



GUIDE → PRATIQUE

TRANSFORMER ET VENDRE SES FRUITS

EN CIRCUITS COURTS

Apporter de la valeur ajoutée à sa production fruitière

La transformation est une activité qui apporte de la valeur ajoutée à un produit brut. Les différentes méthodes de conservation allongent la durée de vie des produits. La transformation des fruits de sa ferme est une solution pour élargir sa gamme, toucher de nouveaux clients ou pour fidéliser sa clientèle en assurant une diversité de produits en saison creuse.

Les confitures, coulis, compotes, jus de fruits... répondent aux attentes des consommateurs, à la recherche de produits prêts à l'emploi, de longue conservation.

C'est également une façon d'éviter des pertes en cas de surproduction. Certains producteurs font le choix de créer une activité de transformation fruitière comme activité à part entière.

Dans tous les cas, il est nécessaire d'avoir des aptitudes et une réelle motivation pour la transformation et la commercialisation. Cette dernière fonction est stratégique pour la réussite de ce type d'activité.

Les fruits peuvent être transformés sous de multiples formes : confiture, gelée, marmelade, crème, confit, coulis, purée, pulpe, compote, fruits au sirop, jus, sirop, sorbet, pâte de fruit, fruit séché...

Les transformations peuvent être simples à très complexes. Les méthodes de conservation peuvent également aller de méthodes assez faciles à mettre en place, peu coûteuses, à des méthodes complexes et coûteuses (stérilisation).

Investir dans un laboratoire de transformation fruitière s'avère très onéreux. D'autres solutions existent. Il est important d'étudier la rentabilité d'un tel projet et les différentes possibilités avant de se lancer.

Ce guide est un outil pour les porteurs de projets souhaitant s'installer en production végétale, avec de la transformation de fruits et vente en circuits courts. Il est également destiné aux agricultrices, agriculteurs qui souhaitent ajouter une activité à leur entreprise.

Nous n'aborderons pas dans ce guide les boissons alcoolisées, fermentées, qui font appel à des technologies et une réglementation particulières.

Bonne lecture !



SOMMAIRE

TRANSFORMER ET VENDRE SES FRUITS EN CIRCUITS COURTS

Les gammes de produits et les technologies	
Quels produits fabriquer ?	4
Les différentes technologies de conservation	5
Transformer à la ferme ou par prestataire	
Transformer à la ferme dans son laboratoire	8
La réglementation sanitaire	8
Faire appel à un prestataire	10
Louer un laboratoire	11
Les tendances de consommation	
Les fruits bénéficient d'une excellente image	12
Tendances par produits	12
Réglementation commerciale	15
Données économiques	
Mettre en place son laboratoire	17
Passer par un prestataire	17
Pour aller plus loin	
Etre au clair sur ses objectifs	18
Se poser les bonnes questions	18
Les formations courtes	18

LES GAMMES DE PRODUITS ET LES TECHNOLOGIES



QUELS PRODUITS FABRIQUER ?

Votre gamme de produits dépendra des attentes des consommateurs, de ce que propose la concurrence, des équipements et investissements nécessaires, de votre temps disponible et de vos envies !

Les possibilités de transformation sont assez larges. On distingue plusieurs « gammes » dans les fruits transformés, la 1^{ère} gamme correspondant aux produits bruts, c'est-à-dire les fruits frais :

La 2^e gamme

Les conserves de fruits (compotes, fruits au sirop, confitures, coulis...) qui peuvent se garder plusieurs années. Ce sont ces produits qui sont le plus souvent fabriqués à la ferme, en général dans des bocaux en verre. Pour des produits acides (la plupart des fruits), une **pasteurisation** à moins de 100°C suffit. Pour les autres produits (pH>4.5), la **stérilisation** s'impose avec passage obligatoire en autoclave. Ce peut être le cas de fabrications à partir de châtaignes. Le produit est à l'abri de l'air dans un contenant étanche, se conserve à température ambiante, pour une longue durée. La Date Limite d'Utilisation Optimale (DLUO) ou la Date de Durabilité Minimum (DDM, nouvelle appellation de la DLUO) est indiquée.

Ces produits intéressent les consommateurs, les magasins de producteurs, les épiceries fines... Ils sont parfois intéressants à vendre à contre-saison (fruits au sirop).

La 3^e gamme

Les fruits **congelés ou surgelés**, conservés à des températures d'au moins -18°C. Ces produits sont rarement proposés en production fermière car ils engendrent des coûts de stockage et ne correspondent pas aux pratiques généralement utilisées par les producteurs. Néanmoins la méthode permet de conserver ses propres fruits en attendant de les transformer.

Les fruits surgelés entiers ou les purées de fruits peuvent intéresser les pâtisseries.

La 4^e gamme

les fruits crus prêts à l'emploi (salades de fruits frais mélangés auxquelles on a ajouté un jus légèrement sucré) ; fruit

cru, frais, coupé et conditionné sans jus ni autres éléments, qui se conservent au frais. Ils peuvent être emballés en sachets, en barquettes, parfois sous vide et ont une durée de vie très courte. La Date Limite de Consommation (DLC) est indiquée. Ces fruits peuvent intéresser la restauration collective, commerciale, les traiteurs...

La 5^e gamme

Les produits cuits prêts à l'emploi, présentés sous vide ou atmosphère modifiée. Ils ont pu également être pasteurisés, ils se conservent alors au froid. Ces produits végétaux qui en bénéficient affichent alors une durée de vie supérieure à celle de la 4^e gamme mais nettement inférieure à celle des 2^e et 3^e gamme. Cette gamme correspond plutôt aux légumes.





La 6^e gamme

les produits déshydratés, de longue conservation, à température ambiante (fruits séchés...).

La préparation des fruits

Avant d'utiliser les fruits il faudra les préparer, en passant par différentes étapes :

- **Triage** : par maturité, mise de côté des fruits altérés afin de limiter la charge microbienne et notamment les mycotoxines dans les produits finis.
- **Calibrage** : si nécessaire, pour les conserves de fruits entiers, pour un réglage plus facile des machines, ce qui facilitera le travail.
- **Nettoyage et lavage** : pour enlever les résidus (feuilles, terre...), de produits... par aspersion ou immersion dans de l'eau propre, potable.
- **Équeutage, égrappage, dénoyautage** selon les fruits.
- **Parage** : élimination des parties du végétal qui ne sont pas consommables, se fait le plus souvent à la main.
- **Épluchage** : pour les fruits dont la peau n'est pas comestible.
- **Découpe** : en cubes, morceaux... en fonction des besoins.

Pour cette étape il sera important de bien s'équiper, d'avoir les matériels adéquats en fonction de sa gamme de produit, pour limiter le temps de travail.

- **Blanchiment** : il s'agit de plonger ses fruits pendant quelques minutes dans l'eau bouillante puis de les refroidir rapidement pour éviter une cuisson trop importante. Ceci permet de détruire les enzymes, de modifier la structure du végétal (assouplissement), utile pour les conserves. A réaliser dans l'eau ou à la vapeur.

Des précautions particulières doivent être prises lors de toutes ces opérations de préparation pour éviter les contaminations et développements microbiens. En effet, si la contamination initiale est faible, il y aura besoin d'un traitement thermique plus court le cas échéant, et dans tous les cas le risque microbiologique sera limité.

Il faut noter que cette phase de préparation des fruits est importante dans le temps total de fabrication.

- **La congélation**. Elle permet de stocker des fruits avant de les transformer. Toutefois, pour certains fruits, elle risque d'altérer la couleur (brunissement) et/ou la texture (perte de fermeté à la décongélation)...

LES DIFFÉRENTES TECHNOLOGIES DE CONSERVATION

Les méthodes utilisées pour la conservation des aliments reposent sur 3 techniques :

- **la chaleur** : pasteurisation, stérilisation,
- **le froid** : réfrigération, congélation, surgélation,
- **autres techniques** telles que conditionnement sous-vide ou atmosphère modifiée, déshydratation, confisage...

Nous aborderons ici les techniques adaptées à la transformation à l'échelle fermière.

La conservation par la chaleur

Ce sont les techniques les plus utilisées pour une conservation de longue durée, qu'il s'agisse de pasteurisation ou de stérilisation. Elles permettent de stopper le développement des moisissures, des levures, de détruire partiellement (pasteurisation) ou totalement (stérilisation) ces micro-organismes et leurs toxines. Elles concernent les confitures, fruits au sirop, compotes, jus de fruits, sirops...

Les produits pasteurisés ou stérilisés devront être placés dans des conditionnements étanches au gaz, aux liquides, aux microorganismes. On parle également d'appertisation pour les produits stérilisés. A l'échelle fermière, le conditionnement en verre est le plus utilisé pour donner une image traditionnelle du produit.

On trouve 3 types de bocaux :

- **bocaux Le Parfait**, type ménager, avec joint, tout en verre,
- **les bocaux à étriers**, de type marque Weck, avec joint, tout en verre,
- **les bocaux avec capsule métallique** (nécessité d'une machine). Le sertissage sera préalable au traitement thermique.

La pasteurisation

Elle permet la destruction des micro-organismes pathogènes et d'altération, mais non des spores. La technique consiste à soumettre les aliments à une température comprise entre 65°C et 100°C pendant quelques minutes et de les refroidir brutalement. Elle permet de préserver les caractéristiques des denrées alimentaires, notamment au plan organoleptique. Pour les produits acides (dont le PH est inférieur à 4.5), elle permet une stabilisation donc une conservation de longue durée, sans froid. C'est le cas de la plupart des fruits, du fait de leur acidité. Pour les autres produits (crème de châtaigne...), elle permet d'allonger leur durée de vie mais pas de les stabiliser, ils devront être conservés au froid ou bien être stérilisés. Le barème appliqué (température, durée) est de la responsabilité du fabricant, il varie en fonction du fruit, de la recette (contamination initiale, acidité) et du conditionnement (taille du contenant).

Différents types de matériel sont utilisés en fonction du produit : pasteurisateurs avec échangeurs à plaque pour les aliments liquides, four vapeur, autoclave qui permet aussi de pasteuriser ou plus simplement en mettant les produits dans des conditionnements étanches dans un bain-marie, en surveillant la température...

La stérilisation

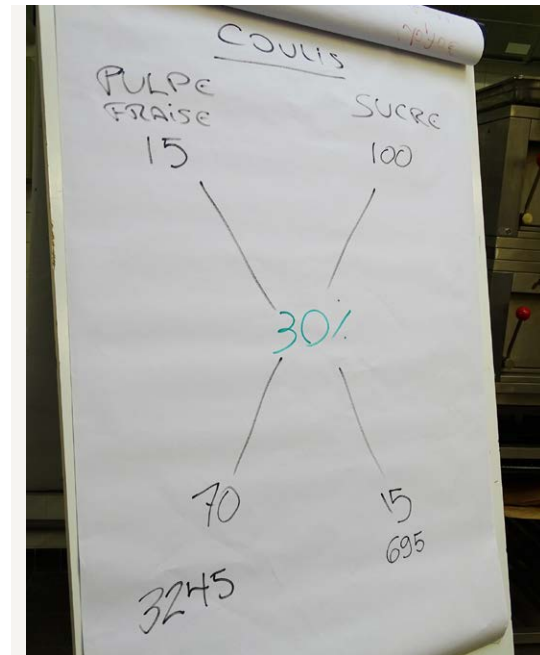
C'est un traitement thermique qui a pour finalité de détruire toute forme microbienne vivante (microorganismes ainsi que les spores) en faisant appel à des températures supérieures à 100°C, dans un autoclave. La température appliquée, sa durée, dépend du type d'aliment, du format et de la nature du conditionnement. Ce procédé permet une conservation de plusieurs années sans froid.

Il faut établir des barèmes de stérilisation (couple temps-température) pour chaque recette. Ces barèmes assurent une sécurité alimentaire quelle que soit la charge microbienne de départ, mais il faut veiller à ce que ce ne soit pas au détriment des qualités organoleptiques, en évitant que le produit soit « trop cuit ». Le Centre Technique de

la Conserve des Produits Agricoles (CTCPA), les fabricants d'autoclave peuvent fournir les barèmes de stérilisation.

Il est aussi possible d'utiliser un thermobouton (enregistreur mis à l'intérieur d'une conserve), relié à un logiciel, qui permet d'établir une Valeur Stérilisatrice, pour définir ensuite un barème de stérilisation.

Différents autoclaves peuvent être utilisés : autoclave à bain d'eau avec chauffage au gaz ou électrique, en acier, inox ou aluminium. Le coût est variable selon ces critères ainsi que la capacité (nombre de bocaux stérilisés par tournée).



Les techniques de conservation par le froid

Le froid est une technique de conservation des aliments qui arrête ou ralentit l'activité cellulaire, les réactions enzymatiques et le développement des microorganismes. Il prolonge la durée de vie des denrées alimentaires en limitant leur altération, mais les micro-organismes présents ne sont pas détruits et peuvent reprendre leur activité dès le retour à une température qui leur est favorable.

La réfrigération

Elle consiste en un abaissement de la température de l'aliment vers 0°C (froid positif), la température est comprise entre 0 et 4°C pour les aliments les plus sensibles. Cette technique nécessite une chambre froide ou un réfrigérateur, éventuellement une caisse isotherme pour le transport. Cette technique est utilisée pour les produits en 4ème gamme par exemple, leur Date Limite de Consommation (DLC) est de quelques jours.

La congélation

Elle consiste à abaisser la température d'une denrée de façon à faire passer à l'état solide l'eau qu'il contient. Cette cristallisation de l'eau contenue dans la denrée permet de réduire l'eau disponible pour des réactions biologiques et donc de ralentir ou arrêter l'activité microbienne et enzymatique. -18°C correspond à une température de congélation où s'arrête toute multiplication microbienne. Cette méthode est utilisée pour des produits qui seront transformés ultérieurement.

UTILISER UN AUTOCLAVE

Les autoclaves doivent être « timbrés » par la direction des Mines ce qui certifie leur conformité, ils doivent être testés tous les 10 ans et vérifiés tous les 18 mois par un organisme agréé (200 euros/vérification).

Le suivi d'une formation est obligatoire pour maîtriser l'utilisation d'un autoclave.

En cas d'achat d'autoclave d'occasion, il est indispensable de se procurer le carnet d'entretien.

A noter que les fabricants de conserves doivent acquitter une taxe parafiscale au CTCPA.

La surgélation

Elle consiste à congeler rapidement une denrée en abaissant très rapidement sa température à -18°C à cœur, ceci avec une température de -30°C dans la cellule de surgélation. Grâce à ce procédé, l'eau contenue dans les cellules se cristallise finement, limitant ainsi la destruction cellulaire. Ces deux dernières techniques permettent une conservation prolongée. Elles sont peu utilisées en production fermière mais peuvent permettre de conserver un produit avant de le transformer. On utilisera alors un congélateur ou une cellule de surgélation. La location de cette dernière peut être une solution.

La qualité finale des produits congelés, notamment en ce qui concerne la texture, dépend de la technique de congélation (refroidir rapidement) et des conditions de décongélation. Par exemple pour réussir un sorbet, il faudra descendre rapidement en température la préparation, tout en la mélangeant, pour éviter la formation de gros cristaux.

Autres méthodes de conservation

Le conditionnement sous vide (ou sous atmosphère modifiée)

La technique consiste à placer la denrée en milieu dépourvu d'oxygène (anaérobie), ce qui permet d'inhiber le développement des micro-organismes aérobies. Elle est effectuée dans un conditionnement étanche aux gaz et aux micro-organismes (poches en plastique souples). Elle est nécessairement associée à une conservation au froid pour limiter la multiplication des germes anaérobies. Ceci nécessite une

machine sous vide. Du gaz est parfois réinjecté pour limiter l'écrasement du produit, pour permettre une expansion de la poche, on parle alors d'atmosphère modifiée. Il faudra être attentif à la capacité de la chambre (volume pouvant être mis sous vide), à la puissance de la pompe et à la possibilité de réinjecter du gaz.

Le séchage, la déshydratation

La technique consiste à diminuer la quantité d'eau disponible au sein de l'aliment. Ceci est réalisé à partir de séchoir à températures basses (40 à 45°C) pour un séchage lent à cœur. Pour réaliser des fruits séchés comme des chips de pommes séchées, des fraises séchées ou bien encore des cuirs de fruits. La découpe des fruits aura toute son importance pour réussir le séchage.

La conservation par le sucre

Le sucre permet, à partir d'une certaine concentration d'inhiber le développement des micro-organismes et notamment des bactéries, en piégeant l'eau dans le produit. C'est le cas des pâtes de fruits.

Le confisage

Cela consiste à préparer des denrées alimentaires en vue de leur conservation en les plongeant dans du sirop de sucre. Une partie de l'eau libre des fruits est remplacée par le sucre (fruits confits). Certaines de ces préparations se conservent au frais.

Selon les technologies utilisées, le cadre réglementaire (sanitaire, commercial) pourra être différent.

RÉUSSIR SES CONFITURES, SES GELÉES : DES PRÉCAUTIONS À PRENDRE

Les fruits apportent l'arôme, la couleur, la saveur, du sucre, ainsi que l'acidité et la pectine nécessaires à l'obtention d'un gel. Si le fruit n'est pas suffisamment acide ou riche en pectine, il est indispensable de corriger l'acidité et la teneur en pectine pour obtenir du gel.

La conservation est assurée par :

- Une concentration suffisante en sucre (supérieure à 55° Brix)
- Une gélification
- L'acidité naturelle du fruit

Pour mesurer de façon précise le taux de sucre des confitures (ou d'autres préparations), il est nécessaire d'utiliser un réfractomètre. Cet instrument mesure le taux de matière sèche soluble dans l'eau, appelé « degré Brix ». Dans le cas des fruits, il est admis que cette valeur mesurée au réfractomètre peut être assimilée au pourcentage de sucre dans le fruit. Cette mesure doit être réalisée après cuisson à 20°C .

Une vraie pasteurisation et non pas une auto pasteurisation (pots retournés quelques minutes pour assurer la pasteurisation en surface) permettra de bien conserver les pots ! Ceci permet également d'éviter que le contenu des derniers pots remplis soit trop cuit.



TRANSFORMER À LA FERME OU PAR PRESTATAIRE



TRANSFORMER À LA FERME DANS SON LABORATOIRE

Ce type d'équipement permet de réaliser soi-même ses recettes, au moment où on l'a choisi, avec son matériel, sur place, ce qui amène une grande souplesse dans l'activité. C'est un choix à faire pour celles et ceux dont la transformation des fruits est la base du revenu. Le local peut d'ailleurs être loué à un tiers, ce qui permet de générer un revenu supplémentaire.

Du fait de l'importance de l'investissement et des charges, du temps de travail, donc des coûts de revient et des prix de vente, une étude de marché et une étude économique poussées sont incontournables.

Il faudra également prévoir une production suffisante et variée pour assurer du volume et la viabilité de l'activité. Le choix des variétés, les périodes de récolte, devront être adaptés à l'activité de transformation. Les fruits utilisés devront être frais et en bon état, arrivés à maturité. La transformation, la conservation ne peuvent pas se faire à partir de fruits abîmés, défraîchis, pour garantir la qualité sanitaire et gustative des produits finis. De plus, pour garder les bienfaits nutritionnels des fruits, il faut les transformer très vite, à maturité.

LA RÉGLEMENTATION SANITAIRE

L'entreprise est entièrement responsable des produits qu'elle met sur le marché, vis-à-vis des dangers physiques, chimiques, microbiologiques.

Les ateliers transformant uniquement des fruits doivent être déclarés à la DDPP via le formulaire Cerfa 13984*03, comme les autres ateliers fabriquant des produits alimentaires. Par contre les établissements produisant des denrées d'origine végétale ne sont pas soumis à l'agrément sanitaire

Les bonnes pratiques d'hygiène

Elles correspondent à l'ensemble des opérations destinées à garantir l'hygiène c'est-à-dire à la sécurité et la salubrité des aliments. Ainsi, sont à prévoir ou à prendre en compte :

- La construction de diagrammes de fabrication
- La conception des locaux et le respect du principe de marche en avant

- L'hygiène du personnel avec l'obligation d'une formation à l'hygiène à l'ensemble du personnel
- Le plan de nettoyage et de désinfection
- L'approvisionnement en eau potable
- Le plan de maintenance
- La gestion des déchets
- La maîtrise et le suivi des températures,
- Le contrôle à réception et à l'expédition des matières premières et des produits finis
- Le plan de lutte contre les nuisibles...

A noter que les Guides de Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH) sont disponibles sur le site de la Documentation Française. Les GBPH « Industrie des Jus de fruits, nectars et produits dérivés », « Fabrication de conserves de produits végétaux appertisés », « Végétaux crus prêts à l'emploi », peuvent être utiles.

<http://www.ladocumentationfrancaise.fr/catalogue/9782110759290/index.shtml>

Une mise à jour régulière des guides est disponible sur : www.agriculture.gouv.fr/guides-de-bonnes-pratiques

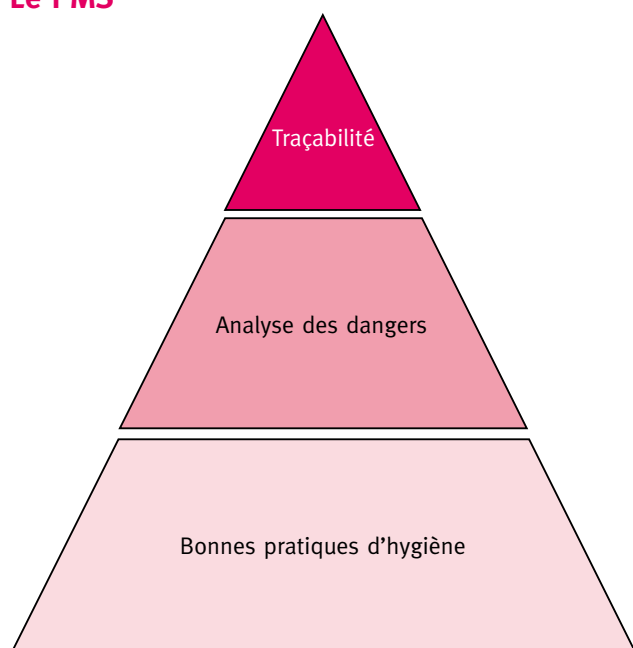
LE PLAN DE MAÎTRISE SANITAIRE

C'est un ensemble de documents à rédiger qui décrit les mesures prises pour assurer l'hygiène et la sécurité sanitaire de ses produits. Il est obligatoire de le mettre en œuvre. Il s'appuie sur la description des procédés de fabrication, la mise en place de bonnes pratiques d'hygiène, un système de traçabilité.

Pour le rédiger, la formation aux bonnes pratiques d'hygiène et à la mise en place du PMS peut être utile. Il est possible de s'inspirer de Guides de Bonnes Pratiques d'Hygiène.



Le PMS



Outre ces aspects sanitaires, la fabrication en elle-même demande à être organisée par la mise en place de protocoles sous forme de diagrammes de fabrication, pour chaque recette, depuis la matière première jusqu'au produit fini. Ceci permet de réfléchir et de préparer son organisation du travail, la conception de son laboratoire...

Conception du local

La transformation des fruits devra se faire dans un local dédié à cette activité. La taille du local dépendra de la gamme de produits transformés, des méthodes de transformation et de conservation utilisées. Pensez au stockage des fruits, à leur lavage, au stockage des bocal vides, des couvercles, (si possible commandés en palettes, moins coûteux), des produits d'épicerie, du colisage, et au stockage des produits finis (à conserver à l'abri de la lumière, à température ambiante en général). Pensez également au développement futur de votre activité, à la possibilité d'agrandissement de votre laboratoire. Le local sera également à adapter au nombre de personnes y travaillant, pour être à l'aise.

Compote

Fiche de fabrication : Compote de pommes-fruits rouges (framboises/myrtilles)

Date : 25/10/2019 N° lot : 191025/11 Fabriqué par : les Frappés du comté Temps de travail :
 Emballage : TO 375 ml Poids : 380 g Nombre : les Frappés du comté Etiquettes à faire :
 Emballage : TO 212 ml Poids : 220 g Nombre : 17 Etiquettes à faire :

Matières premières	Proportions à respecter (kg)	Pour 15 kg	Poids MP brute (kg)	Poids net (ex après raffinage)	Origine/ fournisseur	N° lot
Pommes	15	11,4	4 kg	3,230	Pepin voyageur	Livraison 23/10/2019
Fruits rouges	3	2,3				
Sucre (maxi)	1,8	1,4		471	caster Sugar	FILIT 9234 04:47
Poids total	19,8	15				
Type Emballage	TO 375 ml	/	/	/	Temaco	

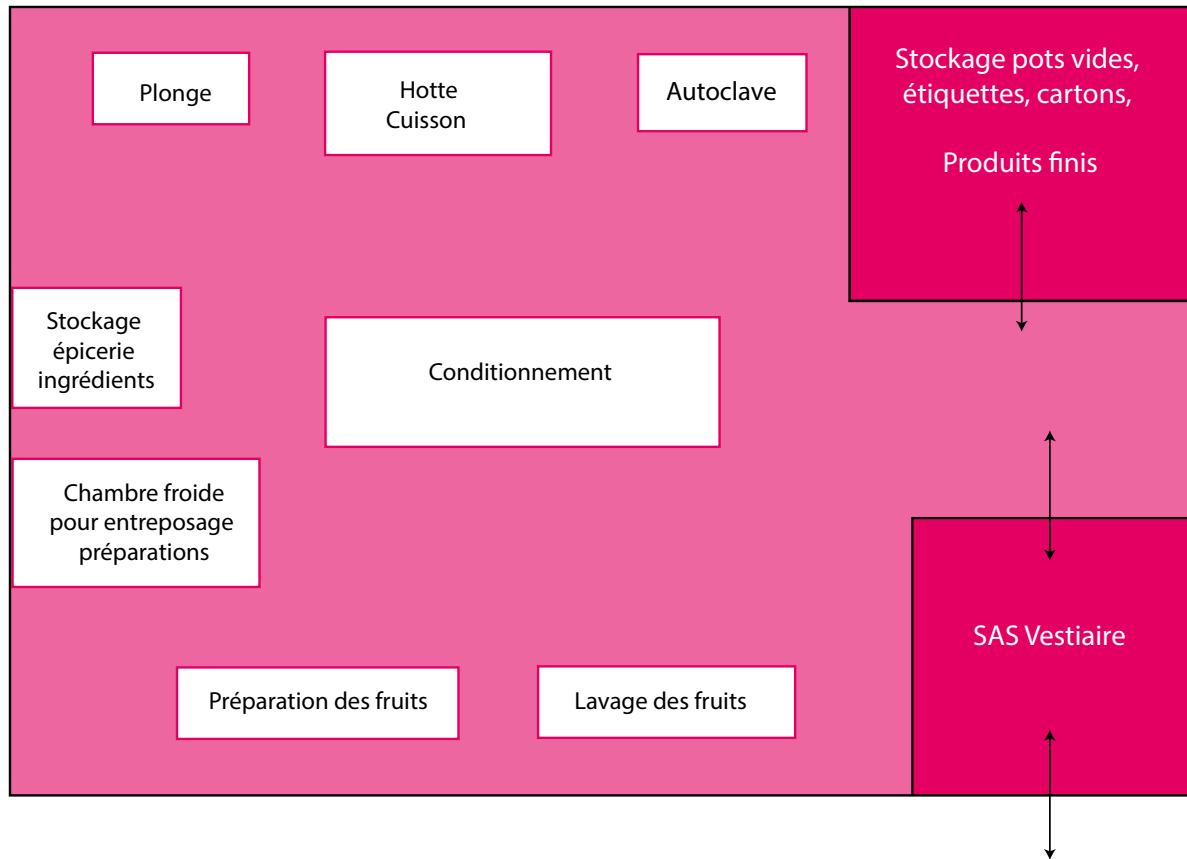
Contrôles à réaliser :

pH : 3,32 Dépression bocal : Enregistrement T°C à cœur :
 Taux de sucre : 24° Brix T°C d'empotage :

Traitements thermiques :

Autopasteurisation Stérilisation en autoclave
 Pasteurisation Barème : 100 °C – 30 min
 Ditzler Gilson Autre (préciser) : Bain Marie

Exemple d'organisation de laboratoire de fabrication de conserves de fruits, basé sur le principe de la marche en avant :



Le laboratoire

Les matériaux utilisés devront être lisses, lavables, étanches, imputrescibles, résistants à la corrosion.

- Pensez au confort de travail et à économiser du temps en limitant les manipulations autant que possible et en automatisant certaines tâches.
- Des dispositions adéquates doivent être prévues pour l'entreposage et l'élimination des déchets alimentaires et autres déchets ainsi que pour la gestion des effluents de l'atelier de transformation.
- Il est conseillé de proposer aux services de la DD(CS) PP un projet d'atelier avant tout démarrage des travaux. Selon les besoins et les objectifs, l'assistance d'un professionnel de l'hygiène alimentaire, maîtrisant les contraintes liées à l'activité, peut éviter des erreurs de conception et de choix d'équipements, qu'il sera parfois difficile à rattraper par la suite.

Ce type de projet correspond à des volumes importants transformés pour amortir les investissements. D'autres solutions pourront être envisagées pour de petites transformations ou bien pour démarrer l'activité, se tester, vérifier la demande de la clientèle, avant d'investir dans son propre laboratoire à la ferme ou dans certains équipements spécifiques.

FAIRE APPEL À UN PRESTATAIRE

Si un producteur sous-traite la transformation de ses produits, il s'agit alors de prestation de service par l'établissement qui la réalise. Le producteur doit dans ce cas déclarer son activité à la DDPP via le formulaire Cerfa 13984*03, respecter les bonnes pratiques d'hygiène (notamment températures en stockage, transport), mettre en place un PMS simplifié (précisant la traçabilité, la gestion des invendus...).

Le prestataire peut être un Etablissement et Service d'Aide par le Travail (ESAT), par exemple celui d'Hennebont, des structures coopératives comme l'Agence Unique (56), d'autres producteurs fermiers ou artisans équipés de laboratoire de transformation, des conserveries pour stériliser les bocaux...

Dans certaines régions, des ateliers collectifs de transformation végétale ont vu le jour. Pour atteindre l'équilibre financier, l'investissement étant très lourd, il faut traiter des volumes suffisamment importants et bien maîtriser les charges.

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, un nouveau produit
- Permet de tester et développer sa clientèle
- 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
- A long terme et pour des quantités importantes, la prestation peut s'avérer plus chère que la transformation dans son propre atelier.

LOUER UN LABORATOIRE

Moins courant mais possible, la formule permet également de se tester avant de monter son propre laboratoire. Il est possible de louer un local de transformation sous réserve d'y trouver l'équipement dont vous avez besoin (balance de précision...). Dans ce cas, le producteur réalise les opérations de transformation. Une vigilance particulière sera portée sur le nettoyage/désinfection.

Avantages

- Pas d'investissement de locaux et de matériel
- Permet de tester des recettes
- Personnalisation des recettes
- Permet de tester et développer sa clientèle
- Bonne solution en phase de démarrage

Inconvénients

- Problématique de réglementation sanitaire à partager avec le responsable qui loue le laboratoire
- Réalisation d'un PMS
- Déplacement du producteur, avec la matière première et les produits finis
- Dépendance à la disponibilité de l'atelier loué.

Pour en savoir plus :

fiches techniques et réglementaires sur

www.chambre-agriculture-bretagne.fr, rubrique circuits courts



LES TENDANCES DE CONSOMMATION



LES FRUITS BÉNÉFICIENT D'UNE EXCELLENTE IMAGE

Le secteur des fruits transformés comprend à la fois des produits de grande consommation comme les jus de fruits, les compotes, les confitures et des produits alimentaires intermédiaires tels que purées de fruits, concentrés, fruits surgelés. Les entreprises françaises de fruits transformés sont globalement très orientées vers les produits de grande consommation avec des marques fortes (compotes, confitures...). Il faut également signaler l'importance d'un tissu artisanal actif.

La pomme est le 1er fruit transformé en France. Le secteur des compotes, très dynamique, domine ce secteur en croissance depuis une vingtaine d'années.

Les fruits et produits à base de fruits sont prédominants dans l'alimentation française. Ils représentent à eux seuls 32% de la part du budget des ménages dédiée aux desserts. Les fruits frais sont tout de même les plus consommés.

Les produits à base de fruits connaissent une croissance globale depuis 2008. Dans le Programme national nutritionnel santé (PNNS), le message sur les fruits et les légumes a été retenu.

Ces dernières années, la tendance de consommation des produits à base de fruits est liée aux aspects nutritifs et santé qu'apportent ces produits : anti-oxydants, vitamines, fibres... Ils bénéficient d'une image de produits naturels et sont associés au plaisir. On peut d'ailleurs constater une progression des produits allégés et sans sucre ajouté. Ces derniers représentent 35% des fabrications en 2016. Autre tendance des consommateurs d'aujourd'hui : ils veulent des produits prêts à consommer ou rapides à préparer et pratiques. Les fruits transformés répondent à ce besoin, ils se conservent, sont prêts à l'emploi.

Source : Fruits et légumes transformés, France Agrimer, 2019

TENDANCES PAR PRODUITS

Les confitures

Les Français ont une relation privilégiée avec la confiture ! 70% en achètent 7 fois par an, ce qui représente une consommation de 3,87 kg de confiture par foyer/an, pour la seule confiture industrielle. Il faut y ajouter les achats de confitures artisanales. Les Français aiment aussi mettre la

main à la pâte : 60% en préparent à la maison, de temps en temps ou plusieurs fois par an.

Aujourd'hui, la confiture est donc plus que jamais un produit tendance. Les consommateurs trouvent ces produits sains et bons pour leur santé car composés de fruits. Dans le top 3 des confitures préférées des Français, on retrouve la fraise, l'abricot, et l'orange amère.

Les habitudes alimentaires se développent beaucoup sur cette catégorie : utilisation pour le goûter, le dessert avec un yaourt ou un fromage blanc, lors de brunchs, mais aussi en accompagnement de fromages ou de foie gras.

Dans un marché qui se porte bien mais concurrentiel, les industriels et artisans se ruent sur les gammes de confitures allégées (moins de sucre et plus de fruits). En effet, ces produits, premium, sont composés de 65% de fruits, contre 45 à 55% pour les classiques.

Des références haut de gamme, le bio, les saveurs originales (par exemple baie de goji et fraise) et les gammes spécifiques pour enfant sont également de la partie.

Sources : Fédération des industries d'aliments conservés, Linéaires, juin 2016 et sept 2018

Les jus de fruits

La consommation française de jus de fruits atteint 20 litres/an/habitant en 2018. Elle est considérée comme une véritable pratique alimentaire équilibrée, en particulier le matin au petit-déjeuner ou au goûter pour les enfants. Les Français consomment principalement du « pur jus » (à 61%).

Les jus de fruits ambiants perdent des acheteurs depuis plus de cinq ans à cause de la défiance à l'encontre du sucre et de la préférence pour les produits frais. Un transfert de consommation s'opère partiellement sur les jus bio et sur les jus au rayon réfrigéré. Les jus de fruits dont la consommation augmente sont les ultrafrais, issus de fruits français, de producteurs locaux, « bons pour l'environnement », « sans sucres ajoutés », allégés en sucres, « naturels ».

Le parfum de jus de fruits préféré des Français est l'orange, qui représente près de la moitié des ventes en grandes surfaces. Les multi-fruits arrivent en deuxième position (20% de parts de marché en volume). En troisième position des ventes, figure le jus de pomme, qui affiche une part de marché en volume d'environ 10%.

En grande distribution, le format 1 litre représente près de 6



jus de fruits vendus sur 10. Le format 1,5 litre arrive quant à lui en 2ème position. En 3ème position, le format 2 litres. Le verre reste très apprécié pour les produits spécialisés, comme les jus de fruits bio.

Le goût pour les produits haut de gamme se retrouve également dans la montée en puissance des jus de fruits bio, dont la part de marché a plus que doublé en 8 ans, passant de 2,7% en 2010 à 8,3% en 2018.

Enfin, autres tendances, les nouveaux jus associant légumes et fruits (par exemple orange-carotte-mangue), les multifruits à la mode renforcent l'offre de produits hauts de gamme.

Source : Unijus, les chiffres de la filière, 2019 ; Les jus de fruits sur la bonne voie, LSA, 2018 ; Dossier Jus de fruits : Modération rime avec premiumisation, LSA 2019

Les sirops

Les sirops sont des boissons largement présentes dans les foyers français. En effet, 63,4% des foyers achètent du sirop et leur fréquence d'achat est de 6,0 fois par an en moyenne. La consommation moyenne de sirop atteint 6,3 L soit environ 50 L de boisson diluée par ménage acheteur/an. En 5 ans, la consommation de sirops est restée quasiment stable en France.

A noter, les achats de sirops sont généralement liés à la météo : plus les températures montent, plus les consommateurs recherchent des boissons désaltérantes. La saison estivale représente ainsi 40% des volumes vendus. Cependant, les saveurs développées par les fabricants, de plus en plus nombreuses et originales, permettent une consommation tout au long de l'année.

Les ventes en cafés, hôtels, restaurants représentent environ 6% des ventes totales. Les ventes de sirops sur ce circuit sont dynamiques. Le parfum grenadine arrive en tête des ventes, porté par ses ventes en GMS (29% des volumes de ventes). Les parfums, menthe, citron et fraise sont ensuite les plus populaires. En termes de packaging, ce sont actuellement les bouteilles en verre qui sont en progression.

Pour rester dans la tendance, les fabricants proposent des sirops plus riches en fruits, avec moins de sucre et même « sans sucre » !

Syndicat français des sirops, 2019 ; Les sirops ont-ils trouvé la bonne recette ? LSA, 2018

Les compotes

La consommation de compotes est en progression tant chez les enfants que chez les adultes. Authentiques, pratiques, dessert familial et peu coûteux, elles sont toujours plébiscitées.

Elles sont principalement vendues sous forme de gourdes en grande surface (66 % des compotes), suivies par les coupelles puis les bocaux. Les achats sont privilégiés par les jeunes ménages et ceux avec enfants (en remplacement des fruits frais). Les ménages de moins de 35 ans en consomment quasiment deux fois plus que les ménages de plus de 65 ans !

Portée par la demande en bio et des « sans sucres ajoutés », la compote démultiplie les usages et les cibles et se propose au petit-déjeuner et comme pause snacking auprès des petits et des grands.

La fréquence d'achat par an est de 6,5 pour les compotes en conserve et 7,2 pour celles au rayon frais.

Des fabricants innovent sur la gourmandise: pomme fraise, poires Williams pincée de fève de tonka ou fraises et framboises fleur de sureau, le tout au rayon frais. Egalement sur le packaging avec par exemple des sachets souples de 400 g.

Source : Compotes : authentiques, pratiques... elles défient le temps, LSA, 2017 ; Les compotes visent toujours plus loin, LSA, 2018



Les fruits au sirop

En manque d'innovations, leur consommation diminue légèrement et reste assez faible. Elle est portée par les fruits au sirop bio et les formats de desserts individuels. Néanmoins ce produit est une bonne solution pour des fruits qui se conservent mal en frais, telles les poires.

Source : Des leaders très loin devant, Linéaires, 2019 ; Les desserts appertisés en quête de modernité LSA, 2018

Pâtes de fruits

Le marché a augmenté depuis 2008 mais la consommation est très faible, avec une image de produit ancien. La consommation est également très différente d'une région à l'autre. Des marques innovent toutefois pour rendre le produit plus attractif : des bâtonnets de pâtes de fruits enrobés de chocolat noir, vendus à Noël. Des pâtes de fruits garanties sans ajout de colorants, d'arômes ou de conservateurs sont présentées en stick petit format, sans sucre d'enrobage, ce qui permet de les déguster en toutes occasions. Dans une version moderne avec une image « santé » (sans sucres ajoutés), on trouve désormais les cuirs de fruits.



Les fruits secs

Sur la tendance du grignotage sain, bénéficiant de l'engouement des consommateurs pour une alimentation saine et diététique, le marché des fruits secs se développe. Le PNNS 2017-2021 a d'ailleurs créé une nouvelle catégorie spécifique pour les fruits à coque sans sel ajouté (amandes, noix, noisettes, pistaches) avec un repère : en consommer une poignée par jour.

De nouvelles références apparaissent désormais régulièrement, que ce soit dans la catégorie des fruits séchés « moelleux » (abricots, figues, pruneaux, raisins...), des aides culinaires (amandes, noisettes, noix, graines de courges...) et du grignotage pour l'apéritif ou pour le goûter et les petites faims des adultes et des sportifs. Les emballages ont beaucoup évolué sur le plan des formats, afin de répondre à la demande de consommation nomade, qui exige de petits formats, pratiques et refermables. Les fabricants recherchent de nouvelles variétés pour élargir la gamme, en ciblant les produits exotiques : baie de goji, mangue, physalis... ces fruits secs sont d'ailleurs souvent importés, ce qui permettra aux producteurs de faire la différence avec leurs produits locaux.

Source : *vegetable.fr*, octobre 2017

Les sorbets et glaces

Les sorbets et glaces sont des produits dont la consommation se fait généralement en période estivale et varie beaucoup d'une année sur l'autre selon la météo. Le marché se porte plutôt bien. 83 % des glaces sont dégustées à la maison, 17 % hors domicile. 2/3 des glaces que nous mangeons proviennent des grandes et moyennes surfaces. 80 % des Français en consomment 6 litres par an et par habitant.

Les crèmes glacées restent les glaces favorites des Français (41%), viennent ensuite les glaces à l'italienne (33%) puis les sorbets (22%) les yaourts glacés peinant à émerger (4%). Ce sont les crèmes glacées à base de fruits qui connaissent la plus forte augmentation.

C'est un secteur qui innove beaucoup : renouvellement des parfums, nouveaux formats... Même s'il s'agit d'une catégorie de pro-

duits consommés pour le plaisir, les consommateurs recherchent des produits plus qualitatifs, plus sains et des produits bio. Certains consommateurs sont prêts à payer pour retrouver la qualité des glaces pâtisseries avec des produits très denses et des matières nobles. Des recettes affichent entre autres « plein fruits », de la naturalité, des recettes gourmandes ou bien avec peu de calories...

Source : *Glaces, un marché ultragourmand et dynamique, Agromédia, 2018*

Les fruits surgelés

Il existe très peu de fruits surgelés ou de purées de fruits surgelés dans le commerce. Quelques marques se lancent : petits contenants de fruits surgelés bio, représentant un repas, découpés en petits morceaux, pour les bébés. Ou bien des purées de fruits surgelés bio, pour les consommateurs qui veulent faire des gâteaux, des glaces. Les producteurs fermiers pourront trouver des débouchés auprès de pâtisseries, de restaurateurs intéressés par les produits locaux.

La consommation en faveur des produits locaux et des produits biologique

Ces tendances de consommation nationales de fruits transformés, favorables, sont renforcées par les tendances actuelles en faveur de produits locaux. Les motivations des Français étant principalement la confiance au producteur fermier, le « frais, bon pour la santé » et le soutien à l'économie locale.

Les freins, quant à eux, sont le prix (les produits fermiers étant parfois jugés « chers ») et le manque de disponibilité des produits (du fait de la saisonnalité et du faible regroupement de l'offre).

Les produits issus de l'agriculture biologique bénéficient également d'une forte hausse de la demande des consommateurs, mais les quantités consommées sont à des niveaux variables selon les familles de produits et les zones de consommation. Ceux-ci sont jugés « bons pour la santé », pour l'environnement, mais sont à l'instar des produits fermiers jugés parfois « chers ».

Pour aller plus loin

Ces tendances nationales seront à vérifier localement par une étude de marché. L'étude de marché est une étape indispensable pour vérifier la demande réelle des clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels, leur pouvoir d'achat, les pratiques de consommation sur la zone de chalandise, les modes de vente envisageables... Les coûts de revient pouvant être élevés pour les fruits transformés, les prix de vente le seront aussi. La concurrence peut parfois être importante. Il faudra donc s'assurer du potentiel de vente sur son territoire... Même de grands fabricants des desserts fruitiers (compotes, sirops) jouent la carte responsable : fruit équitable français, agriculture raisonnée, recettes sans sucres ajoutés. Les producteurs fermiers devront savoir mettre en avant leurs arguments pour faire la différence.

> Pour élargir votre réflexion quant aux différents modes de vente, vous pouvez consulter le guide « Choisir ses modes de vente en circuits courts » sur www.chambre-agriculture-bretagne.com

Sources :

Desserts ambiants, les leaders très loin devant, Linéaires, 2019

Les achats de desserts par les ménages français, France Agrimer, 2016

RÉGLEMENTATION COMMERCIALE



La vente de produits fermiers doit respecter le Code de la consommation et les différentes dispositions réglementaires sur l'information et la protection des consommateurs, notamment sur le plan de :

- l'affichage des prix,
- l'étiquetage,
- l'utilisation du terme fermier, de mentions valorisantes,
- l'utilisation de marque commerciale,
- signalisation publicitaire.

L'information sur les prix et les produits

Les prix des produits disponibles à la vente doivent être visibles et lisibles, exprimés en euros et toutes taxes comprises. Le consommateur doit être en mesure de connaître le prix qu'il aura à payer sans être obligé de le demander. Le prix affiché doit être lisible quel que soit le lieu où sont exposés les produits. Le prix peut être indiqué sur le produit lui-même au moyen d'une étiquette ou sur un écriteau placé à proximité directe du ou des produits de façon à ce qu'il n'existe aucune incertitude quant à celui auquel il se rapporte.

Etiquetage

La réglementation générale sur l'étiquetage prévoit les mentions suivantes : dénomination de vente, listes des ingrédients par ordre de quantité décroissante, quantité nette, DDM ou DLUO, prix net et prix/kg, conditions de conservation, nom et adresse du producteur, numéro de lot.

Les allergènes et les valeurs nutritionnelles seront mentionnés le cas échéant.

L'utilisation de mentions valorisantes telles que « fermier » ou « en direct de l'exploitation », « frais », « maison », « traditionnel », « naturel »... est définie par la réglementation. Par exemple un jus de fruit « frais » est un jus non pasteurisé avec une DLC courte (2 à 4 j) et conservé au froid.

Des spécificités existent pour certains produits. Ainsi pour les confitures ; il faudra mentionner :

« Préparé avec X g de fruits pour X g de confitures
Teneur totale en sucre x g pour 100 g de confiture »

En ce qui concerne la signalisation publicitaire, l'utilisation de préenseignes est encadrée par les services de la DDTM (implantation, nombre, taille...).

Les points de vente sont considérés comme des Etablissements Recevant du Public (ERP) et sont soumis à des règles portant sur la sécurité et l'accessibilité.

Définitions réglementaires de certains produits

La réglementation définit précisément certains produits.

Le décret n° 85-872 du 14 août 1985 modifié par celui du 26/02/2008 (2008-183) définit les confitures, gelées et marmelades de fruits, les crèmes de marrons et autres produits similaires (crèmes de pruneaux, crèmes de fruits à coque, confits de pétales, confits de fruits confits et raisinés de fruits).

La réglementation porte sur la dénomination du produit qui doit correspondre à une quantité minimale de fruits mise en œuvre et un taux de sucre final.

La confiture

Elle est le mélange, porté à la consistance gélifiée appropriée de sucres, de pulpe et/ou de purée d'une ou de plusieurs espèces de fruits et d'eau.

La quantité de pulpe et/ou purée utilisée pour la fabrication de 100 grammes de produit fini n'est pas inférieure à 35 grammes en général (elle peut varier de 25 grammes à 6 grammes pour certains fruits tels que groseilles, fruits exotiques...). **La teneur totale en sucres est supérieure à 55°Brix.**

La confiture extra

Comme la confiture, mais la quantité de pulpe utilisée pour la fabrication de 100 grammes de produit fini n'est pas inférieure à **45 grammes** en général (elle peut varier de 35 grammes à 8 grammes pour certains fruits tels que groseilles...).



Pour un produit ne rentrant pas dans ces critères, il s'agira d'utiliser une autre dénomination. Par exemple, « préparation à base de fruits ».

Pour utiliser l'allégation « allégé en sucre », le produit doit avoir une teneur en sucre réduite d'au moins 30% par rapport au même produit standard.



D'autres produits sont définis.

La gelée, la gelée extra

Elle est le mélange, suffisamment gélifié, de sucres et du jus et/ou d'extrait aqueux d'une ou de plusieurs espèces de fruits. La quantité de jus et/ou d'extrait aqueux (calculée après déduction du poids de l'eau employée pour la préparation) utilisée pour la fabrication de 100 grammes de produit fini est identique à celle des confitures. **La teneur totale en sucres est également supérieure à 55°Brix.**

Les fruits tels que pommes, poires, prunes, melons, pastèques, raisins, citrouilles, concombres et tomates ne peuvent être utilisés en mélange avec d'autres fruits pour la réalisation de la « confiture extra » et de la « gelée extra ».

La crème de marrons et crèmes d'autres fruits à coque

Elle est le mélange, porté à la consistance appropriée, d'eau, de sucres et de la purée de marrons ou autres fruits à coque (noisettes...). La quantité de purée de marrons (ou autres fruits à coque) utilisée pour la fabrication de 100 grammes de produit fini n'est pas inférieure à 38 grammes. La teneur totale en sucres est supérieure à 75° Brix pour la crème de marrons, 60° Brix pour les autres fruits à coque.

Les sirops

Ils doivent avoir une teneur totale en sucre supérieure ou égale à 55 %.

Les jus de fruit

L'ajout de sucre est interdit dans les jus de fruit.

Les compotes

Elles doivent avoir une teneur finale en sucre comprise entre 24 et 40 %, il doit s'agir d'un mélange de fruits et de sucres.

La réglementation évolue régulièrement. Il est conseillé de contacter sa DD(CS)PP avant toute impression d'étiquettes ou d'emballages.

Pour en savoir plus : fiches techniques et réglementaires sur www.chambre-agriculture-bretagne.fr, rubrique circuits courts

DONNÉES ÉCONOMIQUES



METTRE EN PLACE SON LABORATOIRE

- Pour un local de 60 m² comprenant un espace de stockage, comptez de 800 à 1200€/m², selon la possibilité d'utiliser un bâti existant ou non, de réaliser le laboratoire en auto- construction ou non...
- A savoir que la Région Bretagne subventionne la création et certains équipements de ce type d'atelier, seulement sur des investissements en neuf, pas sur le matériel d'occasion.

Les investissements pour la fabrication de jus de fruit pour de grands volumes sont onéreux. Une solution sera de recourir à un prestataire. Par exemple Pressi-Mobile presse et pasteurise des pommes en jus en poche souple de 3 litres pour 1.35 € TTC/l (à Carhaix et en itinérance).

Quelques exemples de coût de matériel type pour fabriquer du jus de fruit

Matériel (en neuf)	Montant indicatif € HT
Presse à paquets	8 000
Pasteurisateur	8 000 à 15 000
Tamis	2 000
Embouteilleuse	1 000 à 1 600
Capsuleuse	1 600 à 2 100
Cuve	300 à 600
Sucreuse	300

Quelques exemples de coût de matériel type

Il faut tenir compte de la gamme de produits transformés qui détermine le matériel nécessaire, ainsi que du niveau de mécanisation et des volumes envisagés.

Matériel (en neuf)	Montant indicatif € HT
Chariot inox	150
Table de découpe inox à roulette	800
Mixeur-plongeur	250
Mixeur	400
Petit matériel : couteaux, louches, entonnoirs, passoirs, casseroles, thermomètre...	300
pH-mètre	300
Réfractomètre (mesure du taux de sucre)	200
Épépineuse (extraction de la pulpe, pépins séparés)	300
Raffineuse (extraction de la pulpe, noyaux séparés)	4000
Balance de précision	300
Bassine de cuisson inox	50
Doseuse (pour remplissage automatique des pots)	8000
Capsuleuse (pour bouchons Twist off)	4000
Piano cuisson feux et four	3000

Système d'étiquetage automatisé	3500
Hotte aspirante	2 000
Plonge	1 000
Lave-main	100
Lave-vaisselle	1700
Cellule de refroidissement 10 niveaux	5 000
Congélateur	700
Pasteurisateur 250 l/heure	8 000
Chambre froide (ou réfrigérateur)	2000 à 5000
Séchoir électrique	4000 à 10 000
Turbine à glace	10 000

- D'autres équipements seront à prendre en compte, tel que :
- évier à l'extérieur du laboratoire pour nettoyer grossièrement les fruits afin d'éviter l'arrivée massive de résidus...
 - lave-mains en nombre suffisant,
 - matériel de nettoyage-désinfection...

Le prix de vente doit prendre en compte le prix de revient, augmenté de la marge du producteur. Il doit aussi prendre en compte les prix de la concurrence et les prix que le consommateur est prêt à payer.

Dans le calcul du prix de revient, les principaux postes à estimer sont les amortissements, la matière première (coût de production des fruits), les charges d'emballages (pots, couvercles, étiquettes), de fonctionnement (eau, électricité, analyses...) la main-d'œuvre lors de la transformation, mais aussi du nettoyage. Les équipements et charges ainsi que le temps liés à la vente sont à prendre en compte.

PASSER PAR UN PRESTATAIRE

En passant par un prestataire, le prix de revient sera composé du coût de la matière première, de la prestation, du temps et des frais de déplacement entre l'entreprise et celle du prestataire (2 allers-retours). Les équipements et charges ainsi que le temps liés à la vente sont aussi à prendre en compte ! Dans les deux cas, il faudra être vigilant sur la **trésorerie** : il faut payer à l'avance les bouchons, tandis que les produits finis seront stockés pendant une certaine durée, avant d'être tous vendus.

Les prix de vente **seront** relativement élevés, d'où l'importance de l'étude de marché pour bien identifier les clients, qu'ils soient particuliers ou professionnels, avant de se lancer.



Alors que 98 % des produits alimentaires bénéficient d'un **taux** réduit de **TVA** de 5,5 %, les produits de **confiserie** (pâtes de fruits, fruits confits, bonbons...) sont assujettis à une **TVA** de 20 %.

POUR ALLER PLUS LOIN



Pour passer de l'idée au projet, il faudra se poser les bonnes questions, étudier plusieurs étapes, identifier les points de vigilance.

ÊTRE AU CLAIR SUR SES OBJECTIFS

- Voulez-vous valoriser vos fruits en excédent en les transformant en confiture, compote... ?
- Ou bien voulez-vous que la transformation de fruits soit votre activité principale pour retirer un revenu à part entière ?

SE POSER LES BONNES QUESTIONS

- Ai-je bien identifié mon marché : la demande, la concurrence, le type de clients ?
- 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 ?
- Suis-je prêt.e à réaliser des tâches pénibles (lavage, préparation, nettoyage du laboratoire...)?
- Quels produits vais-je pouvoir transformer ?
- Quelles techniques de conservation vais-je mettre en œuvre, avec quels matériels, quels bâtiments ?
- Ai-je les compétences pour transformer des produits, faut-il que je me forme ?
- Quels messages et quels outils de communication prévoir ?
- Quelle sera la rentabilité de mon projet ? Quel budget, comment le financer ? Quelle trésorerie ?

LES FORMATIONS COURTES

Les Chambres d'agriculture de Bretagne ont un programme annuel de formations pour les porteurs de projets et les agriculteurs. Les formations sont majoritairement transversales à différentes productions mais certaines sont ciblées sur la transformation végétale.

Exemples de formations proposées :

- Réaliser son étude de marché,
- Communiquer avec le Web
- Réaliser un tract attractif,
- Mettre en place de bonnes pratiques d'hygiène et son Plan de Maîtrise Sanitaire en transformation végétale,
- Réussir la transformation de ses fruits,
- Réussir la fabrication de son jus de pomme...

www.formations-agriculteurs.com

Le CFPPA de Florac (48) réalise de nombreuses formations à la transformation des végétaux à une échelle fermière.

QUELLES VARIÉTÉS BIEN ADAPTÉES À LA TRANSFORMATION DOIS-JE PLANTER ?

Les variétés plantées doivent répondre aux exigences de la transformation. En effet la qualité du produit final est en grande partie conditionnée par la qualité de la matière première.

Certaines variétés de fraises, framboises, gardent une consistance ferme après décongélation.

Certaines variétés de poires gardent une meilleure consistance que d'autres après traitement thermique (fruits au sirop).

Certaines variétés de pommes ont un meilleur rendement en jus.

Certaines variétés sont plus riches en pectine ce qui est intéressant pour la confiture ; d'autres des arômes plus développés, sont plus acidulées, plus riches en sucre... Des grosses pommes seront plus rapides à éplucher que des petites...

Renseignez-vous auprès des pépiniéristes et conseillers en arboriculture fruitière !

→ FAÎTES-VOUS ACCOMPAGNER

Vous avez un projet de création d'activité en agriculture, vous voulez maîtriser les risques, notamment le marché potentiel, la rentabilité et la viabilité, la charge de travail, les aspects réglementaires... Les Chambres d'agriculture vous proposent une démarche d'accompagnement adaptée pour mûrir votre projet et vous lancer en toute confiance :

- > pour définir votre projet : une aide à la clarification de projet,
- > pour prendre les bonnes décisions : des études économiques, un conseil technique et commercial, une analyse des points réglementaires,
- > pour concrétiser : un conseil juridique et technique, un appui aux demandes de subventions,
- > pour renforcer vos connaissances et acquérir de nouvelles compétences adaptées à votre expérience et à vos besoins : un large panel de formations.

→ ADHÉREZ À UN RÉSEAU

«Bienvenue à la ferme» est un réseau d'agricultrices et d'agriculteurs ayant une activité d'accueil, de services ou de vente directe à la ferme.

Il est à vos côtés pour échanger des idées, élargir vos savoir-faire et développer votre activité avec :

- > des projets collectifs : coffrets cadeaux et épicerie fermière,
- > des événements : marchés à la ferme, Printemps à la ferme,
- > un site internet et des outils publicitaires,
- > un appui marketing et des formations.

Pour en savoir plus : www.bretagnealaferme.com



→ RÉFÉRENCEZ VOTRE ACTIVITÉ

Pour les ventes en restauration collective, vous pouvez référencer gratuitement votre entreprise et vos produits sur le site : www.savourezlabretagne.com

Ce guide a été réalisé par les conseillères de l'équipe Circuits courts - Agritourisme des Chambres d'agriculture de Bretagne avec la participation financière de



CONTACTS

Côtes d'Armor - Florence Travert
tél. 02 96 79 22 04
florence.travert@bretagne.chambagri.fr

Finistère N : Catherine Auffret-Laurent
tél. 02 98 88 97 70
catherine.auffret-laurent@bretagne.chambagri.fr

Finistère S : Sophie de Verdelhan
tél. 02 98 52 49 41
sophie.deverdelhan@bretagne.chambagri.fr

Ille-et-Vilaine -
- Véronique Blier
veronique.blier@bretagne.chambagri.fr
- Valérie Cuvelier
valerie.cuvelier@bretagne.chambagri.fr
tél. 02 23 48 27 23

Morbihan - Nadine Leray
tél. 02 97 46 22 56
nadine.leray@bretagne.chambagri.fr