TRÈFLE
Transformation
des fruits et légumes

FICHE OUTIL
GUIDE

Accueil Champêtre
en Wallonie

GUIDE POUR SE LANCER DANS UN PROJET DE CONSERVERIE ARTISANALE

VERSION 1
Février 2026

AUTEUR :
Accueil Champêtre en Wallonie

Avec le soutien de la Wallonie
Wallonie Relance
FOOD WALLONIA
Ensemble pour un système alimentaire durable
Financé par l'Union européenne
NextGenerationEU

Partenaires du projet TRÈFLE
DiversiFERM
LIÈGE université QSPA
BIOWALLONIE
Le bio aujourd'hui & demain
Accueil Champêtre en Wallonie

1. Objectif de cette fiche

S'engager dans une activité de conserverie artisanale offre de nombreux atouts tant pour un producteur que pour un artisan transformateur. En effet, la transformation de fruits et légumes sous forme de bocaux permet notamment de valoriser les surplus de production et d'exploiter des fruits et légumes de rebut et déclassés, optimisant ainsi l'utilisation des récoltes et réduisant le gaspillage alimentaire. La transformation de ces produits ajoute de la valeur au produit brut et en prolonge la durée de vie, ce qui est particulièrement avantageux pour des denrées à péremption rapide comme les tomates ou la plupart des légumes d'été. Par ailleurs, une conserverie artisanale permet d'équilibrer les fluctuations de production et de proposer des produits tout au long de l'année, répondant ainsi à la demande croissante pour des produits locaux et artisanaux. Enfin, en diversifiant l'offre commerciale, la transformation permet de fidéliser la clientèle existante tout en attirant de nouveaux consommateurs.

Pour les artisans transformateurs qui collaborent avec des producteurs locaux, cette pratique crée des synergies et renforce les liens entre les acteurs du territoire, contribuant ainsi au dynamisme de l'économie locale et à l'instauration d'un réseau de collaborations durables. En valorisant leurs propres récoltes ou celles de leurs voisins, et en approvisionnant les commerces locaux ou les collectivités, les transformateurs favorisent un environnement propice aux initiatives de relocalisation alimentaire.

Toutefois, comme toute activité de transformation de fruits et légumes, une conserverie artisanale engendre des coûts, et se lancer dans une telle activité demande donc de la réflexion et de la planification. Il est crucial de déterminer le seuil de rentabilité à partir duquel ce type d'activité devient économiquement viable.

Ce document propose une approche concrète pour aider le lecteur à évaluer cette opportunité, en se focalisant sur la production artisanale de passata. Nous nous sommes inspirés du témoignage d'un maraîcher-producteur-transformateur qui cultive une partie de ses légumes spécifiquement pour la transformation en conserves, ainsi que de celui d'un artisan transformateur qui s'approvisionne auprès de producteurs locaux pour réaliser ses produits.

Bien que cette fiche se focalise principalement sur les conserves de passata, nous espérons qu'il constituera une source d'inspiration et un outil de réflexion pour tout producteur ou artisan transformateur intéressé par la conserverie artisanale.

2. Contexte en Wallonie pour un projet de conserverie artisanale

Quelles perspectives pour la transformation « non industrielle » de légumes en Wallonie ?

- En dehors des outils de transformation industriels, le nombre d'entreprises dans ce secteur reste limité.
- La filière des légumes transformés est principalement orientée vers le circuit long (export, grande distribution, ...). Le circuit court est très peu développé.
- Alors que 50 % des légumes consommés en collectivités proviennent de la 3e gamme (surgelés), la part des produits de 2e et 4e gamme (issus de bocaleries ou légumeries) ne représente qu'environ 10 %.
- Cependant, plusieurs initiatives de type Hall relais, légumeries et bocaleries émergent depuis peu en Wallonie, au niveau de la Ceinture Alimentaire Charleroi Métropole, la Ceinture Alimentaire Namuroise et la Ceinture Aliment-Terre Liégeoise.

Il existe donc un véritable potentiel de développement pour les projets de transformation de fruits et légumes en Wallonie.

Source : SYTRA 2023, Filière Wallonne des légumes

3. Bien structurer son projet avant de se lancer

Le tout premier conseil que l'on pourrait donner à toute personne souhaitant ouvrir une conserverie artisanale est de **bien préparer son projet avant de sauter le pas**. En effet, l'ouverture d'une conserverie, aussi artisanale soit-elle, implique avant tout de devenir entrepreneur.

- **Votre positionnement**

Il est essentiel de se poser la question fondamentale : pourquoi souhaite-t-on faire cette activité ? Pour élargir sa gamme de produits ? Pour valoriser ses invendus ? À quels besoins économique, social et/ou environnemental le projet répond-t-il ?

Savoir objectiver les raisons pour lesquelles vous voulez démarrer un projet de conserverie artisanale permettra de rechercher les réseaux et types de financements adaptés, mais aussi de bien choisir votre modèle économique. Il est donc important à ce premier stade que vous définissiez **votre positionnement par rapport à cette activité**, car cela constituera le cœur du projet, la mission de votre entreprise, les valeurs défendues à travers vos produits.

S'agit-il pour vous de produire, transformer et vendre vos produits par vous-même ? Les clients potentiels dans votre région sont-ils sensibles à votre ancrage local ? Souhaitez-vous démarrer ce projet par passion pour des saveurs et des goûts authentiques, pour remettre de la valeur dans votre travail et dans celui d'autres producteurs locaux, pour collaborer localement, pour mieux gérer votre temps et vos efforts ? Quelles sont les opportunités locales en matières premières et notamment les productions agricoles les plus susceptibles d'avoir des pertes ou des surplus ? Y a-t-il des projets de transformation présents sur le même territoire ?

Analyser ces éléments vous amènera à calculer au plus juste le dimensionnement du projet, l'emplacement géographique et la gamme de produits finis à envisager.

- **Le plan d'affaires, un incontournable**

La rédaction d'un plan d'affaires s'avère incontournable pour poser les grandes lignes du projet et identifier les critères de viabilité de celui-ci.

Le plan d'affaires est un document détaillé qui décrit votre projet d'entreprise, y compris vos valeurs, les produits et/ou services que vous comptez proposer et les circuits de vente associés, votre clientèle cible, une analyse de la concurrence directe et indirecte dans votre zone de chalandise, les partenaires envisagés, la stratégie de marketing avec les outils de communication associés, et surtout, vos projections financières.

Ce document vous permettra d'évaluer la rentabilité potentielle de votre conserverie artisanale, de définir vos objectifs financiers et de convaincre les investisseurs ou les prêteurs de soutenir votre projet.

En complément du plan d'affaires, l'outil Business Model Canevas (BMC) se révèle particulièrement utile. Il offre une représentation claire et structurée des différentes composantes d'un projet, facilitant ainsi l'analyse des points forts, des faiblesses et des axes d'amélioration possibles. Par ailleurs, le BMC constitue un support visuel efficace pour présenter le plan d'affaires de façon synthétique et attrayante.

4. Prendre le temps de se former

Avant d'ouvrir une conserverie artisanale, il est essentiel de se préparer adéquatement en termes de connaissances, de compétences et de réglementations, particulièrement si vous n'avez pas déjà des compétences en cuisine et en gestion d'entreprise. Une solide base de connaissances est essentielle pour réussir dans ce secteur.

Il est vivement recommandé de suivre une formation sur les fondamentaux de la conserve afin d'avoir les connaissances nécessaires sur les procédés de traitement thermique et les procédés de fermeture des conditionnements (sertissage, capsulage, scellage). En particulier l'utilisation d'un autoclave, avec la validation d'un barème et la réalisation de tests de stabilité. Plusieurs structures en Wallonie offrent l'opportunité de se former, notamment :

- Le pôle Technologies et Conservations alimentaires de DiversiFERM.
- La conserverie solidaire, en province de Liège.

5. Bien optimiser ses recettes

Le meilleur conseil que l'on puisse donner à un entrepreneur qui souhaite démarrer dans le secteur des conserves artisanales est de **mettre l'accent sur la qualité, l'authenticité et l'innovation de ses produits pour se démarquer sur le marché concurrentiel des conserves.** La passion pour la cuisine et la détermination à offrir des produits de qualité sont des atouts majeurs. A noter que la conception de ses produits en conserves ne s'arrête pas au fait de cuisiner, c'est aussi prendre en main un process et l'emballage des produits.

Plusieurs mois seront potentiellement nécessaires pour que vous ayez l'occasion de bien optimiser vos recettes et élaborer votre projet.

Ne négligez pas le temps nécessaire pour optimiser vos recettes et monter votre projet entrepreunarial !

Démarrer sa conserverie artisanale, c'est avoir une affinité pour la transformation alimentaire, mais aussi et surtout savoir prendre le temps de rechercher et expérimenter différentes recettes pour optimiser ses produits.

6. Coût de la transformation

Une conserverie nécessite des investissements financiers et humains importants, il est donc essentiel de prendre le temps de la concevoir en fonction de son usage, de ses capacités propres et du territoire.

Pour valider son modèle économique et bien définir son prix de vente, il est important de bien calculer son prix de revient en prenant en compte :

- Les charges variables : coûts des matières premières et conditionnement (bocaux, couvercles, étiquettes)
- La main-d'œuvre pour la transformation
- Les amortissements liés à l'achat de machines, de matériel et d'infrastructures
- Les charges de fonctionnement (eau, électricité, chauffage…)

6.1 Coût des matières premières

Voici ci-dessous un exemple de recette de passata afin d'illustrer les coûts associés. Il est pertinent de souligner qu'un **1 kg de tomate ne donne pas 1 kg de produit fini**. Pour la passata, il est ainsi nécessaire d'après la recette ci-dessous de disposer de 2.7 kg de tomates pour réaliser un bocal de 1L de passata.

	Pour 1 L de passata	Pour 1 kg de tomates
Tomates (en kg)	2,68	1
Oignons (en kg)	0,22	0,08
Ail & épices (en kg)	0,03	0,011
Huile d'olive (en L)	0,02	0,009
Volume de passata attendu (en L)	**1**	**0,373**

FIGURE 1. Ingrédients pour un litre de passata

Nous avons estimé que le coût d'achat des tomates était à 0.70 €/kg dans le tableau ci-contre pour illustrer les coûts en matières premières chez un producteur-transformateur (voir prix médian de la tomate belge ici : https://rnm.franceagrimer.fr/prix?TOMATE). Sur cette base, il faudrait 2,47 euros en matières premières pour la transformation de 1L de passata.

Crédit photo : Produits artisanaux de Marmellino

	Prix (en €/kg)	Prix (en €) pour 1 L de passata	Prix (en €) pour 1 kg de tomates
Tomates	1	1,88	1
Oignons	1,5	0,33	0,08
Ail & épices	/	0,18	0,011
Huile d'olive	4	0,08	0,009
Total		**2,47**	**0,83**

FIGURE 2. Coût des matières premières pour 1L de passata

Dans le cas d'un artisan transformateur, le fait de ne pas produire ses matières premières lui-même et de devoir les acheter auprès de différents fournisseurs entraîne un coût plus important. Néanmoins, il est possible d'optimiser ces frais en faisant par exemple le **choix stratégique d'acheter des fruits déclassés, ne pouvant plus être vendus sur le marché du frais.** Grâce à un réseau de différents producteurs dans votre voisinage, il est possible de vous organiser pour bénéficier de fruits et/ou légumes frais à différents moments dans l'année.

6.2 Emballage et étiquetage

Les contenants représentent un budget non négligeable !

Savoir prendre le temps de trouver un fournisseur assurant un rapport qualité-prix raisonnable en bocaux, y compris au niveau des volumes livrés et du prix de livraison, s'avère important pour conditionner la rentabilité de son projet. Par ailleurs, **le stockage des contenants représente une immobilisation de trésorerie conséquente si l'on n'y prend pas garde.**

Si les conditions s'y prêtent, il peut être particulièrement intéressant de tisser **un réseau solidaire de transformateurs locaux dans votre voisinage afin de communiquer régulièrement entre vous et pour synchroniser vos commandes de contenants auprès d'un seul et même fournisseur.** Les avantages : diminuer significativement les frais de livraison en réalisant une commande groupée et diminuer le prix unitaire des bocaux. Cette stratégie est un moyen efficace pour diminuer le prix de revient des produits transformés, mais nécessite bien sûr une bonne communication et une bonne entente entre les différents acteurs du réseau.

Dans une démarche de développement durable, il est possible de se procurer des bocaux consignés et réutilisables standardisés. N'hésitez pas à prendre des informations sur la consigne et à poser vos questions à ConsomAction (fédération belge du vrac et du réemploi). En Belgique, plusieurs systèmes d'emballages réutilisables existent :

- La bocalerie de la Fabrique Circuit Court
- Bring Back
- L'Empoteuse

Crédit photo : Production artisanale de Geoffroy Anciaux

Afin d'illustrer les coûts d'emballage pour de la passata dans la présente fiche, nous partons de l'hypothèse qu'un bocal de 1L, avec couvercle, représente un coût de 1 euro HTVA, soit 1,21€ TVAC.

Lors de la vente de denrées alimentaires, plusieurs informations doivent obligatoirement être transmises au consommateur. Pour les denrées alimentaires préemballées, ces informations figurent directement sur l'emballage ou sur une étiquette attachée à celui-ci. La brochure « T'as tout sur ton étiquette ? » comprend une série d'exemples d'étiquettes, et pourra vous aiguiller dans la réalisation de vos étiquettes.

6.3 Coût de main d'oeuvre

Le temps est un coût qu'on ne chiffre pas assez !

L'une des grandes difficultés d'un projet entrepreneurial est de devoir tout faire par soi-même (produire, acheter, vendre, se représenter, réaliser son travail administratif et comptable...). Savoir optimiser son temps aux différents volets de son projet s'avère crucial pour rester rentable et s'épanouir. Pour vous aider à y voir clair, nous vous conseillons d'utiliser un semainier. **Outil essentiel pour l'entrepreneur, le semainier facilite la gestion du temps, l'organisation des tâches et la hiérarchisation des priorités.** Il offre une vue d'ensemble des engagements et objectifs, ce qui aide à optimiser la productivité et à réduire le stress.

Le temps est un coût qu'on ne chiffre pas assez !

Le temps de main d'œuvre nécessaire peut être non négligeable suivant les volumes à transformer. Même si la transformation est réalisée par vous-même, il est donc pertinent d'intégrer le coût minimal de votre temps de travail dans votre calcul de rentabilité dès la phase d'élaboration de votre projet de conserverie.

Dans cette fiche, nous devons prendre en compte le coût de la main d'œuvre afin de déterminer un coût de revient réaliste pour la transformation de passata. En appliquant les barèmes des ouvriers de l'industrie alimentaire pour les conserves de légumes (CP 118.090), on a retenu un salaire horaire brut de 17,23 euros pour un contrat à 38h/semaines, avec plus de 6 mois d'ancienneté, dans la catégorie 4 (source : CAO/CCT).

On a estimé dans cette fiche qu'il faut environ 8 heures pour réaliser 40 L de passata. **Le coût de votre propre main d'œuvre s'élèverait alors à 137,84 euros [17,23 € x 8h]. Le coût de main d'œuvre d'1L de passata représente donc 3,45 € [137,84 €/40 L].**

6.4 Investissements

Le coût de création d'une conserverie varie selon le dimensionnement du projet. **Il est fortement conseillé d'anticiper la progressivité de la taille de la conserverie, afin de commencer avec un modèle rapidement viable mais extensible.** Les coûts d'investissement de départ concernent notamment l'aménagement de l'atelier de transformation, l'autoclave, les machines de découpe, lavage, épluchage et cuisson, les espaces de stockage froids et tempérés.

Pour la mise en place d'une conserverie, nous conseillons dans un premier temps soit de travailler dans un atelier partagé, soit d'investir dans des bâtiments modulaires qui permettent une mise en œuvre rapide et permettent une adaptation s'il y a des besoins d'agrandissements.

Investir petit à petit est une des clés pour ce genre d'activité.

Concernant l'achat de matériel, le choix des équipements doit se faire au regard des volumes que vous souhaitez produire ; pour réduire les coûts d'achat, il est tout à fait possible de se procurer du matériel d'occasion, notamment issus de la restauration collective.

Pourquoi ne pas transformer dans un atelier partagé ?

Avant de réaliser des investissements conséquents, la location d'un atelier pour y réaliser ses conserves constitue un levier stratégique intéressant pour prendre le temps d'élaborer ses produits, de tester des équipements et d'évaluer son modèle de distribution. Une infrastructure partagée peut également permettre de bénéficier de l'expertise éventuelle d'autres professionnels.

Afin de faciliter votre recherche d'un atelier de location, DiversiFERM a référencé une série d'ateliers partagés en Wallonie sur une carte : https://www.diversiferm.be/transformer-dans-un-atelier-partage/.

Focus sur l'autoclave

L'autoclave demeure un appareil coûteux à l'achat et à l'entretien et qui nécessite une formation obligatoire. Il faudra donc bien estimer son potentiel de production pour en choisir un d'une taille adaptée. Votre choix d'autoclave alimentaire doit prendre en compte la place disponible dans votre atelier de fabrication et la quantité de conserves à produire (nombre de litres) par cycle de production. Un support technique et matériel pour le choix et la conduite de l'autoclave sont disponibles chez DiversiFERM : Fiche du projet TRèFLe : Conserve stérilisée : Comment choisir son autoclave ? - DiversiFerm

Le prix d'un autoclave est très variable sur le marché. A titre d'exemple, le plus grand autoclave commercialisé en transformation artisanale peut contenir environ 150 à 200 bocaux de 375mL, ou 48 bocaux de 1L, et coutera 20 000€. Il convient de se renseigner auprès des fournisseurs. Vous pouvez connaitre la capacité de votre autoclave via l'outil en ligne de calcul de capacité d'autoclave.

Point d'attention : en raison de l'acidité de la passata, le recours à un autoclave n'est pas requis pour garantir sa sécurité microbiologique. L'autoclave est surtout important pour les produits à pH plus élevé que la tomate : la soupe aux courgettes par exemple. Néanmoins, les conserveries disposent généralement d'un autoclave, dans la mesure où elles produisent une gamme diversifiée de denrées, dont certaines nécessitent un traitement en autoclave, et parce que ce procédé constitue une pratique standardisée pour leurs opérations

Pour plus d'informations, voir les fiches outils **Conserve de fruits et de légumes : Pasteurisation et Stérilisation** et **Conserve stérilisée – comment choisir son autoclave** sur la page Projet trèfle de DiversiFERM.

Exemple en matière d'investissements pour une activité de conserverie

Les infrastructures minimales d'une conserverie comprennent une cuisine de production équipée de matériel de transformation et de stérilisation ainsi qu'une zone de stockage pour les contenants, matières premières et les produits finis.

Sur base des informations fournies par des professionnels et des prix pratiqués sur le marché, voici un exemple des montants nécessaires pour investir dans un atelier de transformation de type container, pourvu du nécessaire en petit matériel, mobilier, etc. Le montant total d'investissement nécessaire pour un tel atelier de transformation fictif est estimé à 41.300 €, soit 5508 € d'amortissements annuels.

Un bâtiment reste en général plus cher à l'acquisition qu'un container : le coût d'un bâtiment fini coûte environ 2000 €/m² tandis qu'un container s'élève à 500 €/m². En plus d'être moins onéreux, le container ne nécessite pas toujours de permis de construction, ce qui en limite davantage les coûts. Pour démarrer avec une petite surface (< 20 m²), plusieurs fournisseurs proposent des solutions sur mesure :

- STM Modules
- Sotramo

- Fermalab
- Mon labo fermier
- Portakabin
- Foodtrailer

Dans notre exemple, pour un atelier container de 20 m², nous comptons donc un budget de 10.000 € HTVA soit 12.100 € TVAC.

	Durée amortissement	Coût d'achat (en € TVAC)	Coût annuel (en € TVAC)
Atelier de transformation (container)	20 ans	12.100	605
Autoclave	8 ans	20.000	2.500
Mobilier et petit matériel (douche de cuisson, table, balance, ustensiles)	3 ans	5.500	1.833
Extracteur de jus (Passapomodoro-éplucheur)	5 ans	500	100
Lave-vaisselle professionnel	10 ans	1.700	170
Imprimante d'étiquette	5 ans	1.500	300
Total		**41.300 €**	**5508 €**

FIGURE 3. Investissements pour un atelier de transformation en conserverie

Amortissement des investissements

En tant qu'artisan-transformateur ou producteur transformateur, il est probable que vous proposiez à vos clients une gamme variée de conserves. En conséquence, il ne vous faudra prendre en compte qu'un certain % des amortissements de vos investissements dans le calcul du prix de revient d'un produit donné. Il s'agira par ailleurs d'estimer la quantité totale de ce produit fabriqué chaque année par rapport à la quantité totale des autres produits fabriqués dans votre atelier.

Dans cette fiche, pour l'exemple de la passata, nous partons de l'hypothèse que **les conserves de passata représentent 20% des produits fabriqués dans notre atelier fictif, et que 2000 kg de passata sont transformés chaque année.**

Si l'amortissement annuel total est de 5508€, **alors l'amortissement de l'atelier par kilo de passata est de 0,55 €** [(5508 € x 20%) /2000 kg].

6.5 Coût énergétique

Deux approches peuvent être envisagées pour l'évaluation du coût énergétique :

1. Approche globale : rapporter le coût énergétique annuel total de l'atelier (factures d'électricité, d'eau, etc.) au volume de production ou au temps de fonctionnement spécifiquement consacré à la fabrication de la passata.

Dans la présente fiche, pour rappel, nous estimons que l'atelier de transformation est un container aménagé de 20m², correctement isolé et équipé, et utilisé régulièrement tout au long de l'année pour réaliser des conserver de légumes. Nous partons de l'hypothèse que le coût énergétique d'un tel atelier peut être estimé aux alentours de 3000 euros par an.

Etant donné que les conserves de passata représentent 20% des produits fabriqués dans notre atelier fictif, nous pouvons estimer que le coût énergétique de la production de passata est de 720 € /an [3000 € x 20%]. A raison de 2000 kg de passata produits par an dans cet atelier, cela revient à 0,36 € pour 1 L de passata [720 €/2000 kg]. Cette estimation est donnée à titre indicatif.

2. Approche analytique : estimer les coûts énergétiques à partir de la quantité d'eau évaporée, en évaluant ainsi le coût de la cuisson (évaporation) et de l'utilisation de l'autoclave, ramené à 1 litre de passata produit.

Sans aller dans le détail des calculs d'une telle approche analytique, nous estimons qu'il faut environ 1 kWh par litre de passata produit. Pour un atelier en Wallonie, on estime un coût total réel de l'ordre de 0,35 à 0,40 €/kWh. Sur cette base, le coût énergétique pour 1L de passata s'élèverait à 0,35 €.

Il est recommandé de comparer les offres des fournisseurs d'énergie pour l'électricité et de réaliser des simulations de consommation pour déterminer le coût exact de votre atelier

6.6 Autres coûts

La conserverie est friande en eau et en énergie, mais il ne s'agit pas des seules charges imparties à une telle activité ! Dès le démarrage de votre projet, prenez bien en compte tout un ensemble de dépenses :

- Frais de chauffage
- Frais de téléphonie et internet
- Frais de déplacements (carburant et assurance véhicule professionnel)
- Frais de bureau (étiquettes, flyers, cartes de visites, ...)
- Frais comptables
- Frais d'assurance (RC exploitation, incendie, intoxication alimentaire)
- Frais AFSCA
- Frais divers (ex : certification BIO, affiliation à Accueil Champêtre en Wallonie, autocontrôle DiversiFERM)
- Frais de Référencement de site internet (si payant)
- Frais publicitaire (sur Facebook par exemple)
- Autres frais divers (pour l'entretien de matériel, nettoyage, etc.)

6.7 Tableau récapitulatif des coûts

Coût de la transformation (en € TVAC)	Pour 1 L de passata	Pour 1 kg de tomates transformées (soit 0,37L de passata)
Coût des matières premières	2,47	0,91
Emballage et étiquetage	1,21	0,45
Coût main d'oeuvre	3,458	1,28
Amortissements des investissements	0,55	0,20
Coût énergétique	0,35	0,13
Autres coûts		
Total	**8,03**	**2,97**

Le calcul du coût de revient d'une conserve, comme la passata, permet d'évaluer sa rentabilité en intégrant les différents postes de dépenses : matières premières, temps de travail, énergie et consommables.

Sur la base de la recette présentée dans cette fiche et des coûts estimés, **le coût de revient pour 1 L de passata est évalué à 8,03 €**. Ce chiffre ne doit pas être interprété de manière isolée : il est essentiel de le comparer aux coûts de revient des autres produits de conserve que vous réalisez. Par ailleurs, à titre de comparaison, un litre de passata est vendu à moins de 2€ en grande surface, via une marque distributeur, et jusqu'à 8,8€ en circuit court et transformation artisanale.

Dans le cadre de cette fiche, la passata est utilisée comme produit de référence afin d'illustrer les différentes étapes du procédé de transformation. Néanmoins, d'un point de vue stratégique, la production de coulis de tomates peut représenter une alternative plus avantageuse pour l'opérateur. En effet, le coulis repose sur une composition simplifiée (tomate et éventuellement épices), et nécessite une durée de cuisson plus courte. Cette caractéristique entraîne une réduction du temps de main-d'œuvre mobilisé, tout en diminuant simultanément la consommation énergétique. Ces éléments se traduisent par une optimisation des coûts de production, qu'il s'agisse des matières premières, des charges salariales ou de l'énergie, rendant le coulis économiquement plus compétitif que la passata.

Pour optimiser la rentabilité de votre activité, plusieurs éléments doivent être pris en considération :

- **Volumes transformés à chaque cycle de production :** produire de plus grandes quantités d'un même produit lors d'un cycle de production permet d'amortir les coûts fixes, de mieux rentabiliser le temps de travail et d'optimiser l'utilisation des ressources.

- **Prix de vente :** Un prix de vente pertinent doit non seulement couvrir les coûts de production, mais aussi dégager une marge bénéficiaire suffisante. Pour améliorer la rentabilité, il est essentiel de travailler à la fois sur la réduction des coûts et sur l'optimisation des processus de fabrication. Par ailleurs, il est recommandé de comparer le tarif proposé à celui pratiqué par la concurrence pour un produit équivalent. Dans le cas où votre produit serait commercialisé à un prix supérieur au marché, il est indispensable de le valoriser efficacement afin de favoriser son acceptation par les clients. Justifiez un prix plus élevé en mettant en avant vos atouts comme une certification BIO, une rémunération équitable du producteur, la qualité de vos matières premières, un emballage premium ou encore un assaisonnement spécifique.
- **Diversité des productions :** une analyse comparative des coûts de revient de vos différents produits permet de hiérarchiser les recettes selon leur rentabilité et leur complémentarité au sein de votre gamme. Certaines recettes à forte valeur ajoutée justifient un prix de vente plus élevé, tandis que d'autres, plus simples ou plus rapides à produire, présentent un coût de revient plus faible et donc un prix de vente moins élevé.

7. Conclusion

La création d'une conserverie artisanale peut représenter une réelle opportunité de valorisation pour un producteur ou un artisan transformateur. Toutefois, comme tout projet entrepreneurial, elle exige une préparation rigoureuse, tant sur le plan technique qu'économique. Il est essentiel de bien connaître son prix de revient pour fixer des prix de vente cohérents et assurer la viabilité de son activité. Point d'attention : l'installation d'une conserverie sur son exploitation génère des coûts importants, souvent justifiables uniquement par des volumes de production significatifs.

Chaque entreprise étant unique, il est crucial d'adapter les outils proposés à votre propre contexte : vos ressources, vos objectifs, votre territoire. Ne négligez pas non plus l'importance d'une stratégie commerciale bien pensée. Vendre sous sa propre marque implique d'investir dans la communication, le marketing et la distribution, tandis qu'un travail à façon nécessite une organisation rigoureuse et une gestion fine de la relation client.

À retenir : produire c'est une chose, mais encore faut-il savoir vendre !

Enfin, le modèle économique retenu devra être clair et aligné avec vos moyens humains, techniques et financiers. Nous espérons que cette fiche vous aura apporté des repères concrets pour nourrir votre réflexion et vous aider à démarrer votre propre conserverie artisanale avec confiance, méthode et ambition.

Vous avez des questions ou besoin d'accompagnement pour votre projet de conserverie artisanale ? Contactez DiversiFERM !
info@diversiferm.be
+32 (0)81 62 23 17

DiversiFERM