



Calculer son prix de revient  
& assurer la rentabilité de  
son projet de  
transformation alimentaire



Les Rendez-vous de la Diversification - 2025

# Plan de présentation



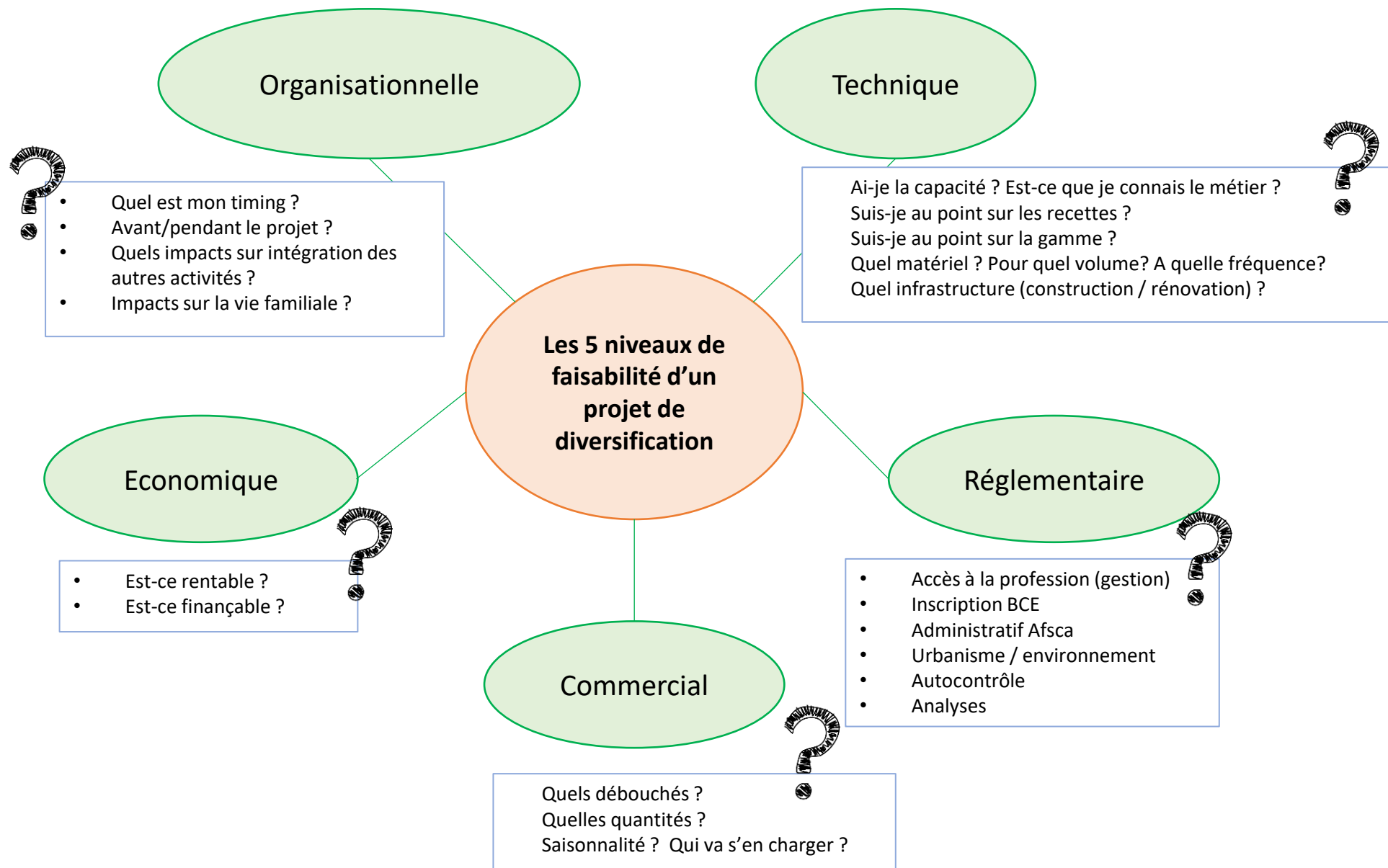
- Structurer son projet
- Rentabilité d'une activité
- Etudes de cas en conserverie artisanale

- Opportunité pour certains, nécessité pour d'autres
- Motivations : économiques, sociales, ...
- Importance de l'accompagnement
- Se préparer, se poser les bonnes questions
- Processus long : questionnements, choix, tests, mise en place, évolution
  1. Verbaliser le projet « rêvé » : Plan d'affaires
  2. Juger de la pertinence au niveau socio-économique : Plan financier



OUTIL :

Un **BUSINESS PLAN** pour passer  
d'une idée à une réalité



## Le plan d'affaires: pour clarifier son projet !



- Ses Valeurs, ses formations, son profil
- Ses produits
- Le profil de Sa clientèle (ses attentes, ses besoins, ses contraintes)
- La concurrence
- Les partenaires
- Les fournisseurs

- La stratégie marketing (visibilité, notoriété, fidélisation)
- Les outils de communication

- Le PLAN FINANCIER

Ces points demandent du temps pour:

- Mettre au point ses recettes
- Réaliser une étude de marché
- Aller sur le terrain pour prendre contact

A ne pas négliger !! VITAL pour se faire connaître !

- Le clou du spectacle:
- Quels investissement réaliser ?
  - Comment les financer
  - Ses projections chiffrés sur 2 ans

Outil BMC

<b>7. Partenaires stratégiques :</b>  Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ?  Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)	<b>5. Activité de base :</b>  Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ?  Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?	<b>1. Définir mon offre :</b>  Quelle est mon offre aux clients ?  Existe-t-il une demande ?  Ai-je des concurrents ?  Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?	<b>3. Définir mon public cible (relations) :</b>  Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ?  Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?	<b>2. Groupe de client :</b>  Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ?  Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?
	<b>6. Moyens et ressources :</b>  Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?		<b>4. Définir mes canaux de vente :</b>  Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ?  Comment vais-je commercialiser mon offre ?	
<b>9. Coûts structurels :</b>  Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?			<b>8. Les revenus :</b>  Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?	

<b>7. Partenaires stratégiques :</b> Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ? Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, ...)	<b>5. Activité de base :</b> Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ? Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?	<b>1. Définir mon offre :</b> Quelle est mon offre aux clients ? Existe-t-il une demande ? Ai-je des concurrents ? Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?	<b>3. Définir mon public cible (relations) :</b> Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ? Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?	<b>2. Groupe de client :</b> Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ? Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?
	Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?		<b>4. Définir mes canaux de vente :</b> Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ? Comment vais-je commercialiser mon offre ?	
<b>9. Coûts structurels :</b> Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?		<b>8. Les revenus :</b> Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?		

**QUOI ?**  
**Proposition de valeurs : Ce que je veux offrir qui apporte de la valeur au client : produit ou service → Place centrale**

<b>7. Partenaires stratégiques :</b> Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ? Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)	<b>5. Activité de base :</b> Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ? Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?	<b>1. Définir mon offre :</b> Quelle est mon offre aux clients ? Existe-t-il une demande ? Ai-je des concurrents ? Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?	<b>3. Définir mon public cible (relations) :</b> Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ? Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?	<b>2. Groupe de client :</b> Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ? Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?
<b>QUI ?</b> <b>Le client que je veux atteindre et la stratégie commerciale pour y arriver</b>			<b>4. Définir mes canaux de vente :</b> Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ? Comment vais-je commercialiser mon offre ?	
			<b>9. Coûts structurels :</b> Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?	<b>8. Les revenus :</b> Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?



<b>7. Partenaires stratégiques :</b> Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ?  Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)	<b>5. Activité de base :</b> Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ?  Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?	<b>1. Définir mon offre :</b> Quelle est mon offre aux clients ?  Existe-t-il une demande ?  Ai-je des concurrents ?  Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?	<b>3. Définir mon public cible (relations) :</b> Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ?  Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?	<b>2. Groupe de client :</b> Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ?  Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?
	<b>6. Moyens et ressources :</b> Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?		<b>4. Définir mes canaux de vente :</b> Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ?  Comment vais-je commercialiser mon offre ?	
<b>9. Coûts structurels :</b> Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?		<b>8. Les revenus :</b> Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?		

## COMMENT ?

- Activités clés
- Ressources clés
- Partenaires clés

<b>7. Partenaires stratégiques :</b> Quels sont les partenaires stratégiques indispensables afin de réaliser avec succès mon activité ? Quels sont mes partenaires clés en aval et en amont (fournisseurs, clients, consommateurs, intermédiaires ...)	<b>5. Activité de base :</b> Quelles sont les activités principales que je dois réaliser moi-même et que dois-je sous-traiter ? Lister les activités envisagées à court / moyen / long terme ?	<b>1. Définir mon offre :</b> Quelle est mon offre aux clients ? Existe-t-il une demande ? Ai-je des concurrents ? Quel sera le rayon d'influence de mon projet ?	<b>3. Définir mon public cible (relations) :</b> Quel est le type de relation commerciale que je souhaite développer ? Une relation avec des particuliers ou avec des professionnels ? Ai-je envie de prendre le temps de parler/échanger avec les clients ?	<b>2. Groupe de client :</b> Qui sont mes principaux clients et quels sont leurs besoins ? Quels types de personnes aimerais-je accueillir dans mon exploitation ?
	<b>6. Moyens et ressources :</b> Quels sont les moyens et les personnes nécessaires pour développer mon projet ?		<b>4. Définir mes canaux de vente :</b> Comment vais-je communiquer sur mon offre, mon activité, mes produits ? Comment vais-je commercialiser mon offre ?	
<b>9. Coûts structurels :</b> Quels sont les coûts pour la mise en place de mon produit ? Quels sont les principaux coûts fixes et variables présents dès le départ ?		<b>8. Les revenus :</b> Quel est le revenu généré par mon projet ? Mes clients sont-ils prêts à payer pour cela ?		

**COMBIEN ?**

- Combien cela va coûter ?
- Quels revenus cela va générer ?

**! De quelle partie du BMC mon idée est-elle issue ?**



La rentabilité, c'est quoi ?

La rentabilité d'une activité (SR) = Chiffre d'affaires minimum à réaliser pour couvrir:

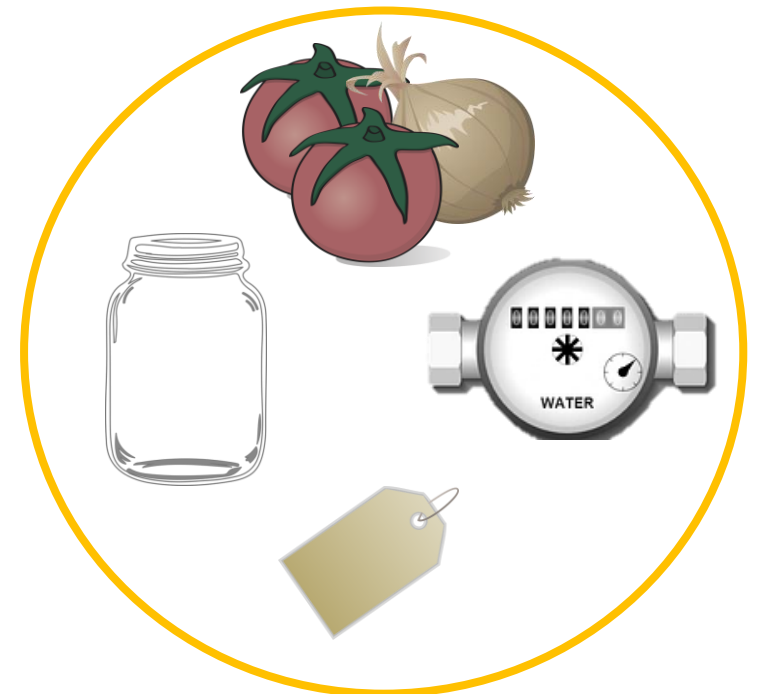
Charges fixes (CF)

+

Main d'œuvre  
(MO)

+

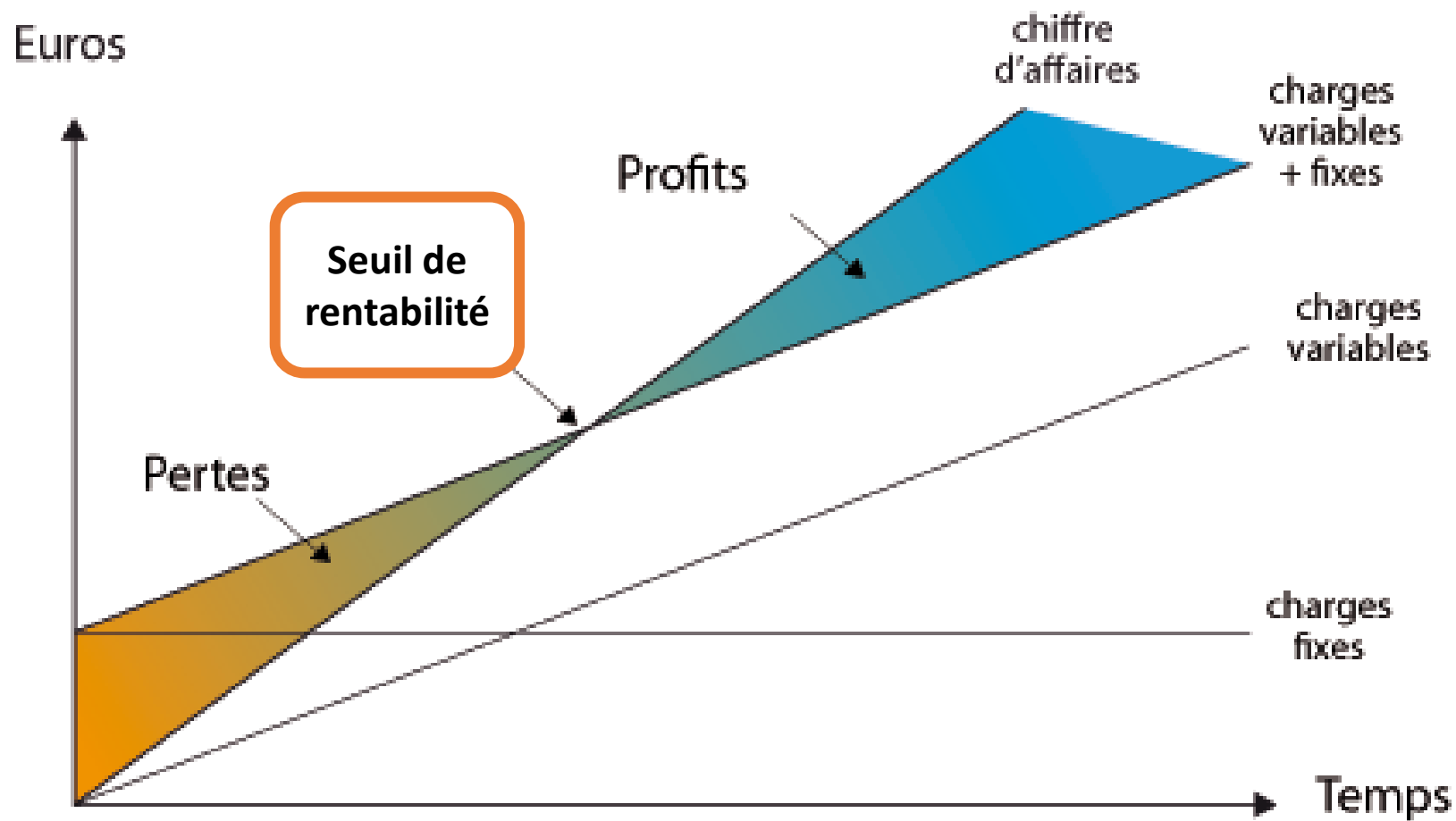
Charges variables (CV)



Ex: Bâtiments, atelier de transformation, assurances, frais de GSM, frais comptable, etc

Ex: matières premières, bocaux, étiquettes, eau, électricité, petit matériel

## Présentation graphique du Seuil de Rentabilité





Si **Chiffre d'affaire > Seuil de Rentabilité... Bénéfices !**

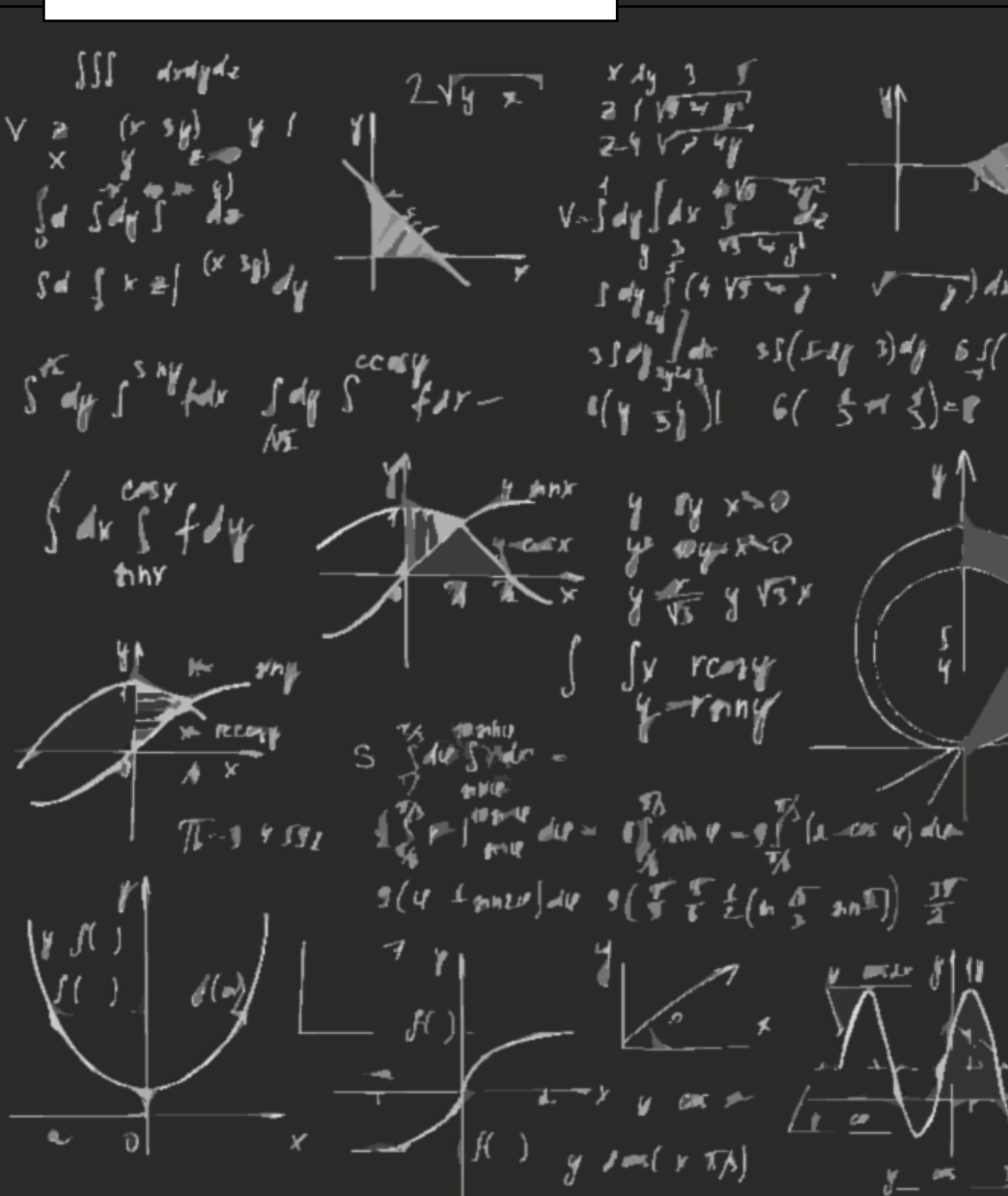
= assure la pérennité de votre activité

Et pour une toute petite activité, pour le plaisir?



**Au minimum connaître et calculer votre prix de revient!**





## Formules incontournables...

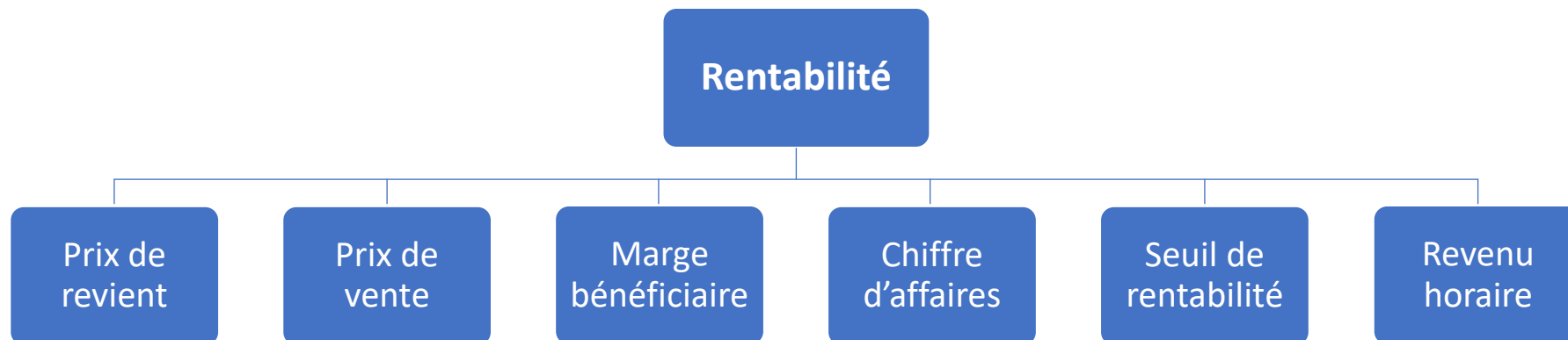
$$\text{Prix de revient (PR)} = \text{CF} + \text{CV}$$

$$\text{Prix de vente (PV)} = \text{PR} + \text{Marge bénéficiaire (MB)}$$

$$\text{Chiffre d'affaires (CA)} = \text{PV} \times \text{nombre de ventes (estimées)}$$

## Avoir une activité rentable, c'est:

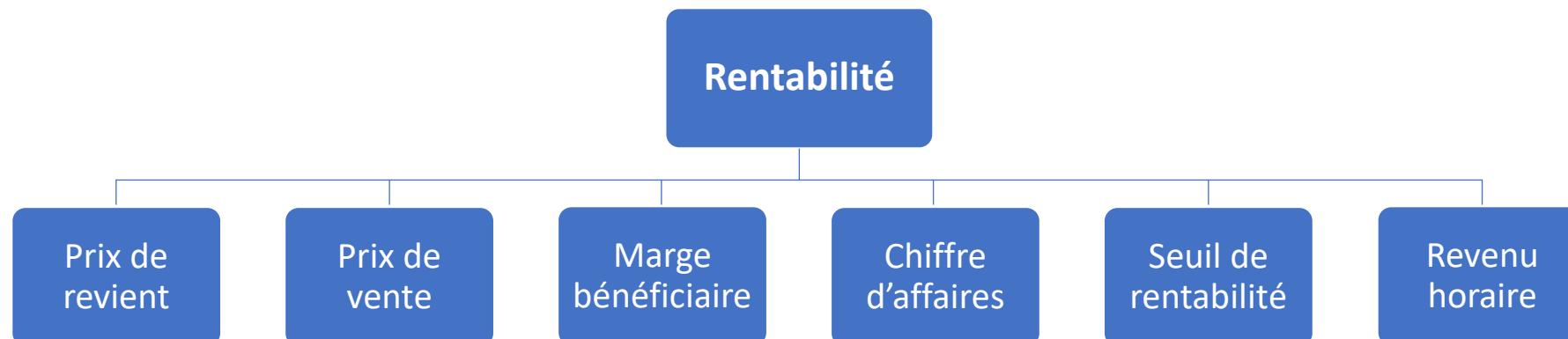
- Payer l'ensemble des charges fixes et variables
- Rembourser les crédits bancaires
- Dégager un revenu minimum, c'est-à-dire un salaire pour le(s) gestionnaire(s) de l'activité
- Dégager un bénéfice pour assurer le développement de l'entreprise et les investissements futurs





## Indicateurs économiques clés :

- **Lister les recettes**
- **Liste l'ensemble des coûts** : achat et transport de matière première, transformation et conditionnement, commercialisation, gestion de stock et administrative
- Exercice parfois difficile :
  - **Clés de répartition** (temps dédié à chaque poste de travail) – **Outil semainier ?**
  - **Temps de travail patronal** (prendre conscience des heures consacrées à son produit)



	Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
8h	Production primaire	Production primaire	Transformation & conditionnement	Préparation commande & livraison	Production primaire	Vente en magasin	Salon/Expo ?
9h							
10h							
11h				Achat matières premières transfo			
12h							
13h							
14h							
15h							
16h							
17h							
18h	nettoyage atelier						



Exemples en  
conserverie  
artisanale



## Etude de cas n°1

### Projet de transformation de tomates en coulis

#### PARCOURS ET FORMATION

Baccalauréat en agronomie

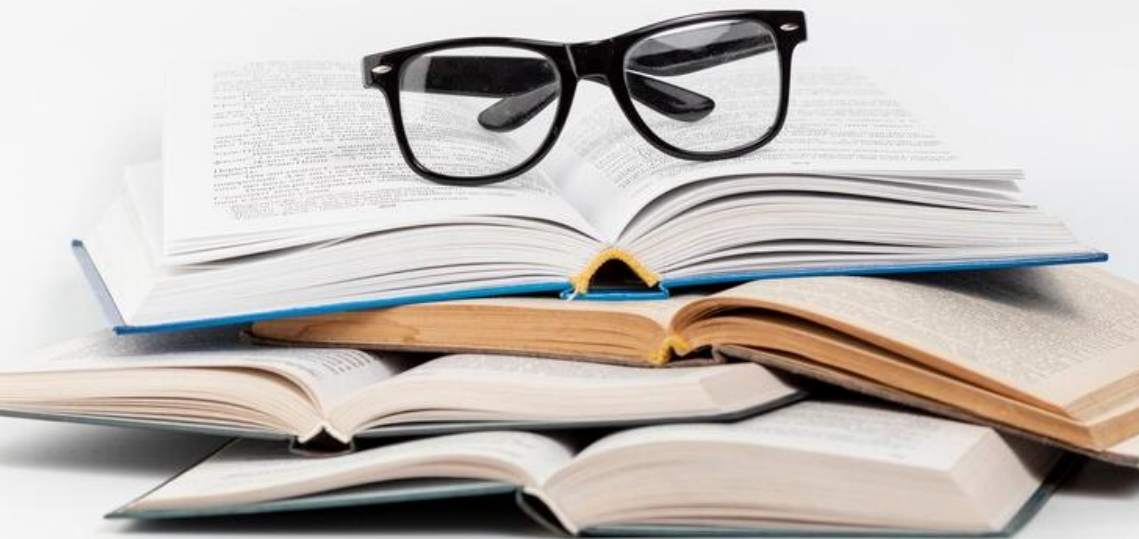
Travail sur la ferme avec ses parents

2015 : Début de production maraichère pour diversifier la ferme et créer une activité propre sur la ferme

2017 : Surproduction de tomates et recherche de débouchés

## RÉALISATION D'UNE ETUDE DE MARCHÉ...

- ✓ Recherche d'information sur les **techniques de transformation de tomates en coulis**.
- ✓ Recherche d'information sur les **procédés de stérilisation, la stabilité des produits**.
- ✓ **Listing coûts** du matériel pour créer un espace de transformation à la ferme + transformation bâtiments.
- ✓ **Recherche d'un partenaire** pour réaliser une approche financière de la future activité.





## Charges fixes:

Type de charges	Commentaires	Coût achat/travaux	Coût annuel
<u>Investissements</u>			
- Autoclave	Durée amrt 8 ans	15.000,00 €	1.875,00 €
- Cuiseur électrique	Durée amrt 8 ans	15.000,00 €	1.875,00 €
- Doseuses	Durée amrt 5 ans	8.000,00 €	1.600,00 €
- Capsuleuse	Durée amrt 5 ans	7.000,00 €	1.400,00 €
- Etiqueteuse automatique	Durée amrt 5 ans	6.000,00 €	1.200,00 €
- Tamis	Durée amrt 5 ans	3.600,00 €	720,00 €
- Plonges	Durée amrt 3 ans	2.000,00 €	667,00 €
- Lave Vaisselle	Durée amrt 3 ans	1.700,00 €	567,00 €
- Table Inox	Durée amrt 3 ans	1.000,00 €	333,50 €
- Divers	Durée amrt 3 ans	2.000,00 €	667,00 €
- Bâtiments	Durée amrt 15 ans	65.000,00 €	1.600,00 €
<u>Frais financiers</u>			
- Intérêts emprunts			830,00 €
<u>Frais de promotion</u>			
- Publicités			<u>450,00</u>
<u>Divers</u>			
- <u>Assurances</u>			<u>900,00 €</u>
- <u>Frais d'analyses</u>			<u>500,00 €</u>
* Coûts fixes		<b><u>Total</u></b>	<b><u>15.184,50 €</u></b>

Durée d'amortissement frais fixes à adapter au type d'investissement!

- Achat de matériel neuf
- Choix de matériel permettant d'automatiser une partie du process pour réduire la pénibilité du travail

**Coût total achats = 128.000 €**

Investissements coûteux  
MAIS  
Gain en temps de travail  
(diminution charge salariale)

# Etude de cas – Projet Coulis Tomate n°1

## Charges variables:

Type de charges	Commentaires	Quantités / Fabrication	Coûts / unité	Coûts / fabrication	Coûts / fabrication (24 cycles)
<u>Matières première</u> - Tomates	Prix d'achat	175 Kg	1 €/Kg	175,00 €	4.200,00 €
<u>Conditionnements</u> - Pots + Couvercles - Etiquettes	200 gr / pot	350 pièces 350 pièces	0,40 €/pièce 0,10 €/pièce	140,00 € 35,00 €	3.360,00 € 840,00 €
<u>Consommables</u> - Eau / Electricité - Produit d'entretien - Petit matériel	Coût utilisation + frais		10 €/cycle 10 €/cycle	70,00 € 10,00 € 10,00 €	1.680,00 € 240,00 € 240,00 €
<u>Autres</u> - Frais de livraison - Frais d'analyse		80 Km 1	0,40 € / Km 30 € / cycle	32,00 € 30,00 €	768,00 € 720,00 €
<u>Salaire</u> - Temps de travail - Temps de travail	Transformation Vente (5h) + Livraison	10 heures 7 heures	16,00 €/heures 16,00 €/heures	160,00 € 112,00 €	3.840,00 € 2.688,00 €
			<b>Total / cycle</b>	774,00 €	18.576,00 €
			<b>Par Kg de coulis</b>	11,00 €	11,00 €
* Coûts variables			<b>Par pot</b>	2,20 €	2,20 €

**1 cycle de production (pour 76 kg de coulis) c'est...**

- ✓ 175 kg de tomates
- ✓ 350 pots de 200gr
- ✓ 350 couvercles & étiquettes
- ✓ 20 € de consommables
- ✓ 10 heures de temps de travail de transfo
- ✓ 7 heures de vente et livraison à 80 km
- ✓ 1 analyse à 30€

**=774 €**

**Soit 11 €/kg**  
**Soit 2,20 € le pot de 200gr**

## Calcul du prix de revient :



Prix de revient (PR) = CF + CV  
 Prix de vente = PR + Marge

	Couts 24 cycles	Couts 48 cycles	Couts 60 cycles	Couts 72 cycles
Charges variables	18.576,00 €	37.152,00 €	46.440,00 €	55.728,00 €
Charges fixes	15.184,50 €	15.184,50 €	15.184,50 €	15.184,50 €
Total des charges	33.760,50 €	52.336,50 €	61.624,50 €	70.912,50 €
Nombres de pots produits	8.400 pots	16.800 pots	21.000 pots	25.200 pots
Prix de revient	4,02 € / pot	3,11 € / pot	2,93 € / pot	2,81 € / pot
Temps de travail	408 heures	816 heures	1.020 heures	1.224 heures
Par cycle	17 heures / cycle	17 heures / cycle	17 heures / cycle	17 heures / cycle
Par semaine (48)	8,5 heures / sem	17 heures / sem	21,25 heures / sem	25,5 heures / sem
Prix de vente	2,90 € / pot	2,90 € / pot	2,90 € / pot	2,90 € / pot
Résultat	- 1,12 € / pot	- 0,21 € / pot	- 0,03 / pot	+ 0,09 € / pot
Résultat	- 9.408,00 €	- 3.528,00 €	- 630,00 €	2.268,00 €

### Pour 24 cycles:

PR = 4,02€/pot  
 PV = 2,90 €/pot

**PV < PR**

**Activité non rentable en réalisant 24 cycles de prod**

### Pour 72 cycles:

PR = 2,81€/pot  
 PV = 2,90 €/pot

**PV > PR**

**Activité rentable en réalisant 72 cycles de prod**



	Couts 72 cycles
Charges variables	55.728,00 €
Charges fixes	15.184,50 €
Total des charges	70.912,50 €
Nombres de pots produits	25.200 pots
Prix de revient	2,81 € / pot
Temps de travail	1.224 heures
Par cycle	17 heures / cycle
Par semaine (48)	25,5 heures / sem
Prix de vente	2,90 € / pot
Résultat	+ 0,09 € / pot
<b>Résultat</b>	<b>2.268,00 €</b>

## Projection non réaliste !

- Ces estimations supposent la réalisation de 72 cycles sur 48 semaines par an... OR le « pic » de production de tomates s'étale seulement sur 2-3 mois maximum !
- Le nombre d'heures de travail (**1224 heures !**) ne serait pas réalisable en si peu de temps
- La transformation de coulis de tomates devrait se faire en parallèle du reste de son activité.
- Nécessité d'un volume de tomates colossal :  
 1 cycle → 175 kg de tomates  
 72 cycles → 12 600 kg de tomates, soit 12 Tonnes !

**Pour info:** En se payant 16 euros bruts/heure, cela lui revient à environ 9 euros net/heure (après paiement des lois sociales et impôts)

## Etude de cas n°2

### Activité de producteur/transformateur

#### PARCOURS ET FORMATION

Ferme familiale, anciennement en polyculture-élevage

2013: Début de l'activité de maraichage sur moins d'1 ha.

Invendus de légumes valorisés par transformation

Depuis 2022: production également de légumes **destinés** à la transformation





## CONTEXTE DU PROJET

**Produits:** Grande diversité de Légumes & produits transformés à la ferme & achat revente de produits locaux & Elevage poulet de chair et poules pondeuses

**80% de Vente directe :** Magasin à la ferme, Distributeur automatique, Livraison de paniers de légumes,...

**20% de Vente B2B**

### **Main d'œuvre:**

Gestion administrative et magasin géré par Mère Père et fils cadet sur la ferme à temps plein

2 saisonniers: l'un au champ,  
**l'autre dans atelier de transfo (en full-time entre fin juin et mi-octobre)**



## Charges fixes:

Type de charges	Commentaires	Coût achat/travaux	Coût annuel
<u>Investissements</u>			
- Autoclave	Occasion...	3000€ (?)	600€
- Extracteur à jus	Durée amrt 5 ans	379 € (?)	76€
- Imprimante d'étiquette (avec logiciel de création d'étiquette)	Durée amrt 5 ans	1500€	300€
- Petit matériel	Durée amrt 5 ans	2500€ (?)	500€
- Mobilier	Durée amrt 3 ans	2000€ (?)	666€
- Lave-vaisselle	Durée amrt 3 ans	1700€ (?)	567€
- Atelier de transformation	Durée amrt 15 ans	25.000€ (?)	1700€
- Camionnette pour livraisons	Durée amrt 5 ans	25.000€ (?)	1700€
- Chambre froide pour stockage bocaux	Durée amrt 10 ans	7000€ (?)	700€
<u>Frais financiers</u>			
<u>Frais de promotion</u>			
<u>Divers</u>			
- Assurances			
- Frais d'analyses			
*Coûts fixes		<b>Total</b>	<b>8000€ MINIMUM</b>

- Achat de matériel d'occasion
- Répartition d'amortissements entre maraichage et transformation (ex: camionnette)
- Pas d'étiqueteuse automatisée (=Temps de travail + important)
- Cuisine avec matériel de base
- **Autoclave = principal investissement en transfo**

**Coût total annuel = 8.000 € au grand minimum (certaines choses sont déjà amorties !)**

Investissements optimisés  
**MAIS aujourd'hui:**  
 Volumes + importants  
 Temps de travail + important  
 Cuisine à mieux équiper  
 Autoclave petite...

## Charges variables:

Type de charges	Commentaires	Quantités/fabrication	Coûts/unité	Coûts/fabrication (1 cycle)
<u>Matières premières</u> - Tomates - Autres ingrédients	Prix d'achat	110kg tomates	1 €/kg	110€ tomates 24,93€ autres <b>Total: 135€</b>
<u>Conditionnements</u> - Pots + Couvercles - Autoclave	Bocaux d			24,60€ 12,30€ <b>Total: 37€</b>
<u>Consommables</u> - Gaz cuisson			3€	12€
<u>Salaire</u> - Temps de travail	Transformation par ouvrier saisonnier	8 heures	11€/heure	88€
			<b>Total/cycle</b>	272€
			<b>Par Kg de passata</b>	6,63€
* Coûts variables			<b>Par bocal de 1L</b>	6,63€

Le contenant/emballage : un des frais variables les plus élevé !

**1 cycle de production (pour 41 L de produit fini) c'est...**

- ✓ 110 kg de tomates
- ✓ 41 pots de 1L
- ✓ 41 couvercles & étiquettes
- ✓ Des consommables
- ✓ ~ 8h de temps de travail & de transfo
- ✓ ~ 8h d'autoclave

**Au minimum 272 €**

**Soit un coût de 6,63 €/kg  
Soit 6,63 € le bocal de 1L**

# Etude de cas n°2 – Activité producteur/transformateur

## Calcul du prix de revient :



Prix de revient (PR) = CF + CV  
 Prix de vente = PR + Marge

	Couts 1 cycles	Couts 24 cycles	Couts 80 cycles	Couts 100 cycles
Charges variables	272 €	6.528 €	21.760 €	27.200 €
Charges fixes	8.000 €	8.000 €	8.000 €	8.000 €
Total des charges	8.272€	14.528 €	29.760€	35.200€
Nombres de pots produits	41 pots	984 pots	3.280 pots	4.100 pots
Prix de revient	202 € / pot	14,76 € / pot	9 € / pot	8,5 € / pot
Temps de travail (hors stérilisation)	8 heures	192 heures	640 heures	800 heures
Par cycle	8 heures / cycle	8 heures / cycle	8 heures / cycle	8 heures / cycle
	1 jour	4,5 semaines	16 semaines	20 semaines
Prix de vente	8,90 € / pot	8,90 € / pot	8,90 € / pot	8,90 € / pot
Résultat	- 193 € /pot	- 5,86 € / pot	-0,10 € / pot	0,40 € / pot
<b>Résultat</b>	<b>- 7913€</b>	<b>- 5766€</b>	<b>-328 €</b>	<b>1640€</b>

**Activité rentable en réalisant 100 cycles de production**

- La tomate passata n'est pas le seul produit transformé
- La transformation n'est pas la seule source de rémunération
- Le montant des charges fixes est ici une estimation

## ENJEUX POUR LA RENTABILITE DE L'ACTIVITE

- **Prendre en compte le temps de main d'œuvre** (hors ouvrier saisonnier, notamment la vente, la livraison, etc) dans le prix de revient
- **Identification d'un nouveau fournisseur de contenants** afin de faire diminuer le prix de revient des produits transformés

Une piste: système d'achat groupé avec d'autres producteurs/transformateurs ??

- **Faire évoluer le prix de vente des produits transformés** (augmentation du prix de l'énergie, prise en compte de l'investissement à venir dans un nouvel autoclave, etc)





## A RETENIR:

- Chaque projet (et chaque individu) a ses spécificités !
- Prendre le temps de bien mettre au point son projet ; « c'est comme une longue randonnée »

Bien définir ses possibilités et objectifs personnels

Se former

Optimiser ses recettes de produit !

Réaliser une étude de marché de qualité

Réaliser correctement son plan financier

- Des accompagnements existent pour bien préparer son projet !





**Accueil Champêtre  
en Wallonie**

Rue Royale 4, 5080 Emines  
[www.accueilchampetre-pro.be](http://www.accueilchampetre-pro.be)

## **Pôle administratif & commercialisation de DiversiFERM**



**Sophie Limbort**

[sophie.limbort@accueilchampetre.be](mailto:sophie.limbort@accueilchampetre.be)  
081/627.455



**Géraldine Le Mire**

[geraldine.lemire@accueilchampetre.be](mailto:geraldine.lemire@accueilchampetre.be)  
081/627.453