

TRÈFLE

Transformation
des fruits et légumes

FICHE OUTIL
COMMERCIALISER



Accueil Champêtre
en Wallonie

PARTICIPER À UNE FOIRE COMMERCIALE POUR LES ENTREPRISES ALIMENTAIRES EN CIRCUITS COURTS EN WALLONIE

VERSION 1

Mars 2026

AUTEUR :

Accueil Champêtre en Wallonie

Avec le soutien de
la



Wallonie



Wallonie
Relance



Ensemble pour un système alimentaire durable



Financé par
l'Union européenne
NextGenerationEU

Partenaires du projet **TRÈFLE**



BIO WALLONIE
Le bio aujourd'hui et demain



Accueil Champêtre
en Wallonie

1. Objectif de cette fiche

Cette fiche-outil s'inscrit dans le cadre du projet « **Transformation Fruits & Légumes** » (TRèFLe), financé par la Région wallonne et mené entre 2023 et 2026 en collaboration avec DiversiFerm, Biowallonie et Accueil Champêtre en Wallonie.

Ce projet vise à soutenir la relocalisation des filières alimentaires en Wallonie en renforçant les compétences et les débouchés des transformateurs de fruits et légumes. Il a notamment permis le développement de nouvelles formations, la mise en réseau d'acteurs du secteur et la création d'outils pratiques afin d'améliorer la connaissance et la valorisation de la transformation des fruits et légumes wallons.

La présente fiche s'appuie également sur un retour d'expérience concret : la participation de transformateurs wallons au **Salon Valériane 2024 à Namur**. Cette action avait pour objectif de faire tester des produits transformés à base de fruits et légumes, de recueillir le retour des consommateurs, d'accroître la notoriété des entreprises participantes et de rencontrer des acheteurs professionnels. L'ambition était de créer un véritable pont entre l'amont et l'aval, en rapprochant production, transformation et marchés, afin de stimuler de nouveaux débouchés et d'impulser une dynamique commerciale durable.

Cette fiche-outil est **complémentaire** au document « Formation aux foires pour les entreprises du secteur alimentaire », édité dans le cadre du projet **Interreg Food RADARS** et coordonné par Hainaut Développement.

Elle rassemble des recommandations opérationnelles adaptées aux transformateurs de fruits et légumes souhaitant participer à un salon professionnel agroalimentaire. De la définition des objectifs à l'organisation logistique, en passant par la préparation commerciale et le suivi post-événement, chaque étape est pensée pour renforcer l'impact de votre présence et consolider vos débouchés en circuits courts.

Vous pouvez consulter la fiche « Formation aux foires » via la page **Ressources** du site internet du **projet Food RADARS**.

La présente fiche apporte des compléments essentiels :

- Les normes de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA) à respecter lorsque vous tenez un stand ;
- Les obligations à anticiper pour participer à une foire dans un pays limitrophe à la Belgique ;
- Deux check-lists pratiques en annexe : l'une dédiée à la participation à des foires et salons à l'étranger, l'autre au matériel à prévoir pour ce type d'événement.

Un outil concret pour faire de votre participation à un salon un levier stratégique de développement pour vos produits transformés à base de fruits et légumes wallons.

2. Objectif des directives AFSCA

L'AFSCA veille à la sécurité de la chaîne alimentaire et à la qualité des aliments afin de **protéger la santé des consommateurs, des animaux et des plantes**. Les vendeurs ambulants professionnels et occasionnels sont également soumis aux contrôles AFSCA, notamment lors de festivals, événements ou marchés, car le risque pour la sécurité alimentaire peut être accru (notamment en termes de chaîne du froid).

2.1 Exigences minimales légales

Autorisation ou enregistrement AFSCA

Vendeur ambulant professionnel (B2C) : vous devez disposer **d'une autorisation ou d'un enregistrement délivré par l'AFSCA** avant de vendre des denrées alimentaires aux consommateurs. Cette autorisation ou ce certificat doit être **affiché dans un endroit visible du public** lors de l'activité.

Toute activité dans la chaîne alimentaire (production, transformation, vente occasionnelle ou récurrente, dégustation sans commercialisation...) doit être **connue de l'AFSCA**, avec un enregistrement, une autorisation ou un agrément selon le niveau de risque alimentaire de l'activité.

Notions complémentaires utiles

Une exception existe pour les ASBL vendant de manière occasionnelle : explications.

Faut-il être connu auprès de l'AFSCA si on ne produit et/ou on ne vend des denrées alimentaires que de manière occasionnelle ?

L'article 2, § 2, 1^o stipule que l'enregistrement, l'autorisation ou l'agrément obligatoire ne s'applique pas : aux opérateurs agissant sans but lucratif ou dans l'intérêt de la collectivité, en tant qu'associations et organisations n'exerçant une activité que dans l'intérêt de leur association ou organisation, maximum 5 fois par an et pour une durée maximale de 10 jours.

Il doit donc s'agir : d'associations ou d'organisations sans but lucratif dont l'activité même peut être lucrative et organiser **maximum 5 activités d'une durée maximale de 10 jours par an**.

Dans tous les autres cas, il faut demander, selon le cas, un enregistrement, une autorisation ou un agrément^[1].

Pour une brocante, par exemple, le comité de village ne doit pas s'enregistrer pour vendre des pains saucisses. Idem pour le souper boulets-frites des scouts du village.

2.2 Directives d'hygiène générales

Pour assurer la sécurité alimentaire pendant une foire ou un événement, l'AFSCA demande le respect des bonnes pratiques suivantes :

Conservation des denrées alimentaires

- Maintenir **températures légales** pendant toute la durée de l'activité :
 - Produits réfrigérés : **max. 7 °C en général mais référez-vous au tableau des températures légales car elle varie en fonction des produits ;**
 - Plats chauds : **min. 60 °C ;**
 - Surgelés : **-18 °C ou moins.**
 - Thermomètres visibles et contrôles réguliers.

Hygiène du point de vente et du matériel

- Surfaces, équipements et ustensiles doivent être **propres, faciles à nettoyer et désinfecter ;**
- Toutes les denrées non emballées doivent être **hors de portée du public ;**
- Prévoir une **zone propre** (préparation) et une **zone sale** (déchets, outils...).

[1] **Source :** FAQ agrément, autorisation et enregistrement AFSCA : <https://favv-afscab.be/fr/themes/mes-activites-lafscab/enregistrer-ou-modifier-vos-activites-mettre-fin-vos-activites/faq-agrements-autorisations-et-enregistrements>

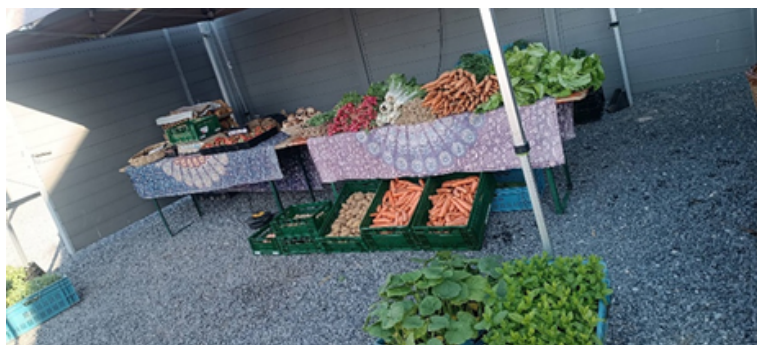
Hygiène individuelle des intervenants

- Lavage régulier des mains avec **eau potable courante et savon** ;
- Tenue adéquate, cheveux attachés ou couverts, port de bijoux interdit ;
- Remarque concernant le vernis ou les ongles (gel, semi-permanent, vernis classique) : les ongles longs, colorés ou avec décoration peuvent favoriser la contamination simplement parce qu'ils sont plus difficiles à nettoyer. L'AFSCA encourage en général une hygiène des mains optimale (ongles courts, propres) pour le personnel manipulant les denrées alimentaires ;
- Pas d'animaux domestiques à proximité des denrées alimentaires ;
- Soins appropriés des blessures (pansements hygiéniques).

2.3 Contrôles et points d'attention fréquents

Lors des inspections sur le terrain, les contrôleurs de l'AFSCA vérifient notamment :

- Protection insuffisante des denrées contre la contamination ;
- Présence d'un thermomètre visible du consommateur pour toute vitrine frigo ;
- Absence ou insuffisance d'eau potable ou d'équipements pour le lavage des mains ;
- Mauvaise maîtrise des températures (chaîne du froid ou du chaud non respectée) ;
- Espaces sales ou difficilement nettoyables.



Crédit photo : [Les Jardins d'âme-Hour](https://www.facebook.com/p/Les-Jardins-d%27âme-Hour-100066703996167/)
<https://www.facebook.com/p/Les-Jardins-d%27âme-Hour-100066703996167/>

2.4 Ressources utiles

Pour vous accompagner dans votre mise en conformité, voici les ressources officielles de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA) :

- Guide d'autocontrôle pour le secteur B2C (G-044) : Guide pratique destiné aux opérateurs qui vendent directement au consommateur (vente en circuit court, marché, foire, commerce ambulante). Il comprend des fiches spécifiques utiles pour la **vente ambulante et temporaire**, particulièrement pertinentes lors d'événements ou foires commerciales.
- [Commerce ambulant - Exigences et obligations](#) : Page officielle détaillant les obligations d'enregistrement, d'autorisation et les règles d'hygiène applicables lors d'une activité ambulante.
- [Enregistrement, autorisation ou agrément](#) : Informations complètes pour déclarer ou modifier une activité auprès de l'AFSCA.
- [Check-lists d'inspection](#) : Les check-lists officielles utilisées par les contrôleurs permettent d'anticiper les points vérifiés lors d'un contrôle.

3. Participer à une foire ou un salon dans un pays limitrophe

France – Pays-Bas – Allemagne – Luxembourg

Participer à un salon professionnel dans un pays voisin constitue une étape stratégique pour tester un marché, développer sa visibilité et nouer de nouveaux contacts commerciaux.

Même s'il s'agit d'une participation ponctuelle, certaines vérifications administratives et organisationnelles sont indispensables.

3.1 Être en règle en Belgique

Avant toute participation :

- Être correctement enregistré ou autorisé auprès de l'Agence fédérale pour la sécurité de la chaîne alimentaire (AFSCA).
- Disposer d'un système d'autocontrôle couvrant la vente temporaire.
- Pouvoir présenter les documents administratifs en cas de contrôle.

Les exigences sanitaires détaillées au point précédent restent pleinement applicables lors d'un événement à l'étranger.



Crédit photo : Ferme du Vieux Tilleul
<https://www.fermeduvieux tilleul.be/>

3.2 Vérifier les exigences du pays d'accueil

Même au sein de l'Union européenne, certaines démarches locales peuvent être nécessaires :

- Analyse du règlement du salon ou de la foire.
- Vérification d'une éventuelle déclaration temporaire.
- Respect des règles locales relatives au commerce ambulatoire ou à la vente sur stand.
- Validation de la couverture d'assurance pour une activité à l'étranger.

Une prise de contact préalable avec l'organisateur est recommandée afin d'éviter toute difficulté sur place.

3.3 Adapter l'étiquetage et l'information au consommateur

Les produits présentés ou vendus doivent comporter les mentions obligatoires prévues par la réglementation européenne.

Les informations doivent être disponibles dans la langue du pays d'accueil :

- Français (France, Luxembourg)
- Néerlandais (Pays-bas)
- Allemand (Allemagne, Luxembourg)

Des supports traduits (fiches produit, affichage sur le stand) peuvent être prévus si nécessaire.

3.4 Anticiper la logistique et la traçabilité

La participation à un salon implique :

- Un transport respectant la chaîne du froid ou du chaud.
- Une organisation adaptée aux volumes exposés.
- Le maintien de la traçabilité des lots.
- Une gestion conforme des invendus.

3.5 Se faire accompagner

L'Agence wallonne à l'Exportation et aux Investissements étrangers (AWEX) accompagne les entreprises wallonnes pour :

- Identifier les salons pertinents dans les pays limitrophes.
- Vérifier les exigences réglementaires locales.
- Bénéficier d'aides financières à la participation.
- Structurer une première démarche transfrontalière.

4. Salons professionnels belges

Les actions BtoB menées par l'APAQ-W peuvent retenir votre attention, celles-ci sont reprises sur leur site internet : <https://www.apaqw.be/fr/actions-b-b-de-lapaq-w>

En complément des événements cités à la page 5 de la fiche rédigée dans le cadre du projet Interreg Food RADARS, d'autres salons méritent d'être mis en avant. Néanmoins, cette liste n'est pas exhaustive.

En Belgique

- [Horecatel](#) à Marche-en-Famene
- [Saveurs & Métiers](#) à Namur
- [Intrafood](#) à Courtrai
- [BioXpo](#) à Bruxelles
- [Agribex](#) à Bruxelles



Crédit photo : Je Clique Local
<https://jecliquelocal.be/event/horecatel/>

CHECK-LIST

Participer à une foire ou un salon professionnel à l'étranger

Situation administrative

- Enregistrement / autorisation AFSCA valide
- Activités déclarées couvrant la vente
- Système d'autocontrôle opérationnel
- Documents disponibles en cas de contrôle

Organisation dans le pays d'accueil

- Règlement du salon analysé
- Autorisation locale vérifiée si nécessaire
- Assurance couvrant l'activité à l'étranger

Étiquetage

- Mentions obligatoires présentes
- Traduction adaptée au pays
- Informations accessibles au consommateur

Logistique

- Transport conforme
- Températures contrôlées
- Traçabilité assurée
- Gestion des invendus prévue

Date :

Pays :

Nom de l'évènement :

Signature :

CHECK-LIST

Matériel à emporter pour une foire ou un salon professionnel

Matériel – Hygiène et préparation

- Gants à usage unique
- Pince de service
- Planche de découpe / présentation
- Couteaux
- Plateau(x) de dégustation
- Protection alimentaire (cloches, film)
- Essuie-tout alimentaire
- Produits de nettoyage / désinfection
- Gel hydroalcoolique
- Sacs déchets
- Thermomètre
- Glacière / frigo vitrine
- Accumulateurs de froid
- Rallonges et multiprises

Stock – Présentation et vente

- Gamme représentative
- Produits pour dégustation
- Stock pour vente directe
- Produits correctement étiquetés
- Sacs clients
- Terminal de paiement / caisse
- Monnaie
- Carnet de facturation BtoB
- Liste des lots et traçabilité

Communication – Image de marque

- Flyers
- Cartes de visite
- Brochures
- Listing prix BtoB
- Affichettes de prix
- QR code vers site / réseaux sociaux
- Roll-up
- Nappe personnalisée
- Présentoir produit
- Tenue professionnelle logotypée
- Badge nominatif

Organisation pratique

- Planning équipe
- Agenda / carnet
- Stylos
- Chargeurs / powerbank
- Liste contacts à rencontrer

Validation avant départ

- Matériel chargé
- Stock vérifié
- Supports de communication prêts
- Documents administratifs disponibles

Date :

Nom de l'évènement :

Responsable stand :