



FAIRE APPEL À UN PRESTATAIRE POUR TRANSFORMER SES PRODUCTIONS EN CIRCUITS DE PROXIMITÉ

med'
agri

chambres-agriculture.fr



Avec la contribution financière du compte d'affectation spéciale développement agricole et rural CASDAR





Programme

5' Pourquoi faire appel à un prestataire ?

20' Les points clés réglementaires

10' Les questions à se poser pour affiner son projet

5' Contacts et Ressources disponibles

10' Témoignage 1

10' Témoignage 2



POURQUOI FAIRE APPEL A UN PRESTATAIRE ?

Vous n'avez pas de laboratoire de transformation mais vous avez des produits,

Pour valoriser vos surplus de production et limiter le gaspillage,

Pour augmenter votre chiffre d'affaires et votre rentabilité,

Pour étendre votre gamme et fidéliser ou développer votre clientèle tout au long de l'année,

• POURQUOI FAIRE APPEL A UN PRESTATAIRE ?

Prestataire

Pas d'investissement
Normes respectées
Recours possibles
Possibilité de travailler
les recettes

Coût
Besoin Fonds
Roulement
Livraison / Distance

Atelier collectif

Mutualisation des coûts
Partage des savoir-faire
Mobilisation de
partenariats
institutionnels

Contrainte du collectif
Temps passé
Distance éventuelle
Gouvernance

Atelier individuel

Liberté de choix
Souplesse
d'organisation
Valorisation de ses
produits

Investissements
Normes actualisées
Engagement sur une
longue durée
Temps passé
Stockage

- **POURQUOI FAIRE APPEL A UN PRESTATAIRE ?**

« 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.** »

● PROFIL DES PRESTATAIRES

- Etablissement et Service d'Aide par le Travail (ex : ESAT La Bastide à Châteauneuf de grasse),
- Structures privées ou coop. (ex : conserverie, abattoir, ...),
- Ateliers collectifs de transformation végétale ou légumeries collectives
- Autres maraîchers ou artisans équipés de laboratoire de transformation, de conserveries pour stériliser ses bocaux ...


• **AVANTAGES / INCONVENIENTS DE LA PRESTATION**

Avantages de la prestation

- Pas d'investissement
- Pas de problématique de réglementation sanitaire du local de transformation
- Gain de temps
- Permet de tester des recettes
- Permet développer une gamme de produits pour ses clients
- Bonne solution en phase de démarrage.

Inconvénients de la prestation

- Déplacement du producteur, distance parfois importante entre la ferme et le prestataire
- Volume minimum de fabrication par le sous-traitant
- Dépendance au sous-traitant selon ses disponibilités
- Personnalisation des recettes pas toujours possible/en transfo viande problème d'utilisation des nitrites ou pas
- A long terme et pour des quantités importantes, la prestation peut s'avérer plus chère que la transformation dans son propre atelier



LES POINTS CLÉS RÉGLEMENTAIRES À VÉRIFIER POUR UN PRODUCTEUR

- DECLARATION A LA DDPP (formulaires CERFA variables selon l'activité) quand le producteur assure une partie du processus de transformation (ex: fruits épluchés, ...)
- PMS simplifié (sauf si incorporation de produits animaux) quand le producteur assure une partie du processus de transformation
- RÉGLEMENTATION COMMERCIALE quand le producteur assure l'étiquetage
 - Étiquetage (comportant les allergènes, les valeurs nutritionnelles le cas échéant),
 - Utilisation du terme fermier, de mentions valorisantes,
 - d'utilisation de marque commerciale,
- SPÉCIFICITÉS POUR LES PRODUITS AB
- TRANSPORT ET TRANSPORT POUR AUTRUI
- STOCKAGE DES PRODUITS SUR L'EXPLOITATION OU LE LIEU DE VENTE (T°C, espace de stockage)
- POUR LA VENTE : AFFICHAGE DES PRIX ET SIGNALISATION PUBLICITAIRE

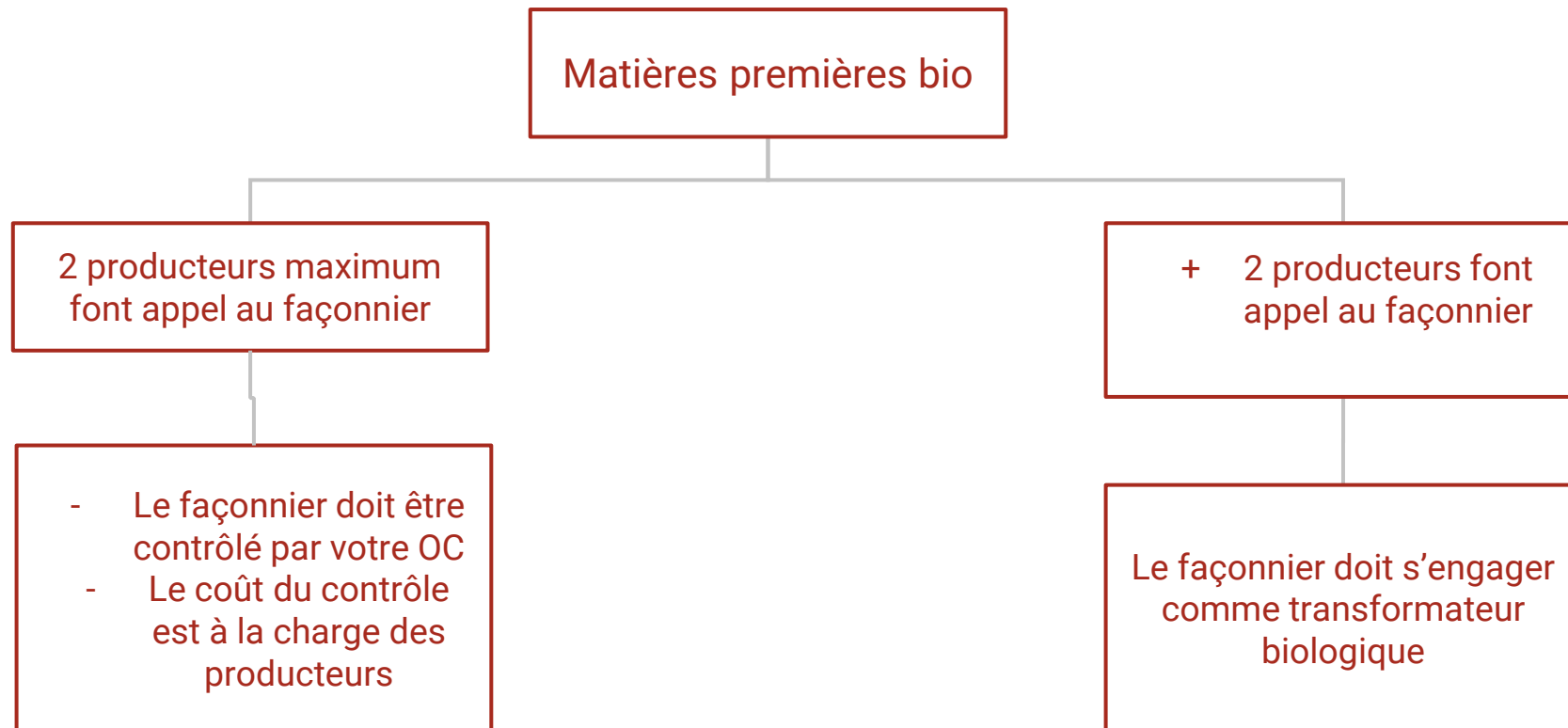


• Les spécificités pour les produits AB

▪ Cadre réglementaire: Règlement CE 889/2008

=> **Le façonnier doit être obligatoirement contrôlé pour garder la certification bio de la MP**

Dans le cas où le façonnier n'est pas certifié bio:



● Les recettes

- 3 cas de figure : recette propre au producteur, recette propre à l'atelier, recette travaillée en collaboration
- Le propriétaire de l'atelier doit avoir fait réaliser sa conformité d'autoclave ou de pasteurisateur et le suivi de l'appareil.
- Avoir, pour chaque recette (et contenant) la fiche recette, le barème temps/température validé et le test de stabilité de la conserve réalisé.
- En cas de volonté de réaliser une nouvelle recette, il est nécessaire de faire réaliser une validation du barème et le test de stabilité (prise en charge selon le contrat de prestation).
- Les recettes pourront être travaillées avec un restaurateur, un cuisinier pour se démarquer, innover.
- Pensez à les tester pour vous assurer qu'elles conviennent aux clients !

• Les étiquettes

Dénomination de vente



NOM DU PRODUIT
TERRINE DE VOLAILLE

Liste des ingrédients avec indication du % d'un ingrédient mis en avant dans la dénomination de vente et allergènes en gras.

Ingrédients :

Poulet (x%), porc, **Œufs**, oignons, échalotes, persil, **farine de blé**, sel poivre

Masse nette



Poids net : 180gr
A consommer de préférence avant le 12/01/2024

Après ouverture à conserver entre 0° et 4°C
A consommer rapidement

Date de durabilité minimale avec le jour et le mois, servant de numéro de lot

Nom et adresse du fabricant



Nom et adresse du fabricant
Numéro de laboratoire



Valeurs nutritionnelles obligatoires ?

Possibilité de mettre les logos voir réglementation info tri

- **Les contres étiquettes**

QR CODE
Permet de faire le lien
entre le produit et le
producteur
Ou sur un site de vente



Information producteur
Coordonnées,

Idée recette
Mode de consommation

• L'étiquetage nutritionnel

▪ Cadre réglementaire:

Règlement européen n° 1169/2011 dit "INCO" oblige depuis **décembre 2016 la déclaration nutritionnelle des denrées préemballées.**

Conditions d'exonération:

- **Vente directe aux consommateurs** (AMAP,...) ou **circuit court (<100km)**, y compris vente en ligne,
- **Faible quantité**: ne constitue qu'une proportion des chiffres d'affaires de l'entreprise



LES QUESTIONS À SE POSER POUR AFFINER SON PROJET

- Produire, transformer, vendre : trois métiers différents !
- De quels produits je dispose pour transformer ?
- Est-ce que j'ai du surplus et à quelle période ?
- Comment choisir la recette ?
- Où je vais vendre mes produits transformés ?
- Où je vais stocker mes produits transformés (température ambiante, froid positif – négatif)
- Ai-je le temps disponible pour me lancer dans cette activité ? Et qui peut le faire ?
- Quel est le coût et la rentabilité de mon projet ? (transport, stockage ...)

• MARCHÉS, DÉBOUCHÉS : L'ANALYSE COMMERCIALE

- Ai-je bien identifié mon marché ? (étude de marché)
 - Quels sont les clients que je souhaite atteindre : famille, seul, enfants, ... suivant la typologie de la clientèle, du lieu de vente, le contenant peut être différent
- Vérifier les débouchés commerciaux avant de se lancer dans cette activité. Vérifier la concurrence, lieu de vente, (marché, dépôt vente, ...), périodicité

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...

- Ai-je les compétences commerciales pour mettre en place et entretenir la relation clients comme il se doit ?
- Ai-je le temps disponible pour me lancer dans cette activité ? Qui peut me seconder

• DE QUEL SERVICE AI-JE BESOIN ?

- MO pour ramasser, transporter, collecter les produits, palettiser
- Transports A/R des produits à transformer et produits retours (prestation transport ou vous-même)
- Produits complémentaires pour vos recettes
- Élaboration de recettes
- Détermination des barèmes de stérilisation (par l'atelier de transfo en prestation – Tests (temps/températures))
- Création d'étiquettes à votre marque et étiquetage (imprimerie ou réalisé par le prestataire)
- Atelier – prestation complète ou partielle (vous participer à l'élaboration de votre produits)
- Emballage et sur-emballage
- Suivi administratif (bon de livraison, facture, certificat atelier agréé en AB, ...)

• LES PRIX DE REVIENT

En passant par un prestataire, le prix de revient sera composé :

- du coût de la matière première, et des produits complémentaires pour la recette
- de la prestation : MO, étiquetage, élaboration de recette...
- du temps et des frais de déplacement entre l'entreprise et celle du prestataire (2 allers-retours).
- des équipements et charges (stockage -sec / froid +ou-)
- du temps lié à la vente est aussi à prendre en compte (démarches, préparation, temps sur place ...)

- **ÉTABLIR SON PRIX DE VENTE EN APPLIQUANT SA MARGE**

Tableau synthétique des prix à appliquer par débouchés

Lieu de vente	volume	volume en%	taux de marge	pondération
Restaurateurs	3 000	30%	15 %	$30 * 15 = 450$
MARCHE	1 000	10%	30 %	$10 * 30 = 300$
RC	2 000	20%	10 %	$20 * 10 = 200$
Point de vente	4 000	40%	x	$40 * x = y$
TOTAL	10 000	100 %	20 %(1)	$100 * 20 = 2000$

(1) le taux de marge total est celui défini précédemment

Calcul du taux de marge à appliquer au point de vente

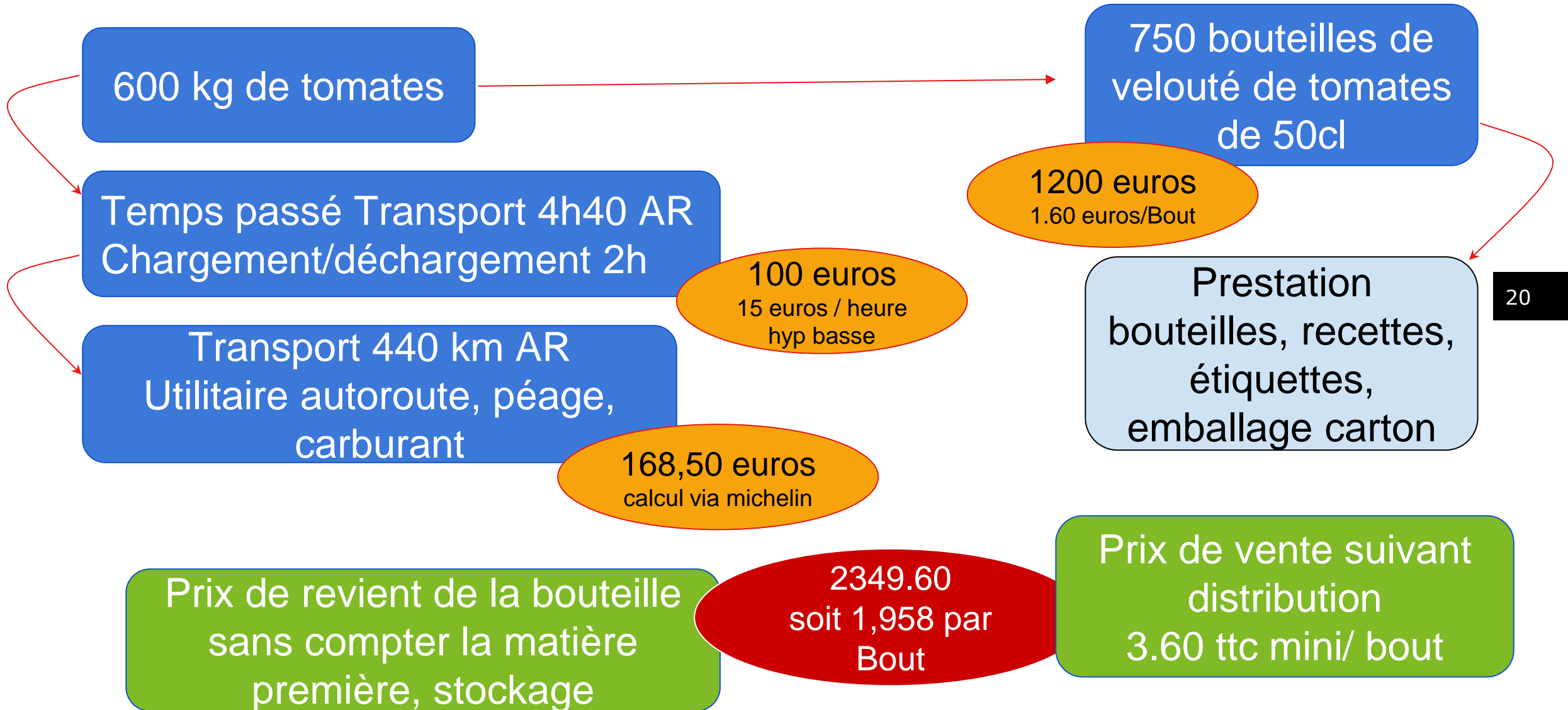
$450 + 300 + 200 + y = 2000$ donc $y = 2000 - 450 - 300 - 200 = 1050$

$X = 1050 / 40 = 26.25 \%$ soit un prix de vente HT de 3.16 € HT /kg

- **Exemple : Maraîcher, oléiculteur dans les Alpes Maritimes**

- Travaille seul sur son exploitation (deux sites de production)
- Il commercialise dans un magasin de producteur à 10kms de chez lui (ou il fait des permanences), en vente directe sur son exploitation, livre quelques magasins à moins de 20kms de l'exploitation, approvisionne des cantines scolaires de produits bruts via 06 à table,
- A souhaité transformer ses produits pour éviter le gaspillage
- Produits transformés qui se conservent bien et se commercialisent facilement
- Plusieurs produits sont transformés hors du département (velouté, tartinable, ...)

- **Exemple : Maraicher, oléiculteur dans les Alpes Maritimes**





CONTACTS ET RESSOURCES DISPONIBLES

• ANNUAIRES ET CARTOGRAPHIE

- **Carte des ateliers de transformation** réalisant de la prestation à façon

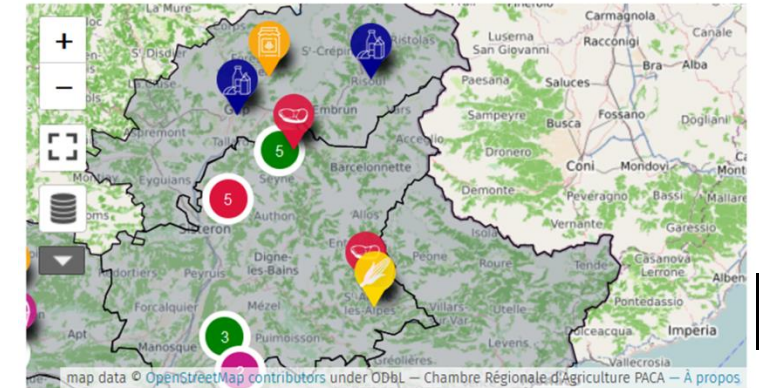
<https://paca.chambres-agriculture.fr/nos-services/vous-etes-agriculteur/commercialiser-et-valoriser-vos-produits/transformer-vos-produits/>

- **Carte participative des légumeries de France**

<https://obsat.org/?TransfoLeg>

Localisation des ateliers de transformation par filière

Chaque atelier est représenté par une icône, cliquez dessus pour accéder à sa fiche descriptive.



● GUIDE - OUTIL

- Chambre Agriculture Bretagne - Guide circuits courts - transformer ses produits : <https://www.chambres-agriculture-bretagne.fr/synagri/circuits-courts-guides-techniques>
- FNAB / FRAB Nouvelle Aquitaine - guide sur la transformation des produits bio à la ferme : <https://www.produire-bio.fr/articles-pratiques/comment-transformer-les-produits-bio-de-ma-ferme/>
- CTCPA – créer sa conserverie artisanale <https://www.ctcpa.org/wp-content/uploads/2022/03/Fiche-CTCPA-creer-sa-conserverie-artisanale-1.pdf>
- Ressources du CERD : https://www.centre-diversification.fr/index.php?page=product-list&id_cat=11
- Coûts de vos livraisons en circuit court : <https://www.logicout.fr/coûts/>

● FORMATIONS

- Chambres d'agriculture de Provence-Alpes-Côte d'Azur
 - PMS, GBPH, conception d'un atelier, transformer ses produits (légumes, œufs, produits carnés, plantes en produits alimentaires, olives, ...)
- Réseau InPACT PACA
 - PMS, moulin à blé à la ferme
- CTCPA Avignon
 - Transformation des fruits, transformation des soupes, fabrication des confitures, conservation des produits céréaliers, ...





TEMOIGNAGE « SOJUFEL »

- PME de 30 personnes située à St Andiol (13)
- Atelier de fabrication de jus et nectars de fruits
- 40 années d'expérience
- Partenariat avec + de 500 producteurs locaux
- Valorisation des fruits de la région
- Certification BIO via Ecocert

*Insérer une photo de
votre espace cadre
gris en respectant les
dimensions*



• **Le travail à façon SOJUFEL**

- Valorisation des écarts de tri (tous les fruits locaux) à partir de 100 kg d'apport.
- Production de jus et nectars de fruits artisanaux
- Conditionnement en bouteilles de verre après pasteurisation. Etiquettes personnalisables
DLC 3 ans
- Demande de renseignements : 04 90 95 49 54
producteurs@sojufel.com



TEMOIGNAGE « LOCAL EN BOCAL »

Conserverie sur Avignon

100% locale

100% bio

100% sociale

Nos valeurs :

La valorisation des produits agricoles locaux

La valorisation des écarts de tri

L'insertion sociale

Le goût des bons produits!



• **Le travail à façon chez Local en Bocal**

Valorisez vos invendus, écarts de tri, retours palette et surplus!

- 450kg de Roma = 500 pots de coulis de tomate
- 100 kg de légumes = 200 bouteilles de soupe
- 250 kg de fruits = 500 pots de compote

Produits : Soupes, compotes, ratatouilles, tartinades, coulis et sauces, pois chiche au naturel

Conditionnement : bouteilles et bocaux en verre. Stables à T° ambiante pendant 3 ans. Cartons et étiquettes fournis sur demande.

Tarifs & rdv : nous contacter au 04 90 33 31 02 ou developpement@localenbocal.fr

MERCI DE VOTRE ATTENTION

med' agri

chambres-agriculture.fr



Avec
la contribution
financière du compte
d'affectation spéciale
développement
agricole et rural
CASDAR


**MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE LA SOUVERAINÉTÉ
ALIMENTAIRE**
*Liberté
Égalité
Fraternité*



**AGRICULTURES
& TERRITOIRES**
CHAMBRES D'AGRICULTURE
PROVENCE-ALPES-CÔTE D'AZUR