



GUIDE → PRATIQUE

TRANSFORMER ET VENDRE SES LÉGUMES EN CIRCUITS COURTS

Apporter de la valeur ajoutée à sa production de légumes

La transformation est une activité qui apporte de la valeur ajoutée à un produit brut. La transformation des légumes 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 différentes méthodes de conservation allongent la durée de vie des produits.

Les légumes transformés 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 de légumes comme activité à part entière, pour d'autres, il s'agit d'un complément d'activité.

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 légumes peuvent être transformés sous de multiples formes :

- les légumes épluchés et lavés, éventuellement découpés, préparés (en frais, sachets ou barquettes, en surgelés, en conserves, lacto-fermentés, voire séchés...),
- les légumes en soupes, potages (en frais, en conserves, en surgelés...),
- les légumes sous forme de tartinable pour l'apéro inspirés de la tapenade (en frais, en conserves...), sous forme de terrines...
- les légumes cuisinés du type sauce tomate, ratatouille, poêlée de légumes... (en conserves, en surgelés...).

Les transformations peuvent être simples (légumes en 4^{ème} gamme) ou très complexes, avec plusieurs cuissons. Les méthodes de conservation peuvent également être assez faciles à mettre en place, peu coûteuses (lacto-fermentation) ou complexes et coûteuses (stérilisation).

Investir dans un laboratoire de transformation de légumes à la ferme est très coûteux. D'autres solutions existent. Il est important d'étudier 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 légumes et vente en circuits courts. Il est également destiné aux agricultrices, agriculteurs qui souhaitent ajouter une activité à leur entreprise.

Bonne lecture !



SOMMAIRE

TRANSFORMER ET VENDRE SES LÉGUMES EN CIRCUITS COURTS

Les tendances de consommation	
Données de consommation nationales	4
Les légumes bénéficient d'une excellente image	4
Vers plus de consommation de « végétal »	4
Tendances par produits	4
La consommation en faveur des produits locaux et des produits biologiques	5
Les gammes de produits et les technologies	
Quels produits fabriquer ?	6
Les différentes technologies de conservation	7
Transformer à la ferme ou par prestataire	
Transformer à la ferme dans son laboratoire	10
La réglementation sanitaire	10
Faire appel à un prestataire	12
Louer un laboratoire	13
Réglementation commerciale	13
Données économiques	
Mettre en place son laboratoire	14
Passer par un prestataire	14
Pour aller plus loin	
Etre au clair sur ses objectifs	15
Se poser les bonnes questions	15
Les formations courtes	15

LES TENDANCES DE CONSOMMATION



DONNÉES DE CONSOMMATION NATIONALES

Les légumes transformés sont « dans l'air du temps ». En France, la consommation de légumes frais décroît légèrement depuis de nombreuses années. Mais elle est partiellement compensée par une augmentation de la consommation de légumes transformés.

La consommation moyenne de légumes atteint ainsi 288 €/an/foyer dans l'Ouest de la France, pommes de terre incluses dont 70% en frais et 30% transformés.

Les achats de légumes transformés dépendent du nombre d'adultes et d'enfants dans le foyer. En particulier, les aliments pour bébés comportant une part de légumes représentent 10 % des achats de légumes au sein des familles comptant de jeunes enfants. Les quantités de légumes transformés achetées sont indépendantes de l'âge et du niveau socio-économique des ménages. Toutefois, les ménages les plus aisés achètent des produits transformés plus chers.

Les légumes transformés présentent des avantages qui correspondent aux attentes actuelles des consommateurs : baisse du temps consacré à la préparation culinaire, facilité d'utilisation par rapport aux légumes frais, durée de conservation généralement allongée.

Source : Les légumes transformés, une autre façon de consommer des légumes, INRA, 2013

LES LÉGUMES BÉNÉFICIENT D'UNE EXCELLENTE IMAGE

Les légumes bénéficient d'une image de produits bons pour la santé, « naturels ». La consommation de fruits et légumes est considérée par de nombreuses instances comme un enjeu de santé publique. En France, la recommandation de « manger cinq fruits et légumes par jour » est bien connue. Le nouveau Programme National Nutrition Santé (PNNS 4) stipule en outre qu'une alimentation favorable à la santé comprend également une consommation de légumineuses de façon régulière.

VERS PLUS DE CONSOMMATION DE « VÉGÉTAUX »

Les achats de produits « végétaux » au rayon « traiteur » ou dans les autres rayons, sont en forte augmentation. Ils correspondent à de petits niveaux d'achats mais constituent des tendances en faveur de la consommation de végétaux. On y retrouve des boissons « végétales », « yaourts » et desserts frais au soja, semoules, céréales, légumes secs, lentilles... plats cuisinés comme par exemple les « steacks hachés » végétaux... Ces produits sont recherchés par les végétariens et les flexitariens. Les flexitariens sont des consommateurs qui réduisent leur consommation de protéines animales, au profit de fruits, légumes, légumineuses, tout en restant flexibles sur leur régime alimentaire.

Les industriels quant à eux innovent, élargissent la gamme pour attirer les clients : plats cuisinés à base de légumes secs et frais (par exemple curry de haricots blancs et carottes), légumes secs sous forme de pâtes (par exemple à base de lentilles corail et de carottes).

En 2017, 1,9% des foyers français ont au moins une personne végétarienne. La tendance se développe mais reste confidentielle.

Chez les flexitariens, la tendance se développe pour atteindre 1/3 des foyers français (qui comportent au moins une personne flexitarienne). Ce profil se rajeunit progressivement et pourrait donc s'inscrire dans la durée.

Source : Les Français et la consommation de produits d'origine animale, Kantar Worldpanel, 2017

TENDANCES PAR PRODUITS

Les soupes

Produit de saison hivernale, la soupe plaît aux Français puisqu'ils en consomment plus de 12 litres par an/personne, dont 68% en liquide, ceci sans compter la soupe fait maison ! Les recettes préférées des consommateurs : le mélange de légumes, la classique potiron, les légumes à la crème, la soupe à la tomate et enfin celle aux poireaux. Le consommateur recherche des goûts qu'il connaît et de la douceur. La soupe « généreuse » a tendance à s'imposer comme plat principal au dîner. La soupe est également déclinée en gaspacho, ou soupe glacée pour l'été.

Source : Les soupes encore sur un petit nuage, LSA, 2015



Les produits apéritifs

Les produits apéritifs sont tendance. L'apéritif, dînatoire ou non, est un mode de consommation en augmentation, à la fois pour le moment convivial qu'il représente, parce qu'il est moins coûteux qu'une sortie au restaurant et plus simple à préparer qu'un dîner.

Les produits inspirés de tapenade, de pesto, du houmous, à tartiner sur des tranches de pain, sont dans l'air du temps : tartinade d'artichaut, d'aubergines... Les chips de légumes plaisent également, les légumes marinés (courgettes), les légumes confits...

Source : *La crise fait pétiller l'apéro*, Linéaires, 2015

La « fraîche découpe »

La plupart des enseignes proposent désormais de la « fraîche découpe » au rayon fruits et légumes. Il s'agit de fruits et légumes lavés, épluchés, découpés, mis en barquette, en frais, en libre-service, mélangés ou non, sans assaisonnement. Ce concept répond aux besoins d'une clientèle pressée et aisée, à la recherche d'une salade pour le déjeuner, d'une poêlée de légumes qui reste simplement à cuire... et donne une bonne image au rayon.

A tester dans des points de vente avec beaucoup de passage de clients, comme les boutiques de producteurs. Ces légumes se retrouvent également sous forme de plateau apéritif (tomates cerise, radis...).

Les légumes en conserve

Les légumes en conserve (pasteurisés, stérilisés, lacto-fermentés) sont rassurants, donnent une image traditionnelle pour les conserves en bocaux. Leur utilisation permet aux clients de gagner du temps. L'activité peut être complétée par une gamme en frais. Presque tous les ménages achètent des conserves, pour environ 13kg/an, il s'agit principalement des haricots verts, pois carottes, petits pois, maïs, macédoines et flageolets.

Les légumes en 4^{ème} gamme

Les légumes préparés, crus, prêts à l'emploi, conservés par la réfrigération, peuvent intéresser des collectivités qui n'ont pas de légumerie. La plupart achètent des légumes « basiques » : carottes, poireaux, choux-fleurs, haricots, petits pois et aussi des pommes de terre. Il existe aussi un marché pour les crudités (carottes râpées...).

Les légumes surgelés

82% des foyers français en achètent, pour environ 8 kg/an/habitant, principalement les poêlées de légumes, épinards, haricots verts, choux-fleurs et brocolis. Ils peuvent aussi intéresser les collectivités.

Source : *légumes-infos.com*

LA CONSOMMATION EN FAVEUR DES PRODUITS LOCAUX ET DES PRODUIS BIOLOGIQUES

Ces tendances de consommation nationales de légumes transformés, favorables, sont renforcées par les tendances actuelles en faveur de produits locaux, en circuits courts. 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, 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 sa zone de chalandise, les modes de vente envisageables... Les coûts de revient pouvant être élevés pour les légumes transformés, les prix de vente le seront aussi. Il faudra donc s'assurer du potentiel de vente sur son territoire...

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

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 larges. On distingue plusieurs « gammes » dans les légumes transformés, la 1^{ère} gamme correspondant produits bruts.

La 2^{ème} gamme

Ce sont les conserves de légumes (soupes, coulis, ratatouilles...), qui peuvent se garder plusieurs années. Ces produits qui sont le plus souvent fabriqués à la ferme, en général dans des bocaux en verre. Pour des produits très acides (conserves au vinaigre ou coulis de tomate), une pasteurisation à moins de 100°C suffit. Pour les autres produits (pH>4.5), la stérilisation s'impose avec passage obligatoire en autoclave. 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 sur l'étiquette.

Ces produits intéressent les consommateurs, les magasins de producteurs, les épiceries fines... Ils sont intéressants à vendre à contre-saison (coulis de tomates en hiver).

La 3^{ème} gamme

Ce sont les légumes congelés ou surgelés, conservés à des températures d'au moins -18°C. Ces produits sont rarement proposés en production fermière car ils nécessitent un équipement en cellule de surgélation, ils engendrent des coûts de stockage et ne correspondent pas aux pratiques généralement utilisées par les producteurs.

La 4^{ème} gamme

Ce sont les légumes crus prêts à l'emploi (salades, crudités ou pommes de terre crues prêtes à cuire...) 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 sur l'étiquette. Ces légumes peuvent intéresser la restauration collective, la restauration commerciale, les traiteurs...

La 5^{ème} gamme

Ce sont les légumes cuits prêts à l'emploi (betteraves, pomme de terre...), présentés sous vide ou atmosphère modifiée. Ils se conservent alors au froid (exemple de la soupe). Ils ont pu également être pasteurisés. Ces légumes peuvent également intéresser la restauration collective, commerciale, les traiteurs...

La 6^{ème} gamme

Ce sont les produits déshydratés, de longue conservation, à température ambiante (tomates séchées, champignons séchés...).

La préparation des légumes

Avant d'utiliser les légumes il faudra les préparer, en passant par différentes étapes.

- Nettoyage et lavage : pour enlever les résidus de terre, de produits... par aspersion ou immersion dans de l'eau propre, potable, légèrement tiède (plus agréable en hiver pour les mains)
- Calibrage : si nécessaire
- Parage : élimination des parties du végétal qui ne sont pas consommables, se fait le plus souvent à la main
- Pelage : pour les légumes dont la peau n'est pas comestible
- Eboutage : pour les haricots verts, consiste à enlever les extrémités,
- Découpe : en cubes, morceaux, lamelles, bâtonnets, julienne, taillage à la paysanne... 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 les légumes pendant quelques minutes dans l'eau bouillante légèrement salée puis de les refroidir rapidement pour éviter une cuisson trop importante. Ceci permet de détruire les enzymes, de modifier la structure du légume (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 et dans tous les cas le risque microbiologique sera limité. Il faut noter que cette phase de préparation des légumes est importante dans le temps total de fabrication.



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, lacto-fermentation, confisage...

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

La conservation par la chaleur

C'est la technique la plus utilisée pour une conservation de longue durée, qu'il s'agisse de pasteurisation ou de stérilisation.

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 secondes ou 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. C'est le cas de la plupart des fruits, de certains légumes, de la tomate. Pour les autres produits, elle permet d'allonger leur durée de vie mais pas de les stabiliser, ils devront être conservés au froid. Le barème appliqué (température, durée) est de la responsabilité du fabricant, il varie en fonction du légume et du conditionnement.

Différents types de matériel sont utilisés en fonction du produit : pasteurisateurs avec échangeurs à plaque pour les aliments liquides, 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, un four vapeur...

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. Cette méthode alternative est en cours de diffusion.

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).

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 €/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.

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.

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 mais tout de même limitée dans le temps, du fait du processus de rancissement de graisses. Ces techniques sont peu utilisées en production fermière mais peuvent permettre de conserver un produit avant de le transformer. On utilisera alors un congélateur ou de préférence une cellule de surgélation. La location de cette dernière peut être une solution.

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, ce qui permet l'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 salage

Ce traitement consiste à soumettre une denrée alimentaire à l'action du sel en le répandant directement sur le produit à la surface de l'aliment ou en immergeant le produit dans une solution d'eau salée (saumurage). Cette technique très ancienne permet de conserver par exemple des condiments (plantes aromatiques avec légumes coupés très finement). Le sel, en fonction des doses mises en œuvre (à partir de 3%) a une action inhibitrice sur les micro-organismes (par diminution de l'eau disponible au sein des aliments, le sel bloque les molécules d'eau).



coûts de production et les produits se conservent à température ambiante.

Le confisage

Cela consiste à préparer des denrées alimentaires en vue de leur conservation en les faisant cuire lentement dans une graisse (tomates dans l'huile d'olive), en les enrobant de sucre ou en les plongeant dans du sirop de sucre, ou en les mettant en bocaux dans de l'alcool ou dans du vinaigre (câpres, pickles, cornichons, oignons) ou dans une préparation à l'aigre-doux (chutney). Certaines de ces préparations se conservent au frais.

Le séchage, la déshydratation

Comme le salage, il consiste à diminuer la quantité d'eau disponible au sein de l'aliment. Il est réalisé à partir de séchoir, four ventilé... à températures basses (35 à 45°C) pour un séchage lent à cœur. Pour réaliser des chips de carottes, betteraves, panais...

La fermentation

C'est la transformation naturelle d'un ou plusieurs ingrédients alimentaires sous l'action de levures, bactéries. Dans le cas des légumes, le produit bien connu obtenu par la fermentation lactique est la choucroute. En présence de glucides et de bactéries spécifiques, la fermentation induit la formation d'acide lactique. Celui-ci provoque une acidification du milieu, qui permet l'élimination d'autres bactéries, éventuellement pathogènes. Le goût est transformé. Cette technique est intéressante car elle nécessite de faibles



A noter que ces méthodes anciennes ne dispensent pas du contrôle de la maîtrise de la fabrication par des analyses des produits.

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



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 choisi, avec son matériel, sur place, ce qui amène une grande souplesse dans l'activité. C'est un choix à faire pour ceux dont la transformation des légumes 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, le planning de culture devront être adaptés à l'activité de transformation. Les légumes utilisés devront être frais et en bon état, arrivés à maturité, la transformation, la mise en conserve ne peut pas se faire à partir de légumes abîmés, défraîchis, pour garantir la qualité sanitaire et gustative des produits finis. Pour garder les bienfaits nutritionnels des légumes, 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 légumes 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'obligation d'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 diagramme 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...

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, les principes de maîtrise des risques et d'analyse des dangers (HACCP), la gestion des non conformes et 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 des Guides de Bonnes Pratiques d'Hygiène (GBPH).

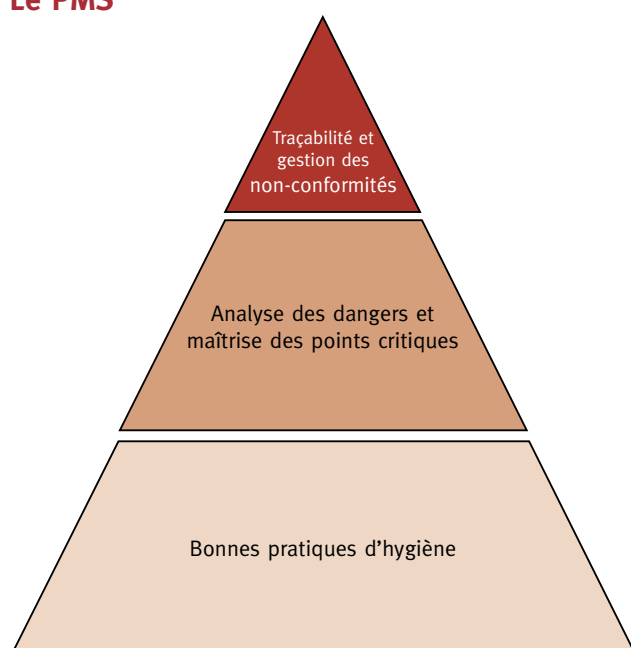
A noter que les Guides de Bonnes Pratiques d'Hygiène sont disponibles sur le site de la Documentation Française. Les GBPH « Fabrication des conserves de produits végétaux appertisés », Pommes de terre crues prêtes à l'emploi, « Végétaux crus prêts à l'emploi », peuvent être utiles.

<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 PMS



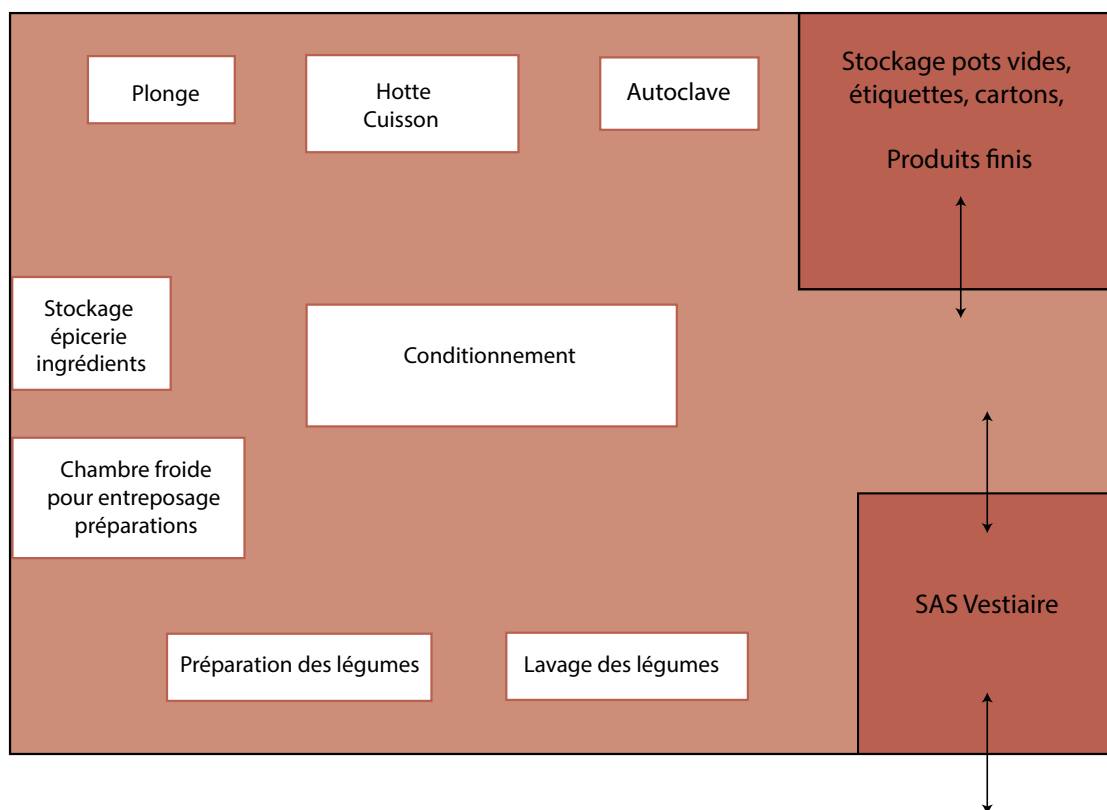
Outre ces aspects sanitaires, la fabrication en elle-même demande à être organisée par la mise en place de protocoles sous forme de diagrammes de fabrication, pour chaque recette, depuis la matière première jusqu'au produit fini. Ceci vous permettra de réfléchir et de préparer votre organisation du travail,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

Conception du local

La transformation des légumes devra obligatoirement 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 légumes terreux, à leur lavage, au stockage des bocaux vides, des couvercles, (si possible commandés en palettes, moins coûteux), du colisage. Le stockage des bocaux de produits finis (à conserver à l'abri de la lumière, à température ambiante) demande aussi de l'espace. 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.



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



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 finalisé 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.

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, par exemple l'ESAT Alter Ego d'Hennebont (56), des structures privées ou coopératives, d'autres maraîchers ou artisans équipés de laboratoire de transformation, des conserveries pour stériliser ses bocaux...

Dans certaines régions, des ateliers collectifs de transformation végétale ou des légumeries collectives 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.



On observe également des projets de conserveries mobiles, pour se rapprocher de maraîchers locaux mais aussi pour limiter le gaspillage alimentaire lié aux invendus, aider les bénéficiaires d'aide alimentaire...

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 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 courante 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 nécessaire. Dans ce cas, le producteur réalise les opérations de transformation.

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.

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 en terme :

- d'affichage des prix,
- d'étiquetage (comprenant les allergènes, les valeurs nutritionnelles le cas échéant),
- d'utilisation du terme fermier, de mentions valorisantes,
- d'utilisation de marque commerciale,
- de 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, DLC ou DLUO, prix net et prix/kg, conditions de conservation, nom et adresse du producteur, indication du lot.

L'utilisation de mentions valorisantes telles que « fermier » ou « en direct de l'exploitation », « frais », « maison », « traditionnel », « naturel »... est définie par la réglementation. Il est conseillé de contacter sa DD(CS)PP avant toute impression d'étiquettes ou d'emballages.

En terme de 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.

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 25 m², 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. Le matériel d'occasion peut être une solution pour limiter les investissements.

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 légumes), 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 !

Exemple de tarif de prestataire (Esat d'Hennebont) : pour transformer de 180 à 200 kg de légumes bruts, compter 1 journée soit 380 € HT. Le prix des bocaux, de l'étiquetage le cas échéant, du colisage, sont à ajouter. Par exemple, dans le cas de fabrication de soupe, on pourra obtenir environ 370 bocaux de 500 ml à 1,55 € HT/bocal.

Dans les deux cas, il faudra être vigilant sur la trésorerie : il faut payer à l'avance les bocaux, 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.

Quelques exemples de coût de matériel type

Il faut tenir compte de la gamme de produits transformés qui détermine le matériel nécessaire.

Matériel (en neuf)	Montant indicatif € HT
Chariot inox	150
Table de découpe inox	800
Mixeur-plongeur	250
Mixeur	400
Petit matériel : couteaux, louches, entonnoirs, passoirs, casseroles, pHmètre, thermomètre...	400
Robot Coupe-légumes et disques pour différentes coupes	1 700
Épépineuse	300
Eplucheuse à pommes de terre 5kg	800
Balance	150
Faitout inox 15 l	200
Doseuse (pour remplissage automatique des pots)	8000
Capsuleuse (pour bocaux Twist off)	4000
Piano cuisson feux et four	3000
Marmite de cuisson gaz 100 l	6 000
Hotte aspirante	2 000
Plonge	1 000
Lave-main	100
Lave-vaisselle	1700
Machine pour mise sous vide	1500
Cellule de refroidissement 10 niveaux	5 000
Congélateur	700
Pasteurisateur 250 l/heure	8 000
Autoclave	10 000 à 20 000
Chambre froide (ou réfrigérateur)	2000 à 5000
Système d'étiquetage automatisé	6 000

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.

ETRE AU CLAIR SUR SES OBJECTIFS

- Quelles sont mes motivations pour me lancer dans cette nouvelle activité ?
- Ai-je besoin de valoriser mes légumes en excédent en les transformant en coulis, ratatouilles... ?
- Ou bien ai-je besoin d'un revenu à part entière tiré de l'activité de transformation de légumes ?

SE POSER LES BONNES QUESTIONS

- Ai-je bien identifié mon marché ?
- Quels sont les 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 des légumes, nettoyage du laboratoire...) ?
- Suis-je assez rigoureux(se) et organisé(e) pour assurer une fabrication homogène ?
- Ai-je les compétences pour transformer des produits, faut-il que je me forme ?
- Quels produits vais-je pouvoir transformer ? Puis-je avoir une phase test ?
- Quelles techniques de conservation vais-je mettre en oeuvre ? Avec quels matériels et quels équipements ?
- Quels messages et quels outils de communication prévoir ?
- Quel budget pour mon projet ? Comment le financer ? Quelle trésorerie ?

LES FORMATIONS COURTES

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

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 légumes,
- Réussir la transformation de ses fruits...

www.formations-agriculteurs.com

LES RECETTES

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 !

→ 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

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 Traver
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