



AVANT DE SIGNER

Acheter son matériel de brassage en direct de Chine.

Ce que le devis à -35 % ne dit pas — et les **27 exigences** à imposer par écrit à votre fournisseur avant le moindre acompte.

■ FICHE DOCUMENT

RÉFÉRENCE

BF-CONF-26/01

OBJET

**Import direct
ESP**

EXIGENCES

27

DIFFUSION

Libre

ÉMETTEUR

BrewFactory

— LISEZ CECI D'ABORD

Nous vendons du matériel. Vous avez donc raison de nous lire avec méfiance.

Alors posons les choses honnêtement, dès la première page.

Ce document a un intérêt commercial pour nous. Nous ne le cachons pas. Mais il n'est pas construit comme un argumentaire : il est construit comme un **dossier de contrôle**. Chaque affirmation renvoie à un texte officiel — directive, règlement, arrêté — que vous pouvez vérifier *sans nous*, en dix minutes, avec les liens de la page 20.

Et nous ne vous dirons pas que « le matériel chinois est mauvais ». Ce serait faux, et vous le sauriez. Des usines chinoises produisent de l'excellent inox. **Le problème n'est pas l'origine du fabricant. C'est de savoir qui, en France, sera juridiquement responsable de cet équipement, et qui pourra produire son dossier le jour où on le lui demandera.**

Quand vous importez en direct, la réponse à ces deux questions est la même : **vous**.

LE TEST QUE CE DOCUMENT VOUS PROPOSE

Les pages 10 à 16 contiennent 27 exigences. Envoyez-les telles quelles à votre fournisseur, par écrit. **S'il coche les 27 cases, achetez chez lui** — vous aurez trouvé un fabricant sérieux, et nous n'aurons rien à redire. S'il n'en coche que la moitié, vous saurez exactement ce que vous achetez : une cuve, et un risque.

Au sommaire

I	Le cadre Une brasserie n'est pas du matériel de cuisine. C'est une installation réglementée.	03
II	Les 5 risques réels Marquage CE, documentation, contrôle, assurance, coûts cachés.	04
III	La trame des 27 exigences Le questionnaire à envoyer à votre fournisseur. Avant l'acompte.	10
IV	Le calcul du coût réel Le tableau à remplir vous-même. Ligne par ligne.	17
V	Le verdict Comptez vos cases. Décidez en connaissance de cause.	18
VI	Sources officielles Tout ce que nous affirmons est vérifiable sans passer par nous.	20

I — LE CADRE

Une brasserie, c'est une installation réglementée. Pas une cuve dans un garage.

Vous montez votre brasserie, vous comparez les devis, et un fournisseur en direct vous annonce une salle de brassage complète 30 à 40 % moins cher qu'en Europe. Sur un projet à plusieurs dizaines de milliers d'euros, l'écart donne le vertige. Personne ne vous reprochera d'y penser.

Le problème n'est pas le prix affiché. **C'est tout ce qui n'est pas sur le devis.** Parce que dès l'instant où vous brassez pour vendre, trois cadres réglementaires s'appliquent — en même temps, et sans remise.

1 — La pression

Vos fermenteurs isobarométriques et vos cuves de garde (BBT) travaillent sous pression de CO₂. Dès que la pression maximale admissible **PS** dépasse **0,5 bar**, l'équipement entre dans le champ de la **Directive Équipements Sous Pression (DESP) 2014/68/UE**. Ce n'est pas une option, et ce n'est pas négociable avec l'usine.

2 — Le contact alimentaire

Tout ce qui touche le moût et la bière relève du **règlement (CE) n° 1935/2004**. Pour l'inox, la DGCCRF exige une **déclaration de conformité écrite** et un **bulletin d'analyse de composition**. Pas une mention « food grade » dans un e-mail.

3 — L'hygiène

Vous devenez un producteur alimentaire : règlement (CE) 852/2004, méthode **HACCP**, plan de maîtrise sanitaire documenté, déclaration à la **DDPP**. Votre matériel doit être nettoyable, et vous devez pouvoir le démontrer.

Le prix bas ne vous dispense d'aucune de ces obligations.
Il vous les transfère.

Voici, sans détour, ce que l'import direct vous fait réellement porter.

01

RISQUE N° 1 • MARQUAGE

Le sigle « CE » qui ne prouve rien

On entend souvent parler d'un logo « China Export » qui imiterait le marquage CE. C'est en grande partie une légende : **il n'existe pas de marquage officiel « China Export »**. Le vrai danger est ailleurs — et il est bien plus concret.

Un sigle « CE » apposé sur une cuve ne prouve rien tant qu'il n'y a pas de dossier derrière. Le marquage CE est une *auto-déclaration* : le fabricant affirme que le produit respecte les directives européennes, et il doit pouvoir le **prouver** — évaluation de conformité, dossier technique, déclaration UE de conformité. Une cuve estampillée « CE » sans ce dossier, c'est un autocollant. Rien de plus.

Et pour la pression, un autocollant ne suffit pas : au-delà des seuils de la catégorie I, il faut l'intervention d'un **organisme notifié**, une **déclaration UE de conformité** et une **notice en français**.

LE PIÈGE QUE PERSONNE NE VOUS EXPLIQUERA

La DESP prévoit un régime « règles de l'art » (**article 4, paragraphe 3**) pour les équipements situés sous les seuils de la catégorie I. Ces équipements doivent être conçus selon les règles de l'art et livrés avec une notice — mais le texte est explicite : **ils ne portent pas le marquage CE** au titre de la DESP.

Traduction opérationnelle : si votre fournisseur vous vend un petit fermenteur relevant de l'article 4.3 avec un « CE » gravé au titre de la pression, il ne vous rassure pas — **il commet une erreur, ou il vous ment**. Et si votre cuve dépasse les seuils de la catégorie I, alors le marquage CE doit être suivi du **numéro à 4 chiffres de l'organisme notifié** lorsque celui-ci intervient au contrôle de production. Un « CE » nu sur une grosse cuve sous pression est un signal.

Comment vérifier en 3 minutes : demandez le nom de l'organisme notifié, puis cherchez son numéro à 4 chiffres dans la base **NANDO** de la Commission européenne (lien page 20). S'il n'y figure pas, le certificat est décoratif.

02

RISQUE N° 2 · RESPONSABILITÉ

Zéro documentation, zéro preuve — et c'est vous qui payez

C'est le point que presque personne n'anticipe, et c'est le plus grave.

En important depuis un pays hors UE, **vous devenez juridiquement le « metteur sur le marché »**. Vous endossez la responsabilité de la conformité **au même titre qu'un fabricant européen**. Ce n'est pas une nuance de juriste : c'est un transfert de responsabilité complet, du jour où le conteneur passe la douane.

Concrètement, en cas de contrôle, c'est **à vous** de produire, **en français** :

- la **déclaration UE de conformité** de chaque équipement,
- le **dossier technique** (calculs, plans, procédés, essais),
- les **certificats matière** de l'inox au contact alimentaire,
- la **notice d'utilisation et de sécurité**.

Et voici le point de non-retour : **l'autorité de surveillance du marché n'a aucun pouvoir sur un fabricant situé hors UE**. Elle ne peut pas convoquer une usine du Shandong. Elle se retourne vers l'opérateur économique qu'elle peut atteindre — c'est-à-dire vous.

Pas de papiers = pas de preuve.

Et c'est votre problème, pas celui de l'usine à 9 000 km.

LE RÉFLEXE QUI CHANGE TOUT

Ne demandez jamais « est-ce que c'est conforme ? » — la réponse sera toujours oui. Demandez « **envoyez-moi le document** ». Un fournisseur qui répond par une affirmation là où vous attendez un PDF vient de vous dire l'essentiel.

03

RISQUE N° 3 · CONTRÔLE

Le contrôle — et la cuve que vous ne pourrez jamais faire requalifier

Une brasserie est contrôlable par plusieurs administrations, et elles ne se coordonnent pas pour vous ménager :

- la **DDPP** — hygiène alimentaire, HACCP, déclaration ou agrément sanitaire ;
- la **DREAL** — équipements sous pression, et installations classées (ICPE) selon la taille ;
- l'**inspection du travail** — sécurité des salariés.

Mais le piège le plus sous-estimé est ailleurs. Un équipement sous pression **doit être suivi tout au long de sa vie** : inspections périodiques et **requalification périodique** par un organisme habilité, encadrées par l'**arrêté du 20 novembre 2017**.

CE QUI SE PASSE VRAIMENT, QUELQUES ANNÉES PLUS TARD

Votre cuve passe la douane sans encombre — la douane ne contrôle pas la conformité DESP de chaque récipient. Vous produisez pendant deux ou trois ans. Puis vient l'échéance de requalification.

Et là, **l'organisme de contrôle vous demande le dossier de conformité initial**. Sans lui, il ne peut pas requalifier l'équipement. Vous vous retrouvez propriétaire d'une cuve que vous ne pouvez pas faire valider légalement — **donc que vous ne devriez pas exploiter**. Elle est dans votre local, elle a coûté 30 000 €, et elle ne vaut plus rien.

En cas de non-conformité constatée : mise en demeure, mise à l'arrêt de l'équipement, et dans les cas graves, **fermeture administrative**. À ce stade, la remise en conformité *a posteriori* — quand elle est encore possible — coûte régulièrement plus cher que l'écart de prix initial. Souvent, elle n'est simplement pas possible : on ne reconstitue pas un dossier de fabrication après coup.

04

RISQUE N° 4 · ASSURANCE

Le risque qu'on oublie toujours : votre assureur

Posez la question à votre assureur *avant* de signer. Pas après le sinistre.

Un incendie électrique. Une surpression sur un fermenteur. Un accident sur un convoyeur. Si l'installation en cause **n'est pas conforme**, l'assureur dispose de motifs solides pour **réduire ou refuser l'indemnisation** : exclusion de garantie, non-respect des obligations réglementaires, aggravation du risque non déclarée.

Et une chose est absolument certaine, quel que soit votre contrat : **les amendes et les sanctions administratives ne sont jamais couvertes.**

**L'économie de départ peut être effacée
par un seul sinistre non indemnisé.**

Il y a une manière très simple de tester ce risque, et elle est gratuite. Écrivez à votre assureur, avant de commander :

LE MAIL À ENVOYER À VOTRE ASSUREUR — À COPIER TEL QUEL

« Bonjour, je m'apprête à installer une brasserie équipée de récipients sous pression importés directement hors UE. Pouvez-vous me confirmer par écrit que votre garantie s'applique pleinement, et me préciser quels justificatifs de conformité (déclaration UE, dossier technique, PV de requalification) vous exigerez en cas de sinistre ? »

Sa réponse — ou son silence — vaudra tous les argumentaires commerciaux, y compris le nôtre.

05

RISQUE N° 5 · ÉCONOMIE

Les coûts cachés qui rattrapent le devis

Le devis chinois affiche un prix départ usine. Il ne ment pas — il est simplement *incomplet*. Voici ce qu'il ne mentionne pas :

- **Droits de douane et TVA à l'importation.** La TVA est récupérable, mais elle sort de votre trésorerie au pire moment : celui où vous n'avez pas encore vendu une bière.
- **Fret, assurance transport, manutention.** Un conteneur 40' de cuves inox, ce n'est pas un colis. Il faut le déplacer, le décharger, et le faire entrer — hauteur de porte comprise.
- **Mise en conformité *a posteriori* — quand elle est possible :** expertise, reconstitution de dossier, requalification.
- **Aucun SAV local, aucune pièce détachée rapide.** Un joint spécifique commandé en Chine, c'est 4 à 8 semaines. Pendant lesquelles la cuve ne produit pas.
- **Barrière de la langue et garantie inapplicable.** Faire jouer une garantie à 9 000 km, dans une autre langue, sous un autre droit, avec un interlocuteur qui a changé trois fois : la théorie est belle.

Additionnez.

L'écart de prix fond. Et parfois, il s'inverse.

Le tableau de la page 17 vous permet de faire ce calcul vous-même, ligne par ligne, avec vos propres chiffres. Nous vous conseillons de le remplir *avant* de verser le moindre acompte — pas après.

III — LA TRAME

La vraie question n'est pas « combien je paie aujourd'hui »

C'est : « est-ce que je pourrai *exploiter, assurer et transmettre* mon outil sans mauvaise surprise ? »

Cette question a le mérite d'être testable. Les pages suivantes contiennent **27 exigences**, réparties en six blocs. Ce ne sont pas des « bonnes pratiques » : ce sont les pièces que l'on vous réclamera un jour, et qu'il est presque impossible de reconstituer après coup.

Mode d'emploi

- **Envoyez-les par écrit, en bloc.** Pas au téléphone, pas sur WeChat. Un e-mail, avec les 27 points numérotés. Vous voulez une trace.
- **Exigez des pièces, pas des réponses.** « Yes, we have CE certificate » n'est pas une pièce. Un PDF signé, daté, nominatif, en est une.
- **Avant l'acompte. Toujours.** Après le virement, votre pouvoir de négociation tombe à zéro. C'est mécanique.
- **Cochez au fur et à mesure.** Une case cochée = une pièce reçue et lue. Pas une promesse.

UNE PRÉCISION D'HONNÊTÉTÉ

Certaines de ces exigences ne s'appliqueront pas à votre projet — un fermenteur atmosphérique n'a pas de catégorie DESP, un équipement sans partie mobile n'a pas d'analyse de risque machine. **C'est normal, et c'est même le but** : un fournisseur sérieux vous *expliquera* pourquoi tel point ne s'applique pas. Un vendeur de tôle, lui, cochera tout sans réfléchir. La qualité de la réponse compte autant que la réponse.

BLOC	OBJET	EXIGENCES
A	Qui est juridiquement responsable ?	3
B	Équipements sous pression — DESP 2014/68/UE	8
C	Contact alimentaire et matière	4
D	Électricité, machine, sécurité	4
E	Documentation et langue	3
F	Contrat, paiement, garantie	5
Total à obtenir avant le premier virement		27

A

Qui est juridiquement responsable ?

3 exigences

À POSER AVANT TOUT LE RESTE

Si vous ne devez poser que trois questions, ce sont celles-là. Elles déterminent qui portera le risque — et la réponse est rarement celle que vous croyez.

☐ **A1 Le fabricant réel — pas l'intermédiaire**

Nom légal complet de l'usine, adresse du site de production, licence commerciale chinoise et numéro d'identification unifié (USCI, 18 caractères). Une grande partie des « manufacturers » des plateformes B2B sont des **sociétés de négoce** qui sous-traitent à un atelier qu'elles ne contrôlent pas.

VÉRIF. → Demandez une visio en direct dans l'atelier, avec le nom de l'entreprise visible sur le mur. **Un refus est une réponse.**

☐ **A2 L'opérateur économique établi dans l'UE**

Nom, adresse et numéro de TVA intracommunautaire de l'entité **établie dans l'Union** qui portera la conformité de l'équipement. Si le fournisseur n'a ni mandataire, ni filiale, ni importateur européen, alors cet opérateur, c'est vous.

VÉRIF. → Posez la question dans ces termes : « Who is the EU-established economic operator responsible for compliance? » **Si la réponse est « you », vous savez.**

☐ **A3 L'engagement écrit de fournir le dossier**

Une clause signée, dans le contrat ou la *proforma invoice*, listant nommément les pièces qui seront remises **avant expédition**. Sans engagement écrit, il n'y a rien à opposer — et un e-mail commercial n'est pas un engagement contractuel.

VÉRIF. → Faites de la liste des pièces une **annexe contractuelle**, référencée dans le contrat de vente.

SIGNAL D'ALERTE

« Nous fournissons tous les certificats nécessaires » est une **non-réponse**. Reformulez toujours en demandant les **noms exacts** des documents et le **moment** de leur remise. Le flou est rarement innocent — il est souvent la seule chose que l'on ait à vous vendre.

LA QUESTION QUI TRANCHE — BLOC A

« Quelle entité établie dans l'Union européenne sera responsable de la conformité de cet équipement ? »

Si la réponse est « vous », tout le reste de ce document vous concerne personnellement.

**Équipements sous pression — DESP 2014/68/UE**

FERMENTEURS ISOBARES · CUVES BBT · ENSEMBLES

8 exigences

C'est le bloc le plus technique, et de loin le plus lourd de conséquences. C'est aussi celui sur lequel un fournisseur non préparé décrochera le plus vite.

**B1 Les caractéristiques, équipement par équipement**

Pour chaque récipient : **PS** (pression maximale admissible, en bar), **TS** (températures min/max), **V** (volume en litres) et le **fluide** avec son groupe. Sans PS, rien ne peut être classé — et sans classement, aucune des exigences suivantes n'a de sens.

VÉRIF. → Exigez un tableau récapitulatif signé. **Un fournisseur qui ne connaît pas la PS de sa propre cuve ne l'a pas conçue.**

**B2 La classification DESP et le calcul qui la justifie**

Pour chaque équipement : régime **article 4.3** (règles de l'art) ou **catégorie I, II, III ou IV** — avec le tableau de l'annexe II utilisé et le calcul détaillé. La catégorie détermine tout le reste : module d'évaluation, intervention d'un organisme notifié, marquage.

VÉRIF. → La réponse doit être un calcul, pas une affirmation. « Category II » sans démonstration ne vaut rien.

**B3 Le marquage cohérent avec la catégorie**

Sous les seuils de la catégorie I (art. 4.3), l'équipement **ne doit pas** porter le marquage CE au titre de la DESP. À partir de la catégorie I, le marquage CE est obligatoire — et il est suivi du **numéro à 4 chiffres de l'organisme notifié** lorsque celui-ci intervient au contrôle de production.

VÉRIF. → Photo nette de la **plaque signalétique gravée** (pas un autocollant) : fabricant, année, n° de série, PS, TS, V, marquage.

**B4 L'organisme notifié, vérifiable dans NANDO**

Nom et numéro à 4 chiffres de l'organisme notifié intervenu. Ces organismes sont désignés par les États membres et recensés dans la base **NANDO** de la Commission européenne. Un « certificat » émis par un organisme absent de NANDO n'a aucune valeur au titre de la DESP.

VÉRIF. → Cherchez le numéro dans NANDO (lien p. 20), puis vérifiez que la DESP figure bien dans son **péri-mètre de notification**.

**B5 Le certificat de l'organisme notifié, en cours de validité**

Selon le module retenu : **certificat d'examen UE de type** (module B), certificat d'approbation du système qualité (modules D, H, H1) ou de vérification à l'unité (module G). Le certificat doit être **nominatif**, désigner l'équipement concerné, et être valide à la date de fabrication.

VÉRIF. → Un certificat au nom d'une *autre* société du groupe, ou expiré, ne couvre pas votre cuve.

**B6 La déclaration UE de conformité — signée, datée, en français**

Un document par équipement, mentionnant l'identification du produit, le nom du fabricant, les directives appliquées, les normes harmonisées retenues, l'organisme notifié le cas échéant, et une **signature avec nom et fonction** du signataire. Rédigée ou traduite en français.

VÉRIF. → Une « Certificate of Conformity » sur papier à en-tête d'usine n'est **pas** une déclaration UE de conformité.

☐ **B7 Les preuves de fabrication : épreuve et soudures**

Procès-verbal d'**épreuve hydraulique** daté (pression appliquée, durée, résultat), rapports de **contrôles non destructifs** des soudures (radiographie, ressuage), **qualification des soudeurs** (EN ISO 9606-1) et des **modes opératoires de soudage** (QMOS / EN ISO 15614-1).

VÉRIF. → Ces documents portent des dates, des numéros de cordon et des noms. **Un PV sans n° de série n'appartient à aucune cuve.**

☐ **B8 Les accessoires de sécurité — eux aussi conformes**

Soupape de sûreté, disque de rupture, manomètre, pressostat : ce sont des **accessoires de sécurité au sens de la DESP**, avec leur propre marquage, leur propre déclaration de conformité, et un **tarage certifié cohérent avec la PS** de la cuve qu'ils protègent.

VÉRIF. → Une cuve conforme équipée d'une soupape non conforme forme un **ensemble non conforme**. C'est l'oubli le plus fréquent.

LE PIÈGE DE L'« ENSEMBLE »

Une cuve conforme + une soupape conforme + une tuyauterie conforme **ne font pas automatiquement une installation conforme**. Dès lors que plusieurs équipements sous pression sont assemblés pour former un tout fonctionnel, la DESP considère qu'il s'agit d'un « **ensemble** » — qui fait l'objet de sa propre évaluation de conformité, distincte de celle de chaque composant.

Autrement dit : celui qui assemble votre brasserie sur site prend, ce jour-là, une responsabilité de fabricant d'ensemble. Si c'est vous et votre plombier, **c'est vous**. Demandez explicitement : « Who performs the conformity assessment of the assembly, and issues its declaration ? »

LA QUESTION QUI TRANCHE — BLOC B

« Envoyez-moi la déclaration UE de conformité et le certificat de l'organisme notifié du fermenteur, en PDF, avec son numéro de série. »

Une seule pièce jointe, ou aucune. Il n'y a pas de troisième réponse possible.

**Contact alimentaire et matière**

RÈGLEMENT (CE) 1935/2004 · INOX · JOINTS · SURFACES

4 exigences

« Food grade 304 » écrit dans un e-mail n'est pas une preuve. Voici ce qu'est une preuve.

☐ **C1 La déclaration de conformité alimentaire écrite**

Exigée par le **règlement (CE) n° 1935/2004**, elle couvre chaque partie en contact avec le moût, la bière, l'eau de process. Elle est écrite, signée, et identifie précisément les matériaux concernés. La DGCCRF y ajoute, pour l'inox, un **bulletin d'analyse de composition**.

VÉRIF. → Elle doit couvrir **toutes** les parties au contact — cuves, tuyauteries, vannes, pompes, échangeur.

☐ **C2 Les certificats matière EN 10204 type 3.1**

Pour chaque tôle inox au contact : la **nuance exacte** (304, 304L, 316L — ce n'est pas la même chose, ni le même prix), l'**analyse de coulée**, et un certificat **EN 10204 type 3.1** émis par le producteur d'acier. Un type **2.2** — simple relevé de contrôle non spécifique — ne suffit pas.

VÉRIF. → Les **numéros de coulée** du certificat doivent être traçables jusqu'aux tôles réellement utilisées sur votre cuve.

☐ **C3 Les joints, vannes et élastomères — chacun son document**

EPDM, silicone, PTFE, garnitures de pompe, joints de porte de cuve : chacun doit disposer de sa **propre déclaration de conformité au contact alimentaire** (règlement 1935/2004, et règlement 10/2011 pour les matières plastiques). C'est le point le plus systématiquement oublié.

VÉRIF. → Demandez la **liste nominative** des élastomères montés, avec référence fabricant. Pas « food grade rubber ».

☐ **C4 L'état de surface et la passivation**

Rugosité **Ra** des surfaces au contact (l'usage retient **Ra ≤ 0,8 µm** pour une surface nettoyable), soudures internes **arasées et polies, décapage et passivation** après soudage, avec procès-verbal. Une soudure interne brute est un refuge à biofilm que votre plan de maîtrise sanitaire ne rattrapera jamais.

VÉRIF. → Photos **internes** des cuves, cordons de soudure visibles. C'est là que se voit la différence entre deux devis.

LE CALCUL QUE FAIT LE FOURNISSEUR, PAS VOUS

Le 316L coûte nettement plus cher que le 304 — c'est le molybdène. Un devis qui annonce du **316L au prix du 304** annonce du 304. Ce n'est pas un soupçon : c'est de l'arithmétique. Et sur les zones exposées aux chlorures et aux acides de nettoyage, la différence se voit — au bout de trois ans, en piqûres de corrosion.

LA QUESTION QUI TRANCHE — BLOC C

« Envoyez-moi le certificat matière EN 10204 3.1 de la tôle utilisée pour cette cuve, avec son numéro de coulée. »

Un fabricant sérieux l'a dans un tiroir. Un négociant devra le demander à un atelier qu'il ne contrôle pas.

D**Électricité, machine, sécurité**

BASSE TENSION · CEM · MACHINES · ARMOIRE

4 exigences

C'est le bloc dont dépendent vos salariés — et votre assurance incendie.

☐ **D1 Les déclarations de conformité électrique et machine**

Directive **Basse Tension 2014/35/UE**, directive **CEM 2014/30/UE**, et — pour tout ce qui comporte des parties mobiles (concasseur, convoyeur, agitateur, pompe, soutireuse) — la **directive Machines 2006/42/CE**, remplacée par le **règlement (UE) 2023/1230 pour les machines mises sur le marché à partir du 20 janvier 2027**. Avec l'**analyse de risques** associée.

VÉRIF. → Si votre livraison est prévue après le 20/01/2027, c'est le **règlement 2023/1230** qui s'appliquera. Posez la question maintenant.

☐ **D2 L'armoire électrique — schémas et composants nommés**

Schémas unifilaires et de puissance, et la **nomenclature des composants** avec marques et références : disjoncteurs, contacteurs, variateurs, automate, relais. Réseau **400 V / 50 Hz triphasé + neutre + terre**, conforme au réseau français. Un automate non documenté, c'est une panne que personne ne saura dépanner.

VÉRIF. → Photos de l'**armoire ouverte** avant expédition. Le matériel de marque annoncé est-il réellement monté ?

☐ **D3 Les dispositifs de sécurité effectivement installés**

Arrêts d'urgence accessibles, protections différentielles, mise à la terre des cuves et des chemins de câbles, indice de protection **IP** compatible avec le lavage au jet, protection thermique des résistances ou du brûleur, capots et carters sur les parties mobiles.

VÉRIF. → Vous laverez au jet, tous les jours, pendant dix ans. **L'IP annoncé doit tenir cette réalité-là.**

☐ **D4 La programmation de l'automate — accessible et documentée**

Sauvegarde du programme, documentation des variables, codes d'accès de maintenance, langue de l'interface opérateur. Un automate verrouillé par le fabricant, dont vous n'avez ni le programme ni les accès, vous rend **captif à vie** — et sans recours le jour où il ne répond plus.

VÉRIF. → Demandez : « Do we receive the PLC program backup and the maintenance access codes? » **Un « non » vaut renégociation.**

LA QUESTION QUI TRANCHE — BLOC D

« Ma pompe de transfert lâche un vendredi à 18 h, en plein soutirage. Qui vient, en combien de temps, et qui paie ? »

Posez-la telle quelle, en français ou en anglais. La longueur du silence qui suit est votre réponse.

E**Documentation et langue**

NOTICE • PLANS • DOSSIER TECHNIQUE

3 exigences

Le jour du contrôle, on ne vous demandera pas votre facture. On vous demandera ces documents-là.

☐ **E1 La notice d'utilisation et de sécurité, en français**

Ce n'est pas une politesse, c'est une **obligation légale** : la notice doit être rédigée dans la langue de l'État membre où l'équipement est mis à disposition. Conditions d'utilisation, limites de pression et de température, montage, mise en service, maintenance, risques résiduels.

VÉRIF. → Une traduction automatique illisible n'est pas une notice. **Faites-la relire avant d'accepter l'expédition.**

☐ **E2 Les plans *as-built* et la nomenclature des pièces d'usure**

Plans d'exécution réels (pas les plans commerciaux), schéma **P&ID**, plan d'implantation avec cotes, poids en charge et charges au sol. Et surtout : la liste des pièces d'usure avec leurs **références commerciales réelles** — pas des codes internes à l'usine.

VÉRIF. → Avec une vraie référence, vous rachetez un joint chez un distributeur français **à J+2**. Sans, c'est J+45.

☐ **E3 Le dossier technique — et son engagement de conservation**

Le fabricant doit conserver le dossier technique et la déclaration UE de conformité **pendant dix ans** à compter de la mise sur le marché. Exigez-en une **copie complète à la livraison**, et un engagement écrit de conservation et de communication.

VÉRIF. → C'est le dossier qui permettra la **requalification périodique** dans 5 ans. Sans lui, votre cuve devient inexploitable.

LE RÉFLEXE À PRENDRE DÈS LA LIVRAISON

Créez un dossier — numérique et papier — **par équipement**, portant son numéro de série, contenant l'ensemble des pièces reçues. C'est ce classeur que vous tendrez à l'inspecteur, à l'organisme de requalification, à l'assureur, et un jour au repreneur de votre brasserie. **Sa valeur ne fera qu'augmenter.**

F

Contrat, paiement, garantie

LE SEUL LEVIER QU'IL VOUS RESTERA

5 exigences

Tant que vous n'avez pas payé, vous avez du pouvoir. Après, vous avez de l'espoir. Ce n'est pas la même chose.

☐ **F1 Un échéancier indexé sur les documents, pas sur le calendrier**

La règle est simple : **no documents, no payment**. Par exemple : 30 % à la commande — 30 % à la validation des plans et remise des certificats matière — 30 % après inspection avant expédition **et** remise du dossier complet — 10 % de retenue de garantie à 12 mois après mise en service.

VÉRIF. → Un fournisseur qui exige 100 % avant expédition vous demande de renoncer à tout recours. **C'est le sens réel de la demande.**

☐ **F2 L'inspection tierce partie avant expédition**

Un organisme indépendant (SGS, Bureau Veritas, TÜV...) se rend à l'usine avant le chargement : contrôle dimensionnel, contrôle des soudures, vérification de l'épreuve, **vérification que les documents existent réellement**, rapport photo. Comptez quelques centaines d'euros.

VÉRIF. → C'est probablement le **meilleur euro que vous dépenserez** sur tout le projet. Une fois le conteneur parti, il est trop tard.

☐ **F3 Une garantie dont le périmètre est écrit**

Durée, périmètre (**pièces / main-d'œuvre / déplacement**), délai d'intervention, qui paie le transport des pièces de remplacement, et pénalités de retard. Une garantie « 2 ans » qui suppose que vous réexpédiez une cuve de 500 kg en Chine à vos frais n'est pas une garantie : c'est une formule.

VÉRIF. → Posez la question concrète : « La pompe tombe en panne un vendredi de brassage. **Qui vient, quand, et qui paie ?** »

☐ **F4 Le droit applicable et la juridiction compétente**

Exigez le **droit français** (ou la Convention de Vienne sur la vente internationale de marchandises) et un tribunal français, ou à défaut un arbitrage en Europe. Une clause d'arbitrage devant une institution chinoise, à Pékin, en mandarin, transforme votre garantie en décoration murale.

VÉRIF. → Lisez les **conditions générales au dos** de la proforma. C'est là qu'elle se cache, en petits caractères.

☐ **F5 L'incoterm — et tout ce qu'il ne couvre pas**

Qui paie le fret, l'assurance transport, le dédouanement, le déchargement, la manutention jusqu'au sol de votre local ? Un prix **EXW** est le prix de la cuve à la porte de l'atelier chinois. Rien d'autre. Précisez aussi : la **mise en service** et la **formation** sont-elles incluses, et à quel prix ?

VÉRIF. → Mesurez la porte de votre local. **Puis mesurez la cuve.** Cette phrase a sauvé plus d'un projet.

IV — LE CALCUL

Le coût réel : le tableau à remplir vous-même

Ne nous croyez pas sur parole. Prenez votre devis, prenez une calculatrice, et remplissez la colonne de gauche. Avec vos chiffres.

POSTE	IMPORT DIRECT	FOURNISSEUR AVEC DOSSIER
Prix de l'équipement (départ usine)	€ _____	€ _____
Fret maritime + assurance transport	€ _____	incl. ?
Droits de douane	€ _____	—
TVA à l'importation (récupérable, mais avancée)	€ _____	—
Dédouanement, transitaire, formalités	€ _____	—
Déchargement, manutention, levage, mise en place	€ _____	€ _____
Adaptation électrique au réseau français	€ _____	—
Expertise et reconstitution de dossier (si possible)	€ _____	—
Inspection tierce partie avant expédition	€ _____	—
Mise en service et formation	€ _____	€ _____
Stock de pièces d'usure de sécurité (délai 4-8 sem.)	€ _____	€ _____
Immobilisation de production (jours d'arrêt × marge/jour)	€ _____	€ _____
Coût réel du projet	€ _____	€ _____

Note — Les deux dernières lignes sont celles que personne ne calcule, et ce sont souvent les plus lourdes. Une brasserie de 10 hL à l'arrêt trois semaines, c'est un trou de trésorerie qui ne se rattrape pas sur l'exercice.

LES LIGNES QU'ON NE PEUT PAS CHIFFRER D'AVANCE

Elles ne figurent pas dans le tableau, parce qu'elles sont binaires : **un sinistre non indemnisé, une requalification refusée faute de dossier, une fermeture administrative**. Leur probabilité est faible. Leur coût, lui, est celui de votre entreprise entière.

Comptez vos cases.

Vous avez envoyé les 27 exigences. Vous avez reçu — ou pas — les pièces. Voici comment lire le résultat.

27/27	Achetez chez lui. Vous avez trouvé un fabricant sérieux, et nous n'avons rien à redire — c'est le but même de ce document. Vérifiez maintenant une dernière chose : son prix. Chacune de ces 27 lignes a un coût de production réel — organisme notifié, certificats matière, soudeurs qualifiés, passivation, documentation. Si le devis est toujours 35 % moins cher qu'en Europe, c'est qu'une des 27 lignes est fausse. Trouvez laquelle.
20–26	Le dossier est incomplet. Négociez, par écrit. Listez les cases manquantes, envoyez-les, et conditionnez le paiement à leur obtention. Chaque case vide est un risque que vous porterez seul — pas l'usine, pas le transitaire, pas la plateforme. Si les cases restent vides après relance, elles resteront vides pour toujours.
< 20	Ce n'est pas un fournisseur d'équipement. C'est un vendeur de tôle roulée. Ce qu'il vous propose n'est pas une brasserie : c'est de l'inox, un conteneur, et une responsabilité juridique complète transférée sur votre nom. À ce stade, la question n'est plus le prix — c'est de savoir si vous pouvez vous permettre le scénario du milieu de la page 6.

Et si vous n'obtenez aucune réponse écrite ?

Le silence est la réponse la plus claire que vous obtiendrez.

Un fournisseur qui ne peut pas répondre par écrit, avec des pièces jointes, dans un délai raisonnable, *avant* d'avoir votre argent, ne le pourra pas davantage après. Cette conversation-là est la meilleure information que vous obtiendrez sur lui — et elle est gratuite.

ET NOUS, ALORS ?

Ce que nous faisons — et ce que nous ne prétendrons pas

Nous vous avons dit page 2 que nous ne vous raconterions pas que « européen = bon, chinois = mauvais ». Nous tenons parole jusqu'au bout.

Ce qui compte n'est pas le drapeau sur la caisse. C'est **qui porte la responsabilité de conformité, qui produit le dossier, et qui décroche le téléphone un vendredi soir quand votre pompe lâche en plein transfert**. Ces trois réponses, dans un import direct, sont toujours les mêmes : vous, vous, et personne.

Chez BrewFactory

- **Équipement conçu sur mesure**, en inox 316L, dimensionné pour votre local, votre recette et votre montée en cadence — pas un catalogue standard qu'il faut faire rentrer au chausse-pied.
- **Conformité CE et DESP selon le volume**, avec la documentation complète livrée : déclaration de conformité, certificats matière inox, notice. Le classeur dont parle la page 15, nous vous le remettons — c'est notre travail, pas le vôtre.
- **Une équipe francophone** qui installe, met en service, forme, et revient. Les pièces d'usure sont référencées et disponibles.
- **+220 brasseries accompagnées depuis 2021**, en France, Belgique et Luxembourg.

Nous ne sommes ni les moins chers, ni les plus prestigieux. Nous sommes ceux qui **portent la responsabilité à votre place** — et qui vous laissent le dossier qui va avec.

NOTRE PROPOSITION, SANS ENGAGEMENT

Envoyez-nous le devis que vous avez reçu — d'où qu'il vienne, y compris d'un concurrent européen. **Nous vous dirons franchement ce qui est conforme et ce qui ne l'est pas**, ligne par ligne, et ce que vous devrez demander. Même si vous n'achetez pas chez nous. C'est gratuit, et c'est utile.

**Le prix le plus cher, ce n'est pas la cuve européenne conforme.
C'est celle qu'on vous ferme.**

VI — VÉRIFIEZ SANS NOUS

Sources officielles

Nous vous avons demandé de ne pas nous croire sur parole. Voici de quoi tenir cette promesse. Aucun de ces liens ne nous appartient.

- 01 **Directive 2014/68/UE (DESP) — texte intégral, EUR-Lex**
eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/PDF/?uri=CELEX:32014L0068
- 02 **Base NANDO — vérifier un organisme notifié et son périmètre de notification**
ec.europa.eu/growth/tools-databases/nando/
- 03 **INRS — le nouveau règlement Machines (UE) 2023/1230, applicable au 20 janvier 2027**
inrs.fr/publications/juridique/focus-juridiques/nouveau-reglement-machines.html
- 04 **Arrêté du 20 novembre 2017 — suivi en service des équipements sous pression**
legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT000036128632
- 05 **DGCCRF — fiche « Acier inoxydable » : déclaration de conformité et analyse de composition**
economie.gouv.fr/dgccrf/Acier-inoxidable
- 06 **DGE — matériaux au contact des denrées alimentaires (règlement CE 1935/2004)**
entreprises.gouv.fr — réglementation MCDA
- 07 **Commission européenne — marquage CE : qui est responsable, et de quoi**
europa.eu/youreurope/business/product-requirements/labels-markings/ce-marking
- 08 **Commission européenne — obligations du metteur sur le marché / importateur**
europa.eu/youreurope/business/product-requirements/compliance
- 09 **Service-Public — obligations sanitaires d'un producteur alimentaire (déclaration DDPP)**
entreprendre.service-public.gouv.fr/vosdroits/F33414

Ce document a une valeur informative et ne constitue pas un avis juridique. La classification d'un équipement au titre de la DESP dépend de ses caractéristiques réelles (PS, volume, fluide) et doit être établie au cas par cas. Pour une situation particulière, rapprochez-vous d'un organisme habilité ou d'un conseil compétent.

Rédigé par BrewFactory — TBS Distribution. Édition 2026. Reproduction et diffusion libres, dans leur intégralité et sans modification.

UNE DERNIÈRE CHOSE

Si ce document vous a fait annuler une commande, il a été utile. **S'il vous a fait poser 27 questions à votre fournisseur et obtenir 27 réponses solides, il a été encore plus utile.** Dans les deux cas, envoyez-le à un confrère qui monte sa brasserie. C'est fait pour ça.



BrewFactory
Une brasserie, une réussite

Envoyez-nous votre devis. On vous dit ce qui cloche.

Quel que soit le fournisseur, quel que soit le pays. Nous relisons les lignes, nous identifions ce qui manque, et nous vous rendons une analyse écrite.

Sans engagement. Sans relance commerciale automatique. Si vous décidez d'acheter ailleurs, vous partirez au moins avec un dossier complet — et c'est déjà une victoire.

Point projet brassicole — 30 minutes

meet.brevo.com/jb-12/brewfactory-point-projet-brassicole

TÉLÉPHONE

06 63 71 48 37

ADRESSE

M.I.N de Rouen
Av. Bernard Bicheray
76000 Rouen

EN LIGNE

brewfactory.fr
app.brewfactory.fr

ZONE

France · Belgique
Luxembourg