	Viandes et abats sous vide	15 à 21 jours à " 4°C
	Viandes et abats congelés	6 mois à " -18°C
	Préparations hachées assaisonnées avec sel nitrité ou salpêtre	3 à 4 jours à " 7°C avec stockage à " 4°C pendant la nuit
	Préparations hachées assaisonnées avec sel blanc	1 jour à 1 jour et demi à " 4°C ou une demi journée à " 7°C

- Après fermeture du point de vente, veiller à ce que les produits non vendus soient conservés en enceinte réfrigérée à 4°C, s'ils sont destinés à être remis en étalage le lendemain.

## **V. EVALUATION DE L'IMPACT DE LA CATEGORISATION DES BOUCHERS SUR L'ORGANISATION D'UNE FILIERE QUALITE EN VIANDES ROUGES.**

### **V.1. Le concept qualité**

La qualité peut être définie comme l'ensemble de caractéristiques qui répondent aux exigences du consommateur.

Les critères de la qualité concernent à la fois le produit et le service

#### **V.1.1. La qualité du produit**

Elle est définie par trois critères : la qualité organoleptique (couleur, flaveur, jutosité et tendreté), la qualité sanitaire et la qualité nutritionnelle (les apports nutritionnels et les facteurs influençant l'apparition à long terme de certaines pathologies telles que des cancers ou des maladies cardiovasculaires)

#### **V.1.2. La qualité du service**

Il s'agit d'aspects plus subjectifs. L'un des aspects de cette qualité est le respect de convictions dans l'élaboration du produit en terme de bien être animal. Un bon niveau d'information qui se traduit par la traçabilité ou encore l'émotion associée au terroir constituent d'autres critères de cette qualité de service.

Ces divers éléments sont tous mis en avant par les acteurs de la filière. Cependant, leur capacité à justifier d'influences significatives varie considérablement selon qu'il s'agit d'un éleveur, d'un engraisseur, d'un industriel ou d'un boucher.

## **V.2. Impact de la catégorisation des bouchers sur l'organisation de la filière qualité de la viande.**

Il s'agit de passer en revue les différents critères de la qualité énumérés ci-dessus et de constater dans quelle mesure le projet de catégorisation des boucheries apporte t-il une réponse pour valoriser les viandes rouges.

### **V.2.1. La qualité du produit**

#### **V.2.1.1. La qualité sanitaire et hygiénique**

Pour la qualité sanitaire et hygiénique, le même niveau d'exigence a été fixé pour toutes les catégories et classes de boucheries. C'est ainsi que l'obligation d'abattage dans des abattoirs officiellement soumis à l'inspection vétérinaire est une condition pour la commercialisation des viandes rouges dans n'importe quelle catégorie et classe de boucherie, en particulier en ce qui concerne les catégories de boucheries où l'abattage non

contrôlé continue d'enregistrer actuellement des taux élevés comme dans les boucheries chawaïa et les boucheries situées en zones rurales.

En ce qui concerne le respect des règles de l'hygiène, pour chaque catégorie de boucherie et en fonction de sa spécificité, des normes et des règles de bonnes pratiques ont été détaillées pour mettre fin aux pratiques désuètes et améliorer l'image du boucher. Il en est de même pour le respect de la chaîne du froid, condition nécessaire pour garantir la qualité sanitaire des viandes et pour éviter leur dépréciation à l'étal.

#### **V.2.1.2. La qualité organoleptique**

Les qualités organoleptiques des viandes bovines, ovines et chevalines regroupent les propriétés sensorielles (couleur, flaveur, jutosité et tendreté) à l'origine de sensations de plaisir associées à leur consommation. Elles dépendent de nombreux facteurs liés non seulement à l'animal et au mode d'élevage (rôle de l'éleveur), mais aussi au travail des viandes et à leur cuisson (rôle du boucher et celui du cuisinier).

A chaque étape de la filière, le savoir faire de chaque professionnel est donc important. Les éleveurs mettent en avant la race, l'âge, le sexe et l'alimentation notamment au stade de la finition alors que des études scientifiques concluent que les deux déterminants les plus essentiels de la tendreté ( critère N°1 de la qualité gustative) sont liés au stress à l'abattage et à la maturation de la viande.

La communication à propos de la tendreté des viandes exposées à la vente, à travers l'indication de la classe de la carcasse ainsi que le système de découpe basé sur la mise en valeur des morceaux les plus tendres constituent des éléments pour guider le choix des consommateurs selon leurs habitudes alimentaires et selon les classes de boucheries auxquelles ils s'adressent.

##### **V.2.1.2.1. Les boucheries de 2<sup>ème</sup> classe**

La clientèle de ces boucheries recherche une viande fraîchement tuée pour une utilisation immédiate dans des préparations en sauce et donc nécessairement provenant d'animaux jeunes. Dans ce cas, l'information qui importe pour le client, c'est la classe de la carcasse.

L'exposition à la vente des viandes commercialisées doit donc comporter impérativement l'affichage de la classe de la carcasse selon la réglementation en vigueur.

##### **V.2.1.2.2. Les boucheries de 1<sup>ère</sup> classe et GMS**

La clientèle qui s'adresse aux chaînes de boucheries constituées par les GMS et les boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe a une préférence pour les pièces rôties ou grillées. Cette pratique impose la tendreté de la viande comme premier critère de la qualité gustative.

Dans ce cas, les viandes exposées à la vente doivent être différenciées entre elles non seulement par rapport à la classe de la carcasse mais aussi par rapport aux catégories des morceaux.

Concernant la qualité des produits du 5<sup>ème</sup> quartier, ces boucheries seront encouragées à adopter une nouvelle présentation plus hygiénique et une gamme plus variée pour répondre aux exigences du consommateur qui souhaite acheter des produits faciles à préparer ou déjà préparés et bien mis en valeur sur les étalages. La valorisation du 5<sup>ème</sup> quartier par des produits tels que du « osbane » et autres préparations traditionnelles contribue en outre à l'augmentation de la valeur ajoutée des bouchers.

## **V.2.2. La qualité du service**

### **V.2.2.1. La traçabilité**

C'est une revendication forte de la part des consommateurs et en même temps un outil essentiel pour la gestion du bétail et de ses produits. En effet, celle-ci est au centre de tous les enjeux actuels de la filière, notamment en terme de fiabilité par rapport à la garantie sanitaire et aux signes distinctifs de qualité lorsque ceux-ci auront été mis en place.

Le système de traçabilité des viandes de boucherie est basé sur le numéro d'identification de l'animal vivant auquel on fait correspondre un numéro d'abattage à l'abattoir qui est apposé sur les carcasses et les pièces de découpe. La carcasse dirigée vers le boucher continue d'être identifiée par le report de ce numéro sur les factures. De même les viandes qui sont livrées à des entreprises de transformation sont identifiées à chaque étape par leur numéro d'abattage, puis par un numéro de lot qui sera reporté sur les factures destinées aux points de vente.

Il n'y a actuellement pas de système de traçabilité des viandes rouges en Tunisie car l'identification des animaux n'a pas encore, en pratique, de caractère obligatoire et n'est donc pas généralisée.

Le projet de catégorisation accorde à la traçabilité une grande importance en la plaçant parmi les exigences devant être remplies par les boucheries de 1<sup>ère</sup> classe et par les GMS qui seraient tenues à orienter leur approvisionnement en animaux à partir des cheptels qui ont adhéré au programme d'identification et d'enregistrement des mouvements des animaux conduit par l'Office de l'élevage et des pâturages. La plus value ainsi accordée aux animaux correctement identifiés inciterait les éleveurs à solliciter les services d'identification.

### **V.2.2.2. Impact de la catégorisation sur le développement de signes distinctifs de qualité et/ou d'origine en viandes rouges**

#### **V.2.2.2.1. Choix des sites de commercialisation**

Le projet de catégorisation des boucheries prévoit d'associer les bouchers aux producteurs et transformateurs pour la mise en place d'une filière qualité en viande bovine et ovine sous

signes distinctifs de qualité ou d'origine. La commercialisation des produits de cette filière qualité se fera par un réseau de boucheries de 1<sup>ère</sup> classe spécialisées et des GMS en raison des conditions d'exercice favorables qui existent dans ces deux catégories de boucheries, en effet :

- Les boucheries de 1<sup>ère</sup> classe se distinguent par :

- Un niveau intéressant de la clientèle en terme de pouvoir d'achat
- Un contact direct avec les consommateurs pour communiquer sur le produit
- La vente de viande en morceaux catégorisés, ce qui est indispensable dans le cadre d'une démarche qualité

-Les GMS apparaissent aussi comme un excellent canal de distribution de viandes rouges SOQ pour les raisons suivantes :

- La qualité correspond à leur stratégie en marketing
- Elles jouissent auprès des consommateurs d'un capital de confiance et de crédibilité pour garantir les conditions nécessaires associées à cette qualité supérieure (origine, traçabilité, contrôle sur la comptabilité matière,...)
- La capacité des GMS à construire un partenariat avec les producteurs engagés dans la démarche qualité en mettant en place des contrats d'approvisionnement pour assurer la régularité de l'offre en quantité et en qualité.
- En phase de démarrage, quand la demande est très faible en produits tracés, le fait de pouvoir fonctionner en double rayon et continuer à fournir la clientèle en produits standard, cela permet au gérant de mieux supporter cette période de mévente en attendant l'augmentation de la demande en produits vendus sous signes distinctifs de qualité ou d'origine

#### **V.2.2.2.2. Exposition à la vente**

Deux éléments doivent faire l'objet d'une signalisation particulière pour mettre en valeur la spécificité des produits issus de la démarche qualité, les lieux de vente et les produits

- Les lieux d'exposition à la vente de produits carnés provenant de démarches qualité doivent être facilement identifiables par les consommateurs en affichant sur la devanture des magasins et des rayons de GMS un logo et un sigle faisant référence à la qualité et au caractère naturel et tracé du mode de production. Ce logo et ce sigle doivent être largement diffusés lors des campagnes publicitaires.
- Les viandes exposées à la vente doivent être clairement identifiables par le consommateur comme provenant d'une filière qualité. Dans le cas d'une distribution en boucherie spécialisée de 1<sup>ère</sup> classe ou en rayons à la coupe de

GMS, la vignette collée à la carcasse par l'agent agréé de l'abattoir doit être affichée à la vue de la clientèle pour les animaux en cours de débitage. Dans le cas d'une distribution en rayons libre service de GMS 1<sup>ère</sup> classe, l'étiquette collée à la barquette reprendra les informations contenues dans l'étiquette qui était collée à la carcasse.

#### **V.2.2.2.3.** *Relations entre les opérateurs intervenant dans le processus de préparation de la viande dans une démarche qualité*

##### **a) L'abattage**

Dans une démarche qualité, l'abattage doit se faire dans des abattoirs dont le nombre, l'emplacement et l'agrément seront déterminés par les responsables de la filière qualité spécifique au signe distinctif. L'équipement de ces abattoirs pourrait nécessiter l'installation de chambres froides pour la maturation de la viande dans le cas où les signes distinctifs de qualité exigent une période de maturation en chambre froide avant commercialisation.

Un agent agréé par la démarche qualité assurera la traçabilité des carcasses à l'abattoir et réalisera leur agrément dans le signe distinctif de qualité approprié selon les exigences fixées par l'organisme gestionnaire du signe distinctif. Une vignette collée à la carcasse par les soins de cet opérateur doit comporter l'ensemble des informations relatives à l'identification de l'animal dans la démarche qualité et aux conditions d'abattage (numéro de l'animal, provenance, signe distinctif, etc.)

##### **b) La découpe**

Dans le cas d'une distribution par des GMS, le grossiste abatteur est tenu de notifier à la base de données du signe distinctif la destination des carcasses et quartiers agréés. Cette notification est assurée de la même manière dans le cas d'une distribution dans les boucheries de 1<sup>ère</sup> classe spécialisées par un « groupement de bouchers » qui remplirait le rôle d'abatteur et assurerait par la suite la répartition des carcasses et des produits de 5<sup>ème</sup> quartier sur les bouchers membres du réseau. Cette procédure permettra de localiser le lieu où la carcasse a été débitée

##### **c) Approvisionnement des bouchers et GMS en produits tracés**

L'approvisionnement régulier des distributeurs de viandes tracées en quantité et en qualité est une condition primordiale pour la réussite d'une démarche qualité. Cela nécessite l'établissement de relations formalisées entre abatteurs, transformateurs et distributeurs sous forme de partenariat.

Cela nécessite aussi l'existence d'un potentiel de production suffisant en terme d'effectifs d'animaux pouvant répondre aux spécifications d'un cahier des charges

pour une démarche qualité. Ce potentiel existe au moins pour les taurillons de race Tarentaise et pour la viande d'agneau de race noire de Thibar d'après des études de faisabilité de signes distinctifs qui leur ont été consacrées (une étude est en cours pour la faisabilité d'un signe de qualité pour la viande d'agneau de type Elouara).

#### **V.2.2.2.4.** *Implication du secteur de la boucherie dans la gestion de la démarche qualité des signes distinctifs en viandes de boucherie*

Les GMS et les boucheries de 1<sup>ère</sup> classe spécialisées dans la vente de produits tracés devraient être impliqués dans la démarche qualité au même titre que les producteurs dans la détention de la démarche qualité concernant les différents signes distinctifs. La suggestion faite par les études de faisabilité d'un signe distinctif pour les taurillons tarentais et pour les agneaux de race Noire de Thibar de créer pour chaque signe distinctif un « groupement qualité » responsable de la gestion du signe distinctif de la qualité et regroupant des représentants de la production, de la transformation et de la distribution, nous paraît pertinente.

Les prérogatives de cette structure seraient notamment :

- la représentation, à parité, des éleveurs, des transformateurs et des distributeurs
- l'établissement de règles claires de fonctionnement
- la mise en place de procédures d'arbitrage

#### **V.2.2.2.5.** *Rôle de l'administration*

La mise en place de dispositifs de valorisation par des signes distinctifs de qualité pour la viande de boucherie doit être encadrée par les administrations intervenant dans le processus pour veiller à l'application de la législation qui se rapporte à la valorisation de la qualité des produits agricoles, en effet, Les signes distinctifs de qualité et d'origine, véritables estampilles de qualité sont délivrés par des organismes certificateurs indépendants sur la base d'une réglementation qui se traduit par des cahiers de charge précis que doivent respecter les producteurs, les abatteurs et les distributeurs. C'est le respect de ces cahiers des charges qui certifie la mise en place effective d'un produit de qualité, sain et naturel. Le dispositif juridique encadrant la mise en place de démarches qualité pour valoriser les produits agricoles et de la pêche est déjà bien fourni, les principaux textes sont :

- La loi N°99-57 du 28 juin 1999 relative aux appellations d'origine contrôlée et aux indications de provenance des produits agricoles.
- La loi N°2001-36 du 17 avril 2001 relative à la protection des marques de commerce et de service
- La loi N°99-30 du 5 avril 1999 relative à l'agriculture biologique



- La loi N° 92-117 du 7 décembre 1992 relative à la protection du consommateur.
- La loi N° 2005-95 du 18 octobre 2005 relative à l'élevage et aux produits animaux.

#### **V.2.2.2.6. Phase de démarrage**

Compte tenu de l'absence de traditions concernant la demande par le consommateur de viande tracée, nous avons proposé, dans une première phase, de limiter la commercialisation de ces produits aux GMS qui grâce à leur capacité de gérer un double rayonnage de viande conventionnelle et de viande tracée peuvent s'accommoder d'une faible demande de viande tracée en première période. Par la suite, lorsque les viandes provenant de démarches qualité auront acquis une bonne audience auprès du consommateur, des boucheries de 1<sup>ère</sup> classe spécialisées intégreront la démarche.

En attendant la réalisation des conditions de fiabilité du produit et de crédibilité du système de production et de distribution devant conduire à l'instauration des signes distinctifs aujourd'hui à l'étude, il est proposé d'encourager l'élevage de ces noyaux d'animaux en accordant des primes et de commencer la vente de leurs viandes, au même prix que les autres viandes, dans les « boucheries chawaïa » situées dans les zones d'élevage de ces populations et d'en faire la promotion lors de séances de dégustation organisées en marge de foires et d'expositions agricoles. Le but étant de développer une clientèle assez nombreuse et motivée pour payer 15 à 20% plus chers leurs achats lorsque toutes les conditions et garanties seront réunies pour une mise en place réglementaire d'un signe de qualité distinctif.

#### **V.2.3. Autres impacts**

A côté de l'impact de la catégorisation des boucheries sur la qualité des produits, il y a lieu de citer deux conséquences importantes qui se traduisent en termes d'emploi et d'image de marque de la Tunisie :

- Le secteur de la boucherie fait en effet partie de ces petites entreprises de moins de 10 salariés qui représentent 65% de tous les emplois du secteur privé. La mise à niveau de ce secteur se traduira par la création de milliers d'emplois spécialisés porteurs de valeur ajoutée.
- L'image de marque de la Tunisie ne peut être que confortée par la disparition du paysage citadin et rural de l'image actuelle donnée par une majorité de boucheries, peu flatteuse et parfois répugnante aux yeux de nos nombreux touristes étrangers.

## **VI. LES RELATIONS ENTRE LES DIFFERENTS OPERATEURS DANS LA FILIERE**

### **VI.1. Les circuits de commercialisation**

#### **VI.1.1. La commercialisation du vif**

Pour les petits éleveurs éparpillés, leurs revenus et leur incitation à produire dépendent directement de l'efficacité de ces petits marchés ruraux dont le maintien revêt une grande importance d'autant plus ressentie qu'ils sont plus éloignés des grands marchés situés dans les zones de consommation.

L'amélioration du fonctionnement de ce type de marchés devrait porter notamment sur l'installation d'une clôture, une toiture et un revêtement du sol. Des équipements comme des rampes d'accès munies de rambardes sont indispensables pour le chargement des animaux sur les véhicules et pour le déchargement.

En ce qui concerne, les grands marchés aux bestiaux situés dans les zones de consommation, leur rôle devrait être de plus en plus limité dans la commercialisation des animaux destinés à un abattage immédiat, tels que les taurillons arrivés au terme de leur cycle d'engraissement et les animaux réformés, en raison de la tendance à développer le système de vente du bétail vif directement à l'abattoir sans passer par un marché aux bestiaux. La négociation du prix de l'animal se fait par rapport au prix du kg de viande après abattage, inspection vétérinaire et classement de la carcasse.

#### **VI.1.2. Les marchés de gros en viandes rouges**

L'efficacité d'un système d'approvisionnement en viande dépend dans une large mesure de la mise en place d'un marché de gros auprès duquel les professionnels doivent pouvoir s'approvisionner régulièrement, rapidement et au juste prix. C'est aussi le meilleur moyen pour assurer un meilleur équilibre entre l'offre et la demande et c'est sur la base des prix fixés au marché de gros que s'établissent les prix à la production et à la consommation.

Plus généralement, les conséquences attendues de la mise en place d'une telle structure sont :

- Une plus grande transparence du marché qui se traduit par un accroissement de la part des éleveurs dans les prix à la consommation,
- Un accès plus facile des concurrents, d'où compétition plus serrée et prélèvement de marges moins élevées,
- La possibilité d'offrir des produits de meilleure qualité en terme d'état de finition des animaux et à un coût plus faible.
- Donner l'occasion de se faire connaître du public à des niches de productions de viandes d'animaux réputés par la naturalité de leur mode d'élevage en vue de préparer les conditions nécessaires pour leur octroyer un signe distinctif de qualité.

D'après des responsables du ministère du commerce, une décision pourrait être prise assez rapidement pour intégrer cette structure au sein du marché de gros des fruits et légumes actuel de Bir El Kassa (MIN) par l'aménagement d'un pavillon spécial pour les viandes rouges et ce, en raison de la lourdeur de l'investissement que représente un marché de gros spécial viandes rouges.

### **VI.1.3. Approvisionnement des boucheries traditionnelles**

#### **VI.1.3.1. En zone rurale**

Quand les lieux de production et de consommation sont peu éloignés l'un de l'autre, le circuit est très simple, les bouchers achètent aux éleveurs les animaux sur pieds à la ferme ou sur le marché local, ils les font abattre dans les abattoirs locaux et vendent la viande dans leurs boutiques préalablement mises à niveau dans le cadre du projet de catégorisation des boucheries. Ce mode de commercialisation se trouve conforté dans ces régions par une préférence marquée pour la viande fraîche (pantelante).

#### **VI.1.3.2. En milieu urbain**

Dans ce cas, les animaux de boucherie sont élevés par de petits exploitants éparpillés, ou sur des parcours alors que la viande est consommée dans des centres urbains éloignés. Après les avoir achetés aux éleveurs, ces animaux font l'objet de plusieurs transactions entre maquignons à travers une série de marchés aux bestiaux locaux et régionaux pour finir entre les mains de quelques bouchers grossistes installés dans les principaux centres de consommation.

Dans le premier rapport consacré au diagnostic de la filière, on a vu que, sur le plan de la concurrence, ce sont ce type de petites entreprises qui sont le mieux placés pour vendre la viande au détail à des consommateurs à bas revenu et qu'ils rendaient d'éminents services en approvisionnant des bouchers détaillants souvent à crédit.

Dans le projet de classification des boucheries, il a été proposé de consolider leur rôle en leur accordant un statut celui de « boucheries dont une partie de la production est destinée à des intermédiaires ».

Les bouchers auront alors le choix de se faire livrer la viande dans les lieux mêmes de leurs boucheries soit par ces bouchers grossistes soit par les ateliers de découpe. Ils pourront aussi s'adresser au marché de gros pour acheter de la viande en quartiers ou en carcasses s'ils ont les moyens de la transporter dans les conditions prévues par la loi.

Dans ce système, l'activité du boucher pourrait se recentrer sur l'essentiel à savoir la découpe, la présentation, la valorisation du 5<sup>ème</sup> quartier etc. Il n'est plus question pour lui de déambuler entre les marchés aux bestiaux, les abattoirs et les bétailières et de ramener

dans la boucherie toutes sortes de contaminants. A partir de sa boucherie, il peut commander les produits qui correspondent à ses besoins, en effet, la vente en gros de la viande par quartiers ou par morceaux permet de satisfaire la demande des consommateurs avec plus de souplesse que la vente des carcasses ou des animaux entiers. Les détaillants peuvent acheter les morceaux que leurs clients préfèrent. Le reste est vendu à des clients qui traitent la viande (ateliers de 2<sup>ème</sup> transformation).

En fait, en proposant ce système, nous essayons de déclencher un mouvement semblable à celui qui s'est passé pour les viandes blanches avec le lancement des premières enseignes de magasins de vente de viande de volailles et qui s'est traduit par la disparition de l'abattage des volailles sur les lieux de commercialisation de leurs viandes. Les bouchers volaillers sont approvisionnés sur les lieux de leurs boutiques par une série de catégories de morceaux de différentes espèces avicoles préparés dans des abattoirs qui maîtrisent les derniers développements en termes de technicité et de respect de l'hygiène.

#### **VI.1.4. Proposition d'autres systèmes de commercialisation du bétail et de la viande**

Sous l'effet de la progression des revenus individuels, de l'expansion du marché et des changements dans les mentalités, le consultant propose le développement de nouveaux procédés techniques et de nouvelles formes d'organisation dans le système de commercialisation du bétail et de la viande dont l'intérêt se fera ressentir non seulement sur le commerce en détail de la viande mais aussi en amont de la filière sur le secteur de la production.

##### **VI.1.4.1. Approvisionnement des bouchers et des GMS à travers un circuit de gros**

C'est une possibilité de structuration de la filière qui s'organise autour d'une entreprise qui achète le bétail, l'abat dans ses propres locaux et expédie les différents morceaux vers les débouchés les plus rémunérateurs. Ces sociétés dont le but sera d'obtenir le contrôle direct de l'achat, de la manipulation, du traitement et du transport pour mieux maîtriser le volet sanitaire pourront proposer des produits d'excellente qualité sanitaire et hygiénique.

Pour la commercialisation de tels produits de qualité auprès du consommateur, il est envisagé de développer des chaînes de boucheries constituées, dans une première phase, par les GMS et les boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe qui pourraient vendre de la viande catégorisée avec une centralisation des achats auprès de ces sociétés.

Les acheteurs qui agissent pour le compte de ces chaînes de magasins de détail se chargent de négocier les prix avec ces grossistes en fonction de la qualité et du conditionnement. Les livraisons sont faites soit directement aux dépôts des GMS soit aux

magasins de détail. Le marché de gros conserve son rôle de source supplémentaire d'approvisionnement et intervient toujours dans la formation des prix.

#### **VI.1.4.2. Un commerce de gros articulé à un système intensif de production de viande**

A côté de la filière traditionnelle composée par des éleveurs pluriactifs, des négociants en bestiaux et des abattoirs polyvalents, il y a lieu de réfléchir au développement en parallèle d'un commerce de gros des viandes articulé à un système intensif de production de viande dans lequel les éleveurs seront spécialisés en bovins ou en ovins élevés en lots homogènes. Les usines pourront intégrer les différents maillons de la production des viandes : l'abattage, la découpe et la transformation. Les cibles principales des canaux de distribution sont essentiellement la restauration hors domicile (RHD) mais aussi les GMS et l'exportation lorsque les conditions sanitaires le permettront.

Cette industrialisation de la filière devra s'appuyer sur l'innovation par rapport au produit et par rapport à l'organisation.

##### **VI.1.4.2.1. Innovation sur le produit**

L'innovation sur le produit consiste en la mise au point de nouveaux produits en effectuant des opérations complémentaires sur la matière première afin d'apporter un nouveau service. Ce sont par exemple : la préparation de plats cuisinés à base de viande, des découpes en portions consommateurs, pré cuisson des produits, travail des viandes pour de nouvelles façons de consommer (sandwicheries).

L'approvisionnement de la restauration hors domicile (RHD) est un champ d'innovation prometteur pour les industriels et une opportunité réelle pour valoriser les carcasses bovines notamment les quartiers avant, la viande étant encore l'ingrédient central qui structure la plupart des repas pris hors domicile.

D'une manière générale, la RHD commande de plus en plus des pièces « prêtes à l'emploi » et des préparations, ce qui lui procure une souplesse d'achat dans ses approvisionnements et un moindre recours à la main d'œuvre (cuisine d'assemblage). Les techniques de conservation (surgelés), de conditionnement (sous vide) et l'amélioration des moyens de transport sous température dirigée favorisent le développement et la commercialisation de produits nouveaux (viandes précuites sous forme de rôtis, gammes, « fastfood » etc.). Plus récemment, l'apparition de produits alimentaires intermédiaires (PAD) tels que les cubes de viande congelés pour des plats cuisinés, les boulettes précuites etc. ont permis de répondre à une demande spécifique de la RHD.

##### **VI.1.4.2.2. Innovation sur le marketing du produit**

Il s'agit de répondre à de nouvelles attentes et à de nouveaux comportements de consommation telles que :

- Une aspiration croissante au temps libre qui se traduit par une réduction du temps de préparation culinaire et la recherche de produits carnés innovants tels que les préparations bouchères, les viandes longue conservation, les préparations culinaires, les produits barbecue etc.
- La recherche d'une éthique de production en termes de bien être des animaux, respect de l'environnement, alimentation naturelle dépourvue d'activateurs de croissance.
- Une réassurance sur l'origine des animaux par la recherche d'une traçabilité qui cristallise aujourd'hui autour d'elle tous les enjeux actuels de la filière comme la fiabilité de la garantie sanitaire, le support des allégations de qualité (label, bio et autres signes distinctifs)

## VI.2. Les abattoirs

Dans les programmes d'amélioration de la commercialisation du bétail, l'une des principales questions à régler est de savoir où procéder à l'abattage, dans le centre de consommation ou dans la zone de production ?

Le transport de la viande revient généralement moins cher lorsque le réseau routier est bon, lorsque l'ensemble des opérations est parfaitement coordonné et lorsque la viande réfrigérée est acceptée par les populations. Dans ce cas, il est utile de déplacer l'abattage des abattoirs urbains vers les zones de production, de sorte que le transport de la viande réfrigérée remplace utilement le transport d'animaux vivants. Notre enquête a montré que dans les zones rurales et dans les petites agglomérations, les consommateurs ont encore une préférence marquée pour la viande fraîchement tuée, il est donc essentiel de procéder à l'abattage sur place d'autant plus que les produits du 5<sup>ème</sup> quartier représentent plus de 20% de la valeur marchande d'un bovin. Si l'abattage se faisait ailleurs, il est difficile d'organiser le transport des abats dans l'état voulu pour la vente sur les marchés traditionnels.

Dans ce cadre, la proposition consiste à mettre en place des abattoirs locaux et régionaux dont la production n'excède pas un certain tonnage à fixer règlementairement et qui, tout en répondant aux normes sanitaires, ne nécessitent pas la mobilisation de grands capitaux dont l'amortissement serait lourd. La production de ces abattoirs serait destinée à approvisionner les boucheries de 2<sup>ème</sup> classe implantées dans les mêmes gouvernorats et les gouvernorats limitrophes.

A côté de ces abattoirs modestes, il y a lieu de construire des abattoirs de type industriel équipés en chambres froides et postes de traitement des sous produits répondant aux normes UE et qui doivent fonctionner comme partie intégrante de l'ensemble d'un système de commercialisation du bétail et de la viande qui ferait intervenir un marché de gros principal et des marchés de gros secondaires, des sociétés de commercialisation de viandes

en gros et des chaînes de boucheries de 1<sup>ère</sup> classe ainsi que les GMS qui seraient spécialisées dans la commercialisation de produits carnés de qualité supérieure.

### **VI.3. Le comportement des consommateurs**

Les estimations des marges commerciales dégagées par les bouchers, calculées lors de la première phase de diagnostic ont montré que ces marges ne dépassaient pas 20% dans les boucheries artisanales et que, par contre, sur des morceaux sélectionnés, conditionnés, réfrigérés et vendus dans un magasin à grande surface, la marge pouvait atteindre le double. Le développement de la vente de viande dans les GMS montre qu'il y a donc suffisamment de clients qui sont disposés à payer plus cher pour un tel service dont la mise en place ne fait donc que renforcer l'efficacité de la commercialisation des viandes rouges. Cela ne veut pas dire que des circuits plus simples et moins coûteux doivent disparaître, tant qu'il y aura des clients pour leur donner la préférence.

A cet égard, le régime actuel des prix imposés aux viandes rouges et la limitation des catégories de morceaux à deux pour la viande bovine (viande sans os et viande avec os) et une seule catégorie pour la viande de mouton ne favorise ni la diversification des produits carnés et la satisfaction des goûts des consommateurs ni la consolidation du pouvoir d'achat des populations à bas revenus qui payent relativement chers des morceaux de viande appartenant aux dernières catégories. Cela pose un sérieux problème en terme de compétitivité des diverses viandes auprès du consommateur puisque le prix de la viande de bœuf dépasse le double du prix du poulet.

## **VII. MESURES D'ACCOMPAGNEMENT**

### **VII.1. Soutien et encadrement de la chambre syndicale des bouchers**

Le programme de mise à niveau du secteur des boucheries proposé dans ce document ne peut se concevoir sans une implication totale de la chambre syndicale des bouchers avec le soutien et l'encadrement de l'administration et de l'interprofession pour promouvoir la mise en place d'actions novatrices en commençant par les plus prioritaires d'entre elles :

- Le projet de catégorisation des boucheries (ministère du commerce, ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques et GIVLAIT)
- Le guide de bonnes pratiques hygiéniques (direction générales des services vétérinaires, ministère de la santé publique, ministère de la formation professionnelle et de l'emploi)
- Le système de traçabilité des animaux et des viandes (le Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques, le Ministère de l'intérieur, les Communes et le Ministère de la Santé Publique)
- Les démarches « qualité » (le Ministère de l'Agriculture et des Ressources Hydrauliques, le Ministère de la Santé Publique et Ministère du Commerce et de l'Artisanat)

### **VII.2. Libéralisation effective des prix**

Par rapport à la compétitivité des diverses viandes auprès du consommateur, nous avons souligné dans le premier rapport de diagnostic que la situation des viandes rouges était particulièrement défavorable vis-à-vis du secteur de la viande de volailles qui offrait une gamme de prix plus large faisant que le marché est bien mieux quadrillé par les volailles dans ses divers segments bas et moyens de gamme et que les clients les plus modestes trouvent à leur disposition une gamme de prix intermédiaires bien avant de parvenir au palier du prix le plus bas des viandes rouges.

Par conséquent, pour augmenter la consommation des viandes rouges, qui est le moteur du développement de la filière, il n'y a pas d'autre issue que la libéralisation effective de leurs prix en fonction de la classification des carcasses et les catégories de morceaux et en fonction de la qualité des prestations fournies à travers les différentes classes de boucheries. Cela se traduira par l'augmentation des prix des morceaux les plus nobles destinés à une clientèle disposée déjà à en payer le juste prix et leur diminution pour les morceaux de 2<sup>ème</sup> choix à des niveaux correspondant à leur qualité réelle et surtout abordables aux bourses les plus modestes.



La libéralisation des prix des viandes classées et catégorisées relève du ministère du commerce et elle revêt une plus grande importance pour les types de viandes qui détiennent un signe distinctif de qualité.

### **VII.3. Classement des carcasses et catégorisation des morceaux de viande.**

Le classement officiel des carcasses dans les abattoirs et la catégorisation des morceaux de viande constituent un élément clé dans les démarches qualité, une réponse à une attente légitime de la part du consommateur en termes de transparence sur la qualité des viandes exposées à la vente et un préalable à la libération des prix.

La rapidité de la mise en place d'une législation est vivement souhaitée de la part du ministère du commerce mais il est également urgent de prévoir le recrutement et la formation du personnel qui sera chargé de pratiquer le classement des carcasses dans tous les abattoirs du pays et cela relève d'autres départements tels que le ministère de l'intérieur, Le ministère de la formation professionnelle et le ministère chargé des collectivités locales)

### **VII.4. La formation**

Les secteurs prioritaires devant faire l'objet d'une mise à niveau sont les boucheries et les abattoirs qui sont les principaux lieux par lesquels transite la viande et où les défaillances sont les plus flagrantes. Cette mise à niveau ne peut se concevoir et se réaliser sans amélioration des compétences et des qualifications par la formation qui doit concerner à la fois les pratiques techniques du métier et les stratégies commerciales. A ce propos, on ne peut que saluer le travail effectué par le centre sectoriel de formation dans les métiers des viandes rouges, mais en raison de l'importance des besoins dans le pays, il est nécessaire de profiter de l'expérience acquise par ce centre pour implanter des structures de formation analogues au niveau des régions.

La chambre syndicale nationale des bouchers et ses représentations régionales ont un rôle essentiel pour le pilotage de ces programmes.

C'est aussi l'occasion pour les milieux professionnels et leurs organes représentatifs, en s'impliquant davantage, de mieux encadrer leurs adhérents en collectant des informations suffisantes et fiables très utiles pour l'organisation future de la profession concernant le nombre d'entreprises, leur taille, les emplois, la valeur ajoutée etc,...

Il est suggéré de mettre en place un projet pilote de formation, en partenariat avec le centre sectoriel de formation dans les métiers des viandes rouges qui programmera des cycles de formation réservés aux bouchers et employés des boucheries membres du réseau des boucheries catégorisées. Ce programme de formation sera destiné à deux populations :

- Dispenser aux jeunes employés ou fils de bouchers de niveau de 4<sup>ème</sup> ou 5<sup>ème</sup> année secondaire une formation initiale diplômante et un apprentissage en boucheries
- Perfectionner et améliorer le savoir faire des patrons et ouvriers plus âgés par des cycles de formation dans le centre et sur les lieux de la boucherie

Le projet pilote de formation pourrait être confié au GIVLAIT et il convient que ses relations avec le centre de formation soient formalisées par l'établissement d'une convention qui précisera les obligations, les droits et les responsabilités de chaque partie.

Le GIVLAIT, l'école et le syndicat des bouchers devraient organiser des compétitions et des concours pour récompenser les meilleurs ouvriers en boucherie.

### **VII.5. Des démarches de type « assurance qualité » coordonnées entre les différents maillons de la filière**

Les crises qui ont secoué la filière viande bovine ont constitué un puissant catalyseur des dispositifs permettant de restaurer la confiance du consommateur final mais aussi des différents acheteurs intermédiaires de la filière.

Les normes, les guides de bonnes pratiques et les chartes interprofessionnelles en constituent des exemples.

Les normes sont des recommandations connues et pratiquées par les professionnels. Elles sont d'application volontaire, mais peuvent être rendues obligatoires par un texte réglementaire.

Les guides de bonnes pratiques (éleveurs, industriels, bouchers etc.). Les chartes (contrat de transparence pour la RHD) relèvent du même esprit. Il s'agit de codifier certaines pratiques et de s'assurer qu'elles sont effectivement respectées.

Le caractère facultatif de l'adhésion à ces démarches n'est pas un handicap dès lors qu'elles deviennent souvent des références sur lesquelles s'appuient des cahiers des charges publics ou privés.

Ces démarches de progrès, fondées sur une logique d'assurance qualité, visent à inciter le plus grand nombre d'acteurs à y adhérer créant ainsi les conditions de leur succès.

La coordination de ces actions à un niveau interprofessionnel doit permettre de couvrir l'ensemble des maillons de la filière et de réassurer les acheteurs intermédiaires et finaux sur les conditions de production de la marchandise qu'ils achètent.

La préparation d'un guide de bonnes pratiques de l'hygiène (GBPH) devrait être la première composante d'une démarche assurance qualité. Ce guide n'a d'intérêt que s'il se réfère à un texte de loi réglementant l'hygiène des produits carnés remis directement au consommateur et dont la préparation est du ressort des ministères de l'agriculture, la santé publique et de l'intérieur.

## **VII.6. Mise en place d'un marché de gros des viandes rouges**

Dans le chapitre consacré aux circuits de commercialisation des viandes rouges, nous avons souligné la nécessité de la mise en place d'une telle structure au centre d'un commerce de viande en gros. Dans ce marché de gros, des emplacements doivent être réservés aux producteurs et aux organisations de producteurs qui souhaitent commercialiser directement leurs productions.

Il semble que le ministère du commerce approuve le principe de cette mise en place et qu'il pourrait opter pour la réservation d'un pavillon affecté aux viandes rouges dans l'actuel marché de gros (MIN)

## **VII.7. Développement de chaînes de magasins modèles**

Le démarrage rapide du projet de classification des boucheries se trouverait favorisé s'il était précédé par une expérience de commercialisation à laquelle les consommateurs auraient adhéré. C'est dans cette optique que nous proposons de mettre en place des chaînes de magasins GMS et de boucheries de 1<sup>ère</sup> classe qui centraliseraient leurs achats auprès de sociétés de gros et proposeraient au consommateur la vente de produits classés et catégorisés dans des conditions sanitaires et hygiéniques parfaites et dans un environnement soigné en termes d'accueil et de service.

## **VII.8. Définition d'une grille des métiers**

L'une des raisons de la désorganisation actuelle du système de commercialisation des viandes rouges est la confusion totale concernant la définition des attributions des différents corps de métiers. Il convient que le ministère du commerce assisté par les structures professionnelles et le groupement interprofessionnel des viandes rouges et du lait se penchent sur cette question pour définir en détail les tâches de chaque catégorie professionnelle par la voie réglementaire. En l'occurrence, le projet de catégorisation et de classification des boucheries fournit les grandes lignes pour la définition d'une telle grille sachant qu'il existe déjà une réglementation relative aux petits métiers qui englobe entre autres le métier de boucher.

## **VII.9. Mise en place d'un système de traçabilité du bétail**

La pression pour la mise en place d'un système de traçabilité dépasse aujourd'hui le cadre de la santé et c'est une foule d'évènements le long de la chaîne de production, lors du transport et de l'abattage qui intéressent désormais les consommateurs et qui devaient être retrouvés. Cela n'est possible qu'à travers un système de traçabilité couvrant tous les maillons de la filière.

### **VII.9.1. Conditions organisationnelles pour la mise en place d'un système de traçabilité**

A l'instar du programme d'identification animale, le système de traçabilité en production animale devrait être du ressort du ministère de l'agriculture. Le groupement interprofessionnel des viandes rouges et du lait devrait jouer un rôle de premier plan dans le cadre de ses prérogatives de coordination entre les différents maillons de la filière.

- Organisme (s) de contrôle à créer

Un système de traçabilité nécessite un mécanisme de contrôle central pour remplir les fonctions suivantes :

- Mise en place de normes et de spécifications d'identification et délivrance des codes d'identification aux producteurs
- Mise en place des normes pour les responsables du système (éleveurs, transporteurs, négociants, abatteurs et bouchers)
- Accréditation et inspection de ces responsables,
- Enregistrement centralisé de tous les mouvements des animaux du système

Il n'est pas nécessaire que toutes ces fonctions citées ci-dessus soient remplies par un seul organisme de contrôle, il peut être souhaitable de partager ces fonctions entre plusieurs organisations de façon à établir une vérification croisée au sein du système

- une autorité responsable e l'identification

L'identification animale doit être contrôlée par une autorité centrale qui maîtrisera l'attribution et la diffusion des codes et des dispositifs d'identification (en l'occurrence, l'office de l'élevage et des pâturages)

- Législation et codes de conduite

Lorsqu'un système de traçabilité est obligatoire au niveau national, des lois et des règlements adaptés sont nécessaires et une institution doit être mise en place pour faire autorité. Dans d'autres cas, les programmes de traçabilité sont volontaires et impliquent un groupe d'éleveurs au service d'un marché donné du type viandes vendues dans le cadre d'une démarche qualité. Dans ce cas, le programme doit avoir ses propres règles internes et les éleveurs, les négociants, les transporteurs, les abatteurs et les bouchers qui ne se conforment pas à ces règles doivent être exclus de ce marché spécifique

- accréditation des opérateurs par un corps d'inspecteurs

A chaque point de la chaîne le programme devrait établir des normes à suivre pour tous les intervenants du programme et devrait gérer un mécanisme d'accréditation pour

pouvoir participer au programme. Ces normes doivent être inspectées régulièrement par un corps d'inspecteurs accrédités.

### **VII.9.2. Les systèmes de rappel**

Des systèmes de rappel doivent être conçus par les responsables des établissements faisant partie de la chaîne de production et de transformation pour saisir toute denrée suspecte, ces systèmes devraient :

- Utiliser le numéro d'identification, d'homologation, d'enregistrement de l'établissement comme moyen d'identification de la viande jusqu'à sa destination finale,
- Incorporer des systèmes et des procédures de gestion facilitant le rappel rapide et total des lots impliqués (fiches de distribution, codage des lots),
- Conserver des données permettant de remonter jusqu'au point d'origine des animaux,
- Conserver des données facilitant les enquêtes concernant tout intrant pouvant être considéré comme source de danger.

### **VII.9.3. Points clés à maîtriser dans un système de traçabilité**

- Les animaux doivent être identifiés individuellement à l'aide de dispositifs sûrs, impossibles à recopier et à falsifier.
- Il doit exister un registre des élevages relié à un registre des identifications animales attribué à ces élevages.
- Les autres intervenants comme les commerçants, les transporteurs, les abattoirs et les boucheries doivent aussi être déclarés dans le système de traçabilité et détenir des registres pour enregistrer les mouvements des animaux et des carcasses.
- Les commerçants et les transporteurs d'animaux doivent déclarer régulièrement à l'autorité centrale toutes les transactions en précisant les dates et les numéros d'identification des animaux.
- Les abattoirs doivent enregistrer les renseignements sur toutes les arrivées et les déclarer à l'autorité centrale. L'identification des animaux doit être reliée à l'identification des carcasses afin qu'il soit possible de remonter de la viande à l'animal ou au groupe d'animaux dont elle provient dans le cas d'un désossage et découpage d'un lot de carcasses dans un atelier de découpe.
- Le programme devrait prévoir l'enregistrement des mouvements des animaux tout au long de la chaîne de production de la naissance jusqu'à l'abattage

## **VII.10. Mise en place du programme de catégorisation – classification des boucheries**

La mise en œuvre du programme de catégorisation des boucheries nécessite le concours et l'assistance de tous les ministères et administrations qui encadrent la totalité de la filière des viandes rouges ainsi que la mise en place de nouvelles structures et de nouvelles expertises.

### **VII.10.1. Cadre organisationnel**

#### **VII.10.1.1. Bureaux régionaux de la catégorisation des boucheries**

Ces bureaux relevant du ministère du commerce seront implantés au niveau des gouvernorats, ils représentent l'autorité responsable pour étudier les demandes de catégorisation, classement et spécialisation des boucheries et décider de la conformité des boucheries aux conditions exigées par les cahiers des charges.

Ces bureaux devraient regrouper des représentants des administrations et des structures professionnelles engagées dans la filière notamment :

- Le groupement interprofessionnel des viandes rouges et du lait
- L'arrondissement de la production animale
- La chambre syndicale régionale
- La municipalité
- Les services d'hygiène du ministère de la santé publique

#### **VII.10.1.2. Unité centrale d'encadrement et de contrôle**

Les bureaux régionaux doivent relever d'une unité centrale basée au ministère du commerce qui sera chargée de la coordination et du contrôle des bureaux régionaux et de leur fournir un appui technique. Cette unité devrait regrouper des représentants de :

- Le groupement interprofessionnel des viandes rouges et du lait
- La direction générale des services vétérinaires du ministère de l'agriculture
- Le ministère de la santé publique
- L'UTICA

#### **VII.10.1.3. Unité de suivi et de support technique et logistique**

Elle constitue la structure de pilotage du projet de catégorisation, elle devrait relever du groupement interprofessionnel des viandes rouges et du lait et se charger de la préparation des cahiers des charges, des programmes de formation. Cette unité devrait regrouper des représentants de :

Le ministère du commerce

La direction générale des services vétérinaires du ministère de l'agriculture

Le ministère de la formation professionnelle et de l'emploi

L'UTICA et groupement des bouchers membres du réseau de boucheries catégorisées  
L'INNORPI

#### **VII.10.1.4. Un groupement des bouchers**

Ce groupement des bouchers, qui sera créé au sein de la chambre syndicale nationale, regroupera des représentants des bouchers membres du réseau de boucheries catégorisées, son rôle principal est d'assister les bouchers pour acheter de nouveaux équipements (commandes groupées) et pour accéder à des crédits.

#### **VII.10.2. Projet pilote de mise en place d'un réseau de boucheries catégorisées et classées**

Le consultant préconise que cette étude fasse l'objet d'une large diffusion dans une région de grande consommation de viandes rouges telle que la région de Tunis par exemple, auprès des milieux professionnels de la boucherie et des services spécialisés des ministères concernés (agriculture, commerce, santé publique, industrie, ..) et qu'il y ait par la suite la mise en place d'un réseau expérimental de boucheries catégorisées constitué à partir de bouchers volontaires pour mettre à niveau leurs boucheries et adopter un mode de fonctionnement selon des normes contenues dans un cahier des charges.

Ce projet pilote pourrait être conduit par Le groupement interprofessionnel des viandes rouges et du lait assisté par des représentants des structures professionnelles et administratives constituant un comité de pilotage.

Ce projet pilote serait ouvert à toutes les catégories, classes et spécialités de boucheries ainsi qu'à d'autres professionnels intervenant au niveau d'autres maillons de la filière (producteurs, abattoirs, transporteurs, centres de découpe, ..) pour mettre à l'essai des initiatives de mise à niveau telles que la classification des carcasses, l'organisation de la traçabilité des animaux et des viandes, l'application des cahiers des charges pour mettre à niveau les boucheries, etc..

Le projet pilote devrait intégrer la sensibilisation du consommateur comme composante du projet, à cet effet, le GIVLAIT devrait rédiger un guide sur la catégorisation des boucheries et assurer sa diffusion auprès du public notamment dans les boucheries faisant partie du réseau.

Dans le même cadre de la sensibilisation, un logo et un sigle devraient être choisis et affichés sur les boucheries du réseau.

### **VII.11. Cadrage juridique de la catégorisation**

L'instauration d'un système de catégorisation et classification des boucheries nécessite la promulgation d'une réglementation spécifique devant régir le fonctionnement du système de catégorisation des boucheries et d'une réglementation qui dépasse le cadre du projet et qui répond à certaines exigences de qualité fixées par ce dernier.

La préparation de cette réglementation serait l'œuvre de plusieurs ministères et administrations impliqués dans le processus de catégorisation parmi lesquels :

- Le ministère du commerce en ce qui concerne l'organisation et la gestion administrative des structures chargées de la mise en place du projet de catégorisation décrites précédemment, la consolidation de la législation actuelle en terme de définition d'une grille des métiers en boucherie (catégories, classes et boucheries spécialisées) et la préparation de textes se rapportant à la classification des carcasses à l'abattoir ainsi qu'à la libéralisation des prix pour la vente de viandes en morceaux catégorisées selon leurs aptitudes culinaires.
- Le ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques en ce qui concerne l'approbation du plan directeur des abattoirs par décret et l'obligation de respecter des règles d'hygiène concernant le transport des viandes et abats en établissant un cahier des charges spécifique officiel.
- Le ministère de l'agriculture et des ressources hydrauliques et le ministre de la santé publique (service d'hygiène) en ce qui concerne la mise en place d'un système de traçabilité des animaux et des produits animaux et la préparation d'un texte réglementant l'hygiène des aliments remis directement aux consommateurs.
- Les ministres chargés des collectivités locales, de l'agriculture, de l'environnement et de la santé publique en ce qui concerne la fixation des conditions d'abattage, des règles d'hygiène et du contrôle sanitaire vétérinaire à l'intérieur des abattoirs

Cette réglementation spécifique vient en complément du dispositif juridique dont il a été fait mention dans le premier rapport de diagnostic de cette étude notamment la loi de l'élevage.

### **VII.12. Volet normatif du projet de catégorisation**

La définition des catégories, classes et spécialisations des boucheries répondent à des critères et des normes qui ont été développés dans le chapitre consacré à la mise à niveau. Pour fixer ces normes, le consultant s'est basé sur des références émanant d'organisations internationales en tenant compte de la législation actuelle et des résultats de l'enquête.



Ces normes devraient être approuvées par les professionnels et présentées par la suite à l'INNORPI pour étude, révision et validation.

Le GIVLAIT pourrait être chargé par la suite de présenter ces normes sous la forme de cahiers des charges spécifiques à chaque classe de boucheries.

Les nouvelles boucheries seront tenues à répondre à l'ensemble des normes contenues dans le cahier des charges spécifique à la classe correspondante, les anciennes boucheries qui vont être reclassées pourront adopter un programme de mise aux normes progressif en concertation avec le bureau régional chargé de la mise en place du projet de catégorisation des boucheries avec la possibilité de surseoir provisoirement à l'application de certaines normes impossibles à satisfaire telles que la superficie du local si une extension n'est pas envisageable.

Le tableau suivant présente schématiquement le projet de catégorisation des boucheries en terme de normalisation :

## Schéma de normalisation du projet de catégorisation des boucheries

		Catégorie I : GMS		Catégorie II : Boucherie Artisanale		Catégorie III : Boucherie Grossiste		Catégorie IV : Boucherie Chawwaia	
		1 <sup>ère</sup> classe	2 <sup>ème</sup> classe	1 <sup>ère</sup> classe	2 <sup>ème</sup> classe	Une classe	2 <sup>ème</sup> classe	1 <sup>ère</sup> classe	2 <sup>ème</sup> classe
<b>ORGANISATION</b>	Tracabilité	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Non
	Classification des carcasses	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui	Oui
	Catégorisation des morceaux	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Non
	Guide de bonnes pratiques de l'hygiène	Oui	Oui	Oui	Non	Oui	Oui	Oui	Non
	Formation professionnelle	Oui (CAP)	Oui (CAP)	Oui (CAP)	Oui (Formation Continue :FC)	Oui (CAP)	Oui (CAP)	Oui (CAP)	Oui (F.C)
	Présentation de la viande à la vente	Rayon libre service	Rayon à la coupe	A la coupe	A la coupe	A la coupe	Morceaux catégorisés	Morceaux catégorisés	A la coupe
	Présentation du produit	Morceaux catégorisés	Morceaux catégorisés	Morceaux catégorisés	Présentation traditionnelle (Sans /avec os)	Morceaux catégorisés	Morceaux catégorisés	Morceaux catégorisés	Présentation traditionnelle (Sans /avec os)
	Type de boucherie	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé	Bovin, ovins et caméléidé
		Boucherie Conventionnelle	Rayon traiteur	Rayon traiteur	Viande labellisée en exclusivité	Viande labellisée en exclusivité	Traiteur	Traiteur	Restauration populaire
		Boucherie Spécialisée	Porcine	Porcine	Viande labellisée en exclusivité	Viande labellisée en exclusivité	Traiteur	Traiteur	Restauration touristique
<b>FONCTIONNEMENT</b>	Locaux et environnement de travail	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande non manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation physique secteur propre/souillé	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande non manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation physique secteur propre/souillé	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande non manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation secteur propre/souillé	Superficie : 20m <sup>2</sup> Lavabo Evier à trois bacs Eau chaude Eau froide Toilette Couverture des murs sur 1.80 m Connecté au réseau d'assainissement Ventilation Vestiaire	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation secteur propre/souillé	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande non manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation secteur propre/souillé	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande non manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation secteur propre/souillé	Superficie de 30m <sup>2</sup> Sol et mur couverts jusqu'au plafond Lavabo à commande non manuelle Climatisation Toilettes séparées Séparation secteur propre/souillé
	Plan de travail, matériels et ustensiles	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré	Ordinaire Facile à nettoyer Armoire frigorifique Vitrine réfrigérée Crochet fixé à une barre métallique Chaufe eau Coutellerie en inox Poubelle fermée Boite pharmacie	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré Moyen de transport répondant aux normes	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré Moyen de transport répondant aux normes	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré Moyen de transport répondant aux normes	Chambre froide Plans de travail en polyéthylène Stérilisateur Hachoir réfrigéré Moyen de transport répondant aux normes
	Conditions de mise en vente des produits	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée	Viande estampillée Abattoir officiel Vieilles présentées à 4°C Les abats blancs présentés dans des bacs glacés (0-1°)	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée	Echaudage des abats blancs Expositions des abats en vitrine spécifique Système de gestion de stock FIFO Elimination des produits DLC dépassée
	Personnel	Tenue de travail	Tenue complète et propre	Tenue complète et propre	Tenue correcte et propre	Tenue correcte et propre	Tenue complète et propre	Tenue complète et propre	Tenue correcte et propre
		Hygiène	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés	Le même degré de rigueur est exigé pour l'ensemble des ouvriers en contact avec les produits carnés
	Opérations sensibles	Préparation viande hachée	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir	Matière première de très bonne qualité, Manipulation hygiénique : personnel et matériel, conservation à 4°C, nettoyage et désinfection régulier du hachoir
		Merguez	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC	Préparation hygiénique, et application des mêmes conditions que pour la viande hachée, respect de la DLC

Les normes indiquées pour les boucheries artisanales de 2<sup>ème</sup> classe, s'appliquent aux autres classes de boucheries en supplément des normes qui leur sont spécifiques

## CONCLUSION

Cette étude nous a permis de nous rendre compte que le secteur de la boucherie était resté depuis plusieurs décennies figé dans des pratiques d'un autre temps, insensible à la vague de modernité qui a bouleversé les comportements et les habitudes de consommation.

Le projet de catégorisation et de classification des boucheries, objet de cette étude, constitue en fait une réaction des milieux professionnels pour reconquérir les faveurs du consommateur par le changement des pratiques techniques des bouchers et de la stratégie commerciale de la filière des viandes rouges avec en ligne de mire l'amélioration des images de marques du produit et du boucher aux yeux du consommateur.

La mise en place de ce système de classification ne peut se concevoir que sur la base du volontariat et de la progressivité dans son application avec une ligne de front constituée des boucheries artisanales de 1<sup>ère</sup> classe et les GMS qui seraient des boucheries modèles proposant au consommateur des produits classés et catégorisés servis dans des locaux modernes par un personnel qualifié et soigné. La ligne arrière sera composée de boucheries de 2<sup>ème</sup> classe qui répondent à l'ensemble des dispositions réglementaires, contenues dans le projet d'arrêté relatif à l'hygiène des aliments remis directement au consommateur, susceptibles de garantir la salubrité des produits.

Il est à souligner enfin que la mise à niveau du secteur de la boucherie ne peut se réaliser sans amélioration des compétences et des qualifications par la formation, et sans l'action énergique et déterminée de la chambre syndicale des bouchers en tant que responsable de l'action avec l'assistance de l'ensemble des administrations concernées et de l'interprofession.

## **ANNEXE : PROJET D'UN TEXTE REGLEMENTANT L'HYGIENE DES ALIMENTS REMIS DIRECTEMENT AU CONSOMMATEUR**

### TITRE 1<sup>er</sup> : CHAMP D'APPLICATION

#### Art.1<sup>er</sup>.

Les dispositions de la présente réglementation s'appliquent à tous les établissements où les aliments sont soit préparés en vue de leur remise directe au consommateur, soit remis directement au consommateur. Par remise directe, on entend toute opération, à titre gratuit ou onéreux, réalisée entre un détenteur d'un aliment et un particulier destinant ce produit à sa consommation. Sont notamment visées : - les activités des établissements de distribution alimentaire qui assurent la remise directe d'aliments provenant d'un autre établissement ou de leur propre production, y compris les producteurs fermiers commercialisant leur production à la ferme ou sur un marché de proximité à l'exclusion de l'abattage des volailles à la ferme - les activités des établissements de restauration, y compris les fermes auberges, sans préjudice des dispositions réglementaires plus spécifiques prévues pour la restauration à caractère social ; - les activités non sédentaires ou occasionnelles, en particulier celles s'exerçant sur les marchés de plein air équipés ou non, les voitures boutiques, les activités utilisant des structures légères.

### TITRE II : DISPOSITIONS GENERALES

#### Art.2.

Les prescriptions de l'ensemble des chapitres du présent titre s'appliquent à tous les établissements dans lesquels s'exercent les activités mentionnées à l'article 1er, à l'exclusion de ceux utilisés pour des activités non sédentaires ou occasionnelles de distribution ou de restauration.

#### Chapitre Ier : Locaux

#### Art.3.

1. Les locaux mentionnés au présent titre doivent être propres et en bon état d'entretien. Ils ne doivent pas entraîner, par les activités qui s'y exercent, un risque de contamination des aliments.

2.Par leur conception, leurs dimensions, leur construction et leur agencement, ces locaux doivent permettre la mise en œuvre de bonnes pratiques d'hygiène, et notamment : a) Prévenir la contamination croisée, entre et durant les opérations, par les denrées alimentaires, les équipements, les matériaux, l'eau, l'aération, le personnel et les sources de contamination extérieures tels les insectes et autres animaux ; b) Pouvoir être nettoyés et/ou

désinfectés de manière efficace ; c) Permettre de prévenir le contact avec des substances toxiques, le déversement de matières contaminantes dans les denrées alimentaires, y compris du fait des plafonds, faux plafonds et autres équipements situés en hauteur ; d) Offrir, le cas échéant, des conditions de température permettant d'effectuer de manière hygiénique les opérations visées par le présent arrêté ; e) Etre aérés et ventilés afin de permettre une hygrométrie assurant la maîtrise des phénomènes de condensation ou d'éviter la persistance des mauvaises odeurs. Le cas échéant, les systèmes de ventilation ou de climatisation ne doivent pas être une source de contamination des aliments et être conçus de manière à permettre d'accéder aisément aux filtres et aux autres pièces devant être nettoyées ou remplacées ; f) Etre convenablement éclairés ; g) Etre pourvus de moyens d'évacuation des eaux résiduaires et des eaux de lavage conçus de manière à éviter tout risque de contamination des denrées alimentaires et permettre une évacuation rapide ; h) De plus, les aires de stockage des déchets doivent être conçues et gérées de manière à être propres en permanence et à prévenir la contamination des denrées alimentaires, de l'eau potable, des équipements et des locaux.

3. Dans ces locaux, des méthodes adéquates doivent être utilisées pour lutter contre les insectes et les ravageurs.

#### Art.4.

Afin d'assurer l'hygiène corporelle et vestimentaire du personnel, ces mêmes locaux doivent comporter : a) Des vestiaires ou des penderies en nombre suffisant permettant de revêtir des vêtements de protection propres et adaptés à son activité avant l'entrée dans les locaux où sont manipulés ou manutentionnés les aliments ; b) Un nombre suffisant de lave-mains et de cabinets d'aisances équipés d'une cuvette et d'une chasse d'eau et raccordés à un système d'évacuation efficace. Ces cabinets d'aisances ne doivent pas communiquer directement avec des locaux utilisés pour la préparation et la détention des denrées alimentaires.

Les lave-mains sont alimentés en eau courante chaude et froide et sont équipés de dispositifs adéquats pour le lavage et le séchage hygiéniques des mains. Ils doivent être distincts des dispositifs de lavage des denrées alimentaires. Ces équipements doivent être maintenus en permanence en état de propreté. Ces locaux doivent être équipés d'une ventilation adéquate.

## Chapitre II Equipements

#### Art.5.

1. Tous les matériels et équipements avec lesquels les denrées alimentaires entrent en contact, notamment les comptoirs de vente, les gondoles, les tables et les ustensiles, doivent être maintenus en permanence propres et : a) Construits et entretenus de manière à éviter

les risques de contamination des denrées alimentaires ; b) Construits et entretenus de manière à permettre un nettoyage efficace et, lorsque cela s'avère nécessaire pour éviter la contamination des aliments, une désinfection adéquate, à l'exception des conteneurs et emballages perdus ; c) Installés de manière à permettre le nettoyage de la zone environnante.

2. Des installations et/ou dispositifs adéquats doivent être prévus pour maintenir les denrées alimentaires dans les conditions de température mentionnées à l'article 10 ci-dessous et pour contrôler celles-ci. En particulier, les locaux d'entreposage d'aliments surgelés et congelés ainsi que de glaces, crèmes glacées et sorbets d'une capacité comprise entre dix et cent mètres cubes doivent être équipés d'instruments appropriés d'enregistrement automatique de la température destinés à mesurer fréquemment et à intervalle régulier la température de l'air à laquelle sont soumis ces produits. Dans le cas de chambres froides de moins de dix mètres cubes destinées à la conservation de stocks dans les magasins de détail, cette mesure peut être réalisée au moyen d'un thermomètre aisément visible. Les meubles de vente au détail d'aliments surgelés, congelés et de glaces, crèmes glacées et sorbets doivent être équipés d'un thermomètre ou d'un enregistreur de température pour la mesure de la température de l'air ; l'indication de la température doit être visible par le consommateur. Dans le cas des meubles ouverts, un thermomètre indique la température au retour d'air ; le capteur du thermomètre doit être accessible sans démontage afin de vérifier le fonctionnement de l'appareil et être placé au retour d'air, immédiatement au-delà des zones vitrées, si elles existent, et au plus près de la ligne de charge maximale, qui doit être nettement indiquée. Les dispositions de l'alinéa précédent sont applicables aux meubles de vente en place à la date de publication du présent arrêté au Journal officiel de la République tunisienne dans un délai maximum d'un an à compter de cette publication.

### Chapitre III Alimentation en eau

#### Art.6.

1. L'alimentation en eau destinée à la consommation humaine doit être suffisante, en particulier pour son utilisation dans le cadre de la prévention de la contamination des denrées alimentaires.
2. Lorsque la glace est nécessaire, elle doit être fabriquée, manipulée et stockée dans des conditions prévenant toute contamination.
3. L'eau non potable, utilisée pour la production de vapeur, la réfrigération, la lutte contre l'incendie et à d'autres fins semblables sans rapport avec les denrées alimentaires, doit circuler dans des conduites séparées, facilement identifiables et sans raccordement avec les systèmes d'eau destinés à la consommation humaine ou possibilité de reflux dans ces systèmes.

#### Chapitre IV Personnel

Art.7.- Les responsables des établissements des secteurs mentionnés à l'article 1er ou leur délégué doivent s'assurer que les personnes qui manipulent ou manutentionnent les aliments suivent des instructions précises leur permettant d'appliquer les dispositions du présent arrêté et disposent le cas échéant, selon leur activité, d'une formation renouvelée en matière d'hygiène des aliments.

#### Chapitre V Denrées alimentaires

##### Art.8.

1. Toutes les matières premières, les ingrédients, les produits intermédiaires et les produits finis doivent être manipulés, stockés, emballés, exposés et remis au consommateur dans des conditions évitant toute détérioration et toute contamination susceptibles de les rendre impropres à la consommation humaine ou dangereux pour la santé. En particulier, sont interdits dans les locaux où s'exercent ces activités l'entreposage des denrées à même le sol et la présence d'animaux familiers.

2. Toutes précautions sont prises pour que les aliments présentés non protégés soient à l'abri des pollutions pouvant résulter de la proximité du consommateur ou des manipulations de sa part.

##### Art.9.

Lorsque sont effectuées, dans une même structure, des opérations telles que l'épluchage, le tranchage, le parage des matières premières et, le cas échéant, leur nettoyage, elles doivent s'effectuer de manière à éviter toute contamination croisée avec des aliments présentant un niveau d'hygiène différent. En particulier, dans les établissements préparant sur le lieu de vente ou de consommation des aliments, les opérations mentionnées ci-dessus et celles de préparation des aliments peuvent être réalisées en un même emplacement sous réserve d'être échelonnées dans le temps et séparées par des opérations de nettoyage et de désinfection des plans de travail.

##### Art.10.

1. Les matières premières, les ingrédients, les produits intermédiaires et les produits finis jusqu'à leur présentation aux consommateurs doivent être conservés à des températures limitant leur altération et plus particulièrement le développement de micro-organismes pathogènes ou la formation de toxines à des niveaux susceptibles d'entraîner un risque pour la santé. Pour certains de ces produits, et à l'exclusion des denrées pour lesquelles la

température de conservation est définie par des réglementations spécifiques, cette température est fixée en annexe du présent arrêté.

2. Toutefois, et pour autant que la sécurité alimentaire soit assurée, il est admis de soustraire les produits à ces températures ou, le cas échéant, à la température inscrite sur leur emballage sous la responsabilité du conditionneur

a) Pour les produits réfrigérés : i) Lorsque cela s'avère nécessaire, pour de courtes périodes, lors du chargement-déchargement de ces produits, aux interfaces entre l'élaboration, le transport, le stockage et l'exposition des aliments et lors de leur présentation à la vente pour permettre le dégivrage des équipements ; ii) Lors de l'exposition de ces produits en quantités limitées pour une remise immédiate aux consommateurs, sous réserve que les conditions de cette exposition satisfassent à celles prévues dans un guide de bonnes pratiques hygiéniques validé, propre au secteur concerné ;

b) Pour les aliments congelés et surgelés ainsi que pour les glaces, crèmes glacées et sorbets : i) Dans la mesure où la différence de température n'excède pas 3°C, lorsque cela s'avère nécessaire, pour de brèves périodes, lors du chargement-déchargement de ces produits aux interfaces entre l'élaboration, le transport, le stockage et l'exposition des aliments et lors de leur présentation à la vente ; ii) Lors de l'exposition des glaces et crèmes glacées pour leur consommation immédiate dans la mesure où leur approvisionnement s'effectue en quantités adaptées aux besoins du service.

Le détenteur des aliments qui ne sont pas conservés dans les conditions fixées à l'alinéa 1er du présent article doit faire procéder à leur retrait de la consommation humaine en l'état.

#### Art.11.

Lorsque les denrées alimentaires doivent être conservées ou servies à basse température, elles doivent être réfrigérées aussitôt après le dernier stade du traitement thermique ou, en l'absence de traitement thermique, après le dernier stade de l'élaboration. Les produits sont ensuite immédiatement maintenus aux températures de réfrigération mentionnées à l'article 10 ci-dessus. Le réchauffement des denrées réfrigérées en vue de leur consommation doit s'effectuer rapidement en vue d'assurer la sécurité alimentaire.

Art.12.- La décongélation des aliments congelés doit être effectuée à l'abri des contaminations :

A l'occasion de la cuisson ou du réchauffage du produit prêt à consommer ; Dans une enceinte réfrigérée à une température comprise entre 0°C et +4°C ou par toute autre méthode agréée. Une fois décongelés, les aliments doivent être présentés réfrigérés durant une période limitée de manière à satisfaire aux dispositions du 1er alinéa de l'article 10 du présent arrêté. Les aliments décongelés ne peuvent être recongelés. Les aliments ne



satisfaisant pas aux dispositions du présent article ne sont pas reconnus propres à la consommation humaine en l'état.

#### Art.13.

Les conserves appertisées de denrées alimentaires dont le pH est supérieur ou égal à 4,5 doivent être soumises au traitement dans des autoclaves ou stérilisateur : - munis d'un thermomètre à mercure à lecture directe étalonné ou d'un autre système fiable et étalonné régulièrement pour le contrôle de la température, ainsi que d'un dispositif assurant un enregistrement de la température en fonction du temps ; - employés dans des conditions permettant de satisfaire à leur stabilité.

Les produits appertisés n'ayant pas satisfait aux dispositions du présent article ne sont pas reconnus propres à la consommation.

#### Art.14.

Le déconditionnement des produits destinés au tranchage ou au service doit s'effectuer au fur et à mesure des besoins et dans des conditions d'hygiène évitant leur contamination. Les informations concernant l'identification du produit et sa durée de vie doivent être conservées durant toute la détention de celui-ci. Toutes précautions d'hygiène doivent être prises lors du tranchage des denrées. Les produits tranchés sur place doivent être présentés en quantités aussi réduites que possible au fur et à mesure des besoins du service. Les denrées microbiologiquement très périssables déconditionnées doivent être protégées de toute contamination lors de leur stockage et de leur mise en vente.

#### Art.15.

Les substances et préparations dangereuses et les produits non destinés à l'alimentation humaine doivent être stockés et, le cas échéant, présentés à la vente sur des emplacements particuliers qui font l'objet d'une identification.

### Chapitre VI : Déchets

#### Art.16.

En dehors des sous-produits du traitement primaire des denrées alimentaires, notamment les os et les produits de parage des viandes, qui doivent être traités comme des denrées alimentaires à part entière s'ils sont susceptibles d'une utilisation alimentaire ultérieure à leur obtention sur leur lieu de production, les déchets alimentaires non susceptibles d'une récupération et les autres déchets non alimentaires :

a) Sauf dans le cas visé à l'article 24 ci-dessous, ne doivent pas être stockés dans une zone où sont entreposées des denrées alimentaires. Des dispositions appropriées doivent être prises pour l'élimination et le stockage de ces déchets et autres matières.

b) Doivent être déposés dans des conteneurs étanches, dotés d'une fermeture, ou tout autre moyen satisfaisant au regard de l'hygiène. Ceux-ci doivent être conçus de manière adéquate, régulièrement entretenus, et faciles à nettoyer et à désinfecter. En aucun cas, les déchets produits au cours des opérations sur les aliments ne doivent être jetés à même le sol.

Des dispositions et/ou installations adéquates doivent être prévues pour stocker et éliminer, dans des conditions d'hygiène, les substances et déchets, alimentaires ou non, dangereux, qu'ils soient solides ou liquides.

## Chapitre VII : Contrôles et vérifications

### Art.17.

Les responsables des établissements mentionnés à l'article 1er doivent procéder, chacun en ce qui le concerne, à des contrôles réguliers pour vérifier la conformité des aliments aux dispositions du présent arrêté et, lorsqu'ils existent, aux critères microbiologiques réglementaires auxquels ils doivent satisfaire. Ces contrôles doivent notamment s'assurer de l'état des produits à réception et porter sur les conditions de conservation, ainsi que sur les méthodes de nettoyage et de désinfection. Pour établir la nature et la périodicité de ces contrôles, ils doivent identifier tout aspect de leurs activités qui est déterminant pour la sécurité des produits mentionnés à l'article 1er et veiller à ce que des procédures de sécurité appropriées soient établies, mises en œuvre, respectées et mises à jour en se fondant sur les principes utilisés pour développer le système d'analyse des risques et des points critiques pour leur maîtrise, dit système "HACCP", en particulier : - analyser et évaluer les risques alimentaires potentiels aux différentes étapes du processus de mise en vente et, s'il y a lieu, d'élaboration ; - mettre en évidence les points des étapes où des risques alimentaires peuvent se présenter ; - identifier parmi les points qui ont été mis en évidence ceux qui sont déterminants pour la sécurité alimentaire, appelés "points critiques" ; - définir et mettre en œuvre des moyens de maîtriser ces points et des procédures de suivi efficaces. - revoir périodiquement, et notamment en cas de modification des opérations, les procédures établies ci-dessus.

Les responsables de ces établissements doivent être en mesure de porter à la connaissance des agents des administrations chargées des contrôles la nature, la périodicité et le résultat des vérifications définies selon les principes mentionnés à l'alinéa précédent ainsi que, s'il y a lieu, le nom du laboratoire de contrôle.

### TITRE III : DISPOSITIONS SPECIFIQUES

#### Chapitre Ier : Locaux de préparation des aliments et leurs équipements

##### Art.18.

Les dispositions du présent chapitre sont applicables aux locaux dans lesquels sont préparés des aliments, à l'exclusion des installations utilisées pour des activités de distribution ou de restauration non sédentaires ou occasionnelles qui sont couvertes par le chapitre III du présent titre et des salles à manger dans les établissements de restauration.

##### Art.19.

Sans préjudice des dispositions générales du titre II du présent arrêté, dans les locaux mentionnés à l'article 18 ci-dessus :

- a) Les surfaces telles que les revêtements de sol, les surfaces murales et les portes doivent être construites ou revêtues avec des matériaux dont les caractéristiques physiques, en particulier d'étanchéité et d'absence d'absorption, permettent, notamment en facilitant leur nettoyage, leur lavage et leur désinfection, de limiter les risques de contamination des aliments.
- b) Les fenêtres et autres ouvertures doivent être conçues et entretenues de manière à ne pas constituer une source d'insalubrité pour les aliments. Celles ouvrant sur l'extérieur doivent, si nécessaire, être équipées d'écrans de protection contre les insectes. Ces écrans doivent pouvoir être facilement enlevés pour le nettoyage.

##### Art.20.

Dans ces locaux, des dispositifs adéquats pour le nettoyage et la désinfection des outils et équipements de travail doivent être prévus. Ces dispositifs doivent être fabriqués dans des matériaux résistant à la corrosion, être faciles à nettoyer et disposer d'une alimentation adéquate en eau potable chaude et froide. Le nettoyage des matières premières est assuré, le cas échéant, au moyen d'un évier ou d'un dispositif semblable de lavage, alimenté en eau potable froide ou chaude selon les besoins et nettoyé régulièrement.

#### Chapitre II : Etablissements de restauration

##### Art.21.

Dans les établissements de restauration mentionnés à l'article 1er, doivent être prévues des toilettes comprenant des cabinets d'aisances et des lavabos à l'usage exclusif de la clientèle. Les cabinets d'aisances ne doivent pas communiquer directement avec la salle à manger ni avec les autres locaux renfermant des aliments. Toutefois, dans les établissements offrant moins de 50 places, les équipements sanitaires mentionnés à l'article 4 (b) ci-dessus

peuvent également servir à la clientèle. Ces équipements doivent être situés de telle manière que la clientèle ne puisse pas pénétrer dans les locaux de préparation des aliments.

Art.22.

Dans les salles de restaurant et locaux assimilés : La présence des animaux domestiques ou de plantes ne doit pas constituer un risque d'insalubrité pour les aliments. Le cas échéant, la nourriture destinée aux animaux ne peut être servie dans ces locaux que dans des récipients réservés à cet usage. Les tables sont tenues constamment en parfait état de propreté et des ustensiles et du linge propre sont mis à la disposition de chaque client.

Chapitre III : Activités de distribution ou de restauration, non sédentaires ou occasionnelles

Art.23.

Pour toutes les activités de distribution ou de restauration, non sédentaires ou occasionnelles :

1. Les installations sont conçues, construites, nettoyées et entretenues de manière à éviter la contamination des denrées alimentaires, y compris, dans la mesure du possible, du fait de la présence d'insectes et d'autres animaux.

2. Plus particulièrement :

a) A défaut d'installations permanentes répondant aux dispositions du paragraphe b de l'article 4 ci-dessus, des dispositifs doivent être prévus pour permettre aux personnes manipulant les aliments de se nettoyer les mains de manière hygiénique ;

b) Les surfaces en contact avec les aliments, y compris les comptoirs de vente, les étals et les tables, doivent être bien entretenus, faciles à nettoyer et, lorsque cela s'avère nécessaire pour éviter la contamination des aliments, à désinfecter. Elles doivent être maintenues en état permanent de propreté. Elles doivent être conçues en matériaux lisses, sauf si les exploitants peuvent prouver aux agents des administrations chargées des contrôles que d'autres matériaux utilisés conviennent ;

c) Des moyens adéquats doivent être prévus : - pour le nettoyage et, lorsque cela s'avère nécessaire pour prévenir la contamination des aliments, la désinfection des outils et équipements de travail ; - pour protéger les denrées alimentaires des contaminations éventuelles ; - pour assurer le respect des conditions de température requises à l'article 10 ci-dessus ;

d) De l'eau potable, froide ou chaude, doit être prévue en quantité suffisante, notamment pour réaliser les opérations visées sous a, b et c ci-dessus.

#### Chapitre IV : Distribution automatique

##### Art.24.

Les distributeurs automatiques sont conçus, construits, installés, nettoyés, entretenus et utilisés de manière à éviter la contamination des denrées alimentaires, y compris du fait de la présence d'insectes et d'autres animaux. Les parties des distributeurs destinées à être en contact avec les aliments doivent être bien entretenues, faciles à nettoyer et à désinfecter. Elles doivent être maintenues en état permanent de propreté. Elles doivent être conçues en matériaux lisses et lavables. Les denrées alimentaires doivent être renouvelées en temps utile de manière à rester constamment saines et en bon état de conservation. En particulier les conditions de température mentionnées à l'article 10 ci-dessus doivent être respectées et pouvoir être vérifiées à tout moment. Les distributeurs automatiques sont munis, en tant que de besoin, d'un dispositif permettant la distribution de gobelets individuels dans des conditions hygiéniques. Une installation doit être prévue pour recueillir et éliminer régulièrement les gobelets et autres déchets. En vue de permettre en particulier la vérification des conditions d'entretien des distributeurs automatiques par les agents des administrations chargées des contrôles, le nom de la personne responsable ainsi que son adresse et son numéro de téléphone sont apposés de manière à être lisible de l'extérieur de l'appareil.

#### Chapitre V : Transport pour livraison

##### Art.25.

Les équipements de transport pour la livraison des aliments doivent être correctement entretenus et constamment maintenus en état de propreté. Leur utilisation ne doit pas constituer un risque de contamination des aliments. Ces équipements doivent permettre si nécessaire le maintien des températures de conservation mentionnées à l'article 10 ci-dessus.

#### TITRE IV DISPOSITIONS COMMUNES

##### Art.26.

Les responsables des établissements mentionnés à l'article 1er ne doivent accepter aucun ingrédient, matière première, produit intermédiaire ou produit fini dont ils savent ou auraient pu estimer, en tant que professionnel et sur la base des éléments d'information en leur possession, qu'ils sont contaminés par des parasites, des micro-organismes pathogènes, par des substances toxiques ou qu'ils contiennent des corps étrangers, de manière telle qu'ils resteraient impropres à la consommation même après le triage et les autres opérations de préparation ou de transformation hygiéniquement réalisées.

## Art.27.

Pour l'application du présent arrêté, les responsables des établissements mentionnés à l'article 1er peuvent se référer à un guide de bonnes pratiques hygiéniques validé . Dans tous les secteurs où un tel guide a été élaboré, les administrations compétentes prennent en considération son application par les établissements concernés pour l'organisation et la fréquence du contrôle du respect des dispositions du présent arrêté.

## Art.28.

Le ministre de la santé publique, le ministre du commerce, et le ministre de l'agriculture et des ressources hydrauliques sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent arrêté, qui sera publié au Journal officiel de la République tunisienne.

## TEMPERATURES DE CONSERVATION DE CERTAINES DENREES ALIMENTAIRES

Les denrées mentionnées ci-après doivent être maintenues jusqu'à leur remise au consommateur aux températures ci-dessous :

Sur glace fondante (0 °C à + 2 °C) : poissons, crustacés, mollusques autres que vivants.

+ 4 °C maximum : tout aliment très périssable et dont l'absence de maîtrise de la température pendant une courte période peut présenter un risque microbien pour le consommateur, tel que : Denrées animales ou végétales cuites ou précuites, prêtes à l'emploi, non stables à température ambiante ; préparations froides non stables à base de denrées animales, notamment les viandes froides, les pâtes farcies, les sandwiches, les salades composées et les fonds de sauce ; produits transformés non stables à base de viande ; abats, volailles, lapins ; découpes de viandes ; produits de la pêche fumés ou saumurés non stables ; préparations non stables à base de crème ou d'œuf (pâtisseries à la crème, crèmes pâtisseries, entremets) ; lait cru, produits frais au lait cru, crème Chantilly non stable ; fromages découpés ou râpés préemballés ; végétaux crus prédécoupés et leurs préparations ; jus de fruits ou de légumes crus de pH supérieur à 4,5 ; produits décongelés ; produits non stables en distributeur automatique.

+ 8 °C maximum : tout aliment périssable et dont l'absence de maîtrise de la température peut générer un risque microbien pour le consommateur moins immédiat, tel que : Produits laitiers frais autres que les laits pasteurisés, desserts lactés ; beurres et matières grasses ; desserts non stables à base de substituts du lait ; produits stables à base de viande tranchée.

- 18 °C : glaces, crèmes glacées, sorbets et tout aliment surgelé

- 18 °C = tout aliment congelé

Supérieur à + 63 °C : plats cuisinés livrés chaud au consommateur.