

La transformation est une activité qui peut donner une véritable valeur ajoutée à des produits bruts, mais celle-ci dépend surtout du type de produit, de la demande des consommateurs et du prix du marché.

La transformation permet également de valoriser une partie de sa production et de faciliter sa consommation tout au long de l'année. Grâce à la transformation, vous pouvez conquérir une nouvelle clientèle adepte des produits transformés. La transformation permet d'éviter à certains producteurs la perte des invendus au profit d'une meilleure valorisation. Il s'avère que plus de 80% de l'alimentation française est consommée plus ou moins sous forme de produits transformés. Ce système de consommation est en corrélation au mode de vie moderne où le consommateur est en attente de produits prêts à l'emploi ou de longue conservation. La transformation permet aux petites exploitations, ne pouvant dégager un revenu suffisant dans la vente de produits bruts, de faire un meilleur chiffre d'affaires.

Dans tous les cas, il est nécessaire de vérifier les débouchés commerciaux avant de se lancer dans cette activité. La confiture est le produit phare en transformation. Mais il existe également une multitude de choix : coulis, jus de fruits, nectar de fruits, purée de fruits, pâtes de fruits, conserves, soupes...

MARCHÉS, DÉBOUCHÉS : L'ANALYSE COMMERCIALE

Il est important avant de se lancer dans une activité de transformation de bien identifier **son marché, sa cible** via les tendances de consommation. L'étude de marché à l'installation permet de répondre à ces questions. Il est aussi essentiel de bien identifier sa concurrence :

- voir ce qui se fait dans les autres régions
- identifier les réseaux de distribution des produits fermiers ou artisanaux dans sa zone de chalandise
- définir le mode de vente : vente directe (exploitation, sur les marchés, PVC, drive...), distributeurs, circuits courts de ses concurrents et de ce que vous souhaitez privilégier...

Le projet doit également correspondre à ses envies et ses compétences. Etre à la fois, producteur, transformateur et commerçant demande du temps et de l'énergie.

Pour calculer son potentiel de marché dans le cadre de la transformation de végétaux (fruits et légumes), il est essentiel de disposer de la dépense moyenne des ménages français. Celle-ci permet d'évaluer le budget des consommateurs sur un secteur donné (nombre de ménages x dépenses moyennes).

ANALYSE ÉCONOMIQUE

Les étapes importantes pour la réalisation de son prévisionnel économique :

1. **Une étude de marché cohérente et fournie.** La chambre d'agriculture peut vous accompagner dans cette démarche mais il est important que le porteur de projet puisse l'exécuter également. Cette étape permet de se faire connaître par la clientèle.
2. **Une estimation des chiffres au plus juste de la réalité.**

3. Le plan de financement

Le plan de financement correspond à l'évaluation des besoins et aux solutions de financement. Il est important de ne pas sous-estimer l'investissement initial. (cf. tableau ci-dessous).

INDICATEURS TECHNIQUES

Au-delà de la production, il est essentiel de rappeler les différentes étapes concernant la transformation :

Le traitement des produits

Les fruits et légumes destinés à la transformation doivent être préparés rapidement pour éviter toute dégradation en vue de leur conservation et/ou transformation. Différentes étapes sont à prendre en compte : tri, lavage, équeutage ou égrappage (suivant les produits), dénoyautage, pelage, ... et un conditionnement intermédiaire facilitant les actes à venir. Il est possible de stocker via la congélation suivant les différentes recettes.

Les techniques de conservation

La congélation : conservation par le froid. Elle permet de stocker certains produits pour une transformation ultérieure ou une fin en tant que telle. La qualité du produit obtenue dépend d'une part de la rapidité de la congélation et d'autre part de la qualité du fruit. La technique employée pour la phase de décongélation aura des conséquences sur le rendu du produit.

LES BESOINS		LES RESSOURCES	
Frais d'établissement	...€	Apports personnels	...€
Immobilisation incorporelles		Emprunts bancaires	
Immobilisation corporelles		Subventions	
- Bâtiments		Financement participatifs	
- Equipements			
Immobilisations financières			
Besoin en fond de roulement			
TOTAL		TOTAL	

Le **chaleur** (cuisson, blanchiment...) permet de stabiliser ou d'arrêter le développement de micro-organismes. Le rendu physique du produit est modifié.

Le **sucre, l'alcool, le vinaigre, l'huile, le sel, le séchage ou la fermentation.**

Suivant la méthode choisie, l'investissement en matériel sera différent. Le choix du produit et de sa gamme influenceront sur le circuit de commercialisation, la cible et l'attractivité du produit.

Stabiliser le produit : il appartient à chaque transformateur de valider ses propres barèmes de pasteurisation ou de stérilisation pour stabiliser son produit et le conserver dans la durée.

Garder des échantillons et analyser son produits sont nécessaires.

HYGIÈNE DES PRODUITS ET DES LOCAUX

LES PRINCIPES GÉNÉRAUX

Les produits végétaux primaires ne sont pas concernés par le plan de maîtrise sanitaire car ils ne rentrent pas dans le champ d'application du Paquet Hygiène. En revanche, **les produits végétaux transformés sont concernés.**

On entend par transformation de végétaux l'épluchage, le coupage ou toute autre opération touchant à l'intégrité du produit.

Les exigences générales applicables à la transformation des végétaux concernent :

- L'ENREGISTREMENT DES EXPLOITATIONS auprès des autorités compétentes
- LA RESPONSABILITÉ PREMIÈRE des exploitants en matière de sécurité alimentaire
- LA TRAÇABILITÉ, LA TENUE DE REGISTRE ET LES PROCÉDURES DE RETRAIT
- L'AMÉNAGEMENT DES LOCAUX : les locaux doivent être propres et bien entretenus et doivent permettre le respect des mesures d'hygiène

Les locaux doivent être équipés : de toilettes (avec un sas) ; de vestibules adéquats ; d'un nombre suffisant de lavabos (lave-mains) alimentés en eau chaude et froide.

Les locaux doivent également être : ventilés (naturellement ou mécaniquement) ; éclairés suffisamment (naturellement ou artificiellement) ;

pourvus de moyen d'évacuation des eaux résiduaires (conçus de manière à éviter tout risque de contamination)

Les produits de nettoyage doivent être stockés séparément des denrées alimentaires.

- LES PRATIQUES GÉNÉRALES D'HYGIÈNE (nettoyage, désinfection, température...) :

Respect des Guides de Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH) élaborés par la profession ; mise en œuvre des bonnes pratiques d'hygiène et notamment lutte contre les nuisibles..

Procédures basées sur les principes de l'HACCP pour les activités de transformation (plan de maîtrise sanitaire)

Nettoyage et/ou désinfection avec chaque utilisation

Prévenir l'encrassement : particules, condensation, moisissures

Maintien des denrées alimentaires à des températures appropriées : régulation des températures si nécessaire.

- LE TRANSPORT
- L'HYGIÈNE ET LA FORMATION DU PERSONNEL...

POUR RAPPEL

Pour rappel, les établissements produisant des denrées alimentaires d'origine végétale ne sont pas soumis à l'obligation d'agrément sanitaire.

ÉTIQUETAGE DES PRODUITS

Le règlement INCO n°1169/2011

Ce règlement fusionne les directives n°2000/13/CE relative à l'étiquetage des denrées alimentaires et n° 90/496/CEE relative à l'étiquetage nutritionnel.

Il concerne toutes les denrées alimentaires et s'applique de ce fait à l'ensemble des exploitants à tous les stades de la chaîne alimentaire. Ce règlement permet de faciliter la compréhension pour le consommateur final.

Les mentions obligatoires sont :

- la dénomination ;
- la liste des ingrédients
- les substances provoquant des allergies ou des intolérances (arachides, lait, mou-

tarde, poisson, céréales contenant du gluten, etc.) ;

- la quantité de certains ingrédients ou catégories d'ingrédients ;
- la quantité nette de denrée alimentaire
- la date de durabilité minimale ou la date limite de consommation ;
- les conditions particulières de conservation et/ou d'utilisation ;
- le nom ou la raison sociale et l'adresse de l'exploitant ou de l'importateur ;
- le pays d'origine ou le lieu de provenance pour certains types de viandes, le lait ou lorsque son omission est susceptible d'induire le consommateur en erreur ;
- un mode d'emploi, lorsque son absence rendrait difficile un usage approprié de la denrée alimentaire ;
- pour les boissons titrant plus de 1,2 % d'alcool en volume, le titre alcoométrique volumique acquis ;
- une déclaration nutritionnelle.

Mentions ou expressions réglementées :

- « **biologique** » : produits issus de l'Agriculture Biologique et certifiés par un organisme de contrôle
- « **campagne** », « **fermier** », « **paysan** » : attention à la prise en compte du caractère fermier lié à l'exploitation agricole
- « **artisanal** » : produit qui doit être fabriqué par un artisan, inscrit au registre des métiers
- « **maison** » ou « **fait maison** » : que si le produit est préparé de manière non industrielle, sur le lieu de vente
- « **à l'ancienne** », « **traditionnel** » : seulement si produits fabriqués selon des usages anciens répertoriés. Pas d'additifs.
- « **naturel** » : produit non transformé, non traité, tel qu'on le trouve à l'état naturel.
- « **du terroir** » : signifie l'utilisation de matières premières obtenues à partir de procédés de fabrication, issues d'une aire géographique restreinte. Privilégier l'origine géographique ou le terme « fermier »

Lorsque les denrées alimentaires sont préemballées, les informations obligatoires doivent apparaître sur le préemballage ou sur une étiquette attachée à celui-ci. Les mentions obligatoires doivent être facilement compréhensibles et doivent respecter certaines obligations d'impression (hauteur, positionnement, taille des caractères).